



Corporate

magazine



MULHERES INSPIRADORAS:

Dia Internacional da Mulher

IMOBILIÁRIO:

As expectativas do setor

TURISMO:

Pilar vital da nossa
economia

**Regina Freitas, Médica
e Diretora clínica Medicser**
“Somos uma Família que cuida da Sua”

PIONEIROS NA DEFINIÇÃO
DA NOVA ESTABILIDADE
NO FUTURO DAS CARREIRAS
COMERCIAIS.



Brain
Power™

CONHECIMENTO
ESTABILIDADE
CONFIANÇA

www.brainpower.com.mt
[@brainpowermaster](https://www.instagram.com/brainpowermaster)



kw AREA MADEIRA
KELLERWILLIAMS

RUA DOS ILHÉUS Nº 6

9000-176 FUNCHAL, MADEIRA

TELF.: 962 997 838

E-MAIL: NATALINACORREIA@KWPORTUGAL.PT

FACEBOOK: [NATALINACORREIAKWAREAMADEIRA](https://www.facebook.com/NATALINACORREIAKWAREAMADEIRA)

INSTAGRAM: [NATALINACORREIA_KW](https://www.instagram.com/NATALINACORREIA_KW)

EDITORIAL

O bom senso e a moderação não têm tido muita saída nos últimos tempos, como se fossem conceitos “fora de moda”. É certo que a instabilidade que se vive atualmente, com a crise inflacionista, a guerra na Ucrânia, e o receio de novas falências no setor bancário não ajudam. Mas se há coisa de que a economia precisa é de estabilidade, e a economia não só números, gráficos e projeções. A Economia são as pessoas.

Todos nos lembramos bem da última crise, iniciada em 2008 com o “subprime” norte-americano, e que conduziu à entrada da “troika” em Portugal, em 2011, com o seu “programa de ajustamento”. Também nessa altura vários discursos inflamados contribuíram para um ambiente em que se chegou a gerar uma espécie de guerra geracional. Como se costuma dizer, “em casa onde não há pão...”

Atualmente vivemos também uma certa e talvez inesperada intranquilidade política interna. Em aparente resposta a perdas de popularidade, foram apresentadas medidas que têm gerado muita polémica, nomeadamente no âmbito do pacote da habitação. Não me cabe neste espaço tecer comentários sobre as medidas, mas não posso deixar de reparar nas expectativas que foram criadas e no ambiente conflituoso que se seguiu. Numa breve passagem pelas redes sociais, as quais se “incendeiam” facilmente, verificamos que há posições extremadas neste assunto, e que dificilmente levarão a qualquer consenso produtivo.

Pelo contrário, deparámo-nos com um consenso generalizado nos elogios ao empresário Rui Nabeiro, falecido este mês. Muitos destacaram a sua responsabilidade social, a sua capacidade exportadora, a defesa de um território raiano afastado dos grandes centros como é a sua terra, Campo Maior, e também a independência económica em relação ao Estado.

Essa independência económica é alcançada, em menor escala, por muitos empresários e profissionais liberais portugueses. Muitas pessoas, também elas com um rosto e uma história que, muitas vezes, se vêm na necessidade de pedir somente que “as deixem trabalhar”. Cansadas de lutarem contra a burocracia, contra a incerteza fiscal e legislativa, mas que não baixam os braços nem o podem fazer – é do seu trabalho que vivem, do seu investimento, da sua capacidade empreendedora.

No nosso trabalho, neste equilíbrio difícil entre dizer algo com relevância sem ferir suscetibilidades, a valorização dos nossos empresários e das nossas empresas está nos nossos princípios editoriais. Sabemos que ao fazê-lo estamos a defender a nossa economia e, volto a repeti-lo, a Economia são as pessoas! 

MULHERES INSPIRADORAS

4 REGINA FREITAS – MEDICSER

8 SANDRA SOARES – BRAINPOWER

MULHERES INSPIRADORAS NA MADEIRA

12 NATALINA CORREIA – KW AREA MADEIRA

14 CRISTINA ABREU – TECAMBIENTE

ENTREVISTA

15 BERTA CABRAL – SEC. REGIONAL TURISMO, MOBILIDADE E INFRAESTRUTURAS

MULHERES INSPIRADORAS NOS AÇORES

17 ROSA DART – PORTO PIM BAY

20 GORETI FREITAS – BEST ADVISORS

O MELHOR DO ATLÂNTICO – AÇORES

22 LANDESCAPE FURNAS

TURISMO

24 DARK SKY ALQUEVA

ENSINO

26 DFIS – UNIVERSIDADE DE AVEIRO

IMOBILIÁRIO

30 MIGUEL FARIA – IAD PORTUGAL

HISTÓRIAS À MESA

33 SAN GALLO RESTAURANTE

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, n.º. 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia **E-mail** geral@incorporateagency.pt **Site** www.incorporatemagazine.pt **Periodicidade** Mensal **Estatuto Editorial** Disponível em www.incorporatemagazine.pt **Impressão** Litográfis – Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 455204/19 N.º. **Registo** ERC 127355 março 2023



“Somos uma Família que cuida da Sua”

Regina Freitas, Médica e Diretora clínica Medicser

Com o sonho de ser médica “desde menina”, Regina Freitas deixou a ilha da Madeira para vir estudar para Lisboa. Hoje, com esse objetivo cumprido, é Médica de Família e Diretora Clínica da Medicser, em Alenquer. Apesar da Madeira ser o seu “porto seguro”, já se sente em casa na pequena vila às portas de Lisboa, onde foi muito bem recebida. É ali que a “Médica do Povo”, como a tratam carinhosamente, quer “permanecer e crescer”.

A Regina Freitas nasceu e cresceu na Madeira, é Médica Assistente de Medicina Geral e Familiar e Diretora Clínica da Medicser, em Alenquer. Para além da licenciatura e mestrado integrado em medicina, tem também uma licenciatura em enfermagem. Começo por pedir-lhe que nos fale um pouco de si e deste seu percurso académico e profissional.

A minha infância foi feliz com uns pais maravilhosos que sempre me apoiaram e ensinaram a ser quem sou. Não me levaram ao colo mas deram-me as ferramentas necessárias para criar asas e poder voar. Sempre gostei de estudar. Organizada, com objetivos definidos. Quando terminei o 12º ano, a opção era a faculdade de Medicina em Coimbra, onde já tinha primos a estudar, um apoio para quem ia sair pela primeira vez da zona de conforto logo aos 18 anos. Perante as condições, acabei por permanecer na ilha e frequentar a Escola Superior de enfermagem de São José de Cluny, onde terminei a licenciatura em enfermagem. Trabalhei dois anos como enfermeira no serviço de Pediatria do Hospital Central do Funchal, período durante o qual, de 15 em 15 dias, voava até Lisboa para frequentar a pós-graduação em dor crónica na Faculdade de Medicina da Universidade de Lisboa. Durante esta fase deu-se a reviravolta na minha vida, eu própria decidi que tinha de lutar pelo meu único objetivo, ser Médica. Foi então que decidi concorrer novamente à faculdade e entrei no curso de Medicina. Enfermagem naquele momento não me



motivava, contudo, hoje e passados 15 anos, estou feliz por ter concretizado o sonho, como também consigo perceber e aproveitar o conhecimento do meu primeiro curso, sendo um complemento extraordinário na minha prática clínica atual. Após terminar a faculdade, regressei à minha ilha, onde ainda exerci Medicina durante dois anos, mas a exigência de escolha de especialidade fez-me voltar a Lisboa, mais propriamente a Alenquer, para o internato de Medicina Geral e Familiar, e acabei por cá ficar, reiniciar a minha vida pessoal e profissional, desbravar terra, um novo mundo, um novo Eu, e construir algo que eu gostava, o meu "cantinho", a Medicser, o meu sonho. Neste último ano terminei também a pós-graduação em Medicina de Estética Avançada. Viver é a coisa mais rara do mundo, e não consigo apenas existir só porque sim. E, atualmente, confesso que descobri a minha paixão. Sou o que sou pela minha garra e atitude. E cumpro até ao fim a minha palavra!

.....

**“Viver é a coisa mais rara do mundo,
e não consigo apenas existir só porque sim”**

A vocação para a área da saúde parece natural, olhando para o seu percurso, tendo essa particularidade de acumular formação em enfermagem. Quando é que percebeu que queria ser médica?

Ser médica sempre foi o meu sonho de menina. Nunca quis ser bailarina, nem cantora, nem professora. A vontade de ajudar, de não querer ver nem sentir sofrimento, de apreciar um sorriso porque o que mais me apaixona são as pessoas, a relação estabelecida, e conseguir fazê-las sorrir de novo, fez-me acreditar em ser médica. Recordo-me que os meus brinquedos preferidos eram livros, canetas, mochilas, brincar ao faz de conta, contudo, teriam de ser brincadeiras onde eu seria a líder. Os meus pais sempre me descreveram como independente, autónoma, responsável e determinada. Gostava de estar perto dos adultos, não me identificava com crianças da minha idade, sempre muito observadora e muito curiosa onde tudo para mim era questionável. E, ao contrário do que se possa pensar, não tinha nenhum familiar que fosse médico, a minha família é humilde mas sempre me incutiram que aquilo que eu escolhesse ser "quando fosse crescida" era o fruto do meu trabalho e só iria depender de mim. Por isso, tinha mesmo de trabalhar arduamente.

A Regina Freitas tem muito orgulho nas suas raízes madeirenses. Foi difícil a decisão de deixar a ilha para vir estudar para o continente? O que foi mais desafiante nesse processo?

Confesso que foi muito difícil. A Madeira é o meu pequeno Paraíso, o meu porto seguro. Onde tudo está a distância de um pequeno piscar de olhos. O mar, o sol, a minha Família, amigos. Estava a trabalhar novamente no Hospital Central do Funchal, como médica, onde já tinha exercido enfermagem, estava bem integrada, excelentes colegas, o meu trabalho era valorizado. Mas temos de tomar decisões, a vida não é fácil, e abandonei o conforto de um lar, quer pessoal, quer profissional, e vim atrás do sonho de ser Médica de Família.

***Especialidades**

- Medicina Geral e Familiar
- Cardiologia
- Obstetrícia e Ginecologia
- Ortopedia
- Psiquiatria
- Nutrição
- Psicologia
- Terapia da Fala
- Medicina Estética
- Medicina complementar: Biomatismo, Coaching, Mesoterapia.
- Spa: Massagem de relaxamento e terapêutica; Drenagem Linfática.
- Ginásio e Aulas de Grupo



Considero que o mais interessante da vida é poder mudar e o meu desafio foi esse mesmo, poder transformar o meu percurso, focada no meu objetivo, comecei do zero, num lugar novo, sem conhecer ninguém, estava por minha conta e risco.

Os desafios são estimulantes para si? Como é que os encara à medida que se vai confrontando com eles na vida?

Sempre gostei de desafios com a consciência de que os únicos limites são aqueles que eu acreditava ter e pelos quais poderia lutar, sendo criativa e vivendo bem, feliz e fazendo quem me rodeia feliz. A minha vida não foi fácil, mas nada na vida é tão difícil que não possamos tornar mais fácil pelo modo como a encaramos, sabendo de antemão que apenas temos duas escolhas possíveis: sonhar ou sobreviver. Sempre fui sonhadora e oriento-me pela minha capacidade de sonhar e acreditar que será possível.

A Medicser é um projeto seu, criado de raiz à sua imagem, um “cantinho” que pretende partilhar com os seus utentes. De que forma é que esta visão pessoal se traduz na sua relação com os outros, e com os seus pacientes em particular?

Eu gosto de tudo personalizado. Estimo chegar a cada um de forma individual e única. Esforço-me para isso. Gosto que se sintam em “casa” e que uma relação prime pela confiança, respeito, alegria, e por aquele sorriso que tanto me caracteriza – sorrir e fazer sorrir. A minha prática é moldada de acordo



com as necessidades individuais de cada um. Todos gostam de exclusividade e de se sentirem especiais porque assim se sentem respeitados. A minha prática clínica não se resume a números. A minha diferença está na escuta e no acolhimento de cada um de forma única, e proponho-me a compreender cada qual como pessoa que pensa, sente e fala. A relação terapêutica é o vínculo de maior relevância na vida bio-psico-social, embora não seja uma tarefa fácil, é possível, pois é a caminhada a percorrer para desenvolver confiança, empatia, o respeito do utente, criando relações sociais saudáveis e duradouras.

“Não arriscar e pensar que nada conseguimos é mais grave do que tentar e errar. Sem erros não temos essência”

E porquê em Alenquer?

Boa pergunta, para a qual a resposta resume-se à distância ao aeroporto. Não conhecia Alenquer nem nunca tinha ouvido falar. Mas no momento da escolha da especialidade, apenas tive tempo de consultar o google maps, porque o centro de Lisboa estava fora de questão, e de acordo com as possibilidades de escolha na periferia da capital e distância ao aeroporto, Alenquer foi a minha opção. E assim foi, arrumei as minhas coisas e vim viver para cá. Fui muito bem recebida e acolhida, atualmente sinto Alenquer como a minha Terra onde desejo permanecer e crescer.

A clínica está muito bem localizada, com fáceis acessos. Que especialidades e serviços oferecem?

Somos um espaço renovado, simples, que proporciona um atendimento personalizado, acolhedor, familiar, indo ao

encontro das necessidades de quem nos procura, oferecendo um conjunto de especialidades que permitam a melhoria da qualidade de vida. *ver caixa

Quais são os valores e os princípios que orientam o seu trabalho e o de toda a equipa na Medicser?

Somos denominados de "clínica do Povo, a Médica do Povo". Pequenas expressões com enorme conotação positiva e orgulho. A nossa missão é saúde e bem-estar, é sorrisos, num espaço saudável, acolhedor e ambiente familiar. Protocolamos um serviço de excelência, para sermos uma referência e reconhecidos por bons resultados e diferenciação. Remete-nos para o profissionalismo, para a proximidade entre colegas, foco na pessoa que nos procura, empatia, qualidade no serviço, respeito e humildade, consistência e sobretudo espírito de ajuda.

Nas vossas redes sociais partilham frequentemente conselhos de saúde, física e psicológica. Resumidamente, há algum que queira deixar aos nossos leitores?

A mensagem que tentamos inculcar é a importância de viver em equilíbrio, cuidando da saúde antes da chegada da doença, prevenindo através da aquisição de mudanças de estilos de vida, da rotina anual, da nutrição, do exercício físico, tudo em prol da saúde física e mental. Sou apologista de uma nova e revolucionária abordagem terapêutica que restaura e mantém a saúde, através de uma medicina integrada, trabalhando em volta de uma perfeita sinergia entre a medicina convencional e não convencional, com o único intuito de facilitar a saúde na sua plenitude.

Que balanço faz deste primeiro ano e meio (sensivelmente) da sua clínica?

Posso afirmar que estou feliz e orgulhosa. Comecei num primeiro andar de um edifício com elevador no centro da vila de Alenquer, um pequeno consultório onde dava as minhas consultas. Mas a mensagem foi passando, os meus princípios e valores foram galgando, e comecei a ter colegas que me procuravam, manifestando interesse em trabalhar comigo por se identificarem com os meus valores. Comecei a ganhar tamanho e uma nova oportunidade surgiu, um novo espaço, mais amplo com melhores acessos, onde constituí uma Família, um grupo extraordinário, um equipa que lidero diariamente com o único objetivo: despertar a vontade de fazer e de sermos cada vez melhores. Juntos somos mais fortes. Unidos por objetivos. Trabalho em equipa onde reina a harmonização da organização e gestão. Uma equipa, onde todos são apenas Um. E a minha palavra de ordem é Gratidão! Sou grata a tudo e a todos que caminham comigo lado a lado.

A Medicser não tem sido só uma experiência mas um modo de Vida. Ser parte integrante deste espaço, desta Família, é muito mais do que vir a uma clínica, é um sorriso à entrada, uma dúvida esclarecida, uma sugestão e uma solução, um especial obrigado à Liliana Dias, a minha administrativa, o rosto que recebe todos aqueles que nos ligam ou visitam, a primeira palavra amiga, uma pessoa de enorme confiança, o elo de ligação da nossa equipa. Somos sem dúvida uma Família que cuida da Sua.

Para além da sólida formação e das competências técnicas e científicas, o que é para si ser uma boa médica?

Uma boa médica não é aquela que apenas trata porque estudou e tem conhecimento sobre as doenças. Atualmente, uma médica é muito mais que isso, é uma pessoa que além de escutar o doente, deve reunir características como experiência, competência, empatia, disponibilidade, clareza. Alguém que sabe trabalhar em cooperação com os membros da equipa e ser defensor proativo dos nossos doentes, mentores de outros profissionais de saúde e disponíveis para aprender com quem nos rodeia, independentemente da idade, da função ou do status. Estas características em conjunto com o ser médica de Medicina Geral e Familiar, a verdadeira médica assistente, com quem tudo começa e a quem tudo retorna. Somos o pilar do doente, os primeiros e principais gestores da saúde dos nossos doentes e famílias, com formação específica que abrange todas as áreas de especialidade, permitindo assim reconhecer, tratar e referenciar cada situação clínica do modo mais apropriado.

O que mais a apaixona na sua profissão?

A Medicina é entrega, é a minha paixão, é a minha missão. Onde eu me sinto realizada, uma vocação que oriento através do cuidar e do educar, como práticas indissociáveis, num exercício de empatia com o único compromisso que é o bem estar do utente.

*Aqueles que passam por nós
não são nós, não nos deixam sós
deixam um pouco de si
levam um pouco de nós.*



“A minha diferença está na escuta e no acolhimento de cada um de forma única”



“A minha palavra de ordem é Gratidão!
Sou grata a tudo e a todos que
caminham comigo lado a lado”

Tem alguma mensagem final que queira partilhar connosco para inspirar outras pessoas a alcançarem os seus sonhos?

Acreditar sempre. Por mais difícil que seja o percurso, desistir não é opção. Todos os obstáculos são apenas degraus que enfrentamos e nos tornam mais fortes. Os obstáculos apenas surgem porque somos capazes de os solucionar, o segredo é aprender com eles e ficarmos mais conscientes do que realmente desejamos e quem desejamos ser. Para isso devemos organizar os nossos sonhos, fazer uma lista, criar uma sucessão mental de objetivos, definir o que queremos e delinear o nosso caminho.

Não desista. Não arranje desculpas. Não deixe nada por fazer. Porque não arriscar e pensar que nada conseguimos é mais grave do que tentar e errar. Sem erros não temos essência.

Todos os dias estamos mais perto de alcançar algo novo, todos os dias são bons para dar um passo em frente, todos os dias temos a oportunidade de reestruturar o nosso caminho e redefinir estratégias. Sê feliz, e vive cada dia como se fosse o último da tua vida. 

WWW.FACEBOOK.COM/MEDICSER.SAUDE



“A Brain Power é pioneira na definição da nova estabilidade no futuro das carreiras comerciais”

Sandra Soares, CEO Brain Power

.....

Dar estabilidade laboral a quem não a tem é o grande desígnio da Brain Power. A empresa estabelece relações contratuais com profissionais independentes, que prestam serviços a outras empresas, mas com mais direitos e garantias. Fortemente vocacionada para a área comercial, trabalham sobretudo com consultores imobiliários. Sandra Soares, CEO da empresa, é a ideóloga e criadora deste conceito e explica-nos como tudo funciona.

“O futuro é estável” é a mensagem que nos recebe no vosso website. É uma mensagem que causa bastante impacto, sobretudo nos tempos que correm onde a instabilidade parece imperar. Como é que a Brain Power traz estabilidade neste contexto de incerteza?

É com o mote de responder a esta necessidade urgente de mais direitos, mais garantias e mais estabilidade dos profissionais cuja atividade seria primordialmente independente que surge o sonho e a missão da Brain Power. Conosco os trabalhadores independentes têm a possibilidade de trabalhar por conta de outrem dentro do seu setor de atividade, sem a necessidade de abandonarem a área que os apaixona em busca de mais segurança e estabilidade profissional. A Brain Power estabelece uma relação contratual com estes trabalhadores, de forma a que estes tenham acesso às mesmas liberdades e garantias que os outros profissionais que trabalham por conta de outrem. Com o nosso modelo de negócio único e inovador, oferecemos a

segurança, a solidez, a previsibilidade e um maior equilíbrio profissional que os trabalhadores procuram. A Brain Power é pioneira na definição da nova estabilidade no futuro das carreiras comerciais.

Estabilidade, conhecimento, confiança. São estas as palavras-chave da empresa?

Sem dúvida que estes são os valores que nos definem. O conhecimento, porque estudamos ao pormenor cada contexto laboral em que operamos e partilhamos essa inovação com os nossos clientes e colaboradores. A estabilidade, uma vez que o nosso modelo de negócio oferece condições previsíveis, adequadas, sólidas e personalizadas, de acordo com as necessidades de negócio de cada colaborador e cliente. A confiança, porque cada um dos nossos projetos tem para nós uma dimensão fundamentalmente humana – as pessoas não são números nem estatísticas, são dignas e merecedoras de direitos e da nossa mais cuidada atenção.

A Brain Power é uma marca especializada no desenvolvimento, gestão e outsourcing de profissionais independentes. O que se entende por outsourcing de carreiras de Consultoria Comercial?

A Brain Power recruta, dá formação inicial, contínua e de especialização de forma a garantir que os nossos consultores possam prestar um serviço adequado e de acordo com os objetivos dos nossos clientes. Outsourcing é a colaboração desses nossos consultores no desenvolvimento de projetos de consultoria comercial junto dos nossos clientes de forma a que estes últimos possam crescer, quer em qualidade quer em volume de faturação.

Este vosso modelo tem algum prazo ou podemos dizer que é um processo constante?

O processo é constante, mutável e adaptável à realidade laboral do dia a dia. A forte capacidade de adaptação e a progressiva inovação do modelo Brain Power garante a longevidade do nosso negócio e, acima de tudo, a estabilidade e segurança profissional que pretendemos trazer para os trabalhadores independentes. Aliás, o crescimento que a nossa faturação anual tem registado nos últimos três anos, em que quase duplicámos o valor de faturação, registando uma taxa de crescimento de 95,43%, mesmo tendo atravessado o período pandémico, é uma das maiores provas de que o modelo Brain Power é cada vez mais necessário no mercado de trabalho de hoje e do futuro. Ainda, algumas empresas da nossa rede estão no top 5% melhores PMEs de Portugal, através da certificação da Scoring, o que comprova a nossa excelência e solidez na gestão operacional e financeira, motivo de orgulho para toda a equipa Brain Power.

De que áreas recebem mais profissionais?

Cerca de 90% dos profissionais que nos procuram e que trabalham connosco pertencem ao ramo imobiliário, contudo, também trabalhamos com profissionais como motoristas de transporte privado como a Uber, profissionais ligados à área da saúde, a energias renováveis, cabeleireiros, esteticistas, personal trainers, designers, solicitadores, profissionais da área do entretenimento, entre outros. No fundo, qualquer profissional prestador de serviços que exerça uma atividade como trabalhador independente, pode

estabelecer uma parceria connosco e adquirir mais direitos e garantias laborais.

A Brain Power surgiu em Portugal em 2016 e conta já com dez franquias no país. Como se deu este crescimento em tão pouco tempo? Portugal foi recetivo a este tipo de serviços?

Portugal, bem como Malta e até Espanha e Itália, entre outros, são extremamente recetivos a modelos como o nosso. É importante, em todos os países europeus, que de uma vez por todas os consultores comerciais tenham direitos. Apesar da sua atividade ser classificada como independente, a verdade é que a complexidade fiscal (principalmente no nosso país) faz com que muitos consultores comerciais acabem por desistir do seu sonho e da possibilidade de terem uma boa remuneração, face à complexidade dos sistemas. Dessa forma, a Brain Power oferece um serviço completo aos consultores comerciais, onde eles não têm de se preocupar com mais nada que não seja aprender e estar focado no seu trabalho, evidentemente que tudo isto promove uma adesão crescente.

O que distingue a Brain Power das suas concorrentes, tanto em Portugal como nos restantes países onde atua?

Quando afirmamos que o modelo Brain Power é único é por que ele o é de facto, o que faz com que não possamos considerar que temos concorrência direta, pois não existe nada igual a nós, nem nacional, nem internacionalmente. Obviamente que existem empresas que, vendo o nosso sucesso e a mais-valia que a nossa empresa traz para o mercado, desenvolveram organizações tendo por inspiração o modelo Brain Power, o que nos faz sentir lisonjeados, pois é sinal que olham para nós como um caso de sucesso e um exemplo a seguir e também são uma motivação para continuarmos a inovar e a sermos únicos.

Contudo, não há nenhum concorrente que consiga oferecer a clientes e a colaboradores propostas de parcerias tão personalizadas. A nossa experiência, conhecimento e domínio das questões burocráticas, administrativas e legislativas do mercado é ímpar e é muito difícil de superar, mas é esta nossa característica, aliada à nossa atenção detalhada para com cada pessoa que constitui a nossa maior vantagem competitiva que nos posiciona de forma única e





isolada no mercado.

Como é constituída a equipa da Brain Power?

A nossa equipa é um conjunto diverso de profissionais de excelência, unidos e unidas por este propósito comum: dar respostas personalizadas, atentas e inovadoras aos desafios do mercado laboral. Assim, de forma a garantir que prestamos o nosso melhor serviço, a equipa Brain Power divide-se pelos seguintes departamentos, cada um com funções bem determinadas: Administração, Contabilidade, Recursos Humanos, Formação, Pagamentos, Recibos de Vencimento, Apoio ao Cliente, Arquivo, IT, Marketing e Receção. Aliado a toda esta organização e rigor dos membros da nossa equipa, também apostamos num programa interno de formação contínua com o objetivo de potenciar as capacidades e a performance individual e coletiva de toda a equipa Brain Power. Para além disso, faz parte do ADN da Brain Power reconhecer a competência e a dedicação que os membros da nossa equipa e restantes colaboradores têm para com a organização e, por isso, fazemos questão que os salários reflitam este compromisso e este agradecimento, bem como a preocupação pelo bem-estar e motivação de todos. Acreditamos que o sucesso se constrói em conjunto e não de forma individual e solitária e é assim que garantimos a melhor prestação dos nossos serviços e a longevidade do nosso negócio.

Falando agora sobre a Sandra Soares mais em particular, como foi o seu percurso até entrar neste ramo e chegar a CEO da Brain Power?

A minha formação académica está ligada às áreas do Marketing, Comunicação, Relações-Públicas e ainda em Mentoring. Posteriormente, a minha vida profissional e os desafios, necessidades e barreiras que lá encontrei foram o que me deram o alento e a vontade de querer trazer algo para o mercado que solucionasse estes diversos obstáculos, não só a mim, mas a todos os que estivessem numa situação idêntica, pois não queria desistir dos meus sonhos profissionais só por causa da falta de direitos e de estabilidade que o mercado me oferecia. Construí uma carreira na área da consultoria comercial onde senti na pele os medos, a falta de direitos e de garantias, as dificuldades, as barreiras e a complexidade fiscal que estes profissionais enfrentam todos os dias, o que me deu um conhecimento exaustivo do mercado e das fragilidades do mesmo. Também

exerci na área da formação, o que me deu a oportunidade de perceber a importância que esta tem na progressão das carreiras, no aperfeiçoamento e motivação dos profissionais e na inovação, bem como percebi as lacunas formativas que a maioria das empresas em Portugal tem.

Conto também com um percurso ligado à gestão de empresas onde ganhei uma compreensão maior pelas pessoas e a importância de olhar para uma equipa, não só pelos resultados que obtém, mas também pelas pessoas que são e o que acrescentam individualmente à empresa. Foi perante este meu percurso profissional e devido a todo o conhecimento e experiência que adquiri e às adversidades que enfrentei que idealizei, desenhei e implementei o modelo Brain Power, para que mais nenhum consultor comercial se sentisse obrigado a desistir da sua carreira de sonho por falta de estabilidade, direitos e garantias do mercado de trabalho.

Como se descreve enquanto líder de uma empresa da dimensão da Brain Power? Que características vê como sendo imprescindíveis para essa função?

Para mim, líder é aquele que, além de coordenar, também sabe fazer e inspira os outros a trabalharem para serem a sua melhor versão. Além disso, o meu foco e o meu propósito são as pessoas, não são os resultados, pois sem as pessoas que fazem parte da minha equipa eu até poderia ter uma excelente ideia de negócio, mas não a conseguiria colocar em prática e chegar ao patamar onde a Brain Power está se não fossem também essas pessoas. Enquanto líder, eu tento analisar o potencial individual de cada um e perceber o que essa pessoa pode acrescentar à equipa e o que é que a equipa pode acrescentar a ela.

Como se visualiza a si e à Brain Power daqui a dez anos?

No momento de incerteza económica, política, social e financeira que o país e o mundo enfrentam é difícil projetarmos e colocarmos objetivos a tão longo prazo. Contudo, acredito que o modelo Brain Power continuará a fazer sentido e a ser necessário no mercado de trabalho para a melhoria das condições laborais de diversos profissionais. Por isso, vejo-me a continuar este meu legado e gostava que a Brain Power daqui a dez anos tivesse uma rede de mais de 30 mil consultores, estarmos a trabalhar com mais de cinco países na Europa, que conquistássemos uma carteira com cerca de dez mil clientes nacionais e internacionais e que em 2033 faturássemos 250 milhões de euros. 



Um espaço irreverente e com alma própria

CAIS B
PETISCARIA

Rita Godinho Martins é a jovem proprietária do CAIS B Petiscaria, um estabelecimento irreverente, jovem e com alma própria. Localizado na freguesia de Alpendorada Várzea e Torrão, em Marco de Canaveses, o espaço conta com uma vista deslumbrante sobre o Rio Douro e com a praia fluvial de Bitetos na sua margem.

Aos 18 anos, Rita Godinho Martins estudava no curso de Artes, na escola Soares do Reis no Porto, quando decidiu mudar de área para seguir algo que a fascinava, “a culinária”. Após ingressar no curso de cozinha, estagiou e trabalhou no grupo Caféina. Mais tarde, entrou na universidade de forma a aprofundar os estudos na área e optou por estagiar, e trabalhar, no restaurante gastronómico do Hotel Yeatman.

O sonho de ter um espaço de restauração já vinha desde que era pequena e, depois da sua experiência no grupo Caféina, soube exatamente que era por esse caminho que queria ir. De malas e bagagens regressou à terra onde cresceu e surgiu a oportunidade sem a ter procurado, “não havia margem para dúvida de que era o sítio ideal”, refere Rita Martins descrevendo o local como “O tal”.

A sua mãe passou-lhe a vontade e o sonho de criar um restaurante e tem, também por isso, um papel importante no projeto. “Devo agradecer-lhe porque se manteve sempre ao meu lado como pilar fundamental”, comenta.

Assim surgiu o CAIS B petiscaria, com um ambiente tranquilo e animado,



onde se pretende que os clientes se sintam confortáveis para poderem desfrutar de um bom momento de convívio. No local pode experimentar as diversas especialidades da casa como as Tiras de Frango em Panko com Molho Sweet Chilli, as Sêmeas Pretas Recheadas, o Pica Pau com Pickles Caseiros, o Tataki de Salmão e os Ovos Rotos de Chouriço Espanhol e Maionese Fumada. “Os nossos pratos têm todos a nossa assinatura e

neles vem impresso muita pesquisa, estudo, técnica, muito resumo de várias viagens feitas de maneira a tornar todos os petiscos diferentes, quer seja na sua aparência como no seu sabor” descreve Rita Godinho Martins. A proprietária e chefe recomenda ainda as tábuas de enchidos e queijos para acompanhar um bom vinho, de preferência, do Douro. Mas a garrafeira está recheada de vinhos de várias regiões para agradar a todos os gostos como o Dão, Trás-os-Montes, Alentejo, entre outros.

Para o futuro do seu Cais B, Rita Martins espera que este continue a crescer e a destacar-se. Mesmo que o percurso como empresária, até agora, “não tenha sido fácil” e que haja ainda “um longo caminho a percorrer até que o mundo aceite que as mulheres podem e devem ter cargos de chefia com a mesma responsabilidade que dão aos homens”, o seu otimismo é baseado na confiança que tem nas suas competências. Pretende quebrar a ideia de que “um espaço de restauração apenas serve para comer e beber”, e conclui com uma segurança - “sabemos onde queremos estar e caminhamos diariamente para isso”. 

WWW.FACEBOOK.COM/CAISBPETISCARIA | WWW.INSTAGRAM.COM/CAISBPETISCARIA



**“O mais importante
nesta profissão,
e na vida,
é conhecermo-nos”**

Num testemunho sincero e generoso, Natalina Correia fala-nos de si, do seu percurso e da profissão que abraçou nos últimos seis anos. A consultora imobiliária partilha connosco as suas reflexões sobre a dureza de um caminho que, embora bem sucedido, teve muitos momentos de insegurança. Uma visão lúcida e desempoeirada desta “viagem fascinante” do que é “perceber qual a razão de andar por cá”.

Quem é a Natalina?

O que a maioria das pessoas conhece sobre mim é que tirei Licenciatura em Línguas e Relações Internacionais na Faculdade de Letras do Porto e fiz Minor em Estudos Europeus em Maastricht. O que a maioria das pessoas não conhece é que aos dezoito anos emigrei para Inglaterra de forma a poder poupar para pagar a faculdade.

O que a maioria das pessoas sabe é que trabalho no Ramo Imobiliário há seis anos, que constituí a Equipa Tribo no terceiro ano, em plena pandemia, e que sou uma consultora de referência nesta indústria. O que a maioria das pessoas não vê é que durante os primeiros três anos trabalhava entre doze a catorze horas diárias e que esta caminhada tem sido uma montanha russa de emoções, nomeadamente ter estado bem próxima de uma depressão que levou a uma crise de identidade enorme. Coloquei tudo em causa. As minhas crenças, os meus valores, a forma como olhava para mim e para o mundo, tudo.

**“Hoje sei quais são os
meus talentos e quais são
os meus desafios e uso isso
da melhor forma possível”**

O que a maioria das pessoas vê é uma Natalina empreendedora, com assistente administrativa, que criou uma Equipa. O que a maioria das pessoas não vê é que por detrás desse passo estava uma menina cheia de medo. Medo de falhar, de errar, de desiludir. De não conseguir ser um exemplo, uma líder. Que a verdadeira razão por trás da decisão de recrutar uma assistente não era faturar mais, nunca foi, mas sim libertar espaço para me poder conhecer. Sair do piloto automático e poder parar, ouvir-me. A Alexandra nunca foi uma assistente, a Alexandra foi a pessoa que me permitiu encontrar-me, curar-me.

O que a maioria das pessoas vê é que a Natalina é uma mulher confiante e segura de si. Com um grande poder

de persuasão e influência, nos negócios e na vida. O que a maioria das pessoas não sabe é que na verdade tenho que trabalhar na minha autoestima todos os dias. Que por vezes ainda acredito que sou aquela menina do campo, pobre e insegura e sem moral para trabalhar com clientes milionários. As pessoas não vêm a quantidade de livros que leio sobre mindset, comportamento humano e neurociências.

O que a maioria das pessoas conhece é esta Natalina guerreira, destemida, aventureira que quando toma uma decisão não há nada nem ninguém que a possam abalar e que passa esta imagem de durona.

O que a maioria das pessoas não conhece é que por trás dessa guerreira há uma menina ainda a tentar encontrar a sua voz, a reconectar com a sua essência, com a sua verdade.

O que é que esta profissão e a KW lhe ensinaram?

Considero a profissão de consultor imobiliário das mais desafiantes que existem e poderia ficar eternamente a falar sobre isso. Vou simplesmente limitar-me a partilhar que esta profissão obrigou-me a crescer em todos os sentidos. A tornar-me mais confiante, mais resiliente, a lidar com a rejeição, a gerir emoções, a ter compaixão, a perdoar, a aceitar que somos todos diferentes e procuramos coisas diferentes. A cair e a levantar rápido. A lidar com a desilusão, com a traição, com a falta de compromisso, falta de profissionalismo. Ser consultora imobiliária fez-me querer ser líder, ser um exemplo, aprender a ouvir a opinião dos outros primeiro. Ensinou-me que quando somos líderes, a prioridade são as necessidades do outro, as nossas vêm por último, já dizia o Simon Sinek no seu livro *Leaders Eat Last*.

Levo imensas aprendizagens, suficientes para escrever um livro, mas acima de tudo, a KW fez-me ver a importância de saber o meu “Big Why”, o meu propósito. Não tinha noção da grandiosidade deste conceito quando o ouvi pela primeira vez em 2018 nem o papel que iria representar na minha vida. Desde então essa tem sido a minha obsessão: perceber qual a razão de andar por cá, e tem sido uma viagem fascinante.

E acha já descobriu qual o seu propósito?

Sim e Não. Esta é uma questão que não tem uma resposta simples, basta termos em consideração que foi alvo de pesquisa de vidas inteiras de alguns dos maiores cientistas da história. Eu se calhar vou continuar esta procura eternamente. O que eu me fui apercebendo é que nesta área, onde se lida muito com pessoas e com muito dinheiro, foca-se muito pouco nas pessoas e muito no dinheiro. Fala-se muito que esta indústria é uma indústria de pessoas para pessoas, mas na realidade e infelizmente, não é bem assim.

Penso que o meu próximo projeto passará por trazer uma abordagem diferente ao mundo das vendas. Trazer esta consciência aos profissionais do setor imobiliário e a outros onde o foco é a venda, de que enquanto o foco forem os números, o sucesso será sempre muito limitado e pouco satisfatório. Pode ser compensador a curto-prazo, mas a verdade é que somos todos criados e munidos por esta necessidade de servir o outro. Não é por acaso que conhecemos imensas histórias de alguns dos maiores milionários da história que se aperceberam que mesmo possuindo todo aquele dinheiro, isso não os tornava mais felizes.



No fim de 2020, o meu melhor ano de sempre, tinha feito mais dinheiro do que algum dia pensava ser possível, e cada vez que recebia uma nova comissão, fosse de cinco mil euros ou de vinte, a sensação que eu sentia era sempre a mesma: vazio. Estava completamente apática, receber mais dinheiro não me estava a tornar mais feliz, muito pelo contrário. Não tinha tempo para fazer as coisas que gosto, para estar com as pessoas com quem gostava de estar nem para parar e processar os dias que passavam. Foi aí que decidi parar e reavaliar o que estava a acontecer e porquê.

Hoje tenho uma visão completamente diferente perante esta profissão, realmente focada nas pessoas e no valor que posso acrescentar, agora com um conhecimento muito mais aprofundado sobre mim, sobre o valor que acrescento aos meus clientes e a tudo a que me dedico. Hoje sei quais são os meus talentos e quais são os meus desafios e uso isso da melhor forma possível. Hoje tenho tempo para fazer tudo o que gosto, estar com as pessoas que gosto e trabalhar única e exclusivamente com as pessoas que gosto de trabalhar.

Se pudesse dar um conselho aos seus colegas de profissão, após essa caminhada, qual seria?

O mais importante nesta profissão, e na vida, é conhecermos. Conheço tantas pessoas que são experts em vendas, em técnicas de fecho, em angariar, em fazer dinheiro. Mas depois quando se fala em inteligência emocional, valores, integridade, vulnerabilidade, sonhos, compaixão, servir, crescer, ficamos a falar sozinhos. Quando nos conhecemos um pouco melhor, a nossa vida muda, sempre para melhor. Convido todas as pessoas que se sentem a viver no piloto automático a pararem um pouco e observarem que pensamentos surgem com frequência, o que lhes está a dizer o seu corpo, como está o sono e o que lhe dizem as pessoas à sua volta. Por vezes estamos tão embrenhados nesta roda da vida que nos esquecemos de que cá dentro temos todas as respostas, se ao menos nos permitirmos parar. 



A visão integrada de sustentabilidade da TecAmbiente

Com uma vasta carreira nas áreas da Biologia e Turismo Sustentável, Cristina Abreu lidera a TecAmbiente numa missão de ajudar empresas de todos os setores a alcançar tanto os seus objetivos de crescimento empresarial como os de proteção do meio ambiente e promoção da sustentabilidade. A empresa adota uma abordagem personalizada e esforça-se para integrar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas em todas as suas atividades.

Com uma equipa altamente qualificada e uma rede de parceiros internacionais, a TecAmbiente, empresa de consultoria e assessoria nas áreas do ambiente, turismo e sustentabilidade, fundada em 2003, tem como objetivo principal oferecer soluções personalizadas e de alta qualidade aos seus clientes. Com uma visão voltada para a sustentabilidade ambiental, social e económica, a “empresa familiar” acredita que é sempre possível “fazer mais e melhor em todas as dimensões da sustentabilidade”.

A empresa sediada no Funchal oferece uma ampla variedade de serviços de consultoria e assessoria ambiental - planeamento e gestão ambiental, a conservação e monitorização da biodiversidade, a avaliação do impacto ambiental e a avaliação ambiental estratégica, bem como a capacitação e formação das instituições e dos seus recursos humanos. Além disso, a TecAmbiente possui experiência em turismo sustentável, oferecendo serviços como desenho de produtos e outros que agregam valor à experiência turística, certificação em sustentabilidade e formação e capacitação para profissionais do turismo na área da sustentabilidade e no planeamento turístico territorial.



A empresa desenvolveu, também, um referencial de certificação chamado “Ético for Sustainability”, uma marca registada portuguesa que integra a lista de iniciativas do Tourism4SDGs da Organização Mundial de Turismo. Este certificado pode ser aplicado não só ao setor do turismo, mas também a muitas outras áreas de atividade económica, tendo o intuito de ajudar as organizações na adoção de estratégias sustentáveis e “melhorar a sua performance e competitividade empresarial através de práticas transparentes”.

De acordo com a CEO da TecAmbiente, as empresas do setor de turismo, incluindo hotéis e empresas

de animação turística, são as primeiras a procurar estes serviços. No entanto, há uma crescente sensibilização em outros setores para a implementação de boas práticas sustentáveis, incluindo na educação, saúde, bem-estar e gestão de recursos humanos. De modo a assegurar o compromisso para com os seus clientes de procurar constantemente soluções adequadas aos seus desafios específicos, com elevados padrões de responsabilidade, ética e excelência, a TecAmbiente agrega aos seus serviços, o investimento na formação e capacitação da sua equipa e dos clientes, bem como nas novas tecnologias e em parcerias estratégicas. Com essas estratégias, a empresa tem conseguido aliar o alcance dos objetivos de crescimento empresarial à promoção da sustentabilidade e da proteção do meio ambiente, colaborando para um futuro mais justo e equilibrado para todos.

Para finalizar, Cristina Abreu garante que este trabalho tem-se mostrado muito gratificante tanto a nível profissional como pessoal, contribuindo para o seu crescimento e para a necessidade que tem de “aprender, cada dia, nas mais variadas áreas do conhecimento, associando as áreas da gestão com a Biologia”.



“Temos um contexto único e muito favorável para qualquer viajante à procura da experiência de uma vida.”

Berta Cabral, Secretária Regional do Turismo, Mobilidade e Infraestruturas dos Açores

Depois de 2022 ter sido o melhor ano de sempre para o Turismo nos Açores, os primeiros indicadores mostram que 2023 poderá ser ainda melhor. Para além da natureza e das paisagens maravilhosas do arquipélago, quisemos perceber o que está a ser feito para que estes números sejam alcançados. Para isso, entrevistámos a Secretária Regional do Turismo, Mobilidade e Infraestruturas, Berta Cabral, que não tem dúvidas em afirmar que os “Açores são o destino da atualidade, o must visit nacional do momento.”

Foi deputada na Assembleia da República e vice-presidente do grupo parlamentar do PSD. Antes já tinha assumido a presidência da Câmara de Ponta Delgada. Em 2013 tornou-se mesmo a primeira mulher a desempenhar as funções de Secretária de Estado Adjunta e da Defesa Nacional, tendo sido também a primeira mulher líder do PSD Açores. Depois de uma longa carreira política de grande notoriedade, o que significou para si assumir este cargo de Secretária Regional do Turismo, Mobilidade e Infraestruturas dos Açores?

É mais uma missão ao serviço dos Açores, onde me empenho com todo o orgulho, dedicação e realização. Pessoal e profissionalmente, é algo que me diz muito, porque é a minha terra, pela qual sempre me bati. Fui convocada para este desafio pelo Senhor Presidente do Governo dos Açores e, como autonomista convicta e açoriana de “corpo inteiro”, não poderia recusar, principalmente tendo em conta todo contexto político, económico, social, na Região e a nível internacional. Aprendemos todos com o passado, mas a nossa visão tem que estar orientada para o futuro e, por isso, o que me move é contribuir para o progresso das nossas nove ilhas.

“Somos uma região segura, tranquila e acolhedora, onde é possível desfrutar da experiência e da viagem”

O ano passado foi o melhor de sempre para o Turismo nos Açores, no que ao número de dormidas diz respeito, superando os números de 2019, e fazendo “esquecer” os anos perdidos da pandemia. Quais medidas considera terem sido decisivas para estes excelentes resultados?

Em primeiro lugar, devo dizer que os “anos perdidos da pandemia” não foram esquecidos. Aliás, é preciso ter bem presente o que significou, para toda a economia, a ausência de turistas. Percebemos todos a importância que o turismo tem para a criação de valor e para a nossa qualidade de vida.

Relativamente à sua questão, é relevante sublinhar que o sucesso de 2022 começou nos anos anteriores, nomeadamente na forma como a Região Autónoma dos Açores lidou com a pandemia. Há três fatores fundamentais para o sucesso: primeiro, as questões associadas à segurança sanitária foram determinantes. Os Açores tiveram um desempenho ímpar, de excelência, a nível nacional e internacional, na contenção e combate à pandemia. Isso criou uma confiança muito forte no destino. Em segundo lugar, houve, numa primeira fase, uma decisão estratégica promocional de aposta no mercado interno e nos mercados de proximidade. Daqui resultou a decidida aposta na dinamização do turismo interno e na implementação da Tarifa Açores, que permite que residentes na Região possam viajar entre ilhas por apenas 60€ round trip. Por outro lado, o mercado nacional foi o “alvo” principal daquela estratégia de proximidade – que foi uma aposta ganha – e que aliou a segurança, a proximidade e a principal proposta de valor do destino Açores – a natureza. Por fim, o terceiro fator, é o posicionamento como destino de natureza sustentável. A certificação internacional que conquistámos foi fundamental na criação de confiança e de atratividade, e foi precisamente ao encontro de uma tendência da procura que se intensificou no pós-pandemia,



“Temos uma autenticidade e uma genuinidade que já é difícil encontrar em qualquer lugar do mundo e que é multiplicada por nove”

que é a procura por destinos de natureza, atividades outdoor e locais sustentáveis e não massificados.

Os Açores foram o primeiro arquipélago do mundo classificado como destino sustentável, como acabou de referir. Para além das características naturais que tornam este destino verdadeiramente único, que outros fatores contribuem para que sejam um “caso internacional de sucesso do turismo sustentável”, como afirmou recentemente?

O desenvolvimento sustentável tem fundamento no progresso equilibrado de três pilares – o económico, o social e o ambiental – e os Açores são um exemplo nesse aspeto. As nossas características naturais, bem como a sua devida preservação e proteção, têm sido fundamentais e são amplamente reconhecidas. Temos, também, uma autenticidade e uma genuinidade que já é difícil encontrar em qualquer lugar do mundo e que é multiplicada por nove: somos nove ilhas, cada uma com a sua realidade muito particular e com especificidades culturais e comportamentais que enriquecem e criam uma diversidade incrível para qualquer viagem. Somos uma região segura, tranquila e acolhedora, onde é possível desfrutar da experiência e da viagem. Para além disso, é crítico não esquecer que o normativo que nos certificou como “Destino Sustentável” baseia-se em vários critérios, uns objetivos e outros subjetivos, que demonstram uma performance ambiental, económica e social de excelência. Aliás, no processo de benchmarking a que somos sujeitos anualmente, em vários indicadores lideramos de forma inequívoca. Temos, portanto, um contexto único e muito favorável para qualquer viajante à procura da experiência de uma vida.

Vê no Alojamento Local dos Açores “um parceiro importante e fundamental para a melhoria e diversificação de oferta turística no arquipélago”. Lembrou o contributo desta atividade para a “reabilitação urbana”, por exemplo, e acrescentou um ponto que, sendo da maior importância para a Economia regional e nacional, parece muitas vezes ser esquecido - “a democratização do rendimento”. Numa altura em que vemos serem anunciadas medidas pelo Governo da República que podem ameaçar a viabilidade

deste setor, podemos afirmar que, nos Açores, quem vive do Alojamento Local pode estar mais tranquilo?

Efetivamente, reconhecemos no Alojamento Local um importante ativo do desenvolvimento da oferta turística nos Açores, e já assinalámos, em várias ocasiões, que tem um contributo muito relevante para a atração de fluxos turísticos para freguesias periféricas, para a valorização do território, para a reabilitação urbana, e para a democratização do rendimento. Esperamos que assim continue.

Porém, medidas já anunciadas pelo Governo da República causam-nos alguma surpresa, pois as Regiões Autónomas não foram consultadas. O Senhor Presidente do Governo dos Açores já teve a oportunidade de dizer que não abdicamos do nosso poder autónómico e que assumiremos a nossa posição nesta matéria.

“Aprendemos todos com o passado, mas a nossa visão tem que estar orientada para o futuro”

Por último, e porque infelizmente não temos mais espaço disponível, pergunto-lhe quais são as suas expectativas para o futuro do Turismo nos Açores? Qual a mensagem que quer deixar a quem trabalha direta e indiretamente neste setor e a todos aqueles que equacionem visitar o arquipélago em 2023?

Temos grandes expectativas para o ano de 2023, obviamente sempre com a cautela que a conjuntura internacional nos exige. Os primeiros dados do ano demonstram o melhor mês de janeiro de sempre e todas as informações recolhidas recentemente na BTL apontam para um ano histórico. Estamos muito orgulhosos com esta prestação do setor do turismo nos Açores e amplamente reconhecidos a todos os agentes do mercado que têm possibilitado que isto aconteça. Na semana passada, também na BTL, o Presidente da APAVT revelou que os Açores foram a região escolhida como o “Destino Preferido 2023”, destacando a nossa modernidade e sustentabilidade. Os Açores são o destino da atualidade, o must visit nacional do momento. É uma oportunidade única para todos os que têm o desejo de visitar a Região. 

Porto Pim Bay: “No meio do Atlântico, no centro do mundo”

Com um nome que convida à literatura, a Baía de Porto Pim é um dos recantos mágicos dos Açores. É ali que Rosa Dart recebe turistas do mundo inteiro no seu Porto Pim Bay, com a garantia da “experiência de uma vida”, na bela Ilha do Faial.



Protegida pelo Monte da Guia e pelo Monte Queimado, a praia de Porto Pim é particularmente tranquila e uma das mais apreciadas dos Açores. Foi ali mesmo ao lado que Rosa Dart decidiu abrir o seu Alojamento Local, há cinco anos, para “oferecer qualidade, conforto e acima de tudo sentimentos de bem estar e felicidade”. Uma das características essenciais de um bom anfitrião é a paixão genuína pela terra a que chama “casa”. Rosa Dart não esconde o “orgulho” na sua ilha e o prazer que sente em “passar esse sentimento” a quem os visita.

Confessa-se uma mulher versátil e determinada, qualidades imprescindíveis para uma empreendedora, mas também “de horizontes abertos, amável e muito irrequieta”.

O Porto Pim Bay reúne as vantagens de estar localizado na cidade (Horta) e ao mesmo tempo encostado à praia, “pertinho de tudo”. É um local privilegiado para “desfrutar da natureza e história da ilha a pé”. Sugestões de atividades não faltam, desde “percursos pedestres, de trail, centros, museus”, aos mais variados pontos de interesse na ilha. Mergulho e snorkeling, whale watching (avistamento de baleias e golfinhos) e até restaurantes onde se “pode comer o melhor gelado do mundo”. Nas experiências premium a variedade continua, com a possibilidade de reservar jantares “em casa” com um Chef, massagens ou aula de ioga/pilates também na sua “casa” temporária. Para mais “requintes extras que não constam nos guias”, Rosa Dart desafia-nos a ter de ir lá para descobrir. Mas não hesita em afirmar que quando a visita ao

arquipélago é bem preparada, ir aos Açores “é a experiência duma vida”. Este ano o Faial integrou a lista de destinos sustentáveis nomeados pelo European Best Destinations 2023.

O Faial, diz-nos, é “uma ilha complexa e com a dimensão certa”. Com uma riqueza histórica impressionante, “no meio deste Atlântico e mesmo no centro do mundo e com uma baía fenomenal em anfiteatro (inserida na Associação mundial das Mais Belas Baías do Mundo), fomos presenteados com felizes particularidades,” acrescenta. Há algo de verdadeiramente encantador nesta ilha onde o “cosmopolitismo do passado, com o ciclo do vinho, da laranja, os aviões Clippers” se cruza suavemente com “um presente que se renovou mas respeitou – com a navegação e as atividades marítimas do canal, regatas internacionais, estudantes de mar e pesca, cheiro a mar por todo o lado...” A conclusão de Rosa Dart parece-nos óbvia: “a paragem cá só pode ser obrigatória.”

Sobre o futuro do Alojamento Local, que tem estado “debaixo de fogo” com as medidas apresentadas pelo Governo da República, Rosa Dart lembra que “cabe aos Governos resolver o problema da habitação e não passar esse problema aos privados.” Dá o exemplo do que tem sido feito nos Açores, com boas relações entre associações do setor, Governo Regional e Municípios, até porque “se queremos continuar a receber turismo sem ser só através da hotelaria tradicional, o caminho deverá ser este. Oferecer o conforto e a proximidade que nós, os mais pequenos, proporcionamos.” 



O seu casamento de sonho no meio do Atlântico

Maria C. Vieira é uma romântica incurável e apaixonada pela organização de eventos. Em pequena gostava de acompanhar os seus pais a casamentos, agora torna-os uma experiência única e especial. Dedicada e persistente, Maria C. Vieira é CEO e Founder, Senior Wedding Planner e Celebrant da *Ambiance Weddings Azores*.

Maria C. Vieira emigrou com os pais para as Bermudas e iniciou o seu percurso profissional como secretária executiva na ilha britânica. Mudou-se para Espanha, exercendo o mesmo cargo numa empresa multinacional, onde adorava organizar eventos corporativos. Mais tarde seguiu para Londres onde trabalhou como diretora executiva.

Em 2015, sempre com o “bichinho” para organizar eventos na sua cabeça, decidiu que estava na altura de começar algo seu. “Com 51 anos não me podia ver parada, sem fazer nada” afirma Maria C. Vieira que escolheu os Açores para iniciar o seu negócio dedicado à organização de casamentos.

Formou-se na *The Wedding Academy* em Inglaterra, finalizou os últimos detalhes e pouco depois surgiu a *Ambiance Weddings*. Rapidamente começou a receber pedidos para organizar casamentos, “o primeiro casamento aqui realizado foi de um casal da América, o noivo tem nacionalidade russa e a noiva ucraniana. Ainda hoje são meus amigos”, comenta a wedding planner.

Desde então já organizou 112 casamentos para casais de diversas nacionalidades, existindo mais interesse por parte de estrangeiros do que de portugueses, embora muitos sejam “filhos de emigrantes que procuram casar na terra natal dos seus pais”.

Como a maioria dos casamentos que organiza são de estrangeiros o arquipélago recebe centenas de pessoas que viajam como convidados. “Fazemos promoção dos nossos serviços e, por consequência, das bonitas paisagens dos Açores”, explica Maria Vieira, admitindo que a beleza da natureza é a sua maior vantagem.

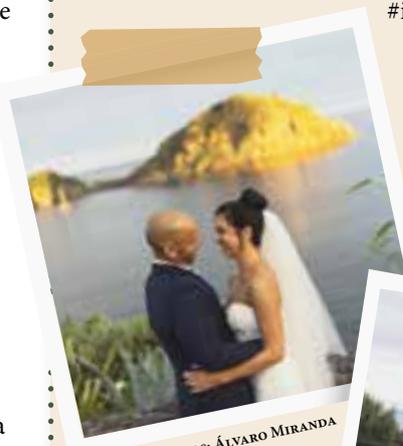
A procura de novos parceiros é uma constante deste trabalho, para que possa oferecer mais e melhores oportunidades a quem visita o arquipélago. “Cada vez mais procuramos superar-nos e fazer diferente”, garante Maria C. Vieira, que se certifica de fornecer orientação e acompanhamento aos casais através dos seus diversos serviços.

Cada casamento que a equipa composta pela Elisa, Joana (lead wedding planners), Paulo Jorge (gerente e assistente) e Raquel (Social Media Manager), executa é único e especial, pretendem reunir as ideias que o casal lhes apresenta e torná-las realidade. O objetivo é “tirar as preocupações para o grande dia”.

Vários certificados, prémios e distinções foram atribuídos a Maria C. Vieira e à sua empresa. Entre 2019 e 2022 receberam quatro prémios da ZankYou em julho de 2020 foram classificados como Destination Wedding Category - na 13ª edição da Belief Wedding Creators International Community. Também obtiveram featuring em revistas, como é o caso da *I Love Brides*, em Portugal, da *Real Life Weddings* e da *Weddings & Honeymoons*, no Reino Unido e da *Revista Fiancée*, no México. Maria C. Vieira foi distinguida como Award Winner Wedding Planner and Celebrant.

Maria C. Vieira é embaixadora dos Açores – Junior Head Chapter - membro da International Association Destination Wedding Professionals (IADWP) uma Associação de Profissionais de Wedding Planners, uma organização com 3000 profissionais relacionados com a área dos casamentos e especializados em turismo, como agências de viagens, hotéis, entre outros. Também pertence à Female Entrepreneur Association, uma associação que procura promover a entre ajuda e apoio a mulheres empreendedoras no mundo.

#iadwpportugalchapter
#IADWP
#IADWPMEMBER
#FEAMEMBER



FOTOS: ÁLVARO MIRANDA





WWW.WEDDINGAZORES.COM



Alguns serviços que a Ambiance Weddings oferece

Organização Completa do Casamento

O serviço favorito de Maria C. Vieira é a organização completa do casamento. Realiza acompanhamento desde o primeiro contacto até ao último momento, um método perfeito para casais com agendas e horários apertados. Após o estabelecimento do orçamento inicia-se a preparação do cronograma de planeamento do casamento, criando uma lista de verificação. A procura e escolha de local, roupa, cabeleireiro e todas as outras atividades envolventes também está incluída neste serviço.

No dia do casamento, a equipa da Ambiance Weddings assegura, coordena e auxilia a família, os convidados e todos os pormenores de forma a não preocupar o casal no seu grande dia.

Organização apenas do dia de Casamento

Este serviço é ideal para os casais que pretendem organizar todo o casamento sozinhos, mas que no dia da cerimónia precisam de uma ajuda extra. Com os pormenores estabelecidos anteriormente, a equipa da Ambiance Weddings garante a coordenação da receção aos noivos e do decorrer do evento, bem como a assistência à família, os convidados e a festa de casamento em geral, conforme necessário.

Assessoria

Acabaram de ficar noivos e não sabem como e onde começar a organização do vosso casamento? Não se preocupem, Maria C. Vieira disponibiliza um serviço de consultoria com o objetivo de ajudar o casal a estabelecer prioridades, a criar uma check-list e verificar o tipo de documentos necessários, locais disponíveis e o tempo que precisam para organizar tudo. 



A eficácia e a contemporaneidade da Best Advisors



Goreti Freitas licenciou-se em Sociologia pela Universidade dos Açores enquanto trabalhava no Gabinete de Apoio e Infraestruturas da instituição. Em 2005 iniciou a sua carreira na banca onde permaneceu durante 14 anos, deixando o cargo de Gestora Prestige para se dedicar à Azores Five Project. É neste contexto que surge a Best Advisors, especializada em consultoria, formação e coaching educativo e corporativo.

A Azores Five Project foi fundada em 2018 por um conjunto de sócios, incluindo a Goreti Freitas, para se dedicar a Serviços Turísticos na região dos Açores. De que forma surgiu este projeto?

O conhecimento de potenciais não residentes, com propriedades em São Miguel, que por norma visitavam a ilha apenas uma vez por ano e que podiam rentabilizar os seus imóveis no prazo remanescente, fez com que surgisse a GuestHouse – Azorean Property Management. Apenas precisavam de licenciar as propriedades como alojamento local e de uma empresa que tratasse deste processo e de toda a gestão do negócio. Rentabilidade para todos, stress “zero” para o proprietário foi o conceito base da génese da nova marca da empresa. Presentemente a Azores Five Project gere 30 unidades de alojamentos, estando a licenciar mais algumas, inclusive na ilha vizinha de Santa Maria.

Tive a oportunidade de acolher estagiários de diferentes escolas profissionais, na área do turismo e de imediato percebi que estavam bem preparados no que respeita a competências técnicas. A nível de competências pessoais, emocionais e comportamentais havia um défice e que precisava de ajuda. Foi assim que iniciei formação em coaching. Atravessei o Atlântico para integrar a primeira formação ministrada pela Febracis no continente europeu.

Ora, depois de principiarmos, de compreendermos e conhecermos as ferramentas e de percebermos o potencial do coaching, torna-se um vício, daí ter completado o



Golden Belt, passando pelo Business, Executive, Inteligência Emocional, entre outros e até mesmo a formação em Master Coach. Diria que o coaching ajudou-me a transformar a dificuldade em oportunidade, pelo que nesta altura surge a nova marca, Best Advisors – Azorean Coaching, Consulting & Training.

Em suma, a Azores Five Project, uma empresa com três marcas: o Vintage Place, a GuestHouse e a Best Advisors.

Uma das vertentes da nova marca que acaba de referir é a Best Advisors Academy, que possui as ferramentas para guiar os jovens a tornar o seu futuro diferente, tornando-os mais realizados e felizes. Como funciona este tipo de formação? No que consiste a mesma? Que ensinamentos transmitem aos interessados?

A Best Advisors Academy está desenhada, sabe onde quer chegar, está em processo de acreditação porque pretende ser uma Academia certificada pela DRQPE, contudo o procedimento ainda não se encontra concluído.

Todavia, presentemente está a desenvolver e entregar conteúdos, no âmbito da disciplina de Cidadania e Desenvolvimento, a cerca de 200 alunos do 12º ano de escolaridade. No primeiro semestre, todos os conteúdos pretendiam desenvolver a descoberta do “Quem sou eu?”, as soft skills, perfis comportamentais, hábitos poderosos e a relação intrapessoal. Neste segundo semestre, o foco está nas relações interpessoais, na forma de comunicar, na preparação para ingresso no mercado de trabalho e/ou acesso ao ensino superior, hábitos de vida saudável e empreendedorismo.

De forma genérica e metafórica, a Best Advisors Academy tem como missão e visão capacitar todos os indivíduos a serem a sua melhor versão, a potenciá-los para terem uma vida de abundância, em suprimir crenças limitantes e acordar todas as capacidades que muitas vezes existem dentro de cada um, mas permanecem adormecidas.

Com a premissa de que se não sabemos para onde queremos ir, qualquer caminho serve, e certa de que cada indivíduo pode escrever a sua história, a Best Advisors pretende ajudar os jovens a descobrir o caminho que os levará a uma vida de plenitude, de liberdade e felicidade.

A atividade da Best Advisors assenta em valores como a qualidade dos serviços, a confiança, a eficácia e a contemporaneidade em empresas através da consultoria nas mesmas. No que consiste o coaching “corporativo”?

Com a certeza de que desenvolver a inteligência emocional, e positiva, é um fator chave para a continuidade e crescimento dos negócios, torna-se fundamental trabalhar as emoções e alinhar os valores pessoais com os profissionais. Para o efeito, criámos o nosso produto “Eleve a sua empresa do bom ao fantástico” Pack Alta Performance, o qual inicia com um meeting com o empresário e/ou líder, que apresenta as suas preocupações. Com base nas mesmas, criamos o programa à medida da empresa. A proposta apresentada contempla a análise de perfil comportamental, sessões de coaching e de team-coaching, módulos formativos criados especificamente para a empresa, com diferentes temáticas. É intitulado de “Trilho do Sucesso” e plano de ação para implementação dos novos hábitos e conhecimentos. O resultado é a perceção de que mesmo o que está bem pode ser melhorado.

Além de aconselhar no desenvolvimento e reajustamento de pessoas nas organizações, com que outros tipos de serviços podem contar os vossos clientes da Best Advisors?

A Best Advisors na sua vertente consultoria, presta serviços na área do marketing digital, na candidatura a apoios comunitários, na implementação de ideias de negócios, na criação de empresas, na recuperação e cobrança de dívidas, no processo de recrutamento de pessoal (desde a elaboração do anúncio, à seleção do candidato e eventual processo de integração em programa de contratação), cliente mistério e entrega de declarações fiscais. Conta também com a Best Advisors Properties, a vertente imobiliária, cuja atividade é a angariação e mediação imobiliária.

Que planos tem em mente para o futuro da empresa?

Acredito que a empresa conseguirá, com entusiasmo e dinamismo, afirmar-se na região como referência no coaching educativo e corporativo, assim como nos demais serviços que presta. E, quiçá, atravessar fronteiras. Tudo está desenhado na visão extraordinária do futuro, no tempo certo, com as pessoas certas e na medida certa, chegará onde pretende.

Existe algum conselho que gostaria de deixar aos empresários, e empresárias, portugueses(as)?

Ser empresário nos dias de hoje, quando a incerteza prevalece, é um desafio constante. É preciso mesmo ter fé! Aprendamos com os momentos menos bons, celebremos todas as conquistas, mas nunca percamos a coragem de seguir em frente! A vitória será apenas a consequência. 

[WWW.FACEBOOK.COM/BESTADVISORSCCT](https://www.facebook.com/bestadvisorscct)





O espaço certo para quem procura desfrutar da tranquilidade da natureza

É na Ilha de São Miguel, nos Açores, mais concretamente no Vale das Furnas, que se localiza o Hotel Landscape Furnas, um empreendimento turístico de quatro estrelas. Rodeado por uma paisagem natural de perder de vista, transmite calma aos hóspedes, ao mesmo tempo que lhes permite criar uma ligação singular com a Natureza, seja em que altura do ano for.

Com uma área de seis mil metros quadrados, o Hotel Landscape Furnas é detentor de uma localização privilegiada. Quem aqui fica hospedado, está à distância de uma caminhada de cinco minutos do centro das Furnas.

Relativamente às comodidades, o alojamento oferece cinco estúdios, cada um deles com uma varanda por cima do jardim, que permite a contemplação da vista. Possuem, também, uma *kitchenette* cada, devidamente equipada para uma estadia de curta duração, dando assim a oportunidade aos hóspedes de escolherem o sítio onde pretendem fazer as refeições. De realçar que todos os quartos dispõem de internet de alta velocidade, através de fibra ótica. Para que nada falte no ciclo de relaxamento, é possível usufruir de uma piscina, jacuzzi, sauna, banho turco e de um ginásio exterior. Para além de tudo isto, o empreendimento pensa em quem precisa de trabalhar e oferece um *business center*.

"O hóspede tem um papel central na conceção do espaço com vista ao cumprimento dos mais exigentes padrões de qualidade da hotelaria. Conseguimos sentir isso através de elementos tecnológicos, construtivos e serviços disponíveis que, em conjunto, conseguem acrescentar valor e reforçar a

experiência de quem desfruta deste espaço de lazer", reitera o proprietário, Estevão Gago da Câmara.

Esta ideia é consolidada, não só pelo serviço diário de limpeza dos quartos, como também pela entrega de um cabaz de pequeno-almoço, *amenities* no quarto, serviço de lavandaria, entre outras comodidades. Desde o momento da reserva e até ao final da estadia, reina a simplicidade de comunicação neste hotel.

O património natural existente desde o século XIX, deixado pelo paisagista açoriano, António Borges, está na base deste local, onde a arquitetura acompanha e adapta-se à identidade do espaço envolvente. Aqui, tanto as áreas privadas como os espaços comuns foram também pensados para casais, de forma a que desafiem a contemporaneidade e a intimidade entre os hóspedes e a natureza.

O Landscape, para além de um espaço que respira contemporaneidade e que se foca nos melhores padrões de qualidade do que se vê na hotelaria, é, acima de tudo, um espaço que privilegia uma relação intimista com o património histórico ali desenvolvido. 

WWW.LANDESCAPEFURNAS.COM



LANDESCAPE

garden studios

WWW.LANDESCAPEFURNAS.COM

INDOOR AMENITIES



KING BED



FAST WI-FI



DAILY HOUSEKEEPING SERVICE



PRIVATE BALCONY



CAPPUCCINO



BREAKFAST BASKET FOR TWO



HIBAK



INDUCTION COOKTOP



MICROWAVE GRILL



SITTING AREA WITH TV



BATHTUB



SHOWER



PRIVATE GARDEN

OUTDOOR SERVICES



PRIVATE GARDEN



POOL



OUTDOOR HOT TUB SPA



OUTDOOR GYM



BUSINESS CENTER



SAUNA



STEAM ROOM

Dark Sky® Alqueva: com os pés na terra e os olhos no firmamento



FOTOS: © MIGUEL CLARO | DARK SKY® ALQUEVA

O Dark Sky® Alqueva é o primeiro destino de astro turismo português, criado já em 2007, e o primeiro “Starlight Tourism Destination” do mundo. Apolónia Rodrigues é a criadora pioneira deste conceito, e foi com ela que falámos sobre este destino reconhecido internacionalmente, traduzido nos diversos prémios que tem arrecadado ao longo dos anos.

Como surgiu a ideia deste projeto, com um conceito totalmente novo na altura?

A escolha do recurso céu noturno como o elemento diferenciador e base para a criação do destino surge pela conjugação de vários fatores. O projeto foi criado numa altura em que a criação do Lago Alqueva estava a suscitar muito interesse junto dos grandes investidores para implementação de grandes projetos. Nessa fase de vida deste destino, as nano, micro e pequenas empresas estavam um pouco “afastadas” dessa nova realidade e por isso seria fundamental criar algo novo com capacidade de atratividade internacional que valorizasse a identidades destes territórios e adaptado à dimensão das unidades que já estavam a trabalhar com a Genuineland. Como a capacidade de investimento era um obstáculo, o objetivo passou por avaliar as tendências futuras da procura que nos pudessem dar um caminho. Assim, nasceu o Dark Sky® Alqueva, pois o recurso céu noturno cumpria todos estes critérios e acima de tudo não estava trabalhado ou sequer equacionado como um potencial recurso turístico.

Certificado em 2011, é o primeiro Starlight Tourism Destination do mundo. Abrange uma área de 7087,40 quilómetros quadrados em redor do Lago Alqueva, incluindo 11 concelhos portugueses, e desde 2015 iniciou um trabalho de cooperação com a parte espanhola do Lago

“Miguel Claro, o Astrofotógrafo Oficial Dark Sky®, dedica-se a captar e difundir a beleza do céu noturno que se ergue acima de paisagens incríveis que expressam naturalmente a diversidade do património cultural e arquitetónico da região de Alqueva. Um conceito que faz a conexão perfeita entre o céu noturno e os elementos do próprio planeta Terra.”



“Para além destas atividades, o Dark Sky® Alqueva conta ainda com uma rede de parceiros – a Rede de Parceiros Dark Sky® Alqueva – que são especialistas em diferentes áreas com uma oferta de atividades diferenciada e que podem ser adaptadas às necessidades de cada cliente.”



Alqueva, integrando assim 2609,00 quilómetros quadrados divididos por treze ayuntamientos. Tendo a qualidade do seu céu atestada pela certificação Starlight, o Dark Sky® Alqueva oferece uma diversidade de atividades diurnas e noturnas.

Dentro do território certificado, a Dark Sky® Alqueva implementou o Observatório Oficial Dark Sky® Alqueva, na Cumeada, aldeia perto de Reguengos de Monsaraz, e que nesse seguimento foi distinguida em 2021 como Best Tourism Village, pela Organização Mundial de Turismo das Nações Unidas. Este Observatório está equipado com telescópios de última geração para observações solares e astronómicas e possui uma equipa certificada para receber o público em geral e público específico (astrónomos, astrofísicos, etc.). Estes proporcionam uma experiência visual única, desde a observação dos planetas à exploração das crateras na lua, passando para o céu mais profundo com uma viagem cósmica entre as nebulosas, as galáxias e os enxames de estrelas que se elevam acima de nós num dos melhores céus do mundo.

Começaram com os seis concelhos que rodeiam o grande lago criado com a albufeira: Alandroal, Reguengos de Monsaraz, Portel, Mourão, Moura e Barrancos. Mais tarde associaram-se ainda Mértola, Évora, Serpa e Redondo, numa área total de quase 10 mil quilómetros quadrados, onde se inclui também território espanhol. Como tem funcionado esta relação com as autarquias de todo este território?

E agora já contamos com Estremoz que entrou no segundo semestre de 2022, passando para 11 concelhos portugueses. O trabalho com as Câmaras surge especialmente no que toca à nossa missão de proteção do céu noturno pois são estas que têm as competências na gestão da iluminação pública. Este trabalho é fundamental para a melhoria da qualidade do céu pois a certificação implica uma avaliação a cada dois anos e a revalidação a cada quatro anos. A certificação é uma forma de qualificação do destino e a sua manutenção permite-nos mostrar que desde 2011 foi possível manter e melhorar a qualidade do céu noturno no Dark Sky® Alqueva. Para além do trabalho com as Câmaras é igualmente importante o trabalho com outras organizações como as CIM, a CCDR's, as Universidades e os Institutos Politécnicos, entre outras. Nesta questão da poluição luminosa, houve um trabalho muito importante da Comunidade Intermunicipal do Alentejo Central, CIMAC, que envolveu a mudança parcial da iluminação pública para luminárias com temperatura de cor mais adequada a um território Dark Sky® e a implementação

de telegestão em parte dessa melhoria. A telegestão tem o benefício de permitir gerir os fluxos luminária a luminária. Nesse projeto, toda a aldeia da Cumeada, sede do Dark Sky® Alqueva e onde está localizado o seu Observatório Oficial, foi alvo de uma mudança para luminárias LED de 2700 k, com toda a rede em telegestão.

Quem são os vossos clientes mais habituais, de onde vêm?

Para já podemos dizer que existe um antes pandemia e um pós pandemia e que a procura está a “reorganizar-se” e “estabilizar-se”. Mas neste momento podemos dizer que a procura é muito abrangente entre mercado nacional e estrangeiro. São acima de tudo casais e famílias com filhos adolescentes que procuram experiências transformadoras e com valor acrescentado. Estamos neste momento a colaborar com a Prof. Áurea Rodrigues, da Universidade de Évora, em alguns estudos que está a elaborar para conhecer melhor algumas questões associadas à nossa procura e ao produto.

Os prémios, de Turismo e não só, têm sido uma constante na história da vossa Associação. Qual a importância que dá a estas distinções?

Os prémios honram-nos e são muito importantes porque ajudam a aumentar e consolidar a reputação do destino mas também são um grande desafio pois aumentam a expectativa do nosso cliente. Assim, estas distinções, que têm abrangido diversas áreas, são uma forma de nos focarmos na melhoria contínua, na busca da melhor experiência, da máxima qualidade, sempre em respeito por aquilo que consideramos ser a nossa identidade enquanto equipa e parceiros, e a identidade global do destino Dark Sky® Alqueva.

A sustentabilidade é um conceito que vos acompanha desde a fundação da Associação. De que forma se traduz essa preocupação na vossa atividade diária?

Sim, é verdade e a sustentabilidade está presente na nossa estratégia mas acima de tudo no nosso dia-a-dia. E por esse motivo cada ação, cada atividade, cada evento, tem sempre em conta o nosso compromisso com a sustentabilidade, seja a nível ambiental, social ou económico. Nem sempre é fácil dados os constrangimentos com que nos confrontamos mas também porque pertencemos à sociedade civil, sem competências diretas no planeamento e desenvolvimento regional. 

“O DFis pretende garantir um ensino inovador e de elevada qualidade e empregabilidade”

Professor João Miguel Dias, Diretor do Departamento de Física da Universidade de Aveiro (DFis)

A Universidade de Aveiro teve sempre na inovação um dos pilares da sua estrutura. O mar e o clima ganham cada vez mais relevo mediático na atualidade, mas aqui, no Departamento de Física (DFis), as atividades de investigação nessas áreas começaram já há mais de 30 anos. O Professor João Miguel Dias, Diretor do DFis, conta-nos tudo sobre o departamento, destacando as três graduações que disponibilizam na área das Ciências do Mar: Licenciatura em Ciências do Mar, Licenciatura em Meteorologia Oceanografia e Clima e Mestrado em Ciências do Mar e da Atmosfera.

Fundado em 1976, o Departamento de Física da Universidade de Aveiro (DFis) foi um dos primeiros a ser criado nesta instituição. Qual a missão deste departamento, no âmbito do ensino e da investigação?

O DFis tem como missão contribuir para um ensino de qualidade e para a criação, aplicação e disseminação de conhecimento científico na área da física, efetuando investigação de relevo em mais de 24 subáreas da física reconhecidas internacionalmente, cujos resultados suportam o seu ensino diversificado e inovador.

Sabemos que este Departamento de Física se foca em várias áreas de investigação, como é o caso da oceanografia e climatologia, entre outras. Que atividades de investigação têm sido desenvolvidas nestes setores?

As atividades de investigação do DFis na área do mar e do clima foram iniciadas há mais de 30 anos, sendo realizadas no âmbito do laboratório associado CESAM – Centro de Estudos do Ambiente e do Mar, e visam principalmente a monitorização e modelação numérica de processos físicos em diferentes sistemas, que vão desde os estuários e lagunas, às zonas costeiras e ao mar profundo. As atividades de investigação principais focam-se no estudo dos processos hidrodinâmicos a diferentes escalas, desde o ecossistema ibérico de afloramento, a observações e modelação da agitação marítima e da erosão costeira, até à inundação marginal de estuários decorrente das alterações climáticas, visando contribuir para avaliar a sustentabilidade do ambiente costeiro.

O que distingue o DFis dos restantes departamentos da mesma área, a nível nacional?

O DFis é o único que apresenta uma oferta formativa na área das Ciências do Mar diversificada e de elevada qualidade ao nível dos três ciclos de estudos, nomeadamente através das licenciaturas em Ciências do Mar e em Meteorologia, Oceanografia e Clima, do mestrado em Ciências do Mar e



João Miguel Dias, Diretor do DFis

da Atmosfera, e da participação no programa doutoral em Ciência, Tecnologia e Gestão do Mar (Do*Mar).

Relativamente ao ano letivo 2023/2024, o que podem esperar da nova licenciatura – Meteorologia, Oceanografia e Clima – os futuros alunos da Universidade de Aveiro?

A licenciatura em Meteorologia, Oceanografia e Clima vem substituir a licenciatura em Meteorologia, Oceanografia e Geofísica que funcionou com sucesso desde 2006, traduzindo uma oferta formativa nesta área científica oferecida desde 1981 pelo DFis. O novo curso aumenta o foco na área do clima, respondendo a uma preocupação premente da sociedade por esta temática e à necessidade de formar profissionais qualificados neste domínio, onde infelizmente a literacia científica ainda é muito reduzida. Esta nova licenciatura fornecerá aos alunos competências fundamentais na área científica do curso que permitirão a sua integração profissional em organismos públicos ou empresas do sector, assim como continuar os seus estudos de mestrado nesta área na Universidade de Aveiro ou em outras áreas sustentadas em conhecimentos de física, matemática e informática.

Os Oceanos, mares e áreas costeiras constituem uma componente essencial e integrada do ecossistema planetário, sendo críticos para a sua sustentabilidade. De que forma os licenciados em Ciências do Mar poderão vir a colocar em prática as suas competências relacionadas com esta área?

A Licenciatura em Ciências do Mar é muito abrangente em termos das áreas científicas que a constituem, e também em relação à aquisição de conhecimentos. Em Portugal, o estudo das Ciências do Mar é muito relevante, porque o país

tem uma costa de cerca de 800 km de extensão e, ao mesmo tempo uma Zona Económica Exclusiva (ZEE) muito alargada, com inúmeras oportunidades em relação aos estudos e à exploração de recursos. Os licenciados em Ciências do Mar têm competências que lhes permitem contribuir para a exploração marinha e conhecimento da dinâmica do oceano, desde os estuários e zona costeira até ao mar profundo, interligando as várias áreas fundamentais de investigação e conhecimento com a componente de ordenamento, fortemente dependente das leis que regulam os recursos marinhos.

“O DFis é o único que apresenta uma oferta formativa na área das Ciências do Mar diversificada e de elevada qualidade ao nível dos três ciclos de estudos”

Em torno do domínio dos recursos marinhos sustentáveis, a Universidade de Aveiro oferece um mestrado em Ciências do Mar e da Atmosfera. Como é composto o plano de estudos deste mestrado e que saídas possibilita?

O Mestrado em Ciências do Mar e da Atmosfera aborda o estudo do sistema climático de forma holística com base em modelos do Sistema Terra, a que se agregam as componentes socioeconómicas, de gestão e governação para mitigação e adaptação às alterações climáticas. O seu plano de estudos é composto por um conjunto de unidades curriculares obrigatórias, que oferecem formação multidisciplinar, e por unidades curriculares de opção que, conjuntamente com o tema de Dissertação/Estágio, permite aos alunos optar por uma formação especializada nos seguintes ramos: recursos marinhos sustentáveis; meteorologia, oceanografia e clima; sistemas costeiros. Os futuros Mestres estarão aptos para realizar tarefas integradas em equipas multidisciplinares, identificando recursos marinhos e propondo soluções para o seu aproveitamento sustentável, atuando nas áreas da

meteorologia e/ou oceanografia e na investigação de alterações climáticas, e caracterizando riscos e propondo soluções técnica e financeiramente viáveis no quadro do ordenamento, gestão e requalificação das zonas costeiras e marinhas.

Os estudantes que terminam a sua formação nas áreas integradas neste Departamento poderão contar com que taxa de empregabilidade?

A taxa de empregabilidade dos estudantes do DFis é muito elevada, pois após terminarem os seus cursos têm encontrado um leque variado de saídas profissionais, incluindo colocação em empresas de projeto e consultoria, investigação em universidades e institutos nacionais e estrangeiras, ou através da criação das suas próprias empresas. A elevada qualidade dos cursos e a oferta de estágios em ambiente empresarial, com os consequentes resultados em termos de empregabilidade dos licenciados, refletem o compromisso do DFis com o sucesso dos estudantes e com o desenvolvimento da região.



“O ensino no DFis beneficia imenso das atividades de investigação efetuadas pelos seus docentes e investigadores nos laboratórios e unidades de investigação que integram, nomeadamente no CESAM”

O DFis mantém-se associado a uma série de laboratórios e unidades de investigação. De que modo estas parcerias são uma mais-valia para o Departamento?

O ensino no DFis beneficia imenso das atividades de investigação efetuadas pelos seus docentes e investigadores nos laboratórios e unidades de investigação que integram, nomeadamente no CESAM, garantindo a lecionação de conteúdos inovadores atualizados e na vanguarda do conhecimento. Adicionalmente, os estudantes têm a oportunidade de participar nas atividades I&D&I em curso, principalmente no decorrer dos seus projetos de final de curso e dissertações de mestrado, integrando frequentemente as equipas de investigação destes laboratórios ou de projetos de investigação em curso.

Quais as perspetivas futuras para o ensino na área do mar no DFis?

O DFis pretende garantir um ensino inovador e de elevada qualidade e empregabilidade, promovendo com este objetivo a atualização permanente dos planos de estudos das graduações da sua responsabilidade, respondendo ao avanço do conhecimento e às necessidades da sociedade e das empresas, que se encontram em evolução contínua, particularmente em setores tão sensíveis e cruciais para a sustentabilidade do planeta Terra. Destaco ainda o esforço para aumentar o contacto dos estudantes com atividades experimentais e de campo, incluindo saídas para o mar e a utilização das tecnologias de trabalho mais recentes, de forma a fomentarmos o “saber fazer” em ambiente real. 

WWW.UA.PT



LICENCIATURA
EM CIÊNCIAS DO MAR



LICENCIATURA
EM METEOROLOGIA
OCEANOGRAFIA E CLIMA



MESTRADO EM CIÊNCIAS
DO MAR E DA ATMOSFERA



Ler em companhia

Há-os em vários formatos e são dinamizados por organismos públicos, livrarias independentes e até figuras conhecidas. Os clubes de leitura foram inventados por mulheres e, embora não seja um hábito cultural enraizado em Portugal, começa a haver opções.

"A palavra escrita ensinou-me a escutar a voz humana", escreveu Marguerite Yourcenar no seu magnífico Memórias de Adriano, referindo-se aos méritos de uma leitura atenta. A literatura cria uma ponte entre o leitor e o "outro" e faz-nos viver vidas diferentes das nossas mesmo que sejam ficcionadas. Existir um lugar de partilha em "voz alta" para estas descobertas, tantas vezes transformadoras, faz todo o sentido.

No final do século XVII e XIX os chamados "círculos de leitura" começaram a ser dinamizados nos Estados Unidos e na Europa como resposta à exclusão das mulheres dos meios intelectuais. Deitavam mão a praticamente toda a ficção que encontravam e liam livros em conjunto em salas de aula vazias, casas de amigas e até em fábricas. Uma das precursoras destes "círculos" foi Margaret Fuller, jornalista, crítica, feminista e a primeira mulher a ter acesso à biblioteca de Harvard. Fundou um clube que convidava mulheres "desejosas de responder às grandes perguntas" existenciais, como "para que é que nascemos?". Ainda hoje a continuidade da leitura em comunidade tem muito que ver com estas questões, segundo a socióloga Christy Craig.

No Reino Unido, Estados Unidos e Canadá as mulheres contribuem em 80% para o mercado ficcional livreiro. São também quem mais frequenta as bibliotecas, escreve em blogues sobre ficção literária e dinamiza clubes de leitura. Mesmo as celebridades mais citadas nesta área são mulheres: desde 1996 que o clube de Oprah Winfrey, com curadoria da própria, esgota algumas das suas escolhas no mercado. A actriz Reese Witherspoon tem colocado no mapa literário livros como "Lá, onde o Vento Chora", o romance de estreia da septuagenária Delia Owens, entretanto adaptado a filme.

Criado em 2021 pela atriz e encenadora Sara Barros Leitão, o Heróides - clube do livro feminista funciona através de sessões sobretudo virtuais, com interpretação em língua gestual portuguesa, para cerca de 500 participantes que se inscrevem previamente. O apoio de várias editoras tem permitido espalhar os livros das sessões em locais públicos de várias cidades e o calendário para este ano já está definido. No dia 29 de abril será a médica Isabel do Carmo a dar o mote à sessão online onde se vai discutir o livro Poemas, de Hannah Arendt.

A Biblioteca Municipal Almeida Garrett, no Porto, tem um clube de leitura que se realiza quinzenalmente, às 18:30, naquele equipamento cultural. É exigida inscrição prévia e toda a informação está disponível na página das Bibliotecas Municipais do Porto. Livrarias independentes como a Flanêur, no Porto, e a Culsete, em Setúbal, também dinamizam clubes de leitura.

Na divulgação que a FNAC faz do Clube Estante FNAC, um "book club" mensal, a comunicação é informal e, percebe-se, dirigida aos muito jovens. Envolve livreiros e amantes de livros que mensalmente escolhem um tema sobre o qual é estimulada uma partilha constante nas redes sociais e também em presença. Uma iniciativa bem-vinda num país onde mais de metade da população não lê livros e onde a grande maioria dos inquiridos (77%) assume que os pais nunca os levaram a uma livraria. 

Uma maneira diferenciadora de realizar sonhos



.....

Miguel Faria integra a equipa da iad Portugal desde maio de 2017, onde desempenha a função de Consultor Imobiliário Independente, na Madeira. Apesar das dificuldades iniciais, provenientes de qualquer mudança e de não ter experiência na área, é, atualmente, Manager Platinum na empresa.

Há sensivelmente seis anos, Miguel Faria decidiu desafiar-se e enveredou pelo ramo imobiliário. Conta que se sente satisfeito por ter escolhido a iad para dar este passo, pelo facto de lhe possibilitar um ambiente de trabalho dinâmico e desafiador, permitir um crescimento, tanto a nível pessoal como profissional e dar a oportunidade de progredir na carreira. Para além disto, o que também o motivou a escolher esta empresa foi a possibilidade de trabalhar livremente, sem horários fixos e sem “chefias”, bem como o próprio conceito digital, uma vez que a tecnologia e o “poder de mudar a forma como vivemos e trabalhamos” sempre o fascinaram.

“No ramo imobiliário, uma das coisas mais gratificantes é ver a felicidade estampada no rosto dos clientes quando alcançamos o objetivo para o qual eles nos confiaram a missão, muitas vezes, hercúlea. Saber que contribuímos para a realização de um sonho, encontrar o lar perfeito ou vender com sucesso a sua propriedade, é algo que não tem preço”, confessa.

No entanto, o que o faz gostar ainda mais do trabalho que desenvolve nesta área é a interação diária a que está sujeito, uma vez que adora conversar e conhecer novas pessoas.

“Quanto mais me dedico a esta realização de sonhos, mais realizado me sinto também, até porque aumento a rede de pessoas à minha volta. Cada nova interação é uma oportunidade de networking, para conhecer novas histórias de vida, o que faz do ramo imobiliário uma área de trabalho muito gratificante”.

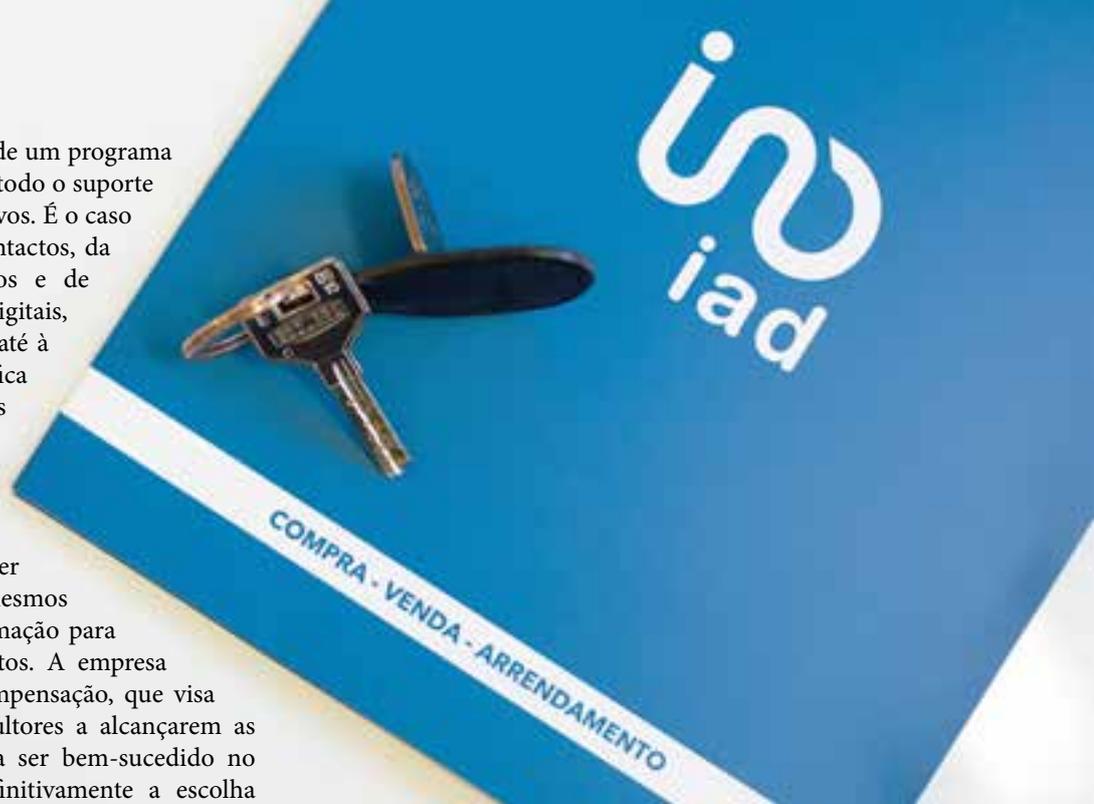
.....

“Para quem deseja ser bem-sucedido no mercado imobiliário, a iad é definitivamente a escolha acertada”

De acordo com Miguel Faria, a iad é uma empresa inovadora, em constante evolução, sempre atenta às tendências do mercado. Para que qualquer consultor independente tenha sucesso no ramo, independentemente da experiência que possui, possibilita a construção e a gestão da equipa, bem como a criação do próprio negócio, a nível nacional e

internacional. Além do mais, concede um programa de formação contínuo e inovador e todo o suporte necessário para o alcance dos objetivos. É o caso do acesso a uma ampla rede de contactos, da divulgação em portais imobiliários e de uma vasta gama de ferramentas digitais, que vão desde a gestão de clientes até à venda de propriedades. “Isso significa que pode oferecer aos seus clientes uma solução completa para todas as suas necessidades na altura de comprar, vender ou arrendar um imóvel”, refere o consultor.

Um Manager pode escolher pessoas que partilham os mesmos valores e objetivos, dando-lhes formação para enriquecerem os seus conhecimentos. A empresa oferece, também, um plano de compensação, que visa recompensar e incentivar os consultores a alcançarem as metas traçadas. “Para quem deseja ser bem-sucedido no mercado imobiliário, a iad é definitivamente a escolha acertada”, reforça.



"Saber que contribuímos para a realização de um sonho é algo que não tem preço"

“O serviço que oferece ao cliente é incomparável” com a concorrência. Visto que “a estratégia assenta no marketing digital, o cliente tem a oportunidade de ter o seu imóvel promovido e visualizado em qualquer parte do mundo, o que é um enorme benefício. Significa que não fica limitado apenas aos potenciais compradores locais, abrindo a possibilidade de atrair contactos de todo o mundo para comprar ou arrendar a sua propriedade”, explica Miguel Faria.

Esta vertente online, para além de um serviço mais acessível, a qualquer momento e de qualquer lugar, desprendido da presença física num espaço de atendimento, propicia a conveniência. Isto é, os clientes têm maior liberdade para escolherem o horário mais conveniente para o contacto, sem necessitarem de se preocupar com as imposições de um horário comercial ou com o tempo inevitável para deslocações. O serviço pode, igualmente, ser personalizado, na medida em que conseguem fazer a escolha contratual que responda de forma mais eficiente às necessidades específicas de cada cliente. “Podemos ser mais flexíveis em relação a prazos e a outros aspetos importantes que afetam a experiência”.

O que é certo é que “a iad tem vindo a revolucionar a forma como os negócios imobiliários são feitos” e os clientes têm aceitado de forma bastante positiva esta nova abordagem de comprar e vender imóveis. A contribuir para este resultado profícuo estão, principalmente, a transparência e a acessibilidade da informação disponibilizada pela empresa, no website. “Além disso, em vez de ter uma abordagem ‘fria’ e impessoal, a iad procura estabelecer um contacto muito



próximo e amigável com os seus clientes, sendo muito ‘friendly’. Esta abordagem tem sido muito apreciada pelos clientes, que se sentem descontraídos e à vontade”, pois encontram nos profissionais a confiança necessária para atingirem os seus objetivos.

Resumidamente, “estes elementos diferenciadores combinados fazem com que os clientes se sintam muito satisfeitos com a forma como a iad faz negócios e com os resultados obtidos”.

O balanço que Miguel Faria faz do seu desempenho nesta empresa, até aos dias de hoje, é “muito positivo”. A determinação que o caracteriza e a ajuda da formação do Manager, que sempre acreditou nas suas capacidades, são as principais razões que encontra para se ter tornado num Consultor Imobiliário de sucesso.

Em relação a 2023, mostra-se “extremamente entusiasmado” com as perspetivas para o ramo imobiliário. Vai mais longe e diz acreditar que, “neste cenário favorável, os próximos anos serão incríveis. É uma época de oportunidades, e estou confiante que, combinando o meu trabalho árduo e o apoio da iad, posso alcançar ainda mais sucesso no futuro”. 

“Um negócio de pessoas para pessoas”

Paula Simões abriu recentemente as agências DS Setúbal Luísa Todi, em pleno centro da cidade, e a DS Odivelas Colinas do Cruzeiro. Depois de uma carreira dedicada à gestão de projetos na área dos seguros e banca, há cerca de um ano decidiu enveredar pelo ramo imobiliário, através do Grupo Decisões e Soluções.



Durante mais de 25 anos, Paula Simões dedicou-se em exclusivo à gestão de projetos nacionais e internacionais, no setor dos seguros e da banca. Na fase final desse período partilhou ainda a gestão de uma empresa ligada à tecnologia. Porém, há sensivelmente um ano escolheu o Grupo Decisões e Soluções, mais concretamente a DS Imobiliária, para abraçar um novo projeto nesta área. “O Grupo DS está há muitos anos no mercado nacional e tem uma vontade de conquista permanente de crescimento e expansão, não esquecendo a importância da sustentabilidade e responsabilidade social”, afirma.

Com isto percebeu que podia aliar a este projeto uma vontade antiga, “a paixão e ambição de transformar paredes e espaços vazios, em espaços com emoção e que despertem sensações nas pessoas que por lá passam”.

Relativamente à abertura das agências, a diretora, que se certificou como Home Stager Profissional, conta que “correram de forma muito positiva e de acordo com as expectativas”. O potencial que detêm e o facto de estarem inseridas em zonas bem

localizadas, faz com que seja esperado um permanente crescimento, tanto em pessoas como em negócios, “de forma a que se tornem referência dentro do Grupo e no respetivo mercado. “Como falamos de um negócio de pessoas para pessoas é nelas que nos devemos focar”, reitera.

Com uma equipa composta por 12 profissionais, para além da consultoria imobiliária, prestam, seja diretamente ou através de parceiros, os serviços de Mediação de obras e Construção de imóveis, Intermediação de Crédito, Certificação Energética, Foto Reportagem Imobiliária, Vídeo Imobiliário, Serviço de obtenção de documentação, Apoio Jurídico e Processual, Serviço de Home Staging, entre outros.

Sendo a habitação um dos temas que continua na ordem do dia, Paula Simões transmite, a potenciais clientes, “confiança no futuro e na estabilidade”, dizendo que “certamente” vai ser possível “chegar a taxas de juros dentro da razoabilidade, pois era impensável para os mercados os juros permanecerem para sempre negativos”. 



WWW.FACEBOOK.COM/DSIMOBILIARIASETUBALLUISATODI | WWW.FACEBOOK.COM/DSIMOBILIARIAODIVELAS

CONSULTORIA EM COMPRA, VENDA E ARRENDAMENTO DE IMÓVEIS | MEDIAÇÃO DE OBRAS | CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS | FOTO E VÍDEO IMOBILIÁRIO | HOME STAGING

TODOS OS DIAS, A INSPIRAR E ORIENTAR OS NOSSOS CLIENTES!

Para apreciadores da melhor carne, e não só

O San Gallo abriu há pouco mais de três anos e afirmou-se já como um dos melhores restaurantes de Vila Nova de Gaia. Foi à mesa, como não podia deixar de ser, que conversámos com o proprietário, Roberto Santos, para perceber porquê.

Com “trabalho, muito trabalho”, é desta forma que Roberto Santos começa por nos contar o seu percurso até à decisão de abrir o seu próprio restaurante. Foram 12 anos de experiência na restauração, antes de escolher a zona industrial de Canelas, em Vila Nova de Gaia, para abrir o seu San Gallo. Os acessos são bons e rápidos para quem venha de norte ou do sul - a A29 é mesmo ali ao lado e a saída para a A1 fica a dois minutos.

Quando abriu o restaurante em finais de 2019, criado de raiz à sua imagem, Roberto Santos não podia imaginar o que aí vinha. A pandemia alastrou-se pelo país e os períodos de confinamento foram um duro teste à resiliência de muitas empresas. O San Gallo resistiu, com o serviço de takeaway e as entregas a serem fundamentais nesse período. No meio de muitas incertezas, tudo fizeram para “manter o sonho” e trazer o restaurante até ao patamar onde se encontra hoje. As muitas cinco estrelas atribuídas pelos clientes no Trip Advisor ou no Google, não são por acaso, assim como as caras conhecidas que por aqui vão passando.

A entrada para o restaurante faz-se pela esplanada, confortavelmente aquecida no inverno. Assim que se chega à ampla sala principal, com capacidade para 220 lugares, as

carnes em maturação captam de imediato a nossa atenção. A qualidade é visível e a extensa ementa reflete-a, nos imperdíveis Costeletão, Tomahawk ou T-Bone, por exemplo, sempre das melhores raças selecionadas.

Para além das carnes maturadas, a ementa faz-se também da boa e tradicional cozinha portuguesa - tripas à moda do Porto ou rojões à moda do Minho com arroz de sarrabulho, por exemplo - assados, variadíssimos grelhados na brasa (carnes e peixes) e mariscos. Apesar da inexcelável qualidade das carnes, há muitos outros pratos, e até sugestões vegetarianas. A carta de vinhos é muito completa e pretende chegar também a todos os gostos.

Roberto Santos não deixa em mãos alheias a seleção de cada ingrediente. Trabalha só com fornecedores que lhe garantam os melhores produtos, escolhidos pelos seus critérios de qualidade. Lembra-nos que o objetivo é “servir bem tudo”, embora reconheça um “carinho especial” pelas carnes, até pelas suas origens – é de Cinfães, terra de boa carne de raças bem conhecidas.

A palavra-chave deste espaço é “qualidade”, com a satisfação do cliente sempre como meta a atingir a cada dia. 



Dicas de poupança

Sugestões de como poupar algum dinheiro sem grande esforço e sem cortes em bens e serviços essenciais são sempre úteis. Para mais quando nos vemos confrontados com uma inflação nunca vista nos últimos 30 anos. Deixamos algumas dicas compiladas pela nossa redação.

Renegociar contratos

Sempre que contratamos um novo serviço, sejam seguros, telecomunicações, energia, ou outros, é importante que coloquemos na nossa agenda a data de término desse contrato. Se as empresas não tomarem a iniciativa de nos contactar com novas propostas mais vantajosas, na altura da renovação, devemos ser nós a fazê-lo. No caso dos seguros, por exemplo, a sua renovação automática é (quase sempre) feita por valores mais altos do que se nos dermos ao trabalho de contactar a seguradora a pedir nova proposta.

Nas telecomunicações, os habituais dois anos de fidelização só se justificam com contrapartidas – aqui as mais vantajosas são sempre os descontos na mensalidade. Se não lhe oferecerem melhores condições para renovar o contrato, lembre-se sempre de que é (também) para isso que existe a concorrência.

Comparar preços

A facilidade de fazer compras online tem atraído cada vez mais pessoas a adotar este método. De entre uma série de vantagens, comprar pela internet permite a comparação de preços, sem precisar de se deslocar às lojas físicas pretendidas. Ou seja, possibilita o uso de comparadores de preços, tais como o KuntoKusta e a Deco Proteste, que, de certa forma, acabam por impedir compras impulsivas. Assim, ao escolher os valores mais em conta, está a poupar, com toda a certeza.

Poupar no supermercado

A melhor forma de poupar no supermercado passa pelo planeamento, ou seja, definir um orçamento, organizar e criar

listas, tanto semanais como mensais, com os produtos que necessita. Posteriormente, deve comparar os preços de cada produto, por quilograma ou volume, nas diferentes grandes superfícies, e verificar as promoções nos folhetos semanais.

Vender o que já não usa online

Quantos objetos que não utilizamos temos em nossas casas a ocupar espaço? Uma boa forma de poupar espaço e de ganhar algum dinheiro é vender esses itens parados, e sem utilidade, que apenas encham espaço na nossa casa. Existem muitas plataformas online onde é possível dar outra vida a esses objetos, desde que estejam em bom estado, vendendo-os a um preço mais amigável.

Bancos sem comissão

Há alguma alternativa gratuita a ter o dinheiro “debaixo do colchão”? Há, não é perfeita, mas pode muito bem ser suficiente para muitas pessoas. Falamos dos bancos digitais, sem balcões físicos, que não cobram quaisquer comissões de manutenção. Embora seja natural haver alguma desconfiança relativamente a estes serviços, há já várias opções disponíveis em Portugal, credíveis e confiáveis. É o caso do Moey (banco português, do grupo Crédito Agrícola), N26 (alemão), OpenBank (espanhol, do Santander), Revolut (britânico) entre outros. Há ainda o ActivoBank do Millenium, este com alguns balcões físicos disponíveis. A nossa intenção não é listar os melhores (há vários comparativos disponíveis na internet), mas apenas lembrar que existem e que são opções para quem não tem necessidade de outros produtos bancários mais complexos. 





BIODIVERSIDADE E CONSERVAÇÃO

AVALIAÇÃO DE IMPACTE AMBIENTAL E MONITORIZAÇÃO

CONSERVAÇÃO E UTILIZAÇÃO SUSTENTÁVEL DOS RECURSOS NATURAIS

TURISMO SUSTENTÁVEL

PLANOS DE SUSTENTABILIDADE | APOIO À CERTIFICAÇÃO

FORMAÇÃO PRESENCIAL E E-LEARNING

 **BARATAHOTELS**



www.baratahotels.com



**EXPERIMENTE
DESFRUTE
RELAXE**
experience the difference