



# Corporate

magazine

## **Nélia Neves,** **diretora ERA Funchal Sé** **“Não tenho dúvidas que o futuro** **económico e turístico desta** **Ilha é muito promissor.”**



### **MULHERES INSPIRADORAS** **NA MADEIRA:**

Resiliência e muito trabalho  
na “Pérola do Atlântico”

### **PME EXCELÊNCIA:**

Premiar a boa gestão  
e a criação de riqueza

### **CONTABILIDADE E FINANÇAS:**

A importância  
das contas certas

GOLDEN VISA

ESTATUTO RESIDENTE  
NÃO HABITUAL

RELOCAÇÃO  
DE RESIDÊNCIA

INCORPORAÇÃO  
E REGISTO  
DE SOCIEDADES

CONSTITUIÇÃO  
DE SOCIEDADES

REGISTO DE IATES  
E NAVIOS

SERVIÇOS DE GESTÃO  
ADMINISTRATIVA  
E LEGAL

VISTOS DE RESIDÊNCIA

REPRESENTAÇÃO FISCAL

ASSESSORIA  
LEGAL E FISCAL  
EM OPERAÇÕES DE  
AQUISIÇÃO IMOBILIÁRIA

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



***Madeira Island***

[www.tpmc.pt](http://www.tpmc.pt)

[info@tpmc.pt](mailto:info@tpmc.pt) | Phone: +351 291 201 980

## EDITORIAL

A poesia tem um tempo muito diferente da prosa, que se manifesta na sua leitura, nas suas interpretações, mas desde longo também na sua execução. Dir-se-á até que os poetas vivem, eles próprios, num tempo diferente. Mas desengane-se quem julga que esta ideia possa significar algum alheamento da realidade. Basta olhar para as profissões abraçadas por tantos poetas para percebermos que contacto com a realidade é coisa que nunca lhes faltou. Agradecemos antes que os seus horizontes de escape desse quotidiano laboral opressivo, e até depressivo, tenham sido partilhados connosco.

Mas porque me lembrei eu de poesia ao fechar esta primeira edição de 2023? Porque a Madeira está aqui em grande destaque, como o nosso leitor já se terá apercebido ao ver a nossa capa, e a Madeira é a ilha de Herberto Helder, um dos maiores poetas portugueses de sempre. Um dos mais misteriosos também, seja porque se negava a aparecer publicamente ou porque recusava prémios e homenagens. Mas que essa faceta, particularmente estranha aos olhos de hoje onde a fama e a exposição parecem fazer valer tudo, não nos distraia das suas palavras. Herberto Helder chegou a ser repórter também e, em vários artigos, foi revelando algumas referências e gostos pessoais seus, lembra-nos o Expresso, num perfil traçado em 2010: Jack Kerouac, Allen Ginsberg, Leonard Cohen ou Patti Smith são alguns dos nomes citados. A sua poesia não é seguramente a mais fácil, mas deixou aqui só uma imagem, o início de um poema seu:

*“Há cidades cor de pérola onde as mulheres existem velozmente...”*

Quando já lá estão todas as palavras, o melhor a fazer é não dizer mais nada. E para além de mulheres da Madeira, mulheres “resilientes”, “empreendedoras”, “dedicadas e muito trabalhadoras”, como nos descreve a Secretária Regional de Inclusão e Cidadania, Rita Andrade, na entrevista que nos concedeu para esta edição, que mais temos? Temos empresas de grande valor, criadoras de riqueza e com uma capacidade de gestão muito acima da média. São “PME Excelência” e explicamos porquê.

Continuamos a entrevistar muitos empresários e profissionais nas mais variadas áreas. Da advocacia ao sindicalismo, do imobiliário à contabilidade, do turismo à administração portuária, entre tantas outras. Vemos projetos pessoais a nascer, empresas a crescer, empenho e vontade em construir um futuro melhor. Começamos assim 2023, sentindo genuinamente que temos conteúdos com interesse para quem nos lê. É fruto também da confiança e da energia que nos são passadas pelos nossos intervenientes a cada número que fechamos. 

### MULHERES INSPIRADORAS NA MADEIRA

- 4 NÉLIA SOUSA – ERA FUNCHAL SÉ
- 8 PAULA CABAÇO – APRAM
- 10 TÂNIA CASTRO – TPMC
- 12 SANDRA RODRIGUES  
AMAZING MADEIRA
- 14 SUSANA SILVA – LIMPA VIP

### ENTREVISTA

- 22 RITA ANDRADE – SEC. REGIONAL  
INCLUSÃO E CIDADANIA

### MULHERES INSPIRADORAS

- 24 LÚCIA LEITE – ASPE
- 26 CRISTINA SIMÕES – ISDOM

### CONTABILIDADE E FINANÇAS

- 29 BASTONÁRIA ORDEM  
DOS CONTABILISTAS
- 30 APOTEC

### PME EXCELÊNCIA

- 38 CEREJEIRA NAMORA,  
MARINHO FALCÃO, ADVOGADOS

### IMOBILIÁRIO

- 46 B'LIVING REAL ESTATE

### EDUCAÇÃO

- 48 LAR JUVENIL DOS CARVALHOS

### 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; Rui Alvarenga; Marco Sousa **Diretor Editorial** João Malainho **Jornalistas** Érica Mesquita; Maria Faria; Ruben Marques **Designer Gráfico** Departamento Criativo Litográfis **Redação e Publicidade** Rua Professora Angélica Rodrigues, nº. 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 fevereiro 2023

# “Não tenho dúvidas que o futuro económico e turístico desta Ilha é muito promissor.”

Nélia Neves, Diretora ERA Funchal Sé

Nélia Neves é uma das pessoas que mais tem contribuído para o crescimento da marca ERA em Portugal. Particularmente na Madeira, onde para além da ERA Funchal Sé inaugurou já a ERA Garajau, mas também no continente, onde abriu com um sócio a ERA Estoril. Sempre leal aos seus princípios, define-se como uma pessoa que procura sempre alcançar os seus objetivos “sem prejudicar ninguém” e que “adora desafios”. Autêntica embaixadora da região, apaixonada pela ilha, convida-nos a todos a visitar a Madeira e o seu “maravilhoso Funchal”.

**A Nélia Neves abriu a agência ERA Funchal Sé há seis anos. Peça-lhe que comece por nos falar um pouco do seu percurso até esse momento.**

Iniciei o meu trajeto profissional na Banca, onde estive 18 anos. É um percurso que me enche de orgulho porque comecei do zero, fui crescendo dentro da Instituição com muito trabalho, dedicação e disciplina, onde culminei a minha atividade como Diretora da Instituição Financeira na Venezuela, onde estive cinco anos, até 2015. Devido à situação de insegurança nesse país decidi regressar a Portugal, para iniciar um projeto meu, onde pudesse desenvolver e pôr em prática toda a minha experiência ganha ao longo dos anos de trabalho.

Sempre trabalhei na área comercial, é algo que gosto e me desafia todos os dias, daí ter escolhido o setor Imobiliário, que acho fascinante. Em fevereiro de 2017 abri as portas da ERA Funchal Sé, tendo contribuído em grande parte para a

expansão da ERA Portugal na Ilha da Madeira, sendo que um ano depois abria a ERA Garajau, e ainda em 2019 abri também a ERA Estoril, em Lisboa, juntamente com meu sócio Cardoso Marques. Três anos, três lojas que deram muito trabalho e hoje são lojas de sucesso. Sempre gostei de criar, de empreender novos desafios e espero continuar a expandir a marca ERA em Portugal.

**Quais são os principais valores que definem a Nélia Neves e que a inspiram todos os dias?**

Sinto-me uma pessoa afortunada pelos valores que me foram inculcados no meu seio familiar, que para mim são a base de tudo. Sou uma pessoa trabalhadora, determinada, disciplinada, que procura sempre alcançar os seus objetivos sem prejudicar ninguém, sempre leal aos meus princípios, e que adora desafios. Inspira-me o facto de saber por experiência própria e por exemplos do meu entorno familiar, que tudo o que queremos alcançar é possível, se tivermos disciplina, determinação e persistência. E saber ainda que com isto motivamos e ajudamos pessoas a crescer pessoal e profissionalmente a alcançar os seus objetivos, é algo que me dá muita satisfação e me motiva a continuar a empreender.

**Num setor tão competitivo como é o imobiliário, o que a levou a optar pela ERA?**

Quando decidi iniciar o meu projeto no setor Imobiliário tive a oportunidade de conhecer o modelo e cultura das maiores marcas do país e, quando conheci o modelo da ERA Portugal, claramente não tive dúvidas de que é o modelo com o qual me identifiquei. Apostam muito na formação e no cuidado com as suas pessoas, independentemente do cargo ou função que ocupem. Um consultor Imobiliário na ERA tem oportunidade de crescer e fazer uma carreira profissional muito rentável, porque apostamos em pessoas a tempo inteiro para crescer de forma sustentada. Neste momento as nossas comissões são



Nélia Neves e os filhos - Fabiana Neves e Gerson Santos



Nélia Neves com Diva Teixeira - Diretora Comercial e Gerson Santos - Diretor Processual

muito mais altas, e não tem limite territorial para a angariação, o que permite ao consultor ter mais negócio e ganhar mais. Tem diariamente o apoio de um Diretor Comercial que lhe proporciona orientação, formação sem custos para o consultor e ajuda para desempenhar cada vez melhor a sua função. Uma pessoa, mesmo não tendo experiência nesta área, consegue com o nosso modelo atingir uma carreira profissional de excelência, se for determinado e persistente.

**Quantas pessoas trabalham na agência? Como define o ambiente que se vive na equipa?**

Nas nossas agências, trabalham vinte e seis pessoas a tempo inteiro, tendo quatro diretores comerciais, quatro equipas comerciais, dois departamentos processuais e financeiros, e duas coordenadoras de Loja. O ambiente nas nossas lojas é excelente, com muito respeito, ajuda mútua e trabalho de equipa. Claramente nós, franquizados e diretores de loja, temos um papel fundamental nestes comportamentos, temos de dar o exemplo e influenciar os nossos colaboradores. Isto fica demonstrado pelo facto da ERA Portugal ter ganho pelo quarto ano consecutivo a distinção Great Place to Work.

**Quais acredita serem as suas principais características, enquanto diretora, que lhe permitem gerir com sucesso visível a ERA Funchal Sé?**

Penso que o respeito pela pessoa que temos à nossa frente é fundamental para termos uma boa relação, saber ouvir, pôr-se sempre no lugar do outro, ter muita disciplina e determinação, e estar sempre do lado da solução e não do problema.

**Em mês de aniversário (fevereiro), que balanço faz destes seis anos?**

São seis anos que me enchem de orgulho, por todas as pessoas que têm passado por mim, por todos aqueles a quem tenho ajudado e que me têm ajudado também, por todas as

dificuldades que tenho passado, porque graças a elas tenho aprendido mais e me tornado mais forte. Faço um balanço extremamente positivo, pela aprendizagem, pelo crescimento do negócio, ajudar a crescer tanta gente, ver tantos exemplos de vida, aprender todos os dias com novas situações, porque considero que é aqui que esta a riqueza do ser humano e a partir daqui é que se constroem novos projetos com vista a crescer profissionalmente.

**Qual é a tipologia de imóveis mais procurada, neste momento, no Funchal e na Madeira? E os vossos clientes são sobretudo portugueses, ou também trabalham com investidores estrangeiros?**

Neste momento posso dizer que a nossa realidade na Madeira passa por investidores que procuram imóveis para reabilitar e rentabilizar e também construção nova, e cidadãos estrangeiros que procuram a sua casa para investimento e possível reforma na nossa Ilha. Os cidadãos residentes procuram, para viver, fundamentalmente T2 e T3, sendo que para investimento de rápido retorno os T1 e T2 são mais procurados. Em 2022 e início de 2023 estamos a assistir a um incremento do investimento estrangeiro. Trabalhamos, de facto, cada vez mais com investidores estrangeiros que procuram a nossa Ilha pela segurança, limpeza, belezas naturais, o clima e a excelente rentabilidade. São os Alemães, Ingleses e Franceses que mais têm investido no nosso mercado, sendo que temos também verificado a procura por parte do cliente americano que está cada vez mais interessado em investir no nosso país. Mas temos também muitos portugueses a querer investir em imóveis com alta rentabilidade.

**O que sente que os clientes mais esperam de uma agência imobiliária?**

Julgo que orientação e confiança. Temos sempre de tratar o cliente como nós gostaríamos de ser tratados. A compra de



“O importante para um agente ERA é a satisfação total do cliente”

casa é um dos momentos mais marcantes da vida de qualquer pessoa e, como tal, o processo de decisão é sempre bastante ponderado. A boa reputação da ERA a nível nacional, assente no reconhecimento do bom trabalho desenvolvido, traz-nos muitos clientes, mas depois é fundamental ter a capacidade de lhes apresentar as soluções mais indicadas às suas necessidades e expectativas e, sobretudo, criar uma ligação baseada na ideia clara que, mais do que fazer um bom negócio, o importante para um agente ERA é a satisfação total do cliente.

**Para além de todo o processo de compra/venda e arrendamento de imóveis, que outros serviços disponibilizam aos vossos clientes?**

Além do serviço de mediação imobiliária, que inclui não apenas a compra, venda e arrendamento de imóveis, mas todo o serviço de consultoria inerente, nomeadamente o apoio legal e burocrático necessário ao processo e muito valorizado pelos nossos clientes, a ERA Funchal Sé é também intermediária de crédito vinculada. Este serviço complementar permite um acompanhamento 360° ao cliente comprador durante todo o processo de crédito, uma vez que o sucesso e ajuste do financiamento à compra de um imóvel é a chave desbloqueadora de muitos negócios, não apenas acelerando-os, mas sobretudo garantindo a melhor solução para cada família. Prestamos e orientamos também serviços de legalização e projetos de arquitetura caso o cliente precise. O cliente pode encontrar na nossa agência todos os serviços necessários para realizar o negócio desde o início até o fim, sem ter de recorrer a serviços externos.

**Nos últimos anos os preços dos imóveis têm crescido de forma muito acentuada. Acredita que esta é uma tendência que se vai manter nos próximos meses, ou poderão começar a estabilizar?**

Provavelmente não continuaremos a assistir a um crescimento galopante como o que tem acontecido nos últimos tempos. No entanto, também não vamos assistir, com toda a certeza, a uma quebra abrupta, na medida em que os fatores que contribuem para o valor atual das casas vão continuar a ser uma realidade: escassez de oferta, custos elevados de construção, falta de mão de obra, dificuldade nos processos de licenciamento e

forte procura externa e investimento estrangeiro – fatores que sentimos fortemente no nosso mercado regional. Perspetivo, assim, uma desaceleração do crescimento dos preços, traduzindo-se numa correção que muito provavelmente não será homogênea. Ou seja, o imobiliário de luxo e médio-alto vai corrigir muito pouco ou nada e o segmento médio-baixo vai corrigir mais, por comparação.

**Nesta edição destacamos várias empresas da Madeira lideradas por mulheres. Aproveito, por isso, para lhe perguntar o que acha que o Arquipélago mais necessita neste momento. Quais devem ser as prioridades para alavancar a economia madeirense?**

Atrevo-me a dizer que a nossa Ilha dispõe de infraestruturas e condições que poucas Ilhas têm no mundo, a economia da Madeira está a crescer e tem tudo para continuar este crescimento sustentado. Estamos a assistir a muito investimento privado e estrangeiro em diversas áreas. Considero que devemos continuar a divulgar de uma forma cada vez mais assertiva a nossa Ilha fora de Portugal e acolher cada vez mais o investimento privado, que nos traz nova cultura e novas áreas de negócio. Não tenho dúvidas que o futuro económico e turístico desta Ilha é muito promissor.

**Não posso também deixar de lhe perguntar o que mais gosta na Madeira. E que sugestões nos pode deixar a quem nunca tenha visitado a ilha?**

Sou suspeita porque amo esta ilha, mas para quem visita a nossa Ilha pela primeira vez, sugiro que conheça as levadas principais, são de uma beleza única no mundo. As paisagens jurássicas espalhadas por toda a Ilha, proporcionadas pela geografia acidentada derivada da nossa origem vulcânica, são visões únicas. A excelente gastronomia que podemos encontrar em qualquer ponto da Ilha, o clima tropical de que dispomos. Os eventos que temos durante todo o ano, como são o desfile de Carnaval, a festa da Flor, que enche de cor toda a Ilha, as diversas festas e arraiais durante todo o ano que evidenciam a nossa cultura e tradições. E claro, o nosso ponto mais alto, recomendo que venham passar o final do ano na nossa Ilha para que possam assistir ao melhor fogo de artifício do mundo espalhado pelo anfiteatro do nosso maravilhoso Funchal. 



**No ano em que a ERA faz 25 anos  
em Portugal, é com muita alegria que  
celebramos também mais um aniversário**

# **ERA FUNCHAL SÉ**

**Rua das Aranhas nº 7 - Funchal**

**291 148 582 (Rede Fixa)**

**[www.era.pt/funchalse](http://www.era.pt/funchalse)**



# “A atividade portuária é muito apaixonante porque estamos ligados ao mundo”

*Paula Cabaço – Presidente APRAM*



Paula Cabaço foi presidente do Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira, e posteriormente secretária regional do Turismo e Cultura. Recebeu o título de Personalidade do Ano do Vinho, em 2016. Tudo isto antes de abraçar a presidência do Conselho de Administração da APRAM, a empresa que gere os portos da Madeira, ilha que adotou há já muitos anos para viver.

**Paula Cabaço é Presidente da Administração dos Portos da Região Autónoma da Madeira (APRAM) desde 2019. Um cargo assumido após um vasto percurso académico e profissional. O que tem em comum e o que diferencia este cargo dos que desempenhou anteriormente?**

Há um denominador comum: a defesa da Madeira e do interesse público! Foi sempre o que me norteou nestes quase 30 anos de carreira profissional.

**O turismo é um setor importantíssimo para todo o país, e sabemos bem a relevância que tem na Madeira. Depois de ter sido Secretária Regional do Turismo e Cultura, agora, na presidência da APRAM, continua a ter uma forte ligação a esta área, até pela importância que o turismo de cruzeiros tem para o arquipélago. Pode dar-nos alguns números que quantifiquem a sua importância para a economia madeirense?**

Os cruzeiros têm um impacto na economia regional, avaliado em cerca de 55 milhões de euros, dados de antes da pandemia. É um valor muito importante que se reflete, nomeadamente, no comércio tradicional, na restauração e nos diversos serviços prestados, tais como as excursões em terra e no mar, para observação de cetáceos, por exemplo. Além disto, há uma parte emocional que é o envolvimento dos funchalenses com o porto e com os navios que aqui aportam, um laço que já tem séculos e que, em tempos, estava relacionado com a quebra do isolamento, representando uma ligação ao mundo.

**Os Portos da Madeira registaram 323 escalas em 2022, conseguindo superar os valores pré-pandemia. O que significa, para si, este número?**

Terminámos 2022 como o melhor dos últimos dez anos, a nível de escalas. Os nossos portos, Funchal e Porto Santo, registaram um total de 323 escalas, mais 25 dos que as verificadas, em 2019, antes da pandemia e que já tinha sido um ano muito bom para a indústria de cruzeiros. Superámos as escalas, mas não conseguimos chegar aos cerca de 600 mil passageiros que recebemos em 2019. Acabámos o ano de 2022, com 417 730 passageiros, a que se somaram 226 987 tripulantes – para nós, os tripulantes são importantes e excelentes clientes. Esta recuperação do mercado de cruzeiros está muito relacionada com todo o trabalho que foi



desenvolvido durante a pandemia, entre as companhias e os portos, ao longo do qual todos nos preparámos para a retoma da atividade, na qual sempre acreditámos.

**“Your safe port” é uma assinatura da marca Portos da Madeira que reflete o posicionamento da APRAM. Que valores pretendem transmitir com esta campanha e com a ideia de “porto seguro”?**

Esta campanha foi feita em plena pandemia. A segurança sanitária tornou-se um fator crítico para quem queria viajar. Assim, o nosso objetivo com a criação da nova assinatura foi refletir todo o investimento e as medidas que tínhamos implementado nos portos da RAM, de forma a garantir que eram portas de entrada seguras. Desta forma, pretendemos dar confiança ao mercado. Ao mesmo tempo, foi também uma mensagem de confiança para a nossa população, expressando que estávamos preparados para a vinda dos cruzeiros, em segurança, para os visitantes e visitados. Por outro lado, esta assinatura reflete também o conceito de “porto seguro”, em termos afetivos, associado ao “saber receber” que tão bem caracteriza os madeirenses.

**A APRAM gere quatro infraestruturas – os portos do Funchal e do Caniçal, na ilha da Madeira, e ainda o porto e a marina do Porto Santo. Qual é o papel de cada um destes ativos para o setor portuário da Madeira?**

O ano de 2005 foi um ano marcante, em termos de reordenamento das atividades portuárias na Região Autónoma da Madeira. A partir desse ano, o Porto do Funchal passou a ser porto iminentemente turístico, destinado aos navios de cruzeiro, à linha regular inter-ilhas e também aos mega-iates, uma vertente de negócio que tem aumentado nos últimos anos. Esta especialização do Porto do Funchal trouxe vários benefícios. Por um lado, o poderemos acolher mais navios de cruzeiro, de forma segura e cómoda para os visitantes. Depois, a libertação de tráfego do centro do Funchal, que era gerado pelos camiões de mercadorias.

Repare, no Porto do Funchal a experiência turística começa logo com a chegada do navio de cruzeiros à bacia portuária, tendo como cenário, o magnífico anfiteatro que caracteriza a cidade. Por outro lado, quando os passageiros desembarcam do navio estão praticamente dentro da cidade, que podem inclusive percorrer a pé.

A carga foi deslocalizada para o Porto do Caniçal, sendo neste momento, o porto comercial da Madeira. Iniciou esta função específica também em 2005. No caso do Porto Santo, temos um porto misto, com um Plano Diretor elaborado, em 2002, que delimitou áreas funcionais do porto e definiu os

princípios e regras de ocupação e uso da área portuária.

**O que significa, para si, ser Presidente dos Portos da Madeira? Sente-se a “ligar mundos” e a “unir pessoas”, aproveitando o vosso mote?**

A Atividade portuária é uma atividade extremamente desafiante. É muito dinâmica, operacional, envolve conhecimentos técnicos especializados nas mais diversas áreas. Agora, é uma atividade muito apaixonante, precisamente, porque “estamos ligados ao mundo”. Historicamente foi isso que a Madeira representou, desde o povoamento. Durante séculos, a ilha era ponto obrigatório de paragem das embarcações de várias origens para abastecimento e repouso. A baixa do Funchal era uma panóplia de gentes, de línguas e culturas que confluíam com os residentes. Ferreira de Castro representa bem isto ao escrever sobre um local preciso desta cidade, chamando-lhe “a esquina do mundo”, exatamente devido a essa tal confluência que uniu gentes e mundos.

**A APRAM está envolvida em diversos projetos de gestão ambiental, no âmbito da União Europeia. Pode destacar-nos algum?**

Neste momento, estamos a desenvolver esforços para realizar uma série de estudos de viabilidade técnica e financeira de forma a implementar sistemas de abastecimento de energia elétrica aos navios, quando estes estiverem acostados nos três portos da Madeira, reduzindo o ruído, as vibrações e emissões de CO<sub>2</sub>. Trata-se de um investimento de mais de um milhão de euros, com participação europeia, que vai dar-nos o diagnóstico e apontar-nos os caminhos a seguir. Pretendemos ainda avaliar a viabilidade de abastecer os navios com combustíveis alternativos ou não fósseis, bem como saber o impacto ambiental, relativamente às soluções a serem apresentadas.

**Nesta nossa edição, a primeira de 2023, destacamos a Madeira e, sobretudo, as mulheres gestoras e empresárias na Madeira. Assim, aproveito para lhe perguntar, se nos pode revelar as suas expectativas para este ano e se quer deixar alguma mensagem às empreendedoras da Região Autónoma?**

As mulheres já provaram o seu valor, há um reconhecimento generalizado do contributo das mulheres no desenvolvimento de novos caminhos e competências essenciais no mundo empresarial, tirando partido de características que têm a ver com o mundo feminino. Esse reconhecimento já existe, têm é de ir em frente e acreditarem em si! 

# A escolha certa para quem pretende investir na Madeira

Há 28 anos no mercado, a TPMc conta com uma equipa experiente, que apresenta as melhores opções para quem pretende tornar-se num investidor de sucesso, na ilha da Madeira. Tânia Castro integrou o projeto há 18 anos e, atualmente, é Sócia-Gerente e Diretora Geral da empresa.



A função que Tânia Castro desempenha passa “muito” por promover e dar a conhecer oportunidades de negócio, participar em conferências e reunir com potenciais clientes e investidores. Para além disto, gere departamentos e equipas, analisa o mercado, comparando preços e serviços, altera procedimentos, define e redefine estratégias. O objetivo é “conseguir, todos os anos, resultados que vão ao encontro do cliente, do mercado e dos objetivos de crescimento consolidado da nossa empresa”, refere.

Quando passou a liderar o projeto assistia investidores estrangeiros que pretendessem “investir, desenvolver negócios e/ou viver na Madeira”, bem como portugueses que se quisessem internacionalizar, mas que viam na análise dos melhores mercados uma dificuldade. “Ao longo destes anos fui construindo uma rede de contactos nacionais e internacionais que permitissem à TPMc prestar um serviço com cada vez mais qualidade e sapiência”, reitera.

A velocidade a que o Mundo evolui “é impressionante” e as condicionantes que surgem ao longo do tempo, como é o caso da Pandemia de Covid-19 e da Guerra na Ucrânia, tornam a atividade deste setor ainda mais difícil. “Tivemos de nos readaptar ao mundo como ele é agora, cheio de urgência... Os clientes querem as informações e respostas na hora e as decisões são tomadas rapidamente.”

Muito graças à Pandemia ter trazido uma nova perspetiva ao mercado, em que as pessoas passam a dar “mais importância ao local onde vivem e trabalham”, nos últimos três anos, a empresa passou de uma “quota de trabalho quase a 100% no Corporate Internacional, para adicionar Corporate Nacional. Os próprios negócios mudaram, assiste-se a um boom na área dos IT, NFT’s, virtual currency e e-business”.

Para a Diretora Geral, tentar acompanhar a mudança é uma necessidade para qualquer empresa que pretenda crescer e manter-se no mercado. Para tal, considera necessário possuir bases sólidas e uma estrutura de “conceito ético e profissional, usando ferramentas como a formação, a melhoria das condições das equipas e a qualidade do serviço”. Uma vez que o equilíbrio é visto como fundamental para o desempenho dos trabalhadores, adotaram o término da semana às 13 horas de sexta-feira, possibilitando fins de semana maiores, com mais tempo para cada um usufruir.

São as equipas de sucesso que contribuem para o bom desempenho das empresas. Na opinião de Tânia Castro, a chave para esse sucesso está “na persistência, no estudo, em mais persistência, na qualidade, no serviço e em mais estudo”. Visto que vivemos num mundo cada vez mais global e numa época onde impera a mudança, “a atualização e o estudo são essenciais”. Daí apostarem e financiarem, durante o horário de trabalho, a formação das equipas em línguas estrangeiras, nomeadamente em inglês e francês.

“Saber falar português não é suficiente. A qualidade do serviço passa também por falarmos a mesma língua que o cliente, por sermos claros, concisos e transparentes e por nos conseguirmos adaptar quando as condições mudam. É essencial perceber o que faz girar o mundo, quais as novas tendências de negócio e quais as faixas etárias dos investidores”, sublinha.

O que distingue o mercado português dos restantes, “depende muito do setor de atividade. Neste momento, Portugal distancia-se de vários países no setor imobiliário e no turismo”. Dispõe de um regime fiscal individual “muito interessante”, em comparação com os

restantes países da Europa, o que faz com que seja uma das atrações para muitos nómadas digitais. “Tem cerca de 80 Tratados de Dupla Tributação assinados, muitos dos quais com ‘países target’ em termos de investimento e recursos naturais, como é o caso de Angola, Moçambique, Peru ou China”.

Particularmente, a Madeira apresenta um regime de Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC) de 14,7% para o regime geral, o que lhe possibilita concorrer com qualquer jurisdição internacional. Tem, ainda, o Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM) que, a

de encontrar. As nossas redes de comunicação funcionam muito bem, a Universidade da Madeira tem vários protocolos de colaboração com outras universidades e conseguimos formar profissionais de topo”.

Em jeito de apoio à economia e às empresas da Madeira, considera “essencial e urgente desburocratizar, ou seja, tornar tudo o que é procedimento público eficiente e simples”.

A nível de balanço, para a Sócia-Gerente da TPMC, 2022 foi, provavelmente, um dos anos mais difíceis de ultrapassar, por ter estalado uma guerra, ainda a Pandemia não



nível internacional, permite atingir os 5% de taxa de IRC. “Se juntarmos todas estas condições fiscais, individuais, com a qualidade de vida, então estamos perante um mercado que, sem sombra de dúvida, destoa pela positiva em relação aos restantes”.

Ainda a propósito da Madeira, o facto de ser um “paraíso à beira-mar plantado” influencia na hora de decidirem investir na ilha. No ponto de vista de Tânia Castro, tal acontece porque é bastante fácil trabalhar e viver na Madeira. “Temos um ambiente cosmopolita, com uma qualidade de vida que na Europa é muito difícil

estava terminada. Tudo isto fez com que fossem aplicadas mudanças estruturais, alterando a forma de trabalhar, adaptando os setores, formando mais as pessoas e fazendo com que se mantivessem motivadas. “Tudo sem baixar o nível de qualidade nem a carteira de clientes”.

Para 2023, os objetivos já estão definidos e as expectativas “são boas”. Pretendem consolidar as equipas e os setores e continuar a dar resposta ao mercado. O objetivo final passa sempre por se tornarem num parceiro para os clientes, com um serviço “ao mais alto nível”. 

# “A AmazingMadeira.com foi criada e pensada ao detalhe”

Apasionada pela sua ilha da Madeira e pelo turismo, Sandra Rodrigues cedo percebeu que escolheria esta área para trabalhar. Depois de concluir a Licenciatura, no Porto, regressou à “Pérola do Atlântico” e fundou a AmazingMadeira.com, onde agrega, gere e promove vários alojamentos locais espalhados pela ilha. As pontuações atribuídas pelos clientes falam por si, e revelam o cuidado, o profissionalismo e o atendimento personalizado dado pela empresa.

**Sandra, em primeiro lugar peço-lhe que nos fale um pouco de si e que nos diga de onde vem esta paixão pelo turismo, pelo acolhimento, e pela Madeira?**

Sou madeirense e uma apaixonada pela autenticidade da minha ilha que também é conhecida como a Pérola do Atlântico. Durante a minha infância lembro-me de ficar deslumbrada ao observar as guias turísticas explorando a cidade com os turistas. Lembro-me especialmente do brilho nos olhos dos turistas enquanto as guias falavam, foi algo me conquistou e influenciou a minha escolha de carreira. Anos mais tarde e graças aos meus pais, pude viajar para a cidade do Porto onde concluí a minha Licenciatura.

**Criou o portal AmazingMadeira.com há quanto tempo? Pelo que pude perceber, têm uma proximidade muito grande com os vossos clientes, desde logo os proprietários dos imóveis, mas também com os hóspedes. É esse acompanhamento que faz a diferença neste mercado?**

Após concluir a minha Licenciatura, voltei para a Ilha da Madeira e trabalhei em vários Hotéis. Passados seis anos tive a sorte de me cruzar com pessoas especiais que me incentivaram e convenceram do meu potencial para ter um negócio próprio e a partir desse momento iniciei esta aventura. A Empresa AmazingMadeira.com foi criada e pensada ao detalhe. O nosso diferencial é a personalização de serviço, pois o nosso foco principal é o contacto que temos com os clientes ou seja os proprietários dos imóveis que gerimos, existe um vínculo de negócio mas também uma forte vertente de confiança e amizade. A prova de que fazemos um trabalho exímio são as pontuações e comentários realizados pelos nossos hóspedes nas diversas plataformas internacionais de alojamento. A nossa ética de trabalho não nos permite praticar o self check-in, na minha opinião esta prática cada vez mais recorrente no AL faz com que se perca a verdadeira essência da arte de bem receber.

**Este é um meio muito competitivo, com concorrentes de peso internacionais (Booking, Airbnb, Vrbo...). Como se consegue ter visibilidade no meio destes gigantes?**

Não competimos com os gigantes internacionais,





a relação que temos com os mesmos é de parceria comercial. Ao cooperarmos com plataformas internacionais conseguimos exponenciar a ramificação de canais de distribuição juntamente com a nossa plataforma [www.AmazingMadeira.com](http://www.AmazingMadeira.com).

#### **Qual é a vossa tipologia de clientes? No caso dos proprietários, são sobretudo madeirenses?**

A nossa carteira de clientes engloba madeirenses, mas 50% da nossa Empresa é composta por imóveis cujos proprietários residem em Lisboa, Reino Unido, França, Austrália e Singapura. Curiosamente alguns destes proprietários foram outrora nossos hóspedes e foram conquistados pelo profissionalismo da nossa equipa. Posteriormente, quando decidiram investir no ramo imobiliário, escolheram a [AmazingMadeira.com](http://AmazingMadeira.com) para os representar. Para mim, esta é a maior validação de que estamos a fazer um bom trabalho. Sou muito grata pela equipa que tenho e por todos os clientes que nos escolhem.

#### **E os hóspedes? São mais portugueses ou estrangeiros? Famílias, grupos, casais, viajantes solitários?**

Trabalhamos com o mercado nacional mas, 90% dos nossos hóspedes são estrangeiros. Devido à oferta variada na tipologia de propriedades, conseguimos chegar a todos os nichos de mercado recebendo famílias, casais e viajantes a solo também. Neste momento também estamos a desenvolver um novo site, mais inovador, mais intuitivo e que estará online dentro de poucas semanas.

#### **Têm várias parcerias com empresas que complementam o vosso trabalho, desde serviços de limpeza ao rent-a-car, por exemplo. Qual é a importância de estabelecer este tipo de parcerias para a rentabilidade da empresa?**

Há dois anos surgiu a ideia de aumentar a nossa oferta de serviços pois queríamos prestar um serviço premium e tal não seria possível de obter apenas com a oferta de alojamento. A nossa carteira de serviços atual inclui alojamento, aluguer de viaturas, passeios privados de barco e tours privados em viaturas clássicas. De igual modo,

aumentamos a vertente de apoio aos proprietários, criamos resposta imediata e regular em situações de manutenção, limpeza, lavandaria e engomadoria. De maneira a elevar ainda mais a fasquia da nossa oferta contamos ainda com parceiros importantíssimos e super profissionais com quem trabalhamos diariamente.

#### **Os nómadas digitais são uma nova oportunidade para os alojamentos turísticos? Têm tido muitos pedidos nas propriedades que gerem?**

Começámos a receber reservas de nómadas digitais há cerca de cinco anos e continuamos a trabalhar diariamente com esta nova tipologia de hóspede. Na minha opinião os nómadas digitais vieram equilibrar as ocupações oscilantes que eram outrora normais. Os nómadas digitais são hóspedes que viajam o ano inteiro e cujas estadias em média são superiores a 20 noites. Este tipo de hóspede é sem qualquer dúvida uma mais-valia para a Ilha da Madeira pois tem grande um impacto na economia da Ilha.

#### **Enquanto anfitriã da Madeira, quer deixar alguma mensagem final em jeito de convite aos nossos leitores?**

A Ilha da Madeira é um tesouro português. Na minha modesta opinião todos os portugueses deviam visitar a Ilha da Madeira pelo menos uma vez na vida. Temos cenários naturais genuínos, águas cristalinas, festas e eventos todo o ano e temos uma gastronomia tradicional fantástica. O clima subtropical e ameno durante todo o ano é sem qualquer dúvida uma vantagem para quem procura visitar a Pérola do Atlântico.

Não percam a oportunidade de conhecer esta Ilha que protege a maior floresta Laurissilva do mundo. Aquilo que a Ilha da Madeira possui é tão único e rico que é digno ano após ano de distinções e prémios a nível nacional e internacional. A título de exemplo gostaria de mencionar que a Ilha da Madeira foi eleita durante vários anos como "Melhor Destino Insular do Mundo" e como o "Melhor Destino Insular da Europa" pela World Travel Awards. Não adiem mais a vossa visita, venham conhecer este tesouro único português que é a Ilha da Madeira. 

# Quebrar o estereótipo da “Mulher da Limpeza”

Com perto de 30 anos de história, a Limpa Vip já passou por vários desafios e diferentes períodos da nossa economia. Susana Silva está à frente da gestão da empresa madeirense desde 2019 e consegue quebrar o “estereótipo da mulher da limpeza”. A gestora, com um vasto currículo na área do Marketing, dá tudo pela empresa e pela sua equipa. Uma dedicação que se reflete nos resultados e até nas distinções, ao receberem o selo de “Melhores PME em Portugal”.

A Limpa Vip iniciou a sua atividade em julho de 1994, fruto de um projeto de Luís Pimenta, atualmente sócio de Susana Silva, Sócia-Gerente e administradora da empresa. Além de prestar serviços de limpeza, tinham também uma autolavagem, bastante conhecida na Madeira, mas que teve de ser encerrada como resultado da crise de 2011. A resiliência da empresa foi posta à prova mas resistiu, passando a dedicar-se exclusivamente aos serviços de limpeza.

Foi em 2019 que Susana Silva passou a ser parte integrante do quadro da empresa onde abraça diversas áreas, entre elas a de gestão e administração. Consigo carrega uma vasta experiência profissional, pois trabalhou em ramos bastante distintos, como é o caso da restauração, do comércio e do Marketing. Neste último, trabalhou no departamento de

Marketing do Instituto do Vinho, Bordado e Artesanato da Madeira (IVBAM) e como responsável de Marketing da H.M. Borges Sucrs, empresa produtora e exportadora de Vinho Madeira.

A sua entrada, a full-time, para a Limpa Vip coincidiu com o início da pandemia, “um ano desafiante a nível financeiro, a nível de aprendizagem e de adaptação às novas regras e técnicas de limpeza, a gestão de confiança e emoções das funcionárias perante um vírus desconhecido” relembra.

A empresa conseguiu crescer e ultrapassar as dificuldades, tendo sido recompensada com a distinção de “Melhores PME em Portugal” por parte da Scoring. “É muito gratificante”, afirma Susana Silva, “para a nossa empresa significa muito recebermos distinções destas, faz-nos ganhar confiança por parte dos nossos clientes, e futuros clientes”.

Segundo a Sócia-Gerente, esta pandemia veio realçar a importância da limpeza e da higiene, áreas e serviços muitas vezes “invisíveis” para quem passa. A preocupação e valorização deste serviço aumentou muito, sobretudo nas áreas comerciais e de processamento alimentar. No entanto,

“Cada uma das funcionárias tem um papel importantíssimo na nossa estrutura”



---

“considero-me  
uma mulher firme,  
segura de mim e  
das minhas decisões  
e, sobretudo,  
humilde”

---



Susana Silva sente que ainda existe muito trabalho a fazer no que remete ao estigma perante os trabalhadores desta área.

Desmistificar a ideia, e estereótipo, que se tem da “Mulher de Limpeza” é urgente e necessário, pois está muito “longe do que é na realidade”, diz. Para quebrar esta barreira faz questão de se apresentar bem quando reúne com clientes, e potenciais clientes, pois sabe que, quando se fala de limpeza, “estão à espera de uma mulher descuidada e gosto de criar esse impacto contrário. Sinto que, de alguma forma, quebro o estereótipo da mulher da limpeza”.

A Limpa Vip dedica-se a todo o tipo de limpezas profissionais e especializadas, nomeadamente limpezas gerais e de manutenção em todo o tipo de estabelecimentos, limpezas de final de obra, limpeza de superfícies vidradas e seus componentes, limpeza e tratamento de diversos tipos de pavimento, lavagem de sofás, colchões, tapetes, carpetes e alcatifas, entre outros tantos serviços. Trabalham, maioritariamente, com produtos de um fornecedor, a Biosoluções do Grupo Extermínio, pela excelente relação entre preço e qualidade, “tem produtos certificados e fornecem um acompanhamento pormenorizado na área da limpeza”.

---

### “Sinto que quebro o estereótipo da mulher da limpeza”

---

“Profissionalmente considero-me uma mulher firme, segura de mim e das minhas decisões e, sobretudo, humilde”, refere Susana Silva reiterando que a humildade é, “sem dúvida”, a característica que mais aprecia no ser humano, seja a nível pessoal ou profissional. Balança a determinação, a disciplina e a generosidade com o seu trabalho administrativo e de liderança.

#### **A importância do trabalho em equipa**

Atualmente, a equipa da Limpa Vip conta com 15 profissionais a full-time, entre elas duas supervisoras, e com quatro funcionárias a part-time. “Cada uma das funcionárias tem um papel importantíssimo na nossa estrutura”. Susana Silva defende a sua equipa com notória convicção e acredita que é fundamental incentivar e congratular todas as colaboradoras pelo bom trabalho que desempenham. “Elas são o rosto da nossa empresa e mantêm os nossos padrões de qualidade e excelência através do seu trabalho, pois estão em constante contacto com o cliente”.

Para a empresa o mais importante é a satisfação do cliente e a sensação de dever cumprido, algo para o qual é fundamental cumprir os prazos estipulados. Muitas vezes, esses prazos são curtos e a equipa junta-se toda para ajudar, a própria Susana e as supervisoras já colocaram a “mão na massa” para terminar o serviço.

O objetivo da empresa é continuar a crescer, a elevar-se a outros padrões de qualidade e excelência, a aumentar o número de clientes e, consequentemente, fazer crescer a sua equipa. 

---

[WWW.FACEBOOK.COM/LIMPAVIP.SERVICOSDELIMPEZA](http://WWW.FACEBOOK.COM/LIMPAVIP.SERVICOSDELIMPEZA)

# Formar para a excelência no atendimento!

.....

A +Fronteiras foi criada em 2013, tinha Laura Fernandes, fundadora e diretora pedagógica, 20 anos. Se tudo começou com um simples curso de alemão, logo se expandiu até às línguas inglesa, francesa, russa, italiana e portuguesa para estrangeiros. Atualmente disponibiliza 37 cursos, uma oferta comercial de serviços, que agrega formações em todas as áreas correspondentes aos negócios e ao atendimento, bem como serviços de intérprete e de tradução.

---

## **A Laura Fernandes é a fundadora e Diretora Pedagógica da +Fronteiras. Qual foi o seu percurso profissional até à fundação da empresa? E daí em diante?**

Aos 20 anos, em 2013, criei a +Fronteiras, orientada pela ingenuidade e irreverência própria da idade, decidi que ia criar um curso de Alemão, mas diferente dos demais até então, mais orientado para o serviço e atendimento no canal HORECA, ou seja, que fosse realmente útil às pessoas que desempenham determinadas funções neste setor e as ajudasse a progredir nas suas carreiras, bem como à própria qualificação da classe hoteleira. A partir daqui, o que começou com um curso para dois formandos, tornou-se hoje em dia numa escola com 37 cursos e com mais de três mil formandos abrangidos pelas mesmas e já com dois espaços que alojam toda a operação.

## **Contou-nos que a ideia da criação da empresa surgiu quase que “por brincadeira”. Como é que isso aconteceu?**

Foi quase que por brincadeira porque na altura, após terminar o CCP (Certificado de Competências Pedagógicas), questioneei o meu irmão, Filipe Fernandes, se podia dar aulas de Alemão na sala de reuniões da empresa dele e que eu tratava de tudo. O facto é que o feedback foi extremamente positivo por parte dos (poucos) formandos e deram-me alento para continuar a fazer crescer este projeto que, nesta fase, estava ainda num estado embrionário, mas aliado ao apoio do meu irmão, que acreditou em mim desde o início e deu-me a possibilidade de criar os alicerces para hoje em dia poder dizer que tenho uma marca credível, íntegra e de sucesso. Devo-lhe muito, pois por vezes faz falta quem nos dê o “empurrão” ou condições para nos lançarmos.

## **Avançar com um negócio é sempre um risco, sobretudo num país como o nosso em que o empreendedorismo nem sempre é valorizado e é muito “castigado” com impostos. Como é ser uma mulher empresária em Portugal, e mais particularmente na Madeira?**

Devido à tenra idade com que iniciei este projeto (e por ser uma mulher jovem), nem sempre fui levada a sério por parte de algumas entidades, por isso, para captar a minha quota de mercado, qualquer oportunidade que surgia tinha que a agarrar com unhas e dentes e trabalhar os formandos para que obtivessem os melhores resultados possíveis, complementando com uma estratégia comercial forte. Avançar com um negócio é sempre um risco, mas não é difícil, o que é difícil é mantê-lo, e foi nesta ótica de continuidade que me foquei, num crescimento sustentável e sustentado. Ser empresária em Portugal é ter que saber lidar com a incerteza e volatilidade do mercado, bem como com a pressão e obrigações que acarretam o cargo, o que por vezes pode dificultar as tarefas de gestão do negócio.

## **A +Fronteiras foi criada em 2013 e dedica-se à criação de valor para as empresas. Quais as motivações que a fizeram investir neste negócio? Pode-nos explicar o conceito da empresa?**

A +Fronteiras foi criada num período bastante adverso, após a maior crise dos últimos 30 anos até aquela data e a retoma económica, através do setor do turismo, fazia-se sentir, mas faltava pessoal realmente qualificado para que o Turismo

puдesse aumentar o seu nível de serviço, o tal “serviço de excelência” tão apregoado, mas apenas aplicado por alguns, muito poucos. Havia aqui uma oportunidade: Formações para o atendimento, rápidas e diretas ao assunto, que respondessem às necessidades dos trabalhadores e organizações, bem como da população desempregada e que os capacitassem com conhecimentos e competências ajustadas aos diferentes contextos profissionais ligados à hotelaria e restauração.

## **Que serviços disponibiliza a vossa empresa?**

Começámos com o alemão, depois as restantes línguas, inglês, francês, russo, italiano, e português para estrangeiros. Hoje, ministramos formações em todas as áreas ligadas aos negócios e ao atendimento. Traduções e serviço de intérprete, também estão na nossa oferta comercial de serviços.

## **O que mais lhe desperta interesse nesta área de atuação?**

Pessoalmente, o que me atrai para além do meu core de atuação, é o facto de poder estar em constante movimento, contacto direto com as pessoas e sentir que realmente estou a fazer diferença nas suas vidas, pessoais e profissionais, bem como testemunhar os resultados obtidos pelas organizações através do trabalho que desenvolvo.

## **O facto de a Madeira ser considerada um “paraíso à beira-mar plantado” atrai milhares de turistas para disfrutarem de períodos de férias na região. Face a isto, qual a importância de apostar nas áreas da hotelaria e da restauração?**

O sector da Hotelaria e Restauração é o maior gerador de negócio da Região Autónoma da Madeira, com o peso do consumo turístico (Turismo) no PIB a fixar-se nos 37%, com mais de um terço do emprego e curiosamente com maior défice na qualificação do colaborador. A +Fronteiras tem clientes de grandes unidades hoteleiras a solicitar formações que visam melhorar o atendimento de excelência que oferecem, justamente pela importância que começam a dar à qualificação da mão de obra neste sector, procurando entregar a melhor experiência ao turista, impossível sem um serviço de nível elevado e consequentemente de extrema importância.

## **Que balanço faz do projeto desde a sua criação e até aos dias de hoje?**

É naturalmente um balanço extremamente positivo. Olhar para trás e ver o caminho percorrido de uma jovem empresária, que quase não sabia o que era um balanço e sem noção das responsabilidades que daí advêm, até aos dias de hoje, com uma empresa reputada, certificada e próspera, mas ciente de que é apenas o início e com a humildade necessária para abraçar os novos desafios que já existem e outros que certamente aparecerão.

## **Quais as perspetivas para a +Fronteiras, relativamente ao ano de 2023?**

Para 2023, a perspetiva é consolidar a marca no mercado, através da criação de parcerias estratégicas e agregadoras de valor, que permitam criar bases para o contínuo crescimento, estando prevista a alavancagem do volume de negócios em 35%. 

# “O Sucesso do Cliente é o Nosso”

A Puro Design é uma empresa que centra a sua atividade nas áreas do design e da publicidade. Fundada em 2017, pelas mãos de Susana Sumares, esta empresa do Funchal disponibiliza um sem fim de serviços nas áreas em que atua.

Susana Sumares sempre teve presente a vontade de criar o próprio negócio. Quando se viu numa situação de desemprego, percebeu que tinha ali a oportunidade de pôr em prática os conhecimentos adquiridos ao longo da formação. Assim, ganhou a coragem necessária para criar a Puro Design.

Quem procura a empresa conta com uma equipa profissional, dinâmica, dedicada e empenhada. Realizam trabalhos desde os mais simples, para particulares, como *t-shirts* e cartões de visita, até à preparação e decoração de eventos de grandes dimensões, como foi o caso do projeto em colaboração para a Moda Madeira, o “*redesign* da nova loja Alpendre”, *flyers*, bordados, troféus e brindes empresariais. De salientar ainda a criação de logótipos, catálogos, *design* de viaturas e de espaços, letreiros luminosos e decoração de montras e de superfícies comerciais. “O que fazemos, fazemos com vontade e determinação de criar um bom *design*. E não fazer por fazer”, reforça.

Um dos projetos mais desafiantes que passou pela Puro Design foi o “*redesign* da nova loja Alpendre”, que garantiu à empresa a distinção de Bronze, no Prémios Lusófonos da Criatividade, em imagem corporativa, na categoria de Design.

O facto de a Puro Design operar a partir da Madeira acaba por ser vantajoso. “Apesar de vivermos numa ‘pequena ilha rodeada pelo mar’, temos muitas capacidades criativas, tanto a nível de *design*, como de produção para mostrar ao Mundo”.

Ao longo destes cinco anos, a empresa tem primado pelo contínuo investimento em novos equipamentos e materiais, bem como na formação dos elementos que compõem a equipa. “Cada um de nós já aprendeu mais um pouco sobre novas técnicas, materiais e manuseamento de máquinas neste setor”.

O futuro da Puro Design avizinha-se bastante promissor. Uma das ambições de Susana Sumares passa por tornar a empresa numa das maiores referências, num período de cinco anos. “É para isso que temos trabalhado e vamos continuar a trabalhar”.

“O Sucesso do Cliente é o Nosso” é o mote que define a proximidade e parceria que estabelecem na execução de cada trabalho. “Se o cliente estiver ‘satisfeito’, quer dizer que a nossa proposta corresponde, ou até supera, as expetativas que tinha quanto ao nosso trabalho e à qualidade que apresentamos. Naturalmente que isso será determinante, depois, para que eles possam recomendar-nos a outros potenciais clientes”.

WWW.PURODESIGN.PT



# Viver e conhecer a Madeira de outra perspetiva



Se ainda não sabe onde passar as suas próximas férias, sugerimos uma visita ao site da Stay Madeira Island, onde vai descobrir alguns dos alojamentos locais mais charmosos da ilha. Criada em 2019, pelas mãos de Susana Pestana Silva, a empresa gere, atualmente, 29 propriedades, na região, onde cada hóspede é recebido como “um amigo”.

Formada em relações internacionais, Susana Pestana Silva tem desempenhado diferentes funções ao longo da vida. A certa altura, mesmo sem experiência na área, aceitou o desafio que lhe lançaram, para ser gerente de um Boutique Hotel, uma vez que a sua personalidade encaixava no perfil pretendido para o cargo. A partir daqui começou a ganhar experiência na área e percebeu que “receber pessoas e tentar proporcionar a melhor experiência possível aos hóspedes, era uma coisa que gostava de fazer”.

Entre o dilema da segurança de continuar a gerir o hotel ou arriscar num projeto pessoal, decidiu optar pela segunda opção e, com o apoio do marido, fundou a Stay Madeira Island. Apesar de no início não ter sido “muito fácil, porque não tinha muitas casas”, o ‘passa a palavra’ fez com que as pessoas fossem recomendando os seus serviços e, conseqüentemente, angariando cada vez mais propriedades.

Para Susana Silva, uma empreendedora assume riscos,



aceita novos desafios e tenta, com a criatividade e a imaginação, trazer algo novo para oferecer ao cliente. “É um bocadinho por aí que eu me defino, como uma pessoa que não tem medo de arriscar. Na Stay Madeira, acredita que é o elo de proximidade criado com os clientes que a diferencia das restantes. “No fundo, eu pretendo que o cliente se sintam como se fosse a casa de um amigo, ou de alguém muito próximo e saiba que pode contar connosco para ajudar em tudo”, afirma a fundadora.

Quando a Stay Madeira Island

recebe a gestão de um imóvel, vê como prioridades a satisfação e a confiança dos proprietários. “Tratamos sempre dos imóveis dos nossos clientes como se fossem a nossa própria casa”, garante.

Complementarmente a este negócio, a empreendedora fundou a My Scooter Madeira, para que os clientes possam explorar a ilha de forma alternativa, com a tranquilidade e até o romantismo que só uma scooter tem.

No últimos anos o perfil do visitante da Madeira tem-se alterado, são cada vez mais os jovens que procuram a ilha, não só para os seus momentos de lazer, mas também para ali poderem trabalhar remotamente. A aposta nestes “nómadas digitais”, na Ponta do Sol, foi claramente ganha.

A gastronomia, as boas condições meteorológicas, a simpatia e a hospitalidade das pessoas são só algumas das muitas razões que Susana Silva, enquanto ‘super’ anfitriã da Ilha, apresenta, num convite extensível a todas as faixas etárias, para que visitem a Madeira. 

[WWW.STAYMADEIRAISLAND.COM](http://WWW.STAYMADEIRAISLAND.COM)

# Personalizar “o nosso refúgio”

O designer de interiores pega numa divisão como se de uma folha em branco se tratasse e cria ambientes harmoniosos, abre espaços onde estes pareciam não existir, cria recantos acolhedores, inventa soluções, dá nova vida a uma casa. É esse o quotidiano de Daniela Rodrigues, fundadora e CEO da Project Di, na Madeira.

Localizada no Funchal, desde 2019, a Project Di foca-se no design de interiores, oferece aconselhamento personalizado, desenhos feitos à medida e montagem profissional. A designer Daniela Rodrigues já trabalhava há nove anos no ramo quando decidiu dar “um salto de fé” para criar a empresa.

Há três anos no mercado, o balanço da fundadora é positivo, apesar de terem passado pelo período da pandemia, altura em que conseguiram desafiar-se a “puxar pela criatividade” conseguindo ultrapassar todo o tipo de dificuldades. “É uma empresa em crescimento”, refere Daniela Rodrigues, onde “a relação com o cliente é o elemento-chave do sucesso”.

“É caso para dizer que o universo tratou de me colocar no caminho certo”, acrescenta a CEO, “sou grata todos os dias por isso, pela equipa fantástica que tenho. Isso reflete-se num trabalho feito com carinho e dedicação.”



A equipa da Project Di é composta por profissionais apaixonados e dedicados ao trabalho que executam. São duas designers a projetar, incluindo a própria Daniela, que privilegiam a criatividade, e dois profissionais em carpintaria e desenho técnico que completam a empresa de design de interiores. Com eles trabalham, ainda, outros parceiros que realizam projetos na vertente decorativa, nomeadamente, em estofos, cortinados e papéis de parede.

Devido à sua localização turística e também por representarem a conceituada marca alemã de cozinhas Haecker, muitos estrangeiros procuram a Project Di para execução de projetos. O futuro apresenta-se com um horizonte bastante largo, à imagem da própria ilha, havendo ainda margem para cimentar a solidez desta ainda jovem empresa, mas que vai construindo a sua própria história à imagem da fundadora.

## Tendências para 2023

Nos dias de hoje, o cliente procura serenidade através de cores neutras, salpicadas por detalhes que dão vida e calor. A fusão dos lacados com os folheados de madeira nobre está muito em voga e as linhas minimalistas ainda se mantêm, embora haja mais abertura para traços clássicos como os “almofadados” nas portas de cozinha.

“As tendências são relativas, uma casa deve sempre ser personalizada à medida de cada um. Afinal de contas é o nosso refúgio,” conclui a designer. 



WWW.FACEBOOK.COM/  
PROJECTDIDESIGN

# Um punhado de paraíso no Atlântico

.....

O arquipélago da Madeira foi eleito o “Melhor Destino Insular do Mundo” pelo oitavo ano consecutivo. A região mais meridional de Portugal oferece uma experiência única aos amantes do mar, aos exploradores da natureza e aos apaixonados por cultura.

---

Se iniciar a sua expedição na ilha da Madeira visite, em primeiro lugar, a costa guardiã da floresta Laurissilva, Património da Humanidade da UNESCO, a Costa Norte. Esta Costa abraça três municípios, Porto de Moniz, São Vicente e Santana. Locais que oferecem múltiplos observatórios naturais, grutas vulcânicas, piscinas naturais, cascatas imponentes e cidades pitorescas. A ligação com o mar e montanha em Porto de Moniz, a vegetação abundante e grutas naturais de São Vicente e as “casinhas de Santana”, são pontos emblemáticos da parte norte da ilha.

A Costa Sul é recheada pelas vilas típicas da cidade do Funchal e da Câmara de Lobos. Uma mistura de urbanização sofisticada com a calma do mar e da natureza, paisagens com história e cultura, tradições e iguarias. Ao percorrer o Funchal, capital e maior centro turístico e comercial da ilha, visite a centenária Sé do Funchal, a Fortaleza de São Tiago, o Museu de Arte Contemporânea, o Mercado dos Lavradores e passeie no teleférico Funchal-Monte. Tradições, pesca e natureza completam a cidade de Câmara de Lobos, um local onde pode visitar o famoso Cabo Girão e o Miradouro da Fajã dos Padres.

Se é a praia e o sol que mais pretende ter na sua estadia, não hesite em escolher a Costa Oeste da Madeira. A região mais soalheira da ilha repleta de zonas bastante atrativas para os banhistas é a Ponta do Sol, uma das zonas mais bonitas da ilha, repleta de paisagens diversificadas. A Ribeira Brava destaca-se pelos seus produtos agrícolas, frutas exóticas e vinho. A Calheta representa a tradição piscatória da região e um local popular entre muitos surfistas.

Por fim, a Costa Este da ilha da Madeira, entre o movimento cosmopolita de Machico e a natureza marítima de Santa Cruz. Vilas tradicionais, a Praia de Machico, o Museu da Baleia, a Ponta de São Lourenço, o Solar do Ribeirinho e o Miradouro da Portela podem ser visitados na cidade de Machico. Já em Santa Cruz, ao sair do Aeroporto Internacional da Madeira, terá um imediato contacto com o oceano que rodeia toda a ilha.

A ilha dourada do arquipélago da Madeira, Porto Santo, destaca-se pelo seu mar turquesa e grande extensão de areia dourada e macia. Caminhadas pelos seus trilhos, canoagem, windsurf, viagens pelo extenso mar e relaxamento nas temperaturas amenas do local são as atividades sugeridas.

A sua riqueza natural, o seu património turístico e a diversidade de paisagens e história, fazem do arquipélago da Madeira um pequeno grande tesouro português. 



Porto das Salemas, no Porto Santo. Foto: VisitMadeira

# “As mulheres madeirenses são resilientes, são empreendedoras, são dedicadas e muito trabalhadoras”

Rita Andrade, Secretária Regional de Inclusão e Cidadania

Numa edição com tantas mulheres empreendedoras na ilha da Madeira, não podíamos deixar de ouvir a Secretária Regional de Inclusão e Cidadania. Rita Andrade orgulha-se do trabalho desenvolvido pelo Governo Regional no que toca ao esbatimento das diferenças salariais entre homens e mulheres. Um indicador em que a Madeira está melhor do que o continente e até do que a União Europeia. Sem esquecer de destacar a resiliência e a capacidade de trabalho do povo madeirense, é uma mensagem de otimismo aquela que nos deixa a Secretária Regional.

**Em primeiro lugar, deixe-me perguntar-lhe o que significou para si assumir este cargo de Secretária Regional de Inclusão Social e Cidadania? É, seguramente, uma função que para a qual é necessária uma grande sensibilidade e empatia relativamente a questões humanas essenciais.**

Significou muito para mim, senti-me naturalmente honrada ao assumir este cargo que, como refere e bem,

exige um perfil e uma sensibilidade “diferente”. Felizmente, conheço bem a área social com matérias muito desafiantes, onde as soluções passam, muitas vezes, por implementar medidas estruturais que demoram o seu tempo a consolidar e a produzir resultados. De resto, para além de uma função, esta é acima de tudo uma missão a que me dedico de corpo e alma. Com paixão, com princípios morais e de ética que considero essenciais para um desempenho de excelência, que é o patamar onde me posiciono para servir a nossa população.



**“Somos um povo resiliente, que tem provado ao longo dos tempos que tem capacidade para se adaptar”**

**Nesta nossa edição temos várias mulheres empresárias e gestoras que se destacam na Madeira, e não foi difícil encontrar vários casos de sucesso na Região Autónoma. Podemos afirmar que esta capacidade empreendedora caracteriza as mulheres madeirenses?**

Sim, as mulheres madeirenses são resilientes, são empreendedoras, são dedicadas e muito trabalhadoras. Tenho a sorte de conhecer muitas. É minha convicção que, nos próximos anos, a evolução ao nível da igualdade de género nas empresas e no trabalho seja ainda mais positiva. Claro que existem muitas áreas em que é fundamental continuar a trabalhar para podermos criar mais oportunidades para as mulheres, reduzindo as desigualdades que ainda persistem. Este Governo Regional,



e em particular a Secretaria que tutelo, têm implementado inúmeras iniciativas destinadas a fomentar a igualdade de oportunidades.

**Apesar de continuar a haver diferenças salariais entre homens e mulheres, essa disparidade é inferior na Madeira (12,5%) relativamente à média nacional (16,2%) e até à da União Europeia (13%). A que se devem estes resultados na Região?**

A Madeira tem melhorado continuamente a sua posição no 'Gender Pay Gap' - o diferencial remuneratório entre homens e mulheres -, mantendo-se sempre abaixo da média nacional. E até da média europeia. Reconhecendo que, ainda assim, existe um longo caminho a percorrer, reafirmamos o compromisso da Região em encontrar as melhores condições para esbater estas diferenças salariais.

Em cinco anos, a disparidade salarial entre géneros decresceu na Região 61,8 euros, o que reflete também o impacto das políticas de promoção da Igualdade promovidas pelo Governo Regional. O Programa do XIII Governo Regional da Madeira incorpora diversas políticas humanizantes e de inclusão promotoras de igualdade de oportunidades para a população, tendo este Executivo já apresentado vários Planos Regionais para a Igualdade e Cidadania Ativa. A conciliação laboral e familiar foi uma das prioridades apresentadas no último Plano Regional.

**Que breve balanço nos pode fazer da execução do Plano Regional para a Igualdade e Cidadania Ativa?**

Um balanço muito positivo. O IV Plano Regional para a Igualdade e Cidadania Ativa (PRICA) foi aprovado em novembro de 2021, para um período de execução entre

2021 e 2025, tendo sido elaborados e apresentados os seguintes instrumentos: "Guia para a Cidadania Infantil"; "Guia Regional para a Conciliação entre a Vida Profissional, Familiar e Pessoal", "Guia para a Cidadania Juvenil". Em paralelo, foram realizadas 57 ações de divulgação e sensibilização que chegaram a 3.282 participantes.

.....  
"A conciliação laboral e familiar foi uma das prioridades apresentadas no último Plano Regional"

**Por último, em ano de eleições na Madeira, o que perspetiva para 2023? Que mensagem pode deixar a quem nos lê, na Região, e também em todo o país?**

2023 reúne todas as condições para ser novamente um ano de afirmação, de crescimento, de melhoria dos indicadores socioeconómicos, não obstante o impacto que o cenário de guerra a nível internacional continua a ter no nosso país em geral, e na Madeira em particular.

Os indicadores positivos a que a Madeira tem vindo a assistir, nomeadamente com a contínua descida do desemprego registado que atingiu os valores mais baixos dos últimos 14 anos, e o facto de termos atingido o maior número de população empregada de sempre na nossa Região, entre outros, faz-me deixar uma mensagem positiva, de otimismo a toda a nossa população.

Somos um povo resiliente, que tem provado ao longo dos tempos que tem capacidade para se adaptar, reagir e sobretudo encontrar oportunidades nas adversidades. 

# “O sindicalismo, hoje, é tão ou mais importante como foi nos princípios do século passado”

Lúcia Leite, Presidente da ASPE

É inegável que o mundo laboral está a mudar, e o sindicalismo tem de se adaptar a novas circunstâncias. A Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros (ASPE), criada em 2017, surgiu como uma lufada de ar fresco, assumindo-se como um sindicato independente e realmente diferente, pioneiro até. Com um crescimento assinalável nos últimos meses e uma representatividade cada vez maior, estivemos à conversa com a sua Presidente, Lúcia Leite.

**A Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros, de acordo com o princípio de qualquer sindicato, defende os direitos e interesses dos enfermeiros. Mas, Lúcia Leite, a ASPE tem algumas características que a distinguem dos restantes sindicatos?**

A ASPE foi criada numa lógica diferente. Primeiro, para confrontar uma insatisfação geral que há em relação ao sindicalismo, sobretudo ligado às centrais sindicais. Ou seja, como há ligações político-partidárias, as pessoas

começaram a entender que há mais lutas na rua conforme o partido que está no governo. Muitas lutas, muito ruído, muito show-off na comunicação social e depois o resultado era quase nenhum, não é? E no caso dos enfermeiros mais ainda. Nós temos problemas, há mais de vinte anos que se têm vindo a agravar, com legislação avulsa que vai sendo produzida sem recuperar aquilo que foram as perdas que foram causadas, de anos anteriores. Nós precisávamos de um sindicato dinâmico e que tivesse uma direção pequena, para poder tomar decisões rapidamente. Não precisávamos de ter delegações regionais, que tinham custos de instalação muito grandes. Hoje estamos na era do digital. Quando criámos o Sindicato, eu propus aos colegas fazermos uma coisa realmente diferente. Ou seja, primeiro ficarmos localizados numa cidade pequena, também foi intencional.

**Em Ovar...**

Exato, para baixar os custos, porque, de facto, hoje não é preciso estar em Lisboa ou no Porto para ter um sindicato com abrangência nacional. Depois, utilizar as ferramentas que nós temos hoje ao nosso alcance, e são muitas, cada vez mais.

**É mais fácil estar próximo dos associados através das plataformas digitais?**

É, a pandemia até veio ajudar ainda mais. Nós já estávamos a trabalhar um pouco nessa lógica. Desde a fase inicial da pandemia que passámos a reunir por videoconferência e são raras as reuniões presenciais que fazemos, embora eu sinta a necessidade dessas reuniões presenciais. É um fator importante para a coesão de grupo.

**Numa altura em que há tantas pessoas a trabalharem mais em registo de teletrabalho, como acabou de referir, essa questão da coesão pode ser mais preocupante? Ao acabar por afastar mais os trabalhadores uns dos outros?**





### **Eu sei que no caso da enfermagem isso não se coloca por motivos óbvios das funções dos enfermeiros.**

Esse é um dos motivos por que acho que a profissão de enfermagem não corre nenhum risco com estas evoluções da nova tecnologia. É que até podem substituir outras profissões da saúde, não na totalidade mas parcialmente, por sistemas eletrónicos de inteligência artificial. Agora, a dos enfermeiros não vão conseguir nunca, porque nós cuidamos das pessoas, precisamos de tocar nelas. Mas eu acho que a sua pergunta introduz uma outra questão que também é importante para nós pensarmos. É que eu acho, como já achava em 2017, que o sindicalismo, hoje, é tão ou mais importante como foi nos princípios do sindicalismo, ou seja, no princípio do século passado. As relações laborais deterioraram-se e, sobretudo em Portugal, nós temos um sentimento de impunidade por falência completa do poder judicial. O poder judicial é tão moroso e tão caro que, quem toma decisões hoje, sabendo que está a cometer uma infração, uma ilegalidade contra o trabalhador, também sabe que o esse mesmo trabalhador não tem meios para a contestar. Por isso, a ASPE evoluiu, por exemplo, no último ano, com o reforço dos serviços jurídicos, de forma a garantir, aos nossos associados, o acesso gratuito a qualquer processo judicial.

### **Relativamente a essa capacidade de resposta que o sindicato tem, mantendo uma estrutura pequena, “low cost” – pegando na expressão que utiliza para a definir, como é que se consegue ter uma capacidade de resposta tão célere e eficaz junto dos seus associados?**

Sabe, os enfermeiros são muito voluntariosos. Muitos problemas de abusos laborais existem, como eu costumo dizer, porque eles se comportam como enfermeiros e não como trabalhadores. Nós somos incapazes de deixar os doentes sem cuidados, mesmo sabendo que não nos pagam pelo serviço que estamos a prestar e isso vira-se contra nós. A ASPE, neste momento, tem três pessoas, onde eu me incluo, que asseguram o serviço “ASPE faz por ti”. Nós ligamos aos colegas, temos o serviço administrativo e jurídico, que faz o controlo dos pedidos, em termos de enquadramento, e fazemos uma triagem pela urgência de cada pedido. Como

é que conseguimos? Conseguimos porque há aqui muita vontade muita motivação intrínseca. A ASPE tem tido um crescimento bastante grande. Posso-lhe dizer que, não falando do número de associados, porque para nós é tabu até sermos o maior sindicato de enfermeiros do país. Posso dizer-lhe que cerca de 50% utilizaram o serviço em 2022 e em dezembro tratámos perto de 500 requerimentos.

### **E falta muito para ser o maior sindicato de enfermeiros do país?**

Pode ser amanhã. Amanhã não, mas pode ser em pouco tempo porque as filiações são online. Nós não fazemos angariação ativa de associados, conquistamos a sua confiança, percebemos que os enfermeiros têm muita falta de informação sobre os seus direitos. São enganados todos os dias porque as chefias ou, supostamente, os recursos humanos, que deviam informá-los sobre o enquadramento legal correto dizem-lhes autênticas barbaridades, como se fossem verdade. Por isso é que o serviço “ASPE faz por ti” é tão importante para os enfermeiros e tem sido essa proximidade e apoio personalizado que conquista a sua confiança.

### **O sindicalismo está a mudar. É algo que temos observado e que é facilmente perceptível para quem acompanhe as notícias diariamente. O que é que traz de novo este sindicalismo mais independente?**

A ASPE é dos primeiros sindicatos independentes que surgiu em 2017. A maior parte dos sindicatos independentes surgiram em fases posteriores, mesmo noutras áreas profissionais. Aliás, o que está a acontecer agora com o STOP é muito na lógica do que aconteceu com a ASPE em 2017. Eu acho que o sindicalismo tem de ser o verdadeiro parceiro social. E não tem sido. Temos de perceber o outro lado. Quando a organização percebe que aquilo que são condições de trabalho asseguradas ao trabalhador tem sérias e grandes vantagens para aquilo que é a sua missão e os seus resultados, vamos colocar-nos todos a trabalhar no mesmo lado.

### **A ASPE tem uma mulher na presidência, o que não é assim tão habitual, embora os enfermeiros sejam uma classe maioritariamente feminina. Queria também ouvir a sua opinião sobre isso.**

A ASPE tem esta característica de ter uma liderança feminina e é uma direção maioritariamente feminina que é uma coisa que causa impacto nas negociações. Quando nós vamos à negociação entramos quatro mulheres por lá dentro, o que também não é normal no sindicalismo (risos). O sucesso da liderança no feminino resulta da forma como nós, mulheres, gerimos os processos. Nós somos focadas, por natureza, as mulheres têm uma visão abrangente dos problemas e nós precisamos dessa visão abrangente, precisamos de ser pragmáticas e objetivas a tomar decisões.

### **Para fechar esta nossa entrevista, a quem nunca se tenha sindicalizado antes, e aqui falando aos enfermeiros em particular, qual o apelo final que quer deixar?**

Os enfermeiros precisam, como nunca precisaram, de estar sindicalizados e precisam de se sentir representados e identificados com quem os representa. Como costumo dizer aos enfermeiros, sindicatos há muitos mas há um que é melhor para si, e esse é a ASPE. 



# A educação em toda a sua plenitude

Cristina Simões é Licenciada e Mestre em Sociologia pela Universidade de Coimbra, com curso de Doutoramento em Ciência Política na Universidade de Aveiro. Investigadora, tem ainda experiência em Projetos Internacionais e da União Europeia, na Administração Pública e em Gestão Autárquica. Faz questão de se apresentar também como mãe, até pela importância que dá à família. Para além do vasto currículo é Diretora do Instituto Superior Dom Dinis desde 2012. Cargo que a enche de orgulho quando olha para “o trabalho desenvolvido”.

**Professora no Instituto Superior Dom Dinis (ISDOM) desde 1995 e Diretora há onze anos, imagino que olhe para a instituição como “uma segunda casa”. Que breve balanço nos pode fazer desde que assumiu a direção em 2012?**

Sim, aceitei este desafio do Professor Doutor Manuel de Almeida Damásio, Administrador do Ensino Lusófono, que teve o “sonho” de levar o conhecimento a vários continentes e locais do país, para fazer crescer este projeto educativo e alcançar a internacionalização. O ISDOM é um estabelecimento de ensino com sede na Marinha Grande, terra de que sou natural. Contribuir com o meu trabalho para o ISDOM, é contribuir para o desenvolvimento da minha cidade e duma instituição que também sinto como a minha casa. Olhando para o trabalho desenvolvido, sinto um enorme orgulho. O ISDOM tem investido na qualidade e na diferenciação, apostado no conhecimento especializado e assumindo-se como uma escolha de excelência. Temos vindo a aumentar a nossa oferta formativa com muitos cursos aprovados pela A3Es e DGES: Ctesps, Licenciaturas e Mestrados, alguns únicos no país, abrimos um polo em Torres Vedras e vamos continuar a expandir-nos de forma estratégica.

**Tendo em conta as responsabilidades inerentes às suas funções, de que forma concilia a vida profissional com a vida pessoal?**

Com dedicação. Colocando em tudo o que faço a certeza de que, mais cedo ou mais tarde, consegue a vitória quem nela crê completamente, e acreditando sempre que eu consigo conciliar a minha vida pessoal, familiar e profissional, desde que haja uma entrega da minha parte e uma forte motivação. E sou muito sortuda, pois tenho um filho que me incentiva muito, que me inspira e apoia diariamente. Também o exemplo que o meu falecido pai me deu, homem trabalhador, de luta, cheio de garra, e um forte apoio da família, permitiram que dê o melhor de mim em tudo o que faço e que consiga essa conciliação.

**Estando num cargo de liderança, que conselhos deixaria a mulheres que pretendam atingir ocupações semelhantes?**

Às mulheres e aos homens!!! Liderar é fazer a luz de cada elemento da minha família ISDOM brilhar!! É acompanhá-los lado a lado

e motivá-los em cada passo para que acreditem que conseguem alcançar o Sucesso. E neste mundo o Sucesso começa pela intenção. Tenho uma equipa de excelência que se completa e que veste diariamente a camisola!

**O ISDOM tem já uma história de mais de 30 anos, na Marinha Grande, conseguindo atingir a plena empregabilidade dos seus alunos. A que fatores se deve este sucesso?**

O estabelecimento de protocolos com entidades e empresas da região envolvente, proporcionando estágios aos nossos alunos tem contribuído fortemente para a sua formação e para o sucesso da sua empregabilidade. Os protocolos com as empresas proporcionam aos alunos estágios integrados em contexto de trabalho, disponibilizando laboratórios e oficinas para desenvolvimento de modelos e protótipos, o que é vital para o desenvolvimento dos projetos. Temos atualmente parceria com mais de 250 empresas. E o facto do ISDOM funcionar em horário diurno, mas também pós-laboral, traz muitas vantagens uma vez que permite conciliar os estudos com um emprego a tempo inteiro ou parcial, durante o dia, atraindo muitos alunos de todo o país e estrangeiro. Por outro lado, apresenta uma oferta formativa adaptada às necessidades da região, fortemente industrial e empresarial.

**A oferta formativa do ISDOM foi criada a pensar precisamente nas necessidades do mercado de trabalho e do tecido empresarial da região?**

Sim, também. Ao longo de 30 anos o ISDOM atualizou os seus cursos, qualificou o corpo docente, e inovou na oferta de licenciaturas e outros cursos, tendo em conta sempre as necessidades manifestadas pelo mercado de trabalho e pelas empresas. A tendência será cada vez mais um ensino que faça a ligação ao mercado de trabalho. Citando Kant “É no problema da educação que assenta o grande segredo do aperfeiçoamento da humanidade.” Continuaremos a potenciar o conhecimento e as competências disponíveis na nossa instituição e colocá-las ao serviço da comunidade, da região, do país e do mundo.

**Um dos cursos que lançaram mais recentemente e uma**

## licenciatura única no país, foi a Engenharia e Gestão da Produção de Moldes. Tem tido muita procura?

Sim muita. O ISDOM viu aprovado pela A3es esta licenciatura que é única no país e há muito identificada como uma necessidade no nosso país e na nossa Região. Esta aprovação é o alcançar de um dos objetivos do ISDOM. A par de outras licenciaturas e de um Mestrado único no país nesta área, que vimos aprovados, é sinal da garantia de qualidade da oferta formativa, tendo contado com um forte envolvimento do grupo de empresários de moldes que garantem o estágio. As vagas foram preenchidas e temos já muitos empresários a procurar os nossos alunos desde o primeiro ano.

**A Marinha Grande é, tradicionalmente, uma zona de grande fulgor industrial, tendo a vantagem geográfica competitiva de estar a “meio” do país. De uma forma mais abrangente, qual entende que tem sido o papel de uma instituição como o ISDOM para o desenvolvimento da região?**

A Marinha Grande é um polo de vanguarda e excelência em áreas expressivas da economia regional e nacional, logo está mais que justificado o Projeto de Ensino Superior nesta região, multiplicando e desenvolvendo sinergias em várias vertentes com o meio envolvente. Parte do nosso corpo docente encontra-se ligado ao meio empresarial, detendo conhecimentos e competências em contexto laboral para transmitir aos alunos, o que considero uma mais-valia. A aposta no intercâmbio com a comunidade visa preparar e enfrentar os desafios que irão surgir no futuro, apostando no ensino-aprendizagem, na inovação e mudança. Os nossos diplomados são o património mais valioso do ISDOM. Grandes empresas nacionais e internacionais têm nos seus quadros licenciados no ISDOM, e o sucesso dos mesmos vem provar que temos um ensino de qualidade e com muita importância para a região e para o país.

**Os vossos alunos são sobretudo da Marinha Grande e de Leiria, ou também recrutam estudantes de outras zonas?**

O ISDOM nos últimos anos apostou na internacionalização e contamos com jovens de todo o país, mas também de estudantes internacionais, da Ucrânia, França, Cabo-Verde, Angola, Guiné, Brasil... entre outros.

### Como é que olha para o futuro do Instituto Superior Dom Dinis?

Numa linha de crescimento ao nível da qualidade, inovação, investigação e internacionalização. Levamos o conhecimento da sala de aula para a fábrica, para as empresas de todo o mundo, tornando-as mais competitivas. A aprendizagem científica é reforçada com a componente prática e em contexto de trabalho. O ISDOM tem parcerias, projetos e estágios em centenas de empresas, que tornam as aprendizagens mais reais, e permitem, aos alunos, conhecer a realidade profissional e integrar-se no Mercado de Trabalho, tem Prémios de Mérito e um programa de Bolsas de Estudo. Temos a certeza de que o ISDOM teve responsabilidade na formação de milhares de quadros de empresas que aqui se diplomaram, saindo desta instituição de ensino com competências de excelência.

**Enquanto mulher, professora e gestora, com intervenção social e política, quer deixar alguma nota final aos nossos leitores?**

Gostaria de citar Jacques Delors quando escreveu que a Educação “devia fazer com que todos pudessem descobrir, reanimar e fortalecer o seu potencial criativo e revelar o tesouro escondido em cada um de nós”. Ora, isso só é possível se tivermos a capacidade de ultrapassar a visão puramente instrumental da educação, considerada como a via obrigatória para atingir certos resultados, e passarmos a considerá-la em toda a sua plenitude, como realização da pessoa que na sua totalidade aprende a Ser. A aposta na formação superior é um investimento seguro, cada vez mais necessário num mundo global e tecnológico, com crescentes desafios e adversidades, que só com competências conseguiremos vencer. 



**ENSINO SUPERIOR MARINHA GRANDE**

vem conhecer o nosso projeto educativo!

**MESTRADOS LICENCIATURAS CTESP'S**

CONTACTA O ISDOM E INSCREVE-TE!

[www.isdom.pt](http://www.isdom.pt)

961 736 291 // [info@isdom.pt](mailto:info@isdom.pt)

**Mestrado**  
Engenharia e Gestão Tecnológica de Sistemas de Produção



**Licenciaturas**  
Engenharia e Gestão da Produção de Moldes  
Engenharia e Gestão da Produção Aeronáutica  
Engenharia e Design Industrial  
Gestão Industrial e Inovação Tecnológica  
Gestão de Recursos Humanos  
Gestão Comercial

**CTESP's**  
Design de Produto  
Design e Multimédia  
Projeto de Moldes  
Automação e Produção Industrial  
Sistemas Mecatrónicos e de Produção  
Gestão da Produção Aeronáutica  
Gestão da Qualidade, Ambiente e Segurança  
Gestão e Organização Industrial  
Gestão Administrativa de Recursos Humanos  
Gestão de Turismo  
Comércio Internacional  
Contabilidade e Gestão



# Previsões económicas para 2023

A Comissão Europeia reuniu no passado dia 12 de fevereiro para rever a previsão do crescimento económico na União Europeia (UE) e Zona Euro. As estimativas são mais positivas do que as de novembro, onde Portugal é apontado com uma antevisão do crescimento económico de 1% durante este ano.

Previa-se que, após o início do conflito entre Rússia e a Ucrânia, a economia da União Europeia (UE) não apresentasse fatores tão positivos como neste momento. Com a entrada em 2023, e contrariando os números da Comissão Europeia em novembro, as previsões intercalares deste inverno apontam para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de 0,8% na UE e de 0,9% na Zona Euro.

“A economia europeia está a revelar-se resiliente face aos desafios atuais. Conseguimos evitar, por pouco, uma recessão. Estamos ligeiramente mais otimistas quanto às perspetivas de crescimento e à projetada descida da inflação este ano”, afirma Valdis Dombrovskis, vice-presidente executivo da Comissão Europeia.

Portugal poderá vir a crescer 1% durante este ano, ficando ligeiramente acima da média da Zona Euro, 0,9%, mas abaixo da previsão daquilo que o Governo incluiu no Orçamento do Estado para 2023, 1,3%, e do crescimento registado em 2022 de 6,7%. Espera-se que este crescimento continue a melhorar no segundo trimestre de 2023, atingindo os 1,8% em 2024.

As previsões reveem, também, que a inflação já atingiu o seu pico em 2022, onde atingiu um máximo histórico na UE de 10,6%, em outubro desse mesmo ano. Já em janeiro de 2023, a inflação desceu para 8,5% na área do Euro. Mas espera-se que ainda este ano a inflação desça de 9,2%, último valor de 2022 na UE, para 6,4% e em 2024 para 2,8%. Relativamente à Zona Euro, espera-se que durante este ano atinja os 5,6% e em 2024 os 2,5%.

No que diz respeito à inflação portuguesa, a Comissão Europeia acredita que esta deverá abrandar, passando de 8,1%, em 2022, para 5,4% em 2023. O pico da inflação em Portugal foi atingido no último trimestre do ano passado.

Estas previsões são mais pessimistas para a economia portuguesa do que os números avançados pelo Governo. Diferenças que foram já desvalorizadas pelo Ministro das Finanças, Fernando Medina. Já o Primeiro-ministro, António Costa, fez questão de referir que as previsões da Comissão Europeia têm falhado, pelo que lhe dão “confiança de que os resultados serão melhores do que agora previstos.”

## §

# CONTABILISTAS CERTIFICADOS, OS PORTA-ESTANDARTES DO COMPROMISSO E DA CONFIANÇA

por **Paula Franco**, bastonária da Ordem dos Contabilistas Certificados

Incerteza e prudência. As palavras escolhidas para começar este artigo estão longe de ser originais, mas é impossível escapar à envolvimento de dúvida que nos rodeia, em múltiplas dimensões. Por isso, não é preciso uma bola de cristal para antecipar que 2023 será um ano repleto de incógnitas sociais, financeiras, económicas e ambientais.

Do lado das empresas, o setor que maior ligação tem aos contabilistas certificados, o cenário continuará a ser exigente. Com os custos a dispararem, as margens de lucro tornam-se ainda mais residuais. Todo este contexto exige ao contabilista certificado que adquira mais flexibilidade na sua atuação profissional, porque conhecer, em profundidade, o negócio do seu cliente mostra-se essencial para que este possa continuar a cumprir as suas funções e a aconselhá-lo nestes tempos de alta volatilidade, incerteza e insegurança.

A resistência, a perseverança e o melhor conhecimento e aconselhamento técnico são trunfos que as nossas empresas terão de esgrimir para responder afirmativamente e ultrapassar os diferentes obstáculos que têm pela frente. E é neste particular que o contabilista se assume como parceiro e conselheiro. Hoje, exige-se ao contabilista certificado que seja um profissional versátil, com aptidões em muitos domínios. No fundo, um conceito dinâmico de profissional, com uma enorme capacidade de adaptação, essencial para se manter nesta atividade.

A sociedade continua a reclamar destes profissionais mais competências e, por isso, estamos certos de que quaisquer que sejam os desafios que 2023 venha a colocar, os contabilistas certificados terão de caminhar a par com as empresas e os empresários.

Não tenhamos dúvidas: o sucesso do contabilista certificado também depende do sucesso dos seus clientes, os empresários. Esta é uma profissão no limiar do pleno emprego, mas que enferma de um grave problema estrutural: a capacidade de reter e atrair talento. Trata-se de uma lacuna que não é exclusiva, atingindo, igualmente, outras profissões liberais.

Enquanto isso, os contabilistas certificados continuarão a entrosar-se, diariamente, com os empresários, os seus clientes, guiando-os pelos caminhos do digital, da sustentabilidade e das melhores práticas no modelo de negócio seguido. Sempre como preparadores de informação fidedigna e atempada, um valioso sinal de confiança em sociedades em que este valor se encontra severamente ameaçado. Porque é de confiança e de compromisso que necessitam, os contabilistas certificados são os porta-estandartes desses valores, afirmando-se como parceiros indispensáveis no ecossistema económico, enterrando, em definitivo, algumas teses que os apontavam como um custo de contexto. 



# “O livre associativismo faz parte do código genético de qualquer Democracia”



FOTO: @BETheONE!

Isabel Maria Cipriano nasceu em 1973, estudou Contabilidade e Administração no ISCAL, passou pela indústria têxtil até integrar, na viragem do século, em 2000, a APOTEC como coordenadora do Jornal de Contabilidade. Em 2007 assumiu a direção executiva e em 2016 foi eleita Vice-Presidente. Vive em Lisboa, é casada e tem um filho adolescente.

Isabel Cipriano é a primeira mulher e a mais jovem Presidente da APOTEC desde 1977. Acredita que 2022 foi um enorme desafio, este ano quer avançar com o projeto de um Museu da Contabilidade, mas não faz planos a longo prazo.

**Nos seus quase 46 anos de existência, nunca a Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade – APOTEC – teve uma presidente mulher até que em janeiro de 2022 foi eleita. O que significa para si ter chegado até este lugar, quebrando um padrão?**

Entrei para a APOTEC no ano 2000; desempenhei papéis diferentes no âmbito da dinâmica de uma organização sempre preocupada com a renovação dos seus órgãos estatutários e integração dos mais jovens. Foi um orgulho ter sido eleita, não apenas pelo facto de ser mulher e por ser a pessoa mais jovem a liderar a APOTEC desde 1977, mas sobretudo pelo apoio incondicional dos restantes membros da direção, dos órgãos sociais, e em especial, dos associados. Ser Presidente da APOTEC não foi planeado, precipitou-se pela pior razão (a morte do meu antecessor, ainda no decorrer do mandato anterior).

**Consegue fazer um balanço do seu primeiro ano de mandato?**

Tenho o privilégio de trabalhar com pessoas de extrema competência nas suas áreas e de existir um enorme espírito de equipa. Foi um ano extremamente desafiante mas com excelentes resultados. Feito o balanço, sinto-me realizada nesta associação.

**Nesta época economicamente instável e tendo em conta que não recebem apoios do Estado ou de outros organismos públicos, como equilibram o vosso orçamento?**

Somos uma associação de utilidade pública e sem fins lucrativos com 46 anos de vida mas que não são os suficientes para os governos olharem para este género de associações – essenciais aos profissionais e à sociedade civil – com o intuito de as apoiarem. O livre associativismo faz parte do código genético de qualquer Democracia.

Vivemos de um orçamento limitado entre as quotas dos associados que são residuais e das variadas formações que proporcionamos, incluindo, por exemplo, a preparação para os exames de admissão à profissão de contabilista certificado, que já vai na sua 43ª edição.

## Meta para 2023? O Museu da Contabilidade

“Queremos criar o Museu da Contabilidade – repetimos este tema porque temos um espólio valioso e gostaríamos que este projeto nascesse fora de Lisboa porque acreditamos que é necessário descentralizar esta temática e a cultura”, diz Isabel Cipriano. E acrescenta: “para que seja possível, precisamos naturalmente de apoios a vários níveis e esta é a nossa meta para 2023”.



### As formações constantes e em áreas distintas são uma espécie de cartão de visita da APOTEC.

Proporcionamos variadas formações presenciais em vários locais do País e/ou online em matérias como contabilidade, fiscalidade, direito, economia, gestão ou finanças. Os nossos formandos são de diferentes áreas públicas e privadas – e com idades e habilitações académicas distintas que nos procuram pela especificidade e rigor formativo.

### Em 1977 a APOTEC fundou o *Jornal da Contabilidade*, gratuito para todos os associados. De que forma é que o jornal contribui para o desenvolvimento da profissão e da relação entre a APOTEC e os associados?

Em 1977 foi constituída a normalização contabilística

portuguesa porque até então pouco ou nada se falava de contabilidade. Era preciso informar com rigor sobre os novos temas na medida em que a contabilidade começou a ter destaque. Nasceu o *Jornal da Contabilidade*, um elo privilegiado entre a APOTEC, os associados e as instituições de ensino superior e classificado pela então designada Alta Autoridade para a Comunicação Social (atual ERC) como publicação técnico-científica.

Hoje em dia, o jornal é digital e trimestral e continua a ter bastante adesão de ambos os lados: entre quem escreve e entre quem lê. Em Portugal, é uma referência no seio associativo, profissional e académico.

### No início da carreira profissional ou quando se cria um negócio, o conceito de contabilidade é um terreno desconhecido. O contabilista aparece como um escriturário ou, acima de tudo, um conselheiro?

(risos) Um contabilista está presente em todas as áreas das nossas vidas, na esfera pública e na privada. Creio que é urgente desmistificar a ideia que um contabilista é um burocrata. Diria antes que é a pessoa certa para organizar a vida económica e financeira das empresas.

### Em 2022 a inflação em Portugal registou uma média de 7,8%, o valor mais alto desde 1992. Quais as suas expectativas para 2023?

A pandemia evidenciou que tudo muda num instante, vivemos um contexto europeu extremamente incerto. Acredito que a inflação em Portugal volte a estabilizar, mas não nos tempos mais próximos.

### Está há mais de duas décadas na APOTEC e alcançou a posição máxima. Onde é que se imagina daqui a cinco anos?

(risos) A vida tem a imensa capacidade de nos surpreender e não faço planos a longo prazo, no entanto, imagino-me a dar resposta a mais desafios profissionais, que me façam continuar a crescer enquanto pessoa, e em retribuição às necessidades da sociedade. 

## Ser associado da APOTEC

Os membros têm idades distintas e estão espalhados pelo País, incluindo pelas regiões autónomas da Madeira e dos Açores. A diáspora portuguesa também integra a APOTEC com associados além-fronteiras, em Macau ou Moçambique, por exemplo. Os associados são pessoas que estudem ou que exerçam a sua profissão (incluindo professores) nas áreas da contabilidade, fiscalidade, finanças, direito, economia ou gestão e usufruem de uma série de benefícios, entre outros, protocolos, o jornal da contabilidade, formações gratuitas ou um consultório técnico. Os valores anuais (que podem ser pagos mensalmente) são: estudantes e desempregados €24 / singulares €48 /empresas €228.

# A exigência de prestar um serviço de qualidade a cada cliente



A Star Accounting Portugal foi fundada em 2017 e é uma empresa que se dedica à Contabilidade e à Consultoria Fiscal e de Gestão. Estela Justino, CEO da Star Accounting Portugal, conta que a empresa foi constituída num “ato de empreendedorismo”.

Ao oferecer aos seus clientes um leque de serviços, geralmente reservados a empresas de grande dimensão, a Star Accounting Portugal tem como propósito a transformação do universo dos negócios, através do aconselhamento de gestão. Para tal, conta com uma equipa “altamente qualificada”, fundamental para desenvolver, com cada cliente, “uma compreensão dos seus objetivos de negócio e alinhar as necessidades com os recursos necessários para elevar a sua empresa a novos patamares”, explica Estela Justino.

Atendendo às necessidades dos clientes, para que consigam obter as soluções que procuram, a empresa presta o “acompanhamento necessário ao crescimento e consolidação dos seus negócios, assessorando, tecnicamente, com vantagens competitivas, a prestação de serviços com qualidade e competência”. A meta é sempre a “criação de valor” para os clientes, através da “realização dos objetivos financeiros”.

Para Estela Justino, um CEO de sucesso deve estar alinhado com o propósito da empresa, ser muito dedicado, ter capacidade de liderança e uma regular atualização profissional. “A área contabilística e fiscal é muito exigente a nível profissional, requer atualização de conhecimentos diariamente”.

Com uma preocupação na aposta em pessoas qualificadas e com uma estrutura alicerçada no atendimento personalizado, a comodidade, a rapidez e a eficiência são basilares na comunicação direta entre a empresa e os clientes.

Durante estes seis anos de existência, o caminho tem sido de “desafios constantes”. Após um período pandémico e com a atual condição económica, afetada pelo aumento da inflação e das taxas de juro, a empresa vai continuar centrada nos princípios pelos quais se rege. É o caso do atendimento personalizado aos clientes, em que é mantida a inteira disponibilidade para os auxiliar no alcance do sucesso, e também da sustentabilidade, questão que este ano ganha ainda maior relevância na agenda da Star Accounting Portugal. A longo prazo, o foco é a fidelização dos clientes.

“Ambicionamos ser o parceiro ideal e ser reconhecidos pela qualidade do serviço prestado, como empresa modelo no segmento”. Deste modo, continuam a crescer e a desenvolver competências para um “serviço de excelência”. 

WWW.STARACCOUNTING.PT

# “A vontade e o conhecimento são dois bons alicerces para alcançar o sucesso”

André Oliveira Antunes é o CEO da AA CONSULTING, que presta serviços de consultoria em Contabilidade e Fiscalidade, mas também noutras áreas como o Marketing, Recrutamento ou Formação. Em suma, tudo aquilo de que uma empresa necessita para alavancar o seu sucesso.

André Oliveira Antunes, CEO da AA CONSULTING, é licenciado em Fiscalidade e tem 15 anos de experiência nessa área e na da contabilidade. Passou por diversas empresas onde acumulou bastante conhecimento e experiência, como foi o caso de uma multinacional, na vertente turística, e de uma sociedade de advogados onde exerceu o cargo de Diretor Financeiro.

Em 2015 surgiu a ideia de criar algo de raiz e com a sua insígnia, de forma a conseguir aplicar os seus conhecimentos, e experiência, em prol do tecido empresarial português. Dois anos depois decidiu as linhas orientadoras desse projeto e levou a ideia em frente, pois foi quando encontrou “a maturidade e experiência suficiente para tornar a AA CONSULTING uma referência no setor da Contabilidade e da Consultoria de Gestão”, refere.

A AA CONSULTING presta serviços de Contabilidade e Fiscalidade, com uma componente de modernidade, de consultoria de gestão a qualquer empresário ou empresa e consultoria para qualquer projeto que seja útil para a alavancagem de uma empresa. Conta com uma equipa que prima pelo rigor na execução das tarefas solicitadas pelo cliente e pela proximidade ao mesmo, “para melhor o entender e conseguir, juntamente com ele, atingir os objetivos ou suprir as necessidades que existam”, explica o CEO.

As suas principais qualidades, enquanto CEO da AA CONSULTING, são “a proximidade” aos clientes e a “sensibilidade para os conseguir entender e ajudar”. André Antunes espera, para este novo ano, aumentar a carteira de clientes da empresa, criar uma app mobile que ajude os empresários a gerir as suas finanças e, acima de tudo, continuar a prestar um serviço de excelência.

Em relação à atual conjuntura económica, caracterizada pela alta inflação e subida de custos, o CEO expõe que, como qualquer cidadão, já sentiu esses efeitos na sua vida pessoal, “a nível empresarial nota-se também, mas de forma mais discreta até ao momento”, comenta. Receia que a situação financeira da população em geral e das empresas esteja prestes a atravessar momentos difíceis em consequência desses aumentos. Como



tal, deixa um pequeno conselho a todos os portugueses. “Julgo pertinente começar a utilizar o planeamento como ferramenta de gestão tanto nas empresas como a nível pessoal, pois cada um de nós pode funcionar como uma empresa visto ter gastos e custos, rendimentos e ganhos”. Aconselha, também, à criação de um orçamento mensal familiar, pois é “uma ferramenta simples, mas muito poderosa que, na anterior crise de 2011, ajudou muitas famílias”. 

# O braço direito das empresas na gestão e na fiscalidade

Com sede em Alfragide, e escritórios em Lisboa e Porto, a InBiz Contabilidade foi fundada por Luísa Alçaçarenho, com o objetivo de prestar um serviço de grande proximidade aos seus clientes. Uma empresa focada em dar aos seus clientes um serviço global na área da Gestão e Contabilidade.

Luísa Alçaçarenho, CEO da InBiz, trabalhou na área da gestão e dos recursos humanos desde cedo. Licenciou-se dividindo o seu tempo entre estudos e trabalho. Seguiu pela área farmacêutica e para uma segunda licenciatura, em fiscalidade, acabando por exercer o cargo de diretora financeira, logística e de recursos humanos de uma empresa inserida nos mercados norte americano, belga e português.

Cresceu e aprendeu muito, mas sentiu que o seu caminho precisava de ir noutra direção. A vontade de criar um projeto só seu já vinha de há muitos anos e, por isso, fundou a InBiz.

A Inbiz Contabilidade é uma empresa que, além de fazer contabilidade e gestão de clientes, é o braço direito de cada empresa, ajudando a direção financeira e os recursos humanos. Com uma relação próxima com os seus clientes, o seu principal objetivo é ajudar as empresas, prestando sempre um serviço de excelência. Presta serviços de contabilidade, recursos humanos, fiscalidade, auditoria, consultoria, sistemas integrados de gestão, networking, candidatura a fundos comunitários, cowork, escritório virtual e formações. Tudo isto a nível nacional, mas também em Espanha, Suíça, França na América.

A sua equipa é constituída só por mulheres que conseguem equilibrar a vida pessoal e profissional, sem abdicar dos seus princípios. Para a CEO, os seus funcionários são os seus primeiros clientes, se eles estão felizes a trabalhar, sente que cumpriu o seu dever enquanto empresária.

Em relação à situação financeira atual, Luísa Alçaçarenho afirma que, apesar de “não estar fácil”, os dados até faziam prever uma situação mais negativa, devido à pandemia e à guerra. O seu conselho para todos os portugueses é “não desistir e dar valor ao que realmente se tem na vida. Se olharmos à nossa volta percebemos que temos sido uns privilegiados”.

A frase “O génio consiste 1% de inspiração e 99% de transpiração” de Thomas Edison, está afixado como um dos motes da empresa. “No mundo de hoje já temos a roda inventada, temos de trabalhar arduamente, com foco e disciplina. Sermos melhores pessoas, e profissionais, do que fomos ontem, não precisamos de uma dose grande de inspiração para o sucesso, mas sim de transpiração”, afirma a CEO da InBiz.

Pretende que, no futuro, a InBiz cresça e esteja cada vez mais presente na vida das empresas dos seus clientes. Além desta vontade, pretende que a sua equipa continue a sentir-se feliz e realizada enquanto trabalham a servir os seus clientes. 



WWW.INBIZ.PT



PME Excelência

O estatuto PME Excelência distingue as Pequenas e Médias Empresas em Portugal que revelem desempenhos superiores. Estas representam mais de 90% do tecido empresarial português. A atribuição é levada a cabo pelo IAPMEI e pelo Turismo de Portugal – tratando-se de empresas de Turismo – em parceria com um conjunto de bancos parceiros e das Sociedades de Garantia Mútua.

O estatuto PME Excelência é, nada mais, nada menos, do que um selo de reputação que permite às empresas relacionarem-se com fornecedores, clientes, sistema financeiro e autoridades nacionais e regionais numa base de confiança simplificativa dos negócios. Tratando-se de empresas exportadoras e com ambições além-fronteiras, este estatuto é especialmente relevante, como fator de diferenciação e uma garantia da consistência e da idoneidade das empresas.

De entre as empresas que alcancem o estatuto PME Líder, são anualmente destacadas as que apresentam os melhores desempenhos, reconhecidas então com o título de PME Excelência, numa justa valorização do mérito pelos resultados alcançados e do contributo para a progressão da economia.

Relativamente aos dados de 2021, um total de 3.881 empresas, dos mais variados setores de atividade, foram distinguidas com o PME Excelência. Na totalidade, estas empresas são responsáveis por mais de 123 mil postos de trabalho.

No que diz respeito à distribuição setorial, o Comércio, com 1.159 empresas (29,9%), e a Indústria, com 984 empresas (25,4%), são as atividades com maior expressão no universo PME Excelência 2021.

Destacam-se ainda os setores da Construção e Imobiliário, com 541 empresas (13,9%), dos Serviços, com 536 (13,8%), e o do Turismo, com 468 (12,1%). Por fim, surgem os Transportes, com 111 empresas (2,9%), e as atividades ligadas à Agricultura, Silvicultura e Pesca, com 82 (2,1%).

Quanto à distribuição por dimensão, a maior fatia corresponde a pequenas empresas. Do conjunto das 3.881 distinguidas, 2.820 (72,7%) são pequenas, 832 (21,4%) são médias e 229 (5,9%) são microempresas.

A nível da distribuição geográfica, os distritos com maior confluência de empresas PME Excelência 2021 são o do Porto, com 805 (20,7%), o de Lisboa, com 733 (18,9%), o de Braga, com 429 (11,1%), e o de Aveiro, com 389 (10%).

# A experiência e o profissionalismo na base do sucesso

A “Tecnilouro – Engenharia e Construção”, constituída em 2006, é detentora de uma vasta experiência no ramo da construção. A pôr em prática serviços que vão desde a construção de raiz, até à manutenção e reabilitação de edifícios, esta empresa familiar, com sede no Porto, prima pelo profissionalismo de uma equipa responsável e especializada.

Berta Queirós e Manuel Queirós são quem dá a cara pela Tecnilouro – Engenharia e Construção. Nascidos e criado no Marco de Canaveses, embora em aldeias distintas, o casal desdobra-se nas suas funções na empresa. Berta Queirós, licenciada em gestão de empresas e técnica superior de segurança no trabalho, passa boa parte dos dias no escritório, encarregue das vertentes administrativa e financeira da empresa. Porém, não esconde o gosto que lhe dá ir ao terreno. “Eu gosto de acompanhar as obras e quando são grandes, como é o caso das do Intermarché e respetivos postos de combustível, em que existem fiscalizações e reuniões semanais, eu faço questão de ir, porque gosto”, justifica.

Por sua vez, Manuel Queirós gere tudo o que tem que ver com as obras, desde o contacto com os fornecedores, para fazer as encomendas, até à orientação das equipas de colaboradores. “Depois temos os chefes de equipa e encarregados, em quem nós confiamos, que estão à frente das obras, mas é sempre tudo supervisionado, diariamente, pelo meu marido”, completa a administradora.

Inicialmente, a empresa, que só se dedicava à zona do Porto e arredores, previa uma atividade mais direcionada para serviços de manutenção e limpeza de edifícios, o que fez com que adotasse o nome “Tecnilouro – Manutenção Técnica de Edifícios”. No entanto, posteriormente, alargaram o perímetro de atuação e, nos dias de hoje, operam de norte a sul do país. Com o intuito de acompanharem e de se adequarem

às necessidades do mercado, começaram, igualmente, a direcionar a atividade para outro tipo de serviços, como a construção de raiz, o que fez com que tivessem alterado o pacto social e a própria designação, para a conhecida atualmente.

“Basicamente, a empresa começou do zero, com poucos recursos e, entretanto, foram surgindo novas oportunidades e projetos interessantes. Nós fomos sempre arriscando, mas, acima de tudo, com muita cautela e ponderação”, o que fez com que “começássemos a crescer de uma forma sustentada e, felizmente, hoje estamos bem classificados”, afirma Berta Queirós.

Também o facto de fazerem tudo o que esteja direta ou indiretamente ligado à construção civil, como é o caso de remodelações, canalizações, pinturas, pladur, serralharias e vidraçarias, permite-lhes serem bastante solicitados, ao ponto de terem de recusar serviços por não terem mão de obra suficiente para responderem ao solicitado.

Estamos perante uma empresa que se rege pelos valores do compromisso, da honestidade, da qualidade, da lealdade e do rigor. “Somos muito profissionais, nunca falhámos, até hoje, nenhuma data com os clientes. Quando temos projetos mais arrojados, em que é preciso fazer esforços ainda maiores em questões de tempo, temos que nos desdobrar e, às vezes, andar aqui com a cabeça às voltas para vermos como vamos fazer, mas a obra chega ao dia estipulado e fica pronta”, assegura.

É por isto mesmo que a empresa tem vindo a ser premiada



pelo IAPMEI, desde 2020. “Não tinha, sequer, feito o pedido anterior, se calhar, se tivesse feito, em 2019 já tínhamos conseguido”. Começaram, então, em 2020, com o PME líder’20 e com o PME excelência’20. No ano seguinte receberam, novamente, os dois distintivos e ainda a medalha de mais crescimento. Finalmente, no ano passado, alcançaram o PME líder’22.

Para a empresa “foi um motivo de ainda maior satisfação e orgulho. Somos humildes e, no fundo, é um prestígio para nós. É o reconhecimento de muitos anos de luta, de trabalho, de dedicação e sempre com a finalidade de fazer bem, satisfazer o cliente”. Aliás, é a proximidade com o cliente e o abraçarem projetos mais arrojados e até mais arriscados que vão aguçando o gosto dos proprietários. “Quer eu, quer o meu marido gostamos disto, do acompanhar, do nascer de uma obra, de falar com os colaboradores, basicamente, de estar sempre em cima do acontecimento”. A promessa de continuarem a trabalhar nesta vertente “com dedicação e com know-how” fica feita.

Em relação a investimentos, têm adquirido equipamentos mais atuais e mais modernos, com as capacidades necessárias para facilitar o trabalho dos colaboradores, “que também são uma parte importante na empresa, além de que têm de andar motivados e satisfeitos”, sublinha Berta Queirós, que assume não ser fácil gerir uma empresa deste calibre, por todas as adversidades que têm marcado a caminhada. Para além dos clientes, os fornecedores foram “uma peça fundamental” na altura em que passaram por dificuldades. “Estiveram connosco e não nos viraram a cara”, enfatiza.

Hoje em dia, ainda se deparam com alguns entraves, nomeadamente, no que diz respeito a licenciamentos. Na opinião de Berta Queirós, há excessivas burocracias e os tramites processuais são ainda “muito demorosos”, a nível autárquico, para licenciarem obras no geral.

Se há uns anos recorrer ao crédito não era muito fácil, nos dias que correm, Berta Queirós diz que não se pode queixar, e que encontra na proximidade com a banca e nos resultados contabilísticos, uma justificação para receber estes apoios financeiros. “Nós temos, por exemplo, recurso ao crédito em viaturas, também não podemos dispor de capitais para adquirir, porque temos sempre de obter novas, já que, com o passar dos anos, começam a ficar com muitos quilómetros e o investimento que se faz em oficinas não compensa. Então, precisamos de renovar a frota, até mesmo para os colaboradores irem para longe precisam de conforto”.

No que diz respeito aos funcionários, os proprietários reconhecem-lhes o esforço para alcançarem o sucesso e retribuem-lhes com regalias, para além de lhes pagarem prémios quando consideram merecido.

Em jeito de apoio à economia e às empresas, acha “que era importante o governo pensar num mecanismo de incentivo às pessoas para irem trabalhar”, bem como “as empresas terem apoios e incentivos para captar recursos humanos, porque existe muita oferta de trabalho, mas não existe mão de obra”.

O desejo da administradora para 2023 é que seja um ano de “muito trabalho”. Na verdade, contam já com alguns compromissos, como é o caso de obras adjudicadas. “Tenho a certeza que vai ser um ano muito bom”.

A longo prazo, Berta Queirós assume a vontade de continuar a trabalhar com o grupo comercial “Os Mosqueteiros”, detentor dos supermercados e postos de combustível Intermarché, construídos pela Tecnilouro. Pretende, ainda, manter a essência e a dedicação que caracterizam a empresa. “O mais importante é nunca dar um passo maior que a perna”.





# A “incompatibilidade” perfeita de Nuno Cerejeira Namora e Pedro Marinho Falcão

São dois rostos bem conhecidos do nosso espaço mediático e do Direito, e formam a Sociedade a que dão o nome há mais de 30 anos. Acabados de receber pelo segundo ano consecutivo o estatuto PME Excelência, Nuno Cerejeira Namora e Pedro Marinho Falcão concederam-nos uma entrevista dividida entre a sede no Porto, e o novo escritório, em Lisboa. Uma conversa onde nos revelam a paixão contagiante que mantêm pela profissão, e os projetos para os próximos 30 anos da Sociedade.

**Completaram há pouco tempo 30 anos de sociedade. Mesmo tendo noção de que 30 anos não cabem neste espaço, o que nos podem recordar desses momentos fundadores?**

**Nuno Cerejeira Namora (NCN):** 30 anos é muito tempo na vida de um casamento, na vida de uma sociedade talvez seja ainda mais difícil. Nós somos dois sócios e se por um lado isso aparentemente facilita a Governança da sociedade, também revela mais as personalidades e as tendências de cada um. Essencialmente o que eu registro destes 30 anos é um enorme esforço diário numa tentativa de comunhão, de abdicação, de diálogo e de cedência. Acho que encontramos dentro desta sociedade um conjunto de valores e princípios que constituem o seu DNA. Não somos melhores nem piores, mas somos diferentes de outras sociedades de advogados, basta a particularidade de ser uma sociedade que nasceu e tem sede na cidade do Porto.

**E que balanço fazem de uma parceria que dura três décadas? É com os olhos postos no futuro, imagino?**

**Pedro Marinho Falcão (PMF):** Deixe-me dizer-lhe que esta sociedade tem um toque especial porque eu e o meu sócio temos feitos que são incompatíveis (risos). O que é que isso significa? Significa que não somos coincidentes em questões que podem ser estruturais na condução da sociedade e é isso que nos une e é isso que consegue manter uma sociedade em funcionamento. Porque se ambos fôssemos os “pés direitos”, provavelmente já teríamos tropeçado. Mas como, apesar de tudo há uma confiança recíproca porque, como o Nuno já explicou, somos sócios desde 1993, mas fomos colegas de curso desde 1983 e trabalhamos em prática isolada até à

constituição formal da sociedade, existe um lastro de confiança que resulta do conhecimento enquanto ainda éramos solteiros e trabalhávamos na Universidade. Portanto, se o Nuno fosse como eu, pouco arrojado e pouco ousado nas suas decisões, provavelmente ainda hoje estaríamos num pequeno escritório de advogados a trabalhar com seis pessoas. Hoje, esta sociedade, que nasceu com três sócios, tem dois sócios fundadores e cerca de 50 advogados.

**Fecharam o ano de 2022 precisamente com a apresentação do projeto de arquitetura dessa nova sede. Um investimento de cerca de um milhão e euros numa obra que pretende adaptar as vossas instalações “às novas exigências do mercado laboral e com especial foco na sustentabilidade”. E eu pergunto se esta apresentação é também fruto desse “arrojo” de que falava agora mesmo?**

**PMF:** Exatamente. Nós trabalhamos neste momento em duas moradias, e surgiu a oportunidade de ser comprada a terceira. Quem é que a trouxe ao conhecimento? Foi naturalmente o meu sócio. Era uma oportunidade única, e o Nuno disse “nem hesitemos”. Ok, O Nuno negociou, fez o contrato promessa, compareceu na escritura e eu confesso que nem conheci o vendedor a não ser na qualidade de vizinho que o terei visto uma ou duas vezes. Na nossa perspetiva vai ser um elemento marcante do ponto de vista arquitetónico na cidade do Porto, como de resto já tivemos a oportunidade de explicar aquando da apresentação do projeto, como o João conhece e já foi noticiado.

**NCN:** Esses futuros 30 anos poderão não ser necessariamente com nós os dois, mas eu tenho a sorte de já ter um filho a

trabalhar connosco, portanto quando me levanto hoje em dia para trabalhar, já penso um bocadinho no futuro dele. E o Pedro também tem a possibilidade de ter uma filha que está a terminar o curso de direito e gestão, portanto também tem um legado para continuar, caso o queira. Era muito bonito realmente que esta sociedade entrasse na segunda geração e é nesse sentido que estamos a trabalhar e parecemos uns meninos a começar (risos). Tem sido muito interessante.

**A Cerejeira Namora, Marinho Falcão recebeu novamente o estatuto de PME Excelência, atribuído pelo IAPMEI em 2022. São a única empresa de advocacia do Porto a integrar a lista de 3881 empresas distinguidas. Isto mostra-nos que não é fácil uma Sociedade de Advogados alcançar os requisitos do Estatuto PME Excelência, sobretudo se não estiver em Lisboa?**

**NCN:** Sabe que eu e o Pedro, e os advogados em geral, quando terminávamos o curso há 35 anos, tínhamos uma formação quase só jurídica, portanto não tivemos nenhuma cadeira nem fizemos nenhum curso de gestão. Mas dizem que as grandes gestoras eram as nossas avós e as nossas bisavós que geriam as economias familiares. Eu acho que eu e o Pedro transportamos para a Sociedade de Advogados a forma espartana de vivermos. Se não temos dinheiro, não temos vícios. Eu não gosto, e o Pedro também não, de comprar nada a crédito. Não é porque tenha algum problema contra a banca, mas não gosto de viver acima das minhas possibilidades. Portanto eu e o Pedro nunca comprámos um computador, ou uma impressora, ou um escritório, ou contratámos outra pessoa sem ter dinheiro. Por outro lado, eu e o Pedro nunca tiramos lucros da sociedade, retiramos apenas o nosso salário. Isto porquê? Porque estamos sempre a prever que no ano seguinte possamos ter de fazer algum investimento.

**PMF:** Perspetiva do Nuno: “termos de fazer algum investimento”. Perspetiva do Pedro: termos alguma necessidade resultante de um facto negativo que eu não tenha previsto. Está a ver o pé esquerdo e o pé direito a funcionar, mas sempre no mesmo sentido.

**NCN:** Os nossos colaboradores sabem, há mais de dez anos, que nós temos um airbag, gostamos de ter pelo menos um milhão de euros aplicado nos bancos para o que der e vier, para um problema de saúde do Pedro, para uma crise de subprime, para uma Covid, para qualquer imprevisto. Foi esta forma de gerir, equilibrada e sustentada, que fez com que o IAPMEI nos atribuisse esse estatuto.

**PMF:** Já agora acrescento que fomos PME Líder durante cinco anos e Excelência nos últimos dois. Este é o prémio que, genuinamente, é atribuído por uma entidade autónoma, de cariz estatal, que analisa a performance da empresa, a sustentabilidade e a capacidade de criar riqueza.

**NCN:** Ao longo destes anos nós temos vindo a ser abordados por meia dúzia de sociedades de advogados, duas ou três internacionais e duas ou três de Lisboa. Resistimos sempre a sermos comprados, ou fundidos, ou integrados nessas sociedades, com sede em Nova Iorque, em Madrid ou em Lisboa, porque um dos pilares do nosso ADN é a independência.

**O Pedro Marinho Falcão e o Nuno Cerejeira Namora são nomes e rostos reconhecidos por quem acompanha as notícias**

**e o mundo do Direito. São presença regular em vários órgãos de comunicação, onde são normalmente ouvidas as vossas análises jurídicas a temas das vossas áreas de especialização (nomeadamente o Direito Fiscal e o Direito do Trabalho), e têm ainda a vossa Newsflash, produzida internamente. Sentem que a vossa presença, as análises ponderadas que fazem, e a vossa capacidade de comunicação, ajudam a criar na opinião pública, uma imagem fiável e de confiança de todo o setor da advocacia?**

**PMF:** É um conjunto. Eu sou professor da faculdade desde 1988 e desde então, até hoje, tenho vindo a fazer publicações de ordem científica que são conhecidas na comunidade - isto é um elemento de credibilidade. Por outro lado, sou convidado, amiudadamente, para participar em conferências na área da fiscalidade. Isto associado à nossa intervenção na comunicação social é um elemento relevante do ponto de vista da confiança que nós transmitimos, até porque no que respeita à intervenção na comunicação social, eu divido duas tipologias de intervenção. A intervenção do advogado que acompanha determinado caso e que à saída do tribunal é intercetado pela comunicação social e lhe perguntam, a quente: "então, o seu cliente é inocente ou culpado?" Na minha perspetiva, isto transmite visibilidade, mas não transmite confiança. Nós temos, relativamente à comunicação social, uma perspetiva diferente. Na maior parte dos casos, as entrevistas que damos são sobre assuntos que interessam ao cidadão ou que interessam à comunidade, com um discurso que é explicativo.

Nós não fazemos isto para captar clientela, porque a clientela não vem por aqui. Nós fazemos isto numa atitude cívica de comunicação. Acharmos importante a nossa intervenção na comunicação social, além de que também faço isto por gosto.

**NCN:** Eu tenho o bichinho cá dentro há mais anos. Eu quando tinha 17 ou 18 anos não sabia se havia de ir para o jornalismo ou para o direito. Portanto, fui para as duas coisas e fui jornalista durante sete anos, de uma grande escola de jornalismo, O Primeiro de Janeiro. E ficou-me o vício de escrever, o gosto, o prazer.



**Como já referimos têm também escritório em Lisboa, coordenado pela Cecília Meireles desde o ano passado. Também um rosto bem conhecido de todos, pela sua atividade política e parlamentar. Mais um sinal inequívoco do crescimento e da solidez da Sociedade?**

**NCN:** Sim, claro. A Cecília, está aqui no escritório comigo neste momento, tem sido uma agradável surpresa. É muito

**PMF:** Na minha qualidade de fiscalista, o que eu pretendo para Portugal é maior rigor nas contas e, acima de tudo, honestidade, lealdade e transparência na aplicação dos dinheiros públicos.

Não há legitimidade para termos em Portugal uma carga fiscal tão elevada como aquela que temos quando verificamos a inadequação, a falta de critério na aplicação dos recursos financeiros que nós contribuintes, todos os dias, todos os anos, com sacrifício, entregamos ao Estado. Por isso, para nós evoluirmos do ponto de vista económico e termos uma relação de maior proximidade com o nosso Estado que defenda os nossos direitos, isto vai exigir que se introduza mais transparência, mais critério e mais adequação na utilização e na gestão dos dinheiros públicos. É aquilo que eu, enquanto advogado fiscalista, espero para os próximos dez anos, independentemente do partido que esteja no arco da governação.

**NCN:** Como especialista laboral em direito de trabalho, o que eu pedia era uma reforma laboral que tornasse a legislação laboral portuguesa mais flexível, mais europeia, mais moderna. E, depois de feita essa reforma, queria estabilidade. Nós temos das legislações mais rígidas, mais exigentes, mais proibitivas para o investimento estrangeiro da Europa. Nós estamos num mundo global onde competimos com os países asiáticos e não queremos a legislação deles, mas queremos pelo menos uma legislação tão flexível como a espanhola ou a americana. Sempre houve e sempre haverá bons e maus patrões, não é uma lei rígida que vai afastar os maus patrões. Esses têm de ser combatidos ou corrigidos com atividades inspetivas e com os tribunais de trabalho. Temos de ter uma legislação moderna, estável e que cative o investimento estrangeiro. Não podemos ter uma geração dos mil euros e não podemos ser conhecidos pelos baixos salários, o que obriga a maior formação profissional e mais especialização.



interessante ver uma pessoa que esteve 20 anos afastada da advocacia e dedicada a 100% à política, parecer uma jovem, uma criança a dar os primeiros passos na advocacia com o entusiasmo e com o fascínio que eu vejo, nos nossos estagiários, mas com a experiência parlamentar que ela tem, nomeadamente das comissões de inquérito.

**“30 anos a construir relações de confiança” é o slogan que nos recebe à entrada do vosso site. A confiança é seguramente um pilar essencial de todas as relações, ainda mais quando falamos de advocacia. Já referiram também o outro pilar que consideram essencial: a independência. Permitam-se agora perguntar a cada um, o que é ser advogado? O que é que mais os seduz e cativa nesta profissão?**

**PMF:** Ser advogado é termos a capacidade de conseguirmos resolver problemas de quem nos procura, de pessoas que têm, eu diria, uma questão de vida para a qual não conseguem encontrar solução, que caíram consciente ou inconscientemente num buraco que lhes foi criada pelo Direito ou que lhes foi criado por uma terceira pessoa. E nós temos a capacidade, enquanto advogados, de fazer o diagnóstico, encontrar uma solução, resolvermos o problema e restituirmos o descanso, a tranquilidade e, muitas vezes, a liberdade que elas perderam por força do problema em que incorreram. Para isto, a independência é fundamental. Porquê? Porque somos nós, enquanto advogados, que fazemos o diagnóstico, que traçamos o caminho, que arranjam a solução e que

depois nos batemos por ela.

**NCN:** Outro exemplo que lhe posso dar - quando eu entro nas negociações com uma parte contrária, obviamente que primeiro negoçio com o meu cliente e ele traça-me as linhas vermelhas. Traçadas essas linhas vermelhas, eu avanço para as negociações. Cliente meu que mude uma opinião e que desdiga uma palavra que eu dei à parte contrária é imediatamente “rifado”. A minha palavra perante um advogado vale mais que uma escritura.

**Deixem-me só abordar outro tema importante. A Cerejeira Namora, Marinho Falcão integra a Aliança Pro Bono. Estiveram, aliás, na sua apresentação formal, em novembro. Porque é que decidiram integrar, desde o primeiro momento, esta aliança que representa, de alguma forma, a consciência social dos seus membros? É uma forma de permitir “justiça para todos” de uma forma mais organizada?**

**NCN:** Sabe João, desde sempre que a nossa sociedade faz muita atividade pro bono. Por exemplo, eu trato muitos casos de direito de trabalho, e como imagina grande parte dos trabalhadores chegam-me acabados de ser despedidos, com “uma mão à frente e outra atrás” e, portanto, é uma forma que eu tenho de ajudar. O que é que veio a associação Pro Bono fazer? Veio introduzir grandes sociedades de advogados, e pequenas, mas essencialmente advogados seniores, advogados especialistas que fornecem o seu trabalho gratuitamente e sem vaidades. Isso é que é Pro Bono. 



# TUVA '23

## WALKING FESTIVAL



11-12 MARÇO **VILA FLOR**

29-30 ABRIL **MURÇA**

20-21 MAIO **CARRAZEDA DE ANSIÃES**

23-24 SETEMBRO **MIRANDELA**

07-08 OUTUBRO **ALIJÓ**

### PARQUE NATURAL REGIONAL DO VALE DO TUA



/parquevaletua



/parquenaturaldovaledotua



(+351) 278 201 430



parque.valetua.pt

Organizações:



MIRANDELA

MURÇA



Parceiros  
Institucionais:





## O poder do silêncio

Os introvertidos têm muito para dar às empresas e é a ciência que o diz. Mostramos-lhe aqui porque e como pode incluir pessoas com estas características no seu ambiente de trabalho.

Vivemos numa sociedade que “fala” em contínuo animada por um espaço público onde todas as pessoas podem participar. Quanto de tudo isto é verdadeira comunicação ou apenas mera expressão da própria voz é um assunto discutível, mas todos concordamos em associar a ideia dominante de sucesso à extroversão.

Friederike Fabritius é uma consultora de grandes empresas como a Google e a Deloitte e autora de best sellers que contacta anualmente com cerca de 200 mil executivos de todo o mundo. Defende que os empregadores devem olhar com mais atenção para os funcionários introvertidos, até porque trazem competências valiosas para o ambiente de trabalho.

Num artigo escrito recentemente para a NBC, a neurocientista enumera quatro dessas características, todas sustentadas por estudos científicos. Os introvertidos tendem a pensar mais e, além disso, a concentrar-se por períodos mais longos, uma vez que passam mais tempo sozinhos. Em geral, “introvertidos e extrovertidos são igualmente inteligentes, mas as estatísticas mostram que cerca de 70% das pessoas sobredotadas são introvertidas”, acrescenta. Por último, os introvertidos tendem a ser menos permeáveis a eventos externos e mais guiados pela “sua própria bússola moral”, o que os torna menos influenciáveis e propensos a sucumbir à pressão social.

Para a especialista, a diversidade nas empresas deve ter em conta a personalidade além de aspetos como o género, raça, orientação sexual, ou origem socioeconómica. “Há quatro químicos poderosos que moldam a nossa personalidade: dopamina, serotonina, estrogénio e testosterona. Todos os temos em níveis diferentes, a combinação deles em nós é a nossa assinatura neural”, refere num vídeo de apresentação de um dos seus livros no YouTube.

O problema é que durante muito tempo o mundo dos negócios valorizou apenas um tipo de assinatura neural: “testosterona alta e dopamina alta, pessoas altamente focadas, competitivas, que prosperam em stress”, o que excluiu outro tipo de personalidades.

Numa altura em que as empresas estão a perder grandes talentos, é preciso criar ambientes que se adaptem aos cérebros de todos. No artigo da NBC, Fabritius deixa dicas sobre como fazê-lo. Estimular o “brainstorm solitário”, uma vez que estudos sugerem que para maximizar a criatividade é importante deixar as pessoas gerarem ideias sozinhas antes de partilhá-las em grupo. Encurtar as reuniões e abdicar da ideia de que todos têm de participar sempre que estas se realizam. Outro aspeto importante é deixar ao critério das pessoas a decisão de como querem comunicar: ligar ou desligar as câmaras em reuniões online, por exemplo. Por fim, e para que todos se sintam incluídos, é importante proporcionar um ambiente de trabalho flexível onde haja espaço privado e silêncio para quem o desejar.

A percentagem de introvertidos americanos varia entre um terço e a metade dependendo dos estudos. Por isso, mesmo que não se seja um Harrison Ford ou uma J.K. Rowling, só para citar duas presenças habituais nas listas dos famosos introvertidos, todos concordaremos que não abraçar este tipo de personalidade é desperdiçar uma enorme quantidade de energia, talento e até de felicidade. 



# RM HUB: a academia pioneira de *Revenue Management* em Portugal

Foi em 2018 que Rudi Azevedo fundou a primeira, e única, academia de *Revenue Management* portuguesa. Chama-se RM HUB e acaba de se tornar uma entidade formadora certificada pela DGERT.

O *Revenue Management* (RM) é uma modalidade de gestão que surgiu nos anos 70, nas companhias de aviação norte americanas, e que tem transformado a forma de como a gestão é realizada e percebida. Segundo Rudi Azevedo, CEO da RM HUB, este conceito de gestão é bastante complexo e envolve uma quantidade de tecnologia assinalável, tornando-a mais difícil de entender e dominar. Como tal, só era implementada por grandes grupos internacionais e apenas estava acessível, no âmbito da formação de ensino, àqueles que tinham capacidade de investimento pessoal.

Resultante da sua vasta experiência, 20 anos a trabalhar em grandes empresas internacionais, Rudi Azevedo decidiu arriscar e unir formadores com percursos semelhantes, estreitar parcerias com empresas tecnológicas e implementar um sistema de preços acessíveis a todos. Criou, assim, a primeira e única academia de *Revenue Management* em Portugal.

Com um compromisso com os seus clientes, colaboradores e fornecedores e com um pacto com a resiliência, inovação e foco, a RM HUB, durante estes anos, tem vindo a ser reconhecida pelo mercado hoteleiro nacional e internacional. Foi em plena pandemia que tiveram mais “tempo de antena com os formandos” e foram sendo requisitados para “intervenções de RM em determinados hotéis”, como referiu o CEO. Os resultados das formações começaram a ser visíveis

de tal forma que começaram a gerir “alguns hotéis, tendo neste momento mais de 60 hotéis em consultoria e tendo já formado mais de 1000 pessoas”, explicou Rudi Azevedo.

Em janeiro de 2022, a RM HUB renovou a sua marca aumentando-a para três submarcas. A RM Academy, responsável pela formação na área do *Revenue Management* para empresas e particulares, desde formações à medida até formações para pequenos grupos, até 15 pessoas. A RM All-In-One na área da consultoria de gestão de RM que conta, neste momento, com mais de 60 hotéis na Europa. E, por fim, a RM Accelerate na área de consultoria de Vendas. Todo este trabalho é assente numa equipa de 16 profissionais especializados que têm, em média, dez a 15 anos de experiência, com uma grande disponibilidade para partilhar o seu conhecimento.

Um ano depois da renovação da marca, a empresa tornou-se numa entidade formadora certificada após ter recebido a certificação da Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT) com competência específica de gestão do Sistema de Certificação de Entidades Formadoras. Para o empresário, esta certificação é mais um incentivo ao plano delineado em 2018 e é “um forte indicador” de que estão a “trabalhar com os pressupostos corretos”. Por isso, conclui Rudi Azevedo, “o caminho que temos pela frente é agora ainda mais desafiante.”

WWW.RMHUB.PT



# Do extremo ocidental europeu ao país do sol nascente



Os portugueses chegaram ao Japão há 480 anos, tendo sido o primeiro povo europeu a fazê-lo. As relações comerciais e culturais começaram logo aí, muito antes das relações diplomáticas bilaterais entre os dois países terem sido formalizadas, apenas em meados do século XIX. Nesta entrevista ao Conselheiro da Embaixada do Japão em Portugal, Yasuhiro Mitsui, quisemos perceber como estão atualmente as relações entre o país mais ocidental da Europa e o país do sol nascente, no extremo oriente da Ásia.

**As relações diplomáticas bilaterais entre o Japão e Portugal foram estabelecidas, formalmente, em 1860. Mas sabemos que as boas relações entre os dois países são muito anteriores a essa data, e terão começado ainda no século XVI. Ao longo destes muitos anos de amizade e cooperação, que momentos nos pode destacar?**

No ano de 2023 assinalam-se os 480 anos da chegada dos portugueses à ilha de Tanegashima em 1543, dando início ao intercâmbio com os japoneses. Esse encontro em 1543 foi o primeiro contato entre os europeus e os japoneses. A interação entre os dois povos, depois desse encontro, deu origem a um período de trocas comerciais e culturais, com grande influência no contexto artístico, conhecimento documental, formas de pensar e religião, tendo florescido a cultura Nanban. A influência sentida pelo intercâmbio cultural nas línguas portuguesa e japonesa é um outro marco relevante – existem palavras japonesas oriundas da língua portuguesa tais como botão (ボタン) e pão (パン) etc.

**Quais são as áreas mais relevantes, atualmente, nas relações diplomáticas entre os dois países?**

O Oceano Indo-Pacífico, onde o Japão está localizado, é uma vasta região que se estende desde a Ásia-Pacífico até ao Oceano Índico, Médio

Oriente e África, e é também o núcleo da vitalidade global, que conta com a metade da população mundial. Ao mesmo tempo, por ser uma região em que se encontram diversos países com forças militares poderosas, e ocorrem ações que prejudiquem a ordem estável baseada no Estado de direito, o Japão é constantemente confrontado com várias ameaças à sua segurança. Aqui na Europa, por outro lado, o ambiente de segurança está também a tornar-se cada vez mais severo devido à situação na Ucrânia. Face à crescente incerteza na comunidade internacional, a segurança da Europa e do Indo-Pacífico é indissociável, e é, por isso, cada vez mais importante o reforço da cooperação no domínio da segurança com Portugal, país com quem o Japão partilha os valores fundamentais. Ademais, as relações na economia são também uma área importante, como será mencionado mais adiante.

**Portugal está integrado na União Europeia desde 1986, e muitos dos acordos são estabelecidos diretamente a esse nível. Neste contexto, e atendendo à pequena dimensão do nosso país, qual é a importância estratégica que Portugal pode ter para uma das maiores economias do mundo, como é a do Japão?**

O Japão é uma entidade económica

com um forte sector transformador. Nos últimos 20 anos, Portugal tem vindo a fornecer licenciados universitários de boa qualidade (especialmente em ciências e engenharia) e de língua inglesa, e os salários são ainda mais baixos do que na Europa Central, tornando-o num bom ambiente operacional para as empresas japonesas de produção. Além disso, o acesso ao mercado da UE faz com que valha a pena, tanto para as empresas manufatureiras como para as de serviços, correr um certo risco de entrar e operar no país, encarando-o como uma oportunidade.

**O povo japonês é conhecido pela sua tremenda organização, grande capacidade de trabalho e educação exemplar. Partindo destes pressupostos, é difícil para um japonês criar relações diplomáticas e empresariais com portugueses?**

De um modo geral, não parece ser assim tão difícil. Quando vivo e trabalho aqui com eles, posso ver que o povo português é relativamente trabalhador e sério entre os latinos na Europa. Por vezes, as coisas demoram muito tempo a avançar, mas isto é encarado como algo devido à "burocracia" que pode ser encontrada em todo o lado, pois é mais quando uns serviços públicos estão envolvidos, do que em situações puramente comerciais. 

# “A transparência no decorrer do negócio garante a sua eficácia”

A Algar Vila - AMI 431 foi fundada em 1986, no município de Tavira, e é hoje uma das agências imobiliárias mais antigas do Algarve. Confiança e honestidade são os valores chave para o sucesso e longevidade da empresa gerida por Patrícia Alexandre. É ela que nos revela as suas expectativas para 2023 no mercado algarvio.



Patrícia Alexandre, atual Sócia-Gerente da empresa, integrou o projeto em março de 2000. Conta que, quando ingressou no ramo imobiliário, nesse mesmo ano, o contacto com o cliente “era sempre via telefone/fax ou correio. É interessante comparar a forma como trabalhava há 23 anos e a realidade nos dias de hoje”.

Apesar de o mercado imobiliário ter sido sempre “muito fluante”, tanto nas características como nas tipologias, nos tempos que correm o padrão sofreu alterações. A contribuir para isto temos várias razões, nomeadamente a Pandemia que, segundo Patrícia Alexandre, “trouxe o cliente que quer o imóvel ‘chave na porta’ e bons espaços interiores e exteriores”. Está, também, o licenciamento camarário que, “infelizmente, não é eficaz na rapidez de resposta” e, ainda, resultante da Guerra, o aumento dos custos, que acaba por afastar o interesse do “cliente comprador em projetos de reconstrução ou nova construção”.

A Algar Vila conta com uma equipa em que os valores profissionais se regem pelos valores pessoais – integridade, confiança e honestidade. Desta feita, há clientes, sejam vendedores ou compradores, que procuram a empresa por

recomendação de outros clientes já fidelizados.

“Não somos um franchising, definimo-nos como uma empresa familiar e é dessa forma que guiamos o nosso negócio. O que, de certa forma, nos diferencia no mercado, pois temos uma abordagem mais próxima e não tão formal com o cliente que nos procura”.

De acordo com a Sócia-Gerente, os últimos dois anos foram o “boom imobiliário”. “Nunca tinha visto o mercado comportar-se desta forma”, afirma. Como já é habitual, o mercado apresentou sinais de acalmia nos meses de dezembro de 2022 e janeiro de 2023. Porém, apesar de a atual conjuntura económica enfrentar sérios problemas, o cliente comprador está a voltar ao mercado, mantendo o mesmo tipo de investimento. “Houve, efetivamente, um abrandamento do investimento, mas não ao ponto de prejudicar o nosso negócio”, sublinha.

Neste novo ano, as perspetivas para a Algar Vila são bastante positivas. Fatores como a localização, o clima, a segurança e o custo de vida cativam os investidores e fazem a zona de atuação da empresa ser “sempre muito procurada pelo cliente estrangeiro”.

[WWW.ALGARVILA.COM](http://WWW.ALGARVILA.COM)

## “B’Living é acreditar!”



A B’Living Real Estate é a mais recente marca Imobiliária de Braga. Está ainda a dar os primeiros passos, com a abertura da loja ao público em plena Avenida da Liberdade, bem no centro da cidade, mas são passos sólidos com a ousadia necessária, à imagem da sua fundadora. Raquel Almeida explica-nos que o “B” é de Braga, viver em Braga, mas também de acreditar (Believing). É essa energia contagiante que a empresária nos transmite nesta entrevista, enquanto nos explica a sua visão para triunfar num mercado tão competitivo.

**Quando é que a Raquel Almeida decidiu abrir a sua própria empresa, apostando neste competitivo mercado do imobiliário? E como foi o seu percurso profissional até chegar a este momento?**

Na verdade o sonho de ter um negócio próprio vem de longe, sempre tive uma postura muito empenhada e vestia a camisola de tal forma que por onde passava profissionalmente era como se o negócio fosse meu. Dado que tinha ideias muito próprias e uma visão única de estratégia empresarial, chegou um momento em que já não me identificava com o que me rodeava, apesar de gostar muito do que fazia. Durante 25 anos fui bancária, sempre na área comercial, em várias geografias, passei por várias áreas de negócio e funções, tendo sido a mais sólida na área do apoio financeiro a empresas. O setor era também muito competitivo e os objetivos eram para ser cumpridos e superados. Após decidir sair da Banca, recebi vários convites em diferentes setores, um deles foi para abrir uma agência imobiliária em franchising de uma marca bem implantada no mercado. Apesar de, na altura, me ter parecido o mais interessante, houve uma alteração estratégica

da marca que me fez recuar e percebi que ter a minha marca própria era o que me iria realizar o sonho de ter a minha própria empresa, com a minha própria visão e estratégia! Assim surgiu a B’Living Real Estate. B de Braga, mas “B’Living” (Believing) de acreditar também!

**A empresa foi fundada já em outubro, e daí para cá têm trabalhado antes mesmo da abertura da loja. Como é que têm corrido estes primeiros meses?**

Têm sido meses desafiadores a nível legal, a nível logístico, de recrutamento de pessoas, formação, e dos primeiros passos de angariação de imóveis. Como se deve imaginar, não foi fácil e foi preciso muita coragem, resiliência e determinação. A empresa foi criada fiscalmente em outubro mas a marca B’Living foi criada apenas no início de 2023.

O virar de página teve de ser rápido e em pouco mais de um mês da B’Living, temos já excelentes parcerias com Construtoras Imobiliárias, bastantes imóveis em prospeção, angariações de qualidade e começaram a entrar as primeiras vendas de imóveis.

Somos poucos ainda, mas temos feito milagres, muito fruto do empenho de cada um e do tratamento mais personalizado de cada cliente e de cada proprietário.

**A B'Living Real Estate está a dar os primeiros passos, com a abertura da loja ao público a realizar-se ainda este mês (fevereiro), na Avenida da Liberdade, bem no centro da cidade de Braga. É seguramente importante ficar tão bem localizada, numa zona nobre da cidade?**

Sem dúvida! A localização não poderia ser melhor, numa zona com tráfego de viaturas e pedonal enorme, onde os nossos imóveis têm uma visibilidade fantástica para centenas de pessoas que passam diariamente à nossa porta. Estamos próximos de tudo (Bancos, serviços, comércio, notários, loja do cidadão, padarias, supermercados...) e quem passa à porta já quer entrar! Para o nosso posicionamento mais personalizado este fator é muito importante, pois cada pessoa

para nós é importante e estarmos próximos das pessoas faz-nos compreender bem as suas motivações de compra, venda, ou investimento.

**Que vantagens vê em apostar numa marca própria? Mais autonomia e liberdade? Há também um risco maior?**

A principal vantagem é mesmo a liberdade de podermos construir algo com a nossa visão e valores próprios e ir adaptando a estratégia de acordo com o processo. O risco existe, mas quando acreditamos em nós, na nossa capacidade de fazer acontecer e na felicidade que isso nos dá, supera-se o medo do desconhecido. É como se o desconhecido já fosse conhecido, sabemos de alguma forma no que vai dar o nosso passo de ousadia. Sempre fui ousada e corajosa a nível profissional, e nada me faz mais feliz que poder ser eu própria e ter a minha liberdade de escolha e decisões.

**Quantas pessoas trabalham na B'Living? Como define o ambiente que se vive na equipa?**

Neste momento somos quatro pessoas. O processo de recomeço com marca própria ainda antes de abirmos com a marca anterior exigiu muita coragem e resiliência dos que ficaram comigo!

São os resistentes! Estou a recrutar mais duas pessoas para já, queremos ter as pessoas certas, com o perfil adequado para o nosso posicionamento e estratégia, que tenham ou comprem os nossos valores de profissionalismo, transparência, determinação, ética e serviço de qualidade. Sou muito grata pela equipa atual, todos trabalham em prol do que acreditam comigo, estão desde o início neste projeto que a certa altura foi uma "montanha russa" e querem continuar nele... fazem a diferença no projeto, na minha vida e eu na vida deles e isso é o melhor de tudo! O ambiente não poderia ser melhor.

**No vosso site pude ver imóveis em Braga, mas também em Famalicão e Barcelos. A vossa área de atuação principal será esta, ou seja, Braga e os concelhos do distrito mais próximos?**

Estaremos sempre onde houver clientes que nos deem oportunidade de satisfazer os seus desejos, sonhos ou necessidades... de vender, de comprar ou de investir... vamos atrás do imóvel certo para cada cliente comprador ou investidor após perceber as suas motivações e capacidade financeira e vamos atrás do investidor ou comprador para cada imóvel que angariamos de forma personalizada. A distância não nos impede, desde que tenhamos a capacidade de a gerir bem e de termos capacidade de resposta. Temos uma rede de contactos forte em

várias geografias e é natural que não nos dediquemos só a Braga.

**Nos últimos anos os preços dos imóveis têm crescido de forma consistente. Acredita que esta é uma tendência que se vai manter nos próximos meses, ou acha que poderão começar a estabilizar?**

Acredito que enquanto a procura de imóveis for superior à oferta, a tendência ainda se manterá.

Por outro lado, os custos de construção estão muito elevados, e a redução de preços é quase impraticável na obra nova. No entanto, os proprietários de imóveis usados para venda tenderão a ser mais flexíveis na negociação de preços, pois os preços não estão ajustados de facto para a grande parte da procura, de segmento médio, sem poder de compra e sem acesso ao crédito de taxas elevadas. Mas este ajuste, creio que será pequeno e demorará ainda algum tempo. O arrendamento tem vindo a ser mais procurado, o que também tem inflacionado as rendas.



**Como é que caracteriza o mercado imobiliário de Braga atualmente? Que tipo de imóveis são mais procurados?**

O que temos assistido neste nosso arranque é que os imóveis de segmento mais elevado continuam a ter procura, bem como os imóveis usados a "bom" preço para investidores. Existem muitos investidores que procuram imóveis usados para remodelar e vender depois, ou colocar no mercado do arrendamento. Em Braga há escassez de oferta de arrendamento, sobretudo com a chegada contínua de estrangeiros. A cidade tem sido o destino escolhido por muitos para viver e os imóveis que são colocados para arrendamento ficam ocupados em poucas horas! Do ponto de vista empresarial temos sido procurados por grandes marcas para abertura de novas lojas e espaços comerciais, havendo mais oferta.

**E como encara o futuro deste mercado? Com a sua B'living a começar acredita que seja com muita expectativa.**

Acreditamos e temos visto que há lugar para a nossa visão e posicionamento. O mercado é muito competitivo entre os vários *players*, mas há uma lacuna que podemos e temos vindo a preencher com um serviço de qualidade e mais personalizado. As parcerias que estamos já a desenvolver e a nossa abordagem ao mercado dão-nos a convicção de que continuaremos a ser bem sucedidos no que nos propomos... e depois temos várias áreas já em desenvolvimento que complementam a atividade de mediação imobiliária, como a intermediação de crédito, os seguros e os projetos para obras e remodelações. É um desafio constante mas estamos muito confiantes! B'Living é acreditar! 

# Lar Juvenil dos Carvalhos: 36 Anos a acolher e dar nova luz a jovens em risco



Assim que se chega ao Lar Juvenil dos Carvalhos percebe-se a organização e boa gestão que existe neste espaço. Jardins bem cuidados, instalações de excelente qualidade e tudo impecavelmente limpo e tratado. Fomos recebidos pelo Diretor Pedagógico, que nos fez uma visita guiada a toda a envolvente da instituição. Ficámos rapidamente a perceber que o Padre Marçal Pereira é o rosto e a alma do Lar, onde gerações de jovens recuperaram o seu direito a ser felizes.

*"é uma abordagem positiva e criativa aos problemas e dificuldades que surgem na vida... na busca honesta e no diálogo, com sabedoria e entusiasmo" (Papa Francisco aos Claretianos)*

**Padre Marçal Pereira, em que consiste o acolhimento residencial que proporcionam aqui no Lar Juvenil dos Carvalhos?**

O acolhimento residencial é uma medida de proteção destinada a todas as crianças e jovens que não podem permanecer em suas casas e através do qual se lhes proporciona um lugar de residência e convívio que corresponda à incumbência de uma adequada satisfação das necessidades de proteção, educação e desenvolvimento, incluindo as ações terapêuticas e de reabilitação consideradas necessárias.

**Pode descrever-nos as valências deste espaço onde nos encontramos? Em que contexto surge aqui a Fundação Claret?**

A Fundação Claret é o suporte jurídico do Lar Juvenil dos Carvalhos, que oferece aos jovens aqui acolhidos um edifício construído de raiz no ano de 2003. Cada grupo de jovens (idade ou ano escolar) vive a sua vida num espaço constituído por cinco quartos, sala de estar (convívio e televisão), gabinete técnico, sala de atividades, espaço de higiene e sala de jantar. Os quartos estão equipados com mesa de estudo e armário de arrumos. O edifício é uma bela peça de Arquitetura, sóbria e elegante, num espaço verdejante e juncado de árvores, arbustos e outras construções. A localização é de tal relevância, que oferece aos jovens a deslocação rápida para as diversas escolas e outras respostas. Proporciona proximidade de grupos desportivos, onde os jovens podem ser inseridos, assim como a participação em atividades em ginásios ou acompanhamento em centros de estudos. O Lar Juvenil oferece ainda aos jovens, nos seus espaços, campo de futebol, campo de voleibol, escola de música, casa do taco (bilhar snooker e ping-pong), karaté

e treino cognitivo de futebol. As diversas aprendizagens são motivo de desenvolvimento das capacidades dos jovens, onde podem aprender a confeccionar as suas refeições, tratamento de roupas, passar a ferro, limpeza dos espaços de habitação e participar nas atividades nos jardins...

**É notório, para qualquer pessoa que entre neste espaço, todo o trabalho aqui desenvolvido. Qual é a sua visão para o Lar, enquanto Diretor Pedagógico?**

A experiência da vida influenciou-me na visão das Instituições de solidariedade social e sempre promovi a elevação e dignidade dos espaços onde são acolhidos os jovens que carecem de apoio e ajuda. Quando iniciei neste campo a minha dedicação, sentia, através dos meios de comunicação social, que as Instituições quanto mais sujas e degradadas, eram o enlevo dos meios de comunicação social. Pugnei pela dignidade desta casa e muitos jovens que por aqui passaram são o grande sinal de vidas recuperadas.

O Lar Juvenil é um espaço para estabelecer uma relação educativa. A qualidade dos técnicos, a dinâmica dos elementos da ação educativa, a dedicação voluntária da equipa da Direção e outras artes que assumem as tarefas educativas, determinam com eficácia os programas de acolhimento residencial.

**Para fazer face a todos estes desafios necessitam, seguramente, de uma equipa especializada?**

Sim, claro, a equipa educativa conta com Psicólogos, Assistentes Sociais, Educador Social, Conselho Pedagógico e outros técnicos de entidades externas. Contamos com um elemento (Psicólogo) na Supervisão externa que permite estimular as potencialidades, analisar as dificuldades, ajudar na promoção e gestão de mudanças orientadas à melhoria da qualidade de intervenção, promovendo uma intervenção sistémica. O Acolhimento residencial deve tornar-se uma intervenção capaz de responder às necessidades do jovem, da



maneira mais rápida e efetiva.

Quando o jovem passa por famílias de adoção e rapidamente é entregue numa instituição em acolhimento, com dramas da família, com dramas da família de adoção e com dramas da instituição residencial... as famílias de acolhimento e de adoção devem ser bem informadas, preparadas para as situações do jovem a acolher, que muitas vezes estão descomandados. As experiências são de difícil leitura e acompanhamento. As teorias são políticas, enquanto a realidade humana é vida a viver... Situações de jovens com psicoses (perdendo o domínio e controlo) e neuroses (ansiedade, medo, etc.) que necessitam de terapias e acompanhamento individualizado.

#### **Falando ainda dos recursos humanos, recebem também estagiários nas áreas de Psicologia e Serviço Social?**

Sim, num âmbito maior e mais científico, acolhemos alunos universitários de diversas faculdades para a realização dos estágios para conclusão dos diversos cursos, nas áreas da Psicologia, Serviço Social e Educação Social, que partilham os conhecimentos e enriquecem os seus currículos.

#### **Como já referiu, estes jovens vêm de contextos muito difíceis. Sente que esta é a última oportunidade de encontrar um rumo para muitos deles, quando aqui chegam?**

Nos casos relacionados com o contexto familiar, as equipas técnicas acompanham a par e passo todas as situações "melindrosas", talvez de um acolhimento feito sem a sua devida preparação; as situações são deixadas por muito tempo ao desleixo e o tempo não perdoa e mata muitas vidas com direito a ser felizes, pelo facto de mentalidades que não evoluíram no conhecimento do acolhimento residencial. Quando tudo está perdido, pela droga, roubo, violência familiar, rejeição social, abandono escola, com problemas que teimam em subsistir, então é que se bate à porta das instituições.

Um milagre convida-nos a imaginar vidas sem problemas, a concentrar-se no futuro, tal como deseja o nosso coração, a

fazer valer a vida.

#### **E estamos a falar de um trabalho contínuo, que terá também as suas frustrações, porque não se mudam vidas de um dia para o outro.**

Os resultados de um acolhimento não são imediatos, de facto, porque o jovem não é preparado para viver em grupo e o grupo que encontra padece das mesmas situações, contudo com acompanhamento modificador, podem eliminar atitudes e violência. Muitos dos jovens que passaram pelo Lar Juvenil dos Carvalhos, estão hoje marcados pelos valores que os aconchegam a servir e viver na sociedade. Educar para os valores é uma forma de garantir o sucesso para a vida.

#### **São já muitos anos à frente desta instituição. Em jeito de conclusão o que lhe parece mais importante transmitir aos nossos leitores?**

O superior interesse da criança e do jovem, é um grito de todos os tempos e não pode ser um grito duma sociedade hipócrita; famílias desajustadas, adoções mal concertadas, acolhimentos não preparados e amadurecidos. O acolhimento deve ter um tempo razoável para produzir fruto para o equilíbrio da vida.

As atividades, as equipas, os apoios culturais, desportivos, a direção, as escolas, a saúde... vão proclamar o Belo da Vida e do acolhimento residencial.

Artistas destes 36 anos de orientação do Lar Juvenil dos Carvalhos, herdeiros de uma experiência vivida e envolvidos nas dificuldades de hoje, para defender o respeito pela vida, na dedicação ao serviço da dignidade dos jovens e da família. Os ritmos implementados para que cada educador seja desafiado para uma dinâmica que provoque encanto no desempenho das suas funções e brilhe nos olhos de todos o sucesso dos nossos jovens. Renascer na profundidade da verdade de cada pessoa.

A vontade é a grande força que valoriza o homem, forjada na frágua de Claret para aquecer o mundo. 

O ano de 2023 fica marcado pela comemoração do centenário de Eugénio de Andrade, um dos mais aclamados poetas portugueses. Para celebrar este marco, são várias as iniciativas de evocação, que englobam um congresso internacional, exposições, leituras e concertos.

## Cem anos de Eugénio de Andrade

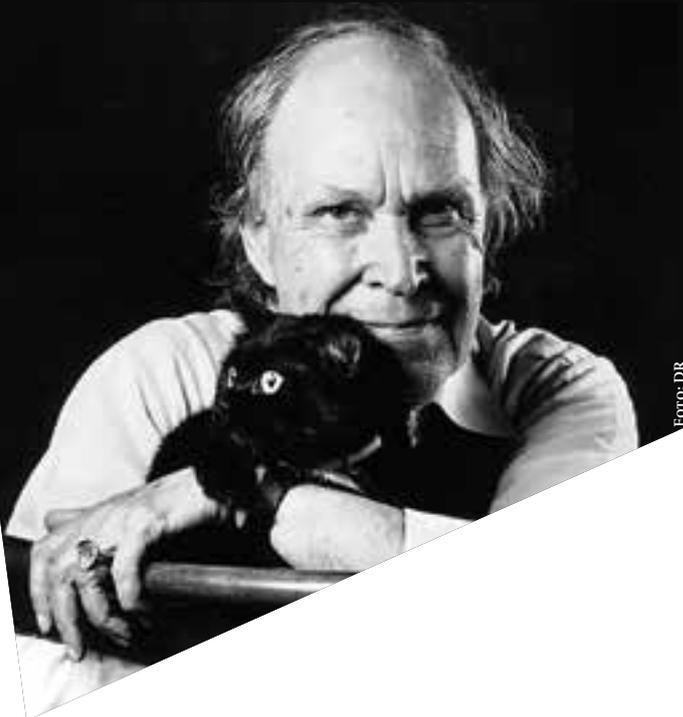


Foto: DR

Eugénio de Andrade, pseudónimo de José Fontinhas, nasceu a 19 de janeiro de 1923, na Póvoa de Atalaia, no Fundão. Em 1932 mudou-se para Lisboa, onde frequentou o Liceu Passos Manuel e a Escola Técnica Machado de Castro.

Já com um notável interesse pela leitura, em 1936, começou a escrever os seus primeiros versos. Passados três anos, publica o primeiro poema, “Narciso”. Em 1943 foi para Coimbra, onde esteve até 1946 a cumprir serviço militar. Em 1947 volta para Lisboa e passa a desempenhar a função de inspetor administrativo do Ministério da Saúde.

Apesar de o seu primeiro livro, “Adolescente”, ter sido editado em 1942, foi em 1948 que Eugénio de Andrade se revelou, com “As mãos e os Frutos”, a que se seguiria “Os Amantes sem Dinheiro”, em 1950. É neste mesmo ano que é transferido e passa a exercer o cargo no Porto.

A escrita esteve sempre presente ao longo da sua vida. Publicou mais de 20 livros de poesia, bem como obras em prosa e livros infantis. Participou, ainda, em antologias e traduziu livros de outros autores, sendo que, ele próprio é um dos poetas portugueses mais traduzidos.

Foi distinguido com vários prémios, dos quais se destacam, por exemplo, a atribuição do grau de Grande Oficial da Ordem de Sant’Iago da Espada, o Prémio Europeu de Poesia da Comunidade de Varchatz e o Prémio Camões. Morreu a 13 de junho de 2005, no Porto, com 82 anos.

Com vista a celebrar a vida e obra de Eugénio de Andrade, as cidades que o viram nascer e onde viveu mais tempo, Fundão e Porto, respetivamente, são as principais responsáveis por organizar as iniciativas de evocação desta data, que será assinalada ao longo do ano. No Porto, para além dos concertos e exposições que já se realizaram, haverá, ainda durante este ano, ciclos de leitura, percursos e um programa educativo.

O Fundão também dará palco a exposições, leituras, documentários, concertos, debates, arte urbana, projetos de criação artística e, ainda, a construção de raiz de uma “sala de leitura”, um espaço que será projetado pelo arquiteto Siza Vieira.

As homenagens estendem-se a outras zonas do país, como é o caso de Lisboa, onde têm sido feitas evocações ao poeta e se vai realizar, em outubro, um Congresso Internacional. Também em São João da Madeira vai decorrer, já em março, o Festival Poesia à Mesa, que será dedicado, exclusivamente, ao centenário de Eugénio de Andrade. 



*Serviços e Limpeza, Lda.*

**RUA CIDADE DO CABO, N.º 17**

**9050-047 FUNCHAL**

**TELM.: 965 761 897**

**LIMPAVIP@GMAIL.COM**

**FACEBOOK.COM/LIMPAVIP.SERVICOSDELIMPEZA**

# Zoomarine

Reabertura

09 Mar  
2023



zoomarine.pt

