



Corporate

magazine



ESCOLA SECUNDÁRIA ANTÓNIO SÉRGIO

EDUCAÇÃO:
Pilares do futuro

MULHERES INSPIRADORAS:
Do continente à Madeira

ENERGIAS RENOVÁVEIS:
Dia Mundial da Energia

SAÚDE E BEM-ESTAR:
Dia Nacional de Luta contra a Obesidade

Uma escola de futuro, com 140 anos de legado

Agrupamento de Escolas António Sérgio – Vila Nova de Gaia



Manuela Pimenta recebe o Prémio Intervenção na Comunidade 2026, entregue por Catarina Furtado, pelo trabalho desenvolvido na Guiné-Bissau.

1ª Gala dos Farmacêuticos

Organizada pela Secção Regional do Centro da Ordem dos Farmacêuticos

2026



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS INFANTE D. HENRIQUE

Qualifica-te! Ruma ao Futuro!

CTE
Centro Tecnológico Especializado de Energias Renováveis

CTE
Centro Tecnológico Especializado de Informática

ENSINO BÁSICO

- PRÉ-ESCOLAR
- 1º, 2º E 3º CICLOS



CURSOS PROFISSIONAIS *

- Técnico de Análise Laboratorial
- Técnico de Instalações Elétricas
- Técnico de Manutenção Industrial/Mecatrónica
- Técnico de Eletrónica e Automação
- CTE - Energias Renováveis
 - Técnico Instalador de Sistemas Eólicos e Fotovoltaicos
- CTE - Informática
 - Técnico de Desenvolvimento de Software
 - Técnico de Sistemas de Computação e Redes



• Nível IV | Equivalência 12º ano

Financiado pelo Plano de Recuperação e Resiliência



22 605 28 60 / 7
www.infante.pt

Largo Alexandre Sá Pinto
4050-027 Porto




Gosto de começar as coisas pelo início. Interessa-me perceber a importância das origens, dos contextos e dos pequenos detalhes que nos empurram, quase sem darmos conta, para o lugar onde acabamos por estar. E no trajeto de quase todos nós, muito desse princípio começa na escola.

Curiosamente, no meu caso particular, quando chegou a altura de a escola entrar na minha vida, já eu tinha entrado nela. Consequência natural de ser “o filho da professora”, nesses agora longínquos princípios dos anos 80. Sempre que escrevo sobre educação, o meu primeiro pensamento recai na homenagem aos professores, àqueles que têm verdadeira vocação de ensinar e prazer de abrir horizontes a todos. E maio parece-me sempre o mês mais certo para o fazer. Não só por começar com a celebração do Dia do Trabalhador, mas porque esse dia coincide com o aniversário dessa professora que vou homenageando em todos os bocadinhos de texto que escrevo sobre este tema.

Talvez por isso haja pessoas a quem nunca conseguimos chamar pelo nome próprio. Será sempre o nosso professor, a nossa professora, independentemente do tempo, da idade ou do contexto em que os conhecemos, da escola primária à universidade. No tom com que o dizemos, há sempre um sorriso que mistura gratidão e reconhecimento, de parte a parte.

As referências são muitas, quase tantas como as memórias que um espaço ao mesmo tempo mítico e protocolar, como é a escola, nos inspira. Tanta coisa foi mudando, desde o passado austero e autoritário da escola de meados do século XX que nos é magistralmente apresentada no filme Os Quatrocentos Golpes (1959) de François Truffaut. Como já referi em tempos, noutra texto, esta é uma obra recheada de aspetos autobiográficos do realizador francês. O próprio admitiu ter faltado “às aulas frequentemente para ver filmes no cinema”. E aquela cena final, de Antoine Doinel (personagem principal, de 12 anos) na praia, é um momento sublime e uma das mais bonitas da Nouvelle Vague. Um movimento, um olhar repentino, e um frame eterno.

A escola mudou muito desde esses tempos. Mudaram os métodos, a linguagem, a relação entre professores e alunos, a própria ideia de autoridade. A escola de hoje continua a ensinar coisas essenciais, mas ensina-as num mundo que já quase não sabe escutar. E poucas coisas dizem tanto acerca de um país, de uma geração ou até de uma ideia de liberdade como a forma como ensinamos os mais novos a olhar para o mundo. Se a semente for bem plantada, a questão não é se entramos cedo demais, ou se o caminho só é encontrado mais tarde. É mesmo a forma como não sai de nós a vontade (ou necessidade?) constante de aprender. 

ÍNDICE

EDUCAÇÃO

- 6** AGRUPAMENTO DE ESCOLAS ANTÓNIO SÉRGIO
- 10** AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE ALVIDE

MULHERES INSPIRADORAS NA ADVOCACIA

- 14** MARIA MARGARIDA TORRES

MULHERES INSPIRADORAS NA SOLICITADORIA

- 15** MARYNA MUZYKA
- 18** ANA RITA MACHADO

MULHERES INSPIRADORAS

- 20** MANUELA PIMENTA
- 22** CRISTINA SUÁREZ
- 23** NAIARA FARIA
- 24** MICHELLE AMORA

MULHERES INSPIRADORAS NA MADEIRA

- 26** CLÁUDIA SPÍNOLA
- 28** ELISABETE DE AZEVEDO
- 29** SUSANA PESTANA SILVA
- 30** ANA CARRILHO

ENERGIAS RENOVÁVEIS

- 32** SOLARTECNICA
- 34** BLUE MAGNITUDE

MOBILIDADE ELÉTRICA

- 35** CME
- 36** LEASYS

DIA NACIONAL DE LUTA CONTRA A OBESIDADE

- 40** OBESITY CLINIC

TERRITÓRIOS VIVOS

- 44** GÓIS

TURISMO

- 46** “NÃO PROCURES MAIS LONGE”

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; Vítor Santos; Aby Rodrigues; Ricardo Pastor **Diretor Editorial** João Malainho **Redação** Ruben Marques; Vitória Girão **Designer Gráfico** Departamento Criativo Litográfis **Redação e Publicidade** Rua Professora Angélica Rodrigues, nº. 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia E-mail geral@incorporateagency.pt Site www.incorporatemagazine.pt **Periodicidade** Mensal **Tiragem** 17.000 exemplares **Estatuto Editorial** Disponível em www.incorporatemagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 455204/19 N.º. **Registo ERC** 127355 **MAIO 2026**
Fotos Manuela Pimenta: ©Ordem dos Farmacêuticos Secção Regional do Centro

Uma escola de futuro, com 140 anos de legado

Em pleno coração de Vila Nova de Gaia, num edifício com mais de sete décadas que guarda nos corredores a memória de uma escola fundada há 140 anos, a diretora Marília Raro e a sua subdiretora Susana Seixas recebem-nos com a serenidade de quem gere todos os dias uma das maiores e mais complexas comunidades educativas do norte do país.



O Agrupamento de Escolas António Sérgio, em Vila Nova de Gaia, é hoje uma estrutura que une sete estabelecimentos de ensino, 2250 alunos, 42 nacionalidades e uma aposta crescente no ensino profissional com tecnologia de ponta de última geração, com dois Centros Tecnológicos Especializados a inaugurar e até uma presença assinalável numa simulação de conferência da ONU sobre inteligência artificial, em Singapura. A escola teve vários nomes ao longo de 140 anos. Já foi a Escola de Desenho Industrial Passos Manuel, já foi a Escola Número Um de Vila Nova de Gaia, entre outros. Hoje dá nome a um agrupamento que abrange desde o pré-escolar até ao 12.º ano, com ensino recorrente noturno e um Centro Qualifica para adultos e PLA. “Antes de mim, muitos existiram e permitiram que a escola se desenvolvesse ao longo das décadas e do último século”, diz Marília Raro. “E depois de mim, muitos hão-de vir. Alguém estará cá a liderar para comemorar os 200 anos, ... as pessoas passam e as organizações continuam!”



Essa continuidade, porém, não significa imobilismo. Logo no átrio da escola sede, um fresco com a figura de Teixeira Lopes recebe quem chega. Foi restaurado há poucos anos, quando poderia simplesmente ter desaparecido durante uma obra. Não desapareceu porque o director, à data, não permitiu. É um pormenor que diz muito sobre a forma como este agrupamento olha para o que herdou. Ao longo da visita guiada que Marília Raro e Susana Seixas nos proporcionaram, essa leitura confirma-se nos corredores e nas novas salas dos CTE. Um edifício que envelhece com dignidade e que se prepara, agora, para renovar o sistema de aquecimento e ar condicionado numa intervenção longa, marcada no passado por obras incompletas e por um inverno gelado em 2021 que desfez o que tinha sido feito. “Terá que ser gerido com algumas pinças”, admite a diretora, sem dramatizar. É o pragmatismo de quem já aprendeu a gerir o imprevisível como rotina.

Agrupamento de Escolas António Sérgio · Oferta Formativa

Do Pré-Escolar ao 12.º ano

Cursos Científico-Humanísticos: Ciências e Tecnologias · Línguas e Humanidades · Ciências Socioeconómicas · Artes Visuais

Cursos Profissionais: Técnico de Desenvolvimento de Software · Técnico de Multimédia · Técnico de Sistemas Fotovoltaicos · Técnico de Sistemas Térmicos.

Centros Tecnológicos Especializados (CTE) CTE de Informática e CTE de Energias Renováveis

Ensino para Adultos: Ensino Secundário Recorrente · Centro Qualifica · Português Língua de Acolhimento (PLA)

Uma escola de 42 nacionalidades

Dos 2250 alunos matriculados do pré-escolar ao 12.º ano, uma significativa percentagem é de estrangeiros. Uma proporção que transforma o agrupamento num dos mais multiculturais do país. São 42 nacionalidades, entre elas alunos provenientes do Brasil, Angola, Ucrânia, Rússia, Irão e Israel. “Nunca temos processos disciplinares por razões culturais ou de origem”, sublinha Susana Seixas. “A origem não é um problema entre eles.”



A escola desenvolveu mecanismos próprios para lidar com esta realidade. Alunos mais antigos funcionam como mediadores linguísticos para os recém-chegados. É o que acontece com um jovem ucraniano que já domina o português e que se

As sete escolas

Escola Secundária António Sérgio - escola sede (7.º ao 12.º ano)

EB 2/3 de Santa Marinha (5.º ao 9.º ano)

EB1/JI do Marco (Pré-Escolar, 1.º ao 4.º ano)

EB1/JI da Praia (Pré-Escolar, 1.º ao 4.º ano)

EB1/JI das Pedras (Pré-Escolar, 1.º ao 4.º ano)

EB1/JI Prof. Dr. Marques dos Santos (Pré-Escolar, 1.º ao 4.º ano)

EB1/JI Quinta das Chãs (Pré-Escolar, 1.º ao 4.º ano)

torna ponto de apoio para um colega que acaba de chegar da mesma região. Em julho, a escola convoca professores para um período de português intensivo para alunos que chegaram a meio do ano sem falar a língua. E há o Dia da Diversidade e Multiculturalidade, em maio, onde adultos dos cursos noturnos e alunos do ensino regular diurno convergem com danças, trajes e pratos típicos dos seus países de origem. Para os alunos estrangeiros jovens existe o PLNM — Português Língua Não Materna, integrado no currículo. Para os adultos, o PLA — Português Língua de Acolhimento, com sete turmas em funcionamento, frequentadas também por licenciados de outras áreas que chegam a Portugal e precisam de aprender a língua. O ensino é gratuito.

Do pré-escolar ao palco do Auditório Municipal

A abrangência do agrupamento começa muito antes do secundário. Nas cinco EB1/JI que integram a estrutura, vários projetos destacam-se: na Escola Básica da Quinta das Chãs, uma parceria com a Casa da Música (ativa desde 2016) deu origem a um coro infantil integrado no Coro da instituição.



Na escola básica da Praia, alunos do 3.º e 4.º anos praticam canoagem, com a escola a ter adquirido fatos térmicos e equipamento próprio.



Na escola Prof. Dr. Marques dos Santos o projecto “Orquestra de Brincar”. Há ainda protocolos com o FC Porto na área do andebol na escola básica de Sta. Marinha, para os escalões mais jovens, e com a Federação Nacional de Basquetebol na escola básica das Pedras. Está ainda previsto um projecto (2026/2027), no âmbito da música, para a escola básica do Marco.



Na escola Secundária e na EB 2/3 de Santa Marinha, o Complemento à Educação Artística, disciplina curricular, alimenta dois clubes de teatro que este ano levou ao palco do Auditório Municipal de Gaia uma produção de Alice no País das Maravilhas, com três récitas, direitos de autor pagos, e o auditório esgotado nas três sessões. É o mais recente numa série que inclui Aladim, Mamamia, Fame, Cinderela, High School Musical e Mudança de hábito.



O que são os Centros Tecnológicos Especializados

Os CTE são uma figura criada pelo Ministério da Educação, financiada pelo Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), que concentra em escolas âncora equipamento de alta tecnologia e formação avançada para o ensino profissional. A Secundária António Sérgio é uma das escolas selecionadas a nível nacional para acolher dois centros: um na área da informática, com valências em cibersegurança, redes e realidade virtual; e outro em energias renováveis, com equipamento para formação em sistemas fotovoltaicos, térmicos e operação de CNC.

Os Centros Tecnológicos Especializados

Nos últimos seis ou sete anos, a escola concentrou a sua aposta no ensino profissional em torno da área digital: o curso de Técnico de Gestão e Programação de Sistemas Informáticos e o curso de Multimédia consolidaram-se como as ofertas com maior procura. “Virámos a orientação dos cursos profissionais para a área digital porque era onde conseguíamos encontrar mais alunos a procurar a área e formar turmas com mais facilidade”, explica Marília Raro.



A articulação com o mercado de trabalho faz-se, no 12.º ano, através de estágios em empresas parceiras. Os alunos passam dois dias na escola e três na empresa durante o ano letivo.



Agora, esse percurso dá um salto qualitativo com a criação de dois Centros Tecnológicos Especializados, uma figura criada pelo Ministério da Educação para concentrar equipamento de alta tecnologia e práticas avançadas em escolas âncora, financiada pelo Plano de Recuperação e Resiliência. O CTE de Informática já está em fase de inauguração, com salas renovadas e equipadas para cibersegurança, redes e realidade virtual (áreas que a escola não conseguia trabalhar com o equipamento anterior). O CTE de Energias Renováveis, em preparação, vai permitir ministrar formação em sistemas fotovoltaicos e térmicos com uma máquina CNC (Computer Numerical Control — controlo numérico por computador) e equipamentos que correspondem à realidade atual do setor. A escala da aposta é visível. Uma delegação de alunos de São Tomé e Príncipe está prevista para integrar a escola no âmbito do curso de energias renováveis.



E em março deste ano, dois alunos e um professor do agrupamento integraram a representação portuguesa numa simulação de conferência da ONU sobre inteligência artificial em Singapura.

No verão, os cursos profissionais têm levado turmas ao estrangeiro. Multimédia em Roma e Florença, pelo valor histórico e estético da Itália para quem trabalha com imagem; Informática e Energias Renováveis a Amsterdão e, este ano, a Milão, com visita prevista ao Politécnico e ao Bosco Verticale, ícone de arquitetura sustentável. “Muitos deles nunca teriam a oportunidade de ir a Itália”, diz a diretora. “É uma forma de ir conhecer outras realidades.”

A orquestra e o que falta afinar

Com tantas referências culturais não é de estranhar que Marília Raro recorra a esta imagem quando questionada sobre o futuro do agrupamento que dirige: “Gostaria de ver este agrupamento a funcionar como uma orquestra onde toda a gente está afinada.” Acrescenta, com a honestidade de quem dirige uma organização de grande escala: “Não quero com isto dizer que não funcionamos quase como uma orquestra. Mas falta aquela pequena percentagem, aquela nota em falta...”

A metáfora é também uma descrição honesta do trabalho de quem lidera uma escola pública em 2026, com os desafios que o contexto social coloca à gestão quotidiana da disciplina e com uma autonomia que, na prática, fica frequentemente aquém do que os diretores precisariam para agir com a rapidez e eficácia que as situações exigem. Identificar o que está fora de tom, corrigir, voltar a afinar, dentro do que o sistema permite. “Nós, todos os dias temos que nos automotivar. E o facto de andarmos permanentemente a corrigir o que está menos bem, é a forma que temos de ir melhorando.” Uma melhoria contínua que, por definição, não termina, como uma partitura que se reescreve enquanto a orquestra já está a tocar. 🎵





vividas ao ar livre, potencia a criação de histórias, livros e momentos de leitura capazes de despertar a criatividade e o gosto pelos livros. Além do incentivo aos hábitos de leitura, procura dar voz às emoções, às vivências e às diferentes culturas presentes na comunidade escolar.

Daqui resultaram várias publicações, entre as quais “A Floresta que Nunca Para”, “A Floresta que Nunca Acaba e os Portais das Emoções”, “A Floresta que Nunca Acaba e o Portal do Esquecimento” e “A Casa”, uma obra construída por alunos migrantes e não migrantes sobre o significado de pertença e o sentimento de casa.

Também o projeto “Trilho” reforça esta dimensão integradora. Dinamizado em ambientes diferenciados no âmbito do conceito Forest School, envolve alunos de diferentes nacionalidades com dificuldades na língua portuguesa, apoiados por alunos mentores que facilitam a integração de colegas recém-chegados. Através de atividades colaborativas, promove cidadania ativa, comunicação, empatia, respeito mútuo e trabalho em equipa, contribuindo para um ambiente escolar mais acolhedor e solidário.

Preparar a escola para o futuro

A inovação é igualmente uma marca identitária do Agrupamento de Escolas de Alvide. O Projeto IDEA constitui um eixo dinamizador da diferenciação pedagógica e da personalização das aprendizagens, permitindo que os alunos desenvolvam projetos desde a conceção da ideia até à produção final.


Neste espaço, os estudantes podem explorar ferramentas como impressoras 3D, gravadores e cortadores a laser, impressão de grande formato, desenho digital e modelação tridimensional, transformando ideias em soluções concretas.



O IDEA representa uma cultura de inovação centrada no aluno, incentivando criatividade, pensamento crítico, resolução de problemas e trabalho colaborativo.

No domínio digital, a plataforma KCLICK.PT agrega recursos e atividades nas áreas das competências digitais, Português Língua Não Materna, cibersegurança e saúde mental. Paralelamente, estão a ser desenvolvidos recursos apoiados por Inteligência Artificial, sobretudo na criação de materiais adaptados às características específicas de cada aluno e no apoio ao trabalho pedagógico.

A capacitação das equipas educativas constitui outro dos pilares fundamentais desta transformação. A direção acredita que a formação contínua do pessoal docente e não docente é essencial para garantir uma escola mais preparada, inclusiva e capaz de responder aos desafios atuais da educação. Entre as áreas trabalhadas destacam-se perturbações emocionais, desatenção e comportamento desafiante, estratégias de sala de aula e comunicação com a comunidade educativa, bem como apoio a alunos com autismo, dislexia e discalculia, e a integração da Inteligência Artificial nas práticas pedagógicas.

Esta aposta na formação traduz-se na implementação prática de metodologias mais flexíveis, na melhoria das relações educativas e numa maior capacidade para responder à heterogeneidade das turmas. No caso dos alunos estrangeiros, esta preparação torna-se particularmente relevante, permitindo abordagens mais sensíveis às questões linguísticas, culturais e emocionais. O Agrupamento de Escolas de Alvide não se limita a acompanhar as mudanças na educação, procura antecipá-las, construindo uma escola onde inovação, diversidade e pertença caminham lado a lado. 





MULTIMÉDIA



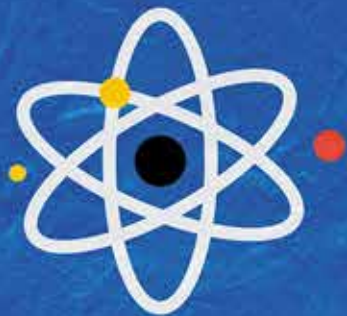
LÍNGUAS E HUMANIDADES



MECATRÓNICA v. MANUTENÇÃO INDUSTRIAL



ANIMAÇÃO TURÍSTICA



CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS



ARTES VISUAIS



DESPORTO



MAQUINAÇÃO E PROGRAMAÇÃO CNC



CIÊNCIAS SOCIOECONÓMICAS



AUXILIAR DE SAÚDE



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE ARGANIL



COMPUTADOR PORTÁTIL
KIT LIGAÇÃO À INTERNET
PROGRAMA ESCOLA DIGITAL



TRANSPORTE



ALMOÇO



ALOJAMENTO



BOLSAS PROSSEGUIMENTO
DE ESTUDOS
BOLSAS ERASMUS
BOLSA DE FCT



MANUAIS GRATUITOS

Design:

**TÉCNICO DE
MULTIMÉDIA**

CTE INDUSTRIAL 342

SELO DE
CONFORMIDADE
EQAVET

100%

Erasmus+
RODOLFO AVILA

PESSOAS
2030

2030

Cofinanciado pela
União Europeia



AGRUPAMENTO
DE ESCOLAS DE
ARGANIL

**O AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE ARGANIL
APOSTA NO DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS
ORIGINAIS DIFERENCIADORES, ORGANIZADOS
PELOS SEUS CURSOS PROFISSIONAIS:**

CINEDITA – Festival de Curtas de Arganil www.cinedita.pt, realizou a 11.^a edição, que contou com o Alto Patrocínio do Presidente da República. É organizado pelo Curso Profissional Técnico de Multimédia, tem já uma projeção nacional que, ano após ano, tem conquistado posicionamento no mercado dos festivais de cinema, com especial incidência na comunidade jovens cineastas, dado que é um festival de cinema de âmbito académico.



FIMA
FEIRA INDUSTRIAL MANUTENÇÃO ARGANIL

FIMA–Feira Industrial e Manutenção de Arganil www.fimaarganil.pt é, igualmente, um projeto aglutinador, criado e coordenado pela Curso Profissional Técnico de Manutenção Industrial - variante Mecatrónica, que pretende promover a qualidade dos jovens técnicos formados no Agrupamento, divulgar a atividade e os negócios das empresas da área expositoras no evento, facilitar o cruzamento de experiências e negócios entre profissionais e contribuir para atrair investidores e fixar empresas em Arganil.

SUPERNATURE - Bootcamp Turismo - www.supernature.pt, criado e coordenado pelo Curso Profissional da área de Turismo, pretende reunir, no território Arganil-Góis, alunos finalistas, jovens do 12.º ano, da área de Turismo, para lhes proporcionar uma experiência imersiva no território, através da prática de atividades de animação turística. Um projeto que envolve inúmeros parceiros públicos e privados que trabalham o território.



Um serviço jurídico verdadeiramente personalizado

Entre a exigência da advocacia e a sensibilidade do contacto humano, Maria Margarida Torres tem construído um percurso onde a empatia se cruza com o rigor. Na MMT Legal, esse princípio traduz-se num acompanhamento próximo, transparente e ajustado a cada cliente, onde a relação de confiança faz parte do próprio exercício jurídico.

O seu percurso na advocacia revela uma forte componente de proximidade e humanização do direito. Em que momento percebeu que queria exercer a advocacia desta forma mais próxima das pessoas e das suas histórias?

Sempre me considerei uma pessoa comunicativa, empática e naturalmente orientada para o contacto humano. Desde cedo percebi que queria que essa característica estivesse presente na minha prática profissional. Para mim, a advocacia nunca foi apenas uma questão técnica, mas também relacional. Procuo trabalhar com os meus clientes de forma próxima, genuína e transparente, criando um espaço de confiança onde se sintam verdadeiramente acompanhados. Acredito que cada cliente traz consigo uma história única e, muitas vezes, realidades muito diferentes da minha. É precisamente essa diversidade de experiências que enriquece o meu percurso e me permite crescer continuamente, tanto a nível pessoal como profissional.

Enquanto mulher no setor jurídico, que desafios sentiu ao longo do seu caminho e de que forma esses desafios contribuíram para a profissional que é hoje?


O maior desafio que enfrentei foi, sem dúvida, conciliar a maternidade com a exigência da advocacia, uma profissão que requer elevada disponibilidade e capacidade de

resposta. Na área de private clients, essa exigência é ainda mais evidente, pois implica proximidade constante e rapidez na tomada de decisões. Embora seja algo que faço com gosto, por valorizar profundamente a relação com os clientes, não deixa de exigir um elevado nível de organização e disciplina. Estes desafios foram fundamentais para desenvolver a minha resiliência, capacidade de gestão e sentido de prioridade, tornando-me uma profissional mais consciente da importância do equilíbrio entre dedicação, exigência e bem-estar.

Fundou a MMT Legal com uma visão própria da advocacia. Como nasceu este projeto e que valores fazem hoje parte da identidade do escritório?

A MMT Legal nasceu da vontade de criar um serviço jurídico verdadeiramente personalizado, ajustado às necessidades concretas de cada cliente. Desde o início, o objetivo foi oferecer um acompanhamento próximo, eficiente e rigoroso, assente em valores sólidos como a ética, a urbanidade e a retidão. Mais do que um modelo tradicional de advocacia, procuramos construir relações de confiança duradouras, baseadas na transparência, na atenção ao detalhe e na qualidade do aconselhamento jurídico.

Na sua opinião, o que distingue uma advogada verdadeiramente inspiradora no contexto atual da advocacia?

Uma advogada inspiradora é aquela que consegue equilibrar excelência técnica com autenticidade. Para além do conhecimento jurídico, é essencial manter integridade, honestidade e coerência nos valores. A empatia, a paciência e a resiliência são igualmente determinantes, pois permitem compreender melhor cada cliente e oferecer um aconselhamento mais humano, consciente e eficaz. 





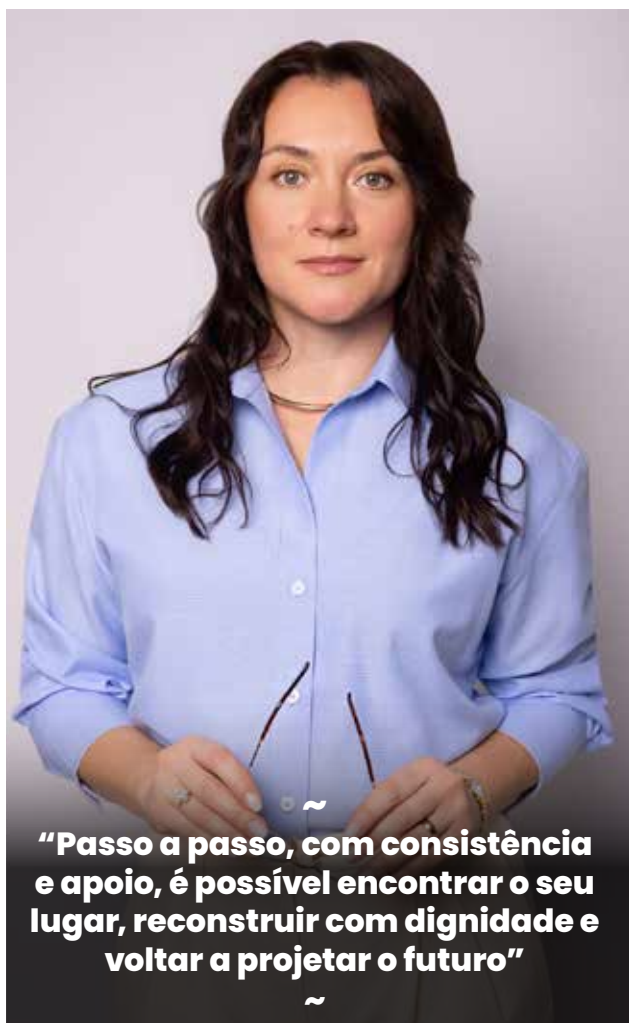
MULHERES INSPIRADORAS NA SOLICITADORIA

“Viver entre duas culturas não é uma fragilidade, mas uma força diferenciadora”

Maryna Muzyka | Solicitadora

Dar confiança a quem chega a Portugal

Tinha a identidade ainda em construção quando chegou a Portugal no final dos anos 90. Hoje, a solicitadora Maryna Muzyka usa essa memória como ferramenta e trabalha, em três línguas, com aqueles que chegam agora, tantas vezes sem saberem por onde começar.



Quando chegou a Portugal no final dos anos 90 encontrou um país que nessa altura sabia pouco do seu, a Ucrânia, até por estarem em extremos geográficos opostos da Europa. O que é que uma criança traz consigo nessa viagem e o que é que encontra do outro lado? O que foi mais difícil nos primeiros tempos?

Quando cheguei a Portugal, no final dos anos 90, já era adolescente — numa fase determinante, em que a identidade ainda se constrói, mas onde já existe uma consciência clara

de quem somos e de onde vimos. Trouxe comigo não apenas memórias, mas valores profundamente enraizados, uma base cultural sólida e uma forte noção de pertença. O encontro com uma nova realidade foi, ao mesmo tempo, acolhedor e desafiante. Portugal revelou-se um país humano e generoso, mas, ainda assim, tudo exigia adaptação: a língua, os códigos culturais, a forma de estar. Foi um verdadeiro recomeço — exigente, mas profundamente transformador.

A língua foi uma das primeiras barreiras, mas tornou-se também a principal ponte. Mais do que aprender a comunicar, foi através dela que comecei verdadeiramente a integrar-me, a compreender e a fazer parte. Com o tempo, percebi que viver entre duas culturas não é uma fragilidade, mas uma força diferenciadora. Deu-me uma capacidade acrescida de adaptação, uma empatia mais profunda e uma resiliência muito sólida. Hoje, reconheço que foi precisamente esse percurso que moldou não só a minha forma de estar na vida, mas também a profissional que sou — mais consciente, mais determinada e com uma visão mais ampla do mundo.

O caminho até ao Direito raramente é linear, há sempre qualquer coisa que o precipita. No seu caso, o que foi?

O meu caminho até ao Direito foi sendo construído de forma silenciosa, muito ligado à minha própria história. Ao chegar a Portugal ainda jovem, tive desde cedo contacto com realidades onde a comunicação, a adaptação e a compreensão do “outro lado” eram essenciais. Nem sempre tudo era claro, simples ou imediato — e isso despertou em mim uma atenção especial para aquilo que não é dito, para os detalhes e para a importância de enquadrar bem cada situação.

Comecei a perceber que muitas das dificuldades não estavam apenas nas circunstâncias em si, mas na forma como eram interpretadas, enquadradas ou resolvidas. E foi aí que surgiu uma inquietação: a vontade de compreender melhor os mecanismos por detrás dessas situações e, sobretudo, de poder intervir de forma mais estruturada. O Direito apareceu como uma resposta natural a essa inquietação. Não apenas como uma área de estudo, mas como uma ferramenta que me permitiria transformar essa sensibilidade em ação — com rigor, responsabilidade e impacto real na vida das pessoas.



Trabalha no Algarve, onde a relação com estrangeiros faz parte do dia a dia. Isso muda o tipo de processos que lhe chegam e a forma como trabalha?

Trabalhar no Algarve traz, naturalmente, uma dimensão muito particular à prática jurídica. A presença constante de clientes estrangeiros não só influencia o tipo de processos que chegam, como também exige uma abordagem diferente — mais adaptável, mais clara e, acima de tudo, mais consciente das diferenças culturais. Grande parte dos casos envolve pessoas que não estão familiarizadas com o sistema jurídico português, o que implica não apenas tratar da questão legal em si, mas também traduzir — no verdadeiro sentido da palavra — procedimentos, expectativas e enquadramentos.

Essa realidade levou-me a desenvolver uma forma de trabalhar mais próxima e pedagógica, onde a comunicação assume um papel central. Não se trata apenas de resolver processos, mas de garantir que cada cliente compreende o que está a acontecer e se sente seguro ao longo de todo o percurso. Ao mesmo tempo, esta exposição constante a diferentes culturas e realidades tornou-me uma profissional mais flexível, mais atenta ao detalhe e com uma capacidade acrescida de antecipar desafios.

Recebe quem a visita no seu site em três línguas (ucraniano, português e inglês) e faz consultas online com pessoas que ainda estão fora de Portugal. O que é que isso muda na forma como o seu trabalho começa?

Muda, desde logo, o ponto de partida da relação com o cliente. Muitas das pessoas que me procuram ainda estão fora de Portugal, muitas vezes num momento de decisão ou de transição nas suas vidas. Isso significa que o primeiro contacto não é apenas jurídico — é também um momento de orientação, de esclarecimento e, em muitos casos, de tranquilização. O facto de comunicar em três línguas permite criar essa ponte inicial com mais proximidade e confiança. O cliente sente-se compreendido desde o primeiro momento, o que faz toda a diferença quando está a lidar com um sistema legal desconhecido e, por vezes, com alguma incerteza.

Por outro lado, trabalhar com consultas online exige uma abordagem ainda mais estruturada e clara. É fundamental antecipar dúvidas,

explicar processos de forma acessível e garantir que, mesmo à distância, existe segurança e transparência em cada passo.

Fevereiro de 2022 mudou a Ucrânia, algo a que ninguém terá ficado indiferente. Quem foge de uma guerra chega com urgência, muitas vezes depois de deixar tudo para trás, sem saber por onde começar. Qual é o seu papel nesse momento?

Fevereiro de 2022 não foi apenas um momento de rutura para a Ucrânia — foi um momento que redefiniu vidas, prioridades e certezas. Quando alguém foge de uma guerra, não chega apenas com urgência. Chega, muitas vezes, em estado de grande vulnerabilidade, com medo, com perdas difíceis de traduzir e com uma enorme incerteza sobre o futuro. Desde esse momento, tenho acompanhado de perto muitos compatriotas que chegaram a Portugal nessas circunstâncias — e continuo a fazê-lo até hoje. Esse apoio tem sido tanto a nível jurídico como humano. Há procedimentos a tratar, direitos a assegurar e caminhos legais a estruturar, mas há também uma necessidade profunda de orientação, de escuta e de estabilidade.

Por partilhar a mesma origem, existe uma ligação imediata. Compreendo não só a língua, mas também o contexto, o peso emocional e o que está verdadeiramente em causa. Isso permite-me atuar de forma mais próxima, mais célere e mais consciente. Procuro, acima de tudo, trazer clareza no meio do caos. Dar direção quando tudo parece incerto. E garantir que, mesmo num momento tão difícil, cada pessoa sente que não está sozinha e que existe um caminho possível — estruturado, seguro e com dignidade. No fundo, é um papel que exige não apenas competência técnica, mas também um profundo sentido de responsabilidade e humanidade. Porque, nestas circunstâncias, o Direito torna-se mais do que uma profissão — torna-se uma ferramenta essencial para reconstruir vidas.

Há 27 anos era você a chegar. O que diria hoje a quem chegou ontem?

Diria, antes de tudo, que não estão sozinhos — mesmo que, no momento da chegada, tudo possa parecer incerto e esmagador. Chegar a um novo país, especialmente em circunstâncias difíceis, é um dos maiores desafios que alguém pode enfrentar. Há medo, há dúvida, há um sentimento de perda. Mas há também algo muito importante: a possibilidade de recomeçar. Diria para terem paciência consigo próprios. A adaptação leva tempo. Aprender uma nova língua, compreender uma nova cultura e reconstruir uma vida não acontece de um dia para o outro — e está tudo bem. Ao mesmo tempo, encorajaria a que não percam aquilo que trazem consigo: a sua identidade, os seus valores, a sua história. Isso não é um obstáculo — é uma força.

Se hoje olho para trás, vejo que o caminho não foi fácil, mas foi possível. E é isso que gostava de transmitir: passo a passo, com consistência e apoio, é possível encontrar o seu lugar, reconstruir com dignidade e voltar a projetar o futuro. E, sobretudo, que não tenham receio de pedir ajuda. Porque há caminhos, há soluções — e há pessoas dispostas a apoiar. 🇵🇹

“O acompanhamento jurídico é essencial para agir no momento certo”

Apesar de a CNF – Legalização de Imigrantes continuar a existir como marca registada e estar associada ao escritório de Ana Rita Machado, desde janeiro de 2025, a equipa, composta por três solicitadoras e uma auxiliar dedicada ao atendimento, passou a atuar exclusivamente através da LPN – Legalização e Processos de Nacionalidade. À IN Corporate Magazine, a solicitadora explica quem tem direito à nacionalidade portuguesa, os entraves aos processos e outros serviços jurídicos que oferecem.

A nacionalidade portuguesa é um direito natural, quase intrínseco, mas a dificuldade de alcançar este direito passa muitas vezes despercebida, envolta na ideia de que o desejo é suficiente para o alcançar. É possível requerer a nacionalidade nos casos de ascendência de um português originário; casamento com um cidadão português; ou, no caso de menores, se nascerem em Portugal ou quando o ascendente tiver adquirido a nacionalidade.

Segundo a solicitadora, cada caso é “único” e não basta seguir formulários, sendo indispensáveis três elementos: a análise jurídica correta e personalizada; o cumprimento rigoroso dos requisitos legais em vigor e a apresentação de toda a documentação exigida, devidamente atualizada, apostilada e, quando necessário, traduzida e certificada.

A importância do acompanhamento jurídico

Quando um processo de nacionalidade ou imigração fica estagnado, o acompanhamento jurídico permite que avance de forma mais rápida e segura. “Um processo instruído por um profissional qualificado garante que todos os documentos foram entregues corretamente e dentro dos requisitos legais, evitando atrasos e bloqueios”, explica. Muitos cidadãos têm dificuldade em interpretar as comunicações recebidas e, por vezes, assumem que está tudo correto, sem tomar qualquer iniciativa. Deste modo, questões que poderiam



Outros serviços disponíveis

- Avenças jurídicas para acompanhamento contínuo;
- Registo automóvel;
- Registo predial (como aquisições, cancelamento de ónus, retificação de áreas, entre outros);
- Registo de marcas;
- Registo comercial (criação de empresas, cessão de quotas, aumento de capital, alterações societárias, RCBE, entre outros);
- Questões relacionadas com as Finanças e Segurança Social (como NIF, -NISS, abonos, alterações de morada);
- Elaboração de documentos particulares autenticados;
- Reconhecimentos e certificações;
- Procurações;
- Autorizações de saída de menores do país.

ser resolvidas com facilidade, como documentos em falta, notificações por responder ou pedidos de esclarecimento, acabam por prolongar o processo. “Nos casos de cidadãos que deram entrada nos processos sozinhos e que, muitas vezes, ficam anos sem qualquer informação, o que não é normal, o acompanhamento jurídico é essencial, não só para interpretar corretamente cada comunicação, mas também para agir no momento certo”.

Afinal, o que faz um solicitador?

Toda a gente já ouviu falar de solicitadores. Mas, se for preciso explicar exatamente o que fazem, a conversa começa normalmente a ficar mais vaga. Uns associam-nos a escrituras, outros a tribunais, outros ainda a “papelada”.


E, no entanto, há poucas profissões tão presentes na vida prática das pessoas.

Comprar ou vender uma casa. Tratar de uma herança. Resolver um problema de registos. Formalizar contratos. Constituir uma empresa. Recuperar créditos. Há uma enorme parte da vida administrativa e jurídica do dia a dia que passa pelo trabalho de um solicitador, mesmo quando muita gente não se apercebe disso. Na prática, o solicitador é um profissional habilitado para acompanhar e tratar de diferentes atos jurídicos e administrativos, representando cidadãos e empresas junto de entidades públicas, conservatórias, finanças ou tribunais, consoante os casos.

Mas reduzir a profissão à dimensão técnica seria injusto. Porque grande parte do trabalho acontece precisamente naquele território onde as pessoas já chegam cansadas da burocracia, perdas entre documentos, prazos, processos e linguagem que nem sempre conseguem interpretar.

Talvez por isso exista uma relação de proximidade muito própria nesta profissão. Em muitos casos, o solicitador acompanha processos ligados a momentos importantes da vida das famílias e das empresas. Uma partilha entre irmãos. A regularização de um terreno antigo. Um contrato que precisa de ser esclarecido. Uma dívida que se arrasta há anos. Questões que parecem simples vistas de fora, mas que rapidamente se tornam mais complexas quando entram no plano legal e administrativo.

Também nas empresas o papel destes profissionais tem vindo a ganhar peso. Sobretudo num tempo em que atrasos, falhas processuais ou pequenos erros formais podem ter consequências financeiras relevantes.

Há profissões que trabalham na linha da frente e outras que garantem que a linha não colapsa. A solicitadoria pertence muitas vezes ao segundo grupo. Discreta, pouco mediática, mas profundamente ligada ao funcionamento normal da vida das pessoas, das empresas e das instituições. 



Uma vida dedicada a quem mais precisa

Distinguida na 1.ª Gala dos Farmacêuticos com o Prémio Intervenção na Comunidade, Manuela Pimenta viu o seu percurso na área farmacêutica e trabalho humanitário serem reconhecidos publicamente. A cerimónia teve um forte valor simbólico, não só pelo que representa, mas também pelo regresso a Coimbra. À IN Corporate Magazine, revisita esse caminho e os desafios que continuam por cumprir.



A Manuela é filha de dois farmacêuticos especialistas em análises clínicas e, anos mais tarde, seguiu-lhes as pisadas, não só na profissão, mas também através da fundação da Associação Hemato Pa Bô. Tendo em conta esta trajetória, qual considera ser a sua grande missão?

Tenho duas grandes missões na vida: colocar a ciência ao serviço da vida e ser mãe de um mundo melhor. Aprendi com o meu pai que “um laboratório não é um *resultadório*” e que os cuidados de saúde devem ser um direito universal. Um laboratório não entrega apenas resultados: orienta decisões e salva-vidas. Todos os dias.

A Hemato Pa Bô luta por um diagnóstico laboratorial de qualidade, sobretudo onde ele ainda é escasso, como em várias regiões de África

Se houver melhores condições locais, mais doentes poderão ser tratados no próprio país. Muitos esperam longos meses por autorização para viajar. Alguns morrem antes. Outros conseguem viajar, mas chegam tarde demais. A doença não espera por carimbos.

Aprendi na Guiné-Bissau, com as crianças internadas, o significado do verbo “esperançar”. Não é esperar. É manter viva a esperança através da ação. A minha missão? Continuar o legado dos meus pais e levá-lo para a comunidade que, para mim, é o mundo.

Foi premiada na 1.ª Gala dos Farmacêuticos com o Prémio Intervenção na Comunidade, numa noite descrita por si como “um Globo de Ouro”. Não sendo a primeira vez que conquista um reconhecimento destes, o que tornou este momento tão diferente e único?

Foi uma noite muito especial, ainda mais por ter acontecido em Coimbra. Foi lá que dei a minha primeira palestra e foi também lá que fiz a minha primeira especialidade, em análises clínicas. Voltar a Coimbra para receber este prémio teve um significado muito forte. Viajei até esse passado feliz. Só faltava o meu Pai. A Gala foi fantástica. O Convento de São Francisco cheio, com mais de 400 farmacêuticos, um concerto do António Zambujo e tantas colegas que admiro. Mas depois houve aquele momento único, daqueles que acontecem uma vez na vida: a Catarina Furtado a entregar-me o Prémio Intervenção na Comunidade. Chamei-lhe o meu “Globo de Ouro”, porque, para mim, foi mesmo isso.

O que tornou este momento ainda mais emotivo foi ver o trabalho humanitário subir ao palco. Um trabalho que acontece tão longe, em estradas de terra batida, barcos sem condições, hospitais com poucos recursos e laboratórios precários.

Senti que aquele prémio não era só meu. Era do meu Pai, da Hemato Pa Bô, dos voluntários, da FirstPharma Solidária, das minhas colaboradoras, dos profissionais de saúde da Guiné-Bissau, dos Super-Heróis e dessa África tantas vezes esquecida.

Recebeu o prémio das mãos de Catarina Furtado. Tendo em conta que ambas defendem causas tão próximas, o que sentiu nesse encontro e o que gostava que pudesse nascer daí?

Ter a Catarina Furtado a entregar-me este prémio foi “o momento”. A Catarina traz as causas ao mundo. Dá-lhes voz, rosto, palco e



visibilidade. Eu levo o mundo às causas. Levo ciência, diagnóstico, formação, medicamentos, equipamentos e pessoas para onde fazem muita falta.

Quando a Catarina me disse “vamos fazer coisas juntas!”, senti que podia ser uma porta a abrir-se.

Gostava que aquele “vamos fazer coisas juntas!” se transformasse em ação. Em algo grande que juntasse a força da voz da Catarina ao nosso trabalho no terreno.

Se ninguém falar, o mundo não acorda. Se ninguém fizer, o mundo não muda. Há encontros que não acontecem por acaso. E há frases que ficam a ecoar *ad aeternum* no nosso coração. Vamos, Catarina. Claro que vamos fazer coisas juntas!

Podia não olhar para quem vive nestas circunstâncias de mortalidade materna e infantil e violência contra a mulher, mas escolheu intervir. É este o tipo de impacto que, na sua opinião, melhor representa a profissão farmacêutica?

Acredito que sim. Os farmacêuticos são profissionais de grande proximidade.

Na Guiné-Bissau, temos encontrado situações muito duras: crianças que morrem por falta de diagnóstico ou tratamento, mulheres que chegam tarde demais, grávidas sem cuidados básicos, profissionais com pouquíssimos recursos. Depois de vermos tudo isto, não conseguimos esquecer.

Eu podia ter escolhido não olhar. Mas não o fiz. Aos poucos, fui-me tornando voz de quem não a tem. Sou Embaixadora das *Mindjeris* que vendem no mercado.

Ser farmacêutica é juntar conhecimento à responsabilidade social. Para mim, o farmacêutico será sempre um guardador de vida.

Na mesma linha de pensamento, o que ainda falta à profissão, no nosso país, para ter um papel mais ativo na ajuda humanitária? Falta reconhecer que a ajuda humanitária também precisa de farmacêuticos. E muito.

Quando se fala em missões humanitárias, pensa-se em médicos, enfermeiros, psicólogos e militares. Todos são fundamentais. Mas o farmacêutico tem competências essenciais para intervir com impacto na ajuda humanitária. Já realizei três missões na Guiné-Bissau com equipas só de farmacêuticos, através da FirstPharma Solidária, e o trabalho desenvolvido foi extraordinário. Estratosférico.



Falta criar estruturas para que os farmacêuticos possam participar de forma organizada e continuada, bem como mais formação e maior articulação com ONGD, universidades, ordens profissionais, associações e instituições de saúde. Os farmacêuticos já têm o essencial: vontade de ajudar.

Sabemos que tem feito várias palestras e que prevê realizar mais. Que papel acredita que estas poderão ter na transmissão desta mensagem às novas gerações?

As minhas palestras servem para semear inquietação boa. Para desassossegar. Quando levo a minha mochila vermelha e as minhas histórias para um auditório, não quero apenas comover. Quero convocar.

Conto histórias de pessoas que encontrei nas missões e que me marcaram. Às vezes, basta um nome, um rosto, uma história ou o sonho de uma criança. Uso linguagem crua e dura, tal como é a vida nestes lugares. Nada de números abstratos. Falo da dignidade de quem vive com muito pouco, mas nos ensina tanto. Outras vezes, basta mostrar a minha “régua da vida” ou a lata de atum, para que a audiência queira partir em missão naquele momento.

Quero que as pessoas saiam diferentes de como entraram. Não necessariamente tristes, mas mais despertas. Mais disponíveis para agir. Mais humanas.

Para além da sua carreira profissional, que mulher pretende ser na forma como influencia os outros?

Quero continuar a ser uma mulher de causas, que não passa ao lado e que escolhe agir pela dignidade humana. Quero inspirar pelo exemplo, honrar as minhas raízes e mostrar que uma pessoa comum, quando tem um propósito forte, pode esperar e despertar nos outros a vontade de agir.

* *Mindjeris* - Mulheres

Fotos: ©Ordem dos Farmacêuticos Secção Regional do Centro

O design como ativo financeiro

Para Cristina González Suárez, o design é uma ferramenta estratégica que gera valor e transforma espaços em experiências com retorno. À frente da Risueña Design, desenvolveu uma abordagem que parte do mercado, constrói um conceito coerente e o traduz com rigor na execução, respondendo às exigências do turismo e do imobiliário.

A Risueña Design combina artesanato e tradição com estratégia e rentabilidade. Como surgiu esta visão integral e o que a distingue no mercado atual?

Esta visão integral não nasceu da teoria, mas sim da prática num ecossistema que conectei de forma orgânica. A minha trajetória em Real Estate, Hospitality e Design de Interiores permitiu-me compreender que estas áreas não podem funcionar como ilhas isoladas. Percebi que um espaço é um organismo vivo, onde a estética deve, obrigatoriamente, nutrir-se da estratégia comercial. O que nos distingue é uma filosofia de design baseada no lifestyle do cliente ideal. Não projetamos por mero capricho estético.

Realizamos primeiro um estudo de mercado profundo para definir quem irá habitar o espaço e que experiência procura. Só após concretizarmos esse estilo de vida é que criamos o espaço ideal. Passamos da análise ao conceito, garantindo que o design seja o veículo para conectar emocionalmente com o utilizador final.

Acredita que um espaço também deve ser um ativo financeiro. Como equilibra a estética, a experiência e o retorno para o cliente?

Sem dúvida. No setor corporativo e turístico, um design que não é rentável não é um bom design. A minha “Metodologia Risueña” foca-se precisamente em transformar alojamentos em autênticos ativos financeiros, ou como gosto de dizer, em “máquinas de gerar valor”. O equilíbrio é alcançado através da otimização estratégica. Os números são a linguagem de qualquer negócio, por isso o meu foco é gerar valor acrescentado que se traduza em maiores receitas por noite e melhores taxas de ocupação. Isso significa benefícios tangíveis para o investidor e uma maior satisfação com o meu trabalho. Na minha visão, a beleza é o íman, mas a funcionalidade e a rentabilidade são os motores que sustentam o projeto.



A sua marca tem uma abordagem única para o desenvolvimento de projetos. Como garante a coerência entre o conceito, a execução e os resultados?

A chave reside na comunicação transparente e na agilidade resolutive. O desenvolvimento de cada projeto é um processo vivo de integração contínua com o cliente. Sabemos que podem surgir imprevistos ou necessidades de modificação, e é aí que a comunicação clara se torna fundamental. Garantimos a coerência não apenas realçando os benefícios, mas também abordando os desafios e problemas de forma natural. É uma realidade do setor e deve ser tratada com honestidade. O meu papel é tranquilizar o cliente e

apresentar soluções imediatas. Esta transparência radical assegura que o conceito original não se perca na execução, entregando um resultado que cumpre as expectativas iniciais.

Como fundadora e líder, que desafios teve de superar ao longo da sua trajetória e como influenciaram a pessoa e a profissional que é hoje?

Cada desafio tem sido uma ferramenta de polimento em direção à excelência. Sair da minha zona de conforto para desbravar um novo mercado como Portugal foi um dos passos mais enriquecedores: aprender o idioma, conhecer novos colaboradores e entender as normativas locais exigiu uma evolução constante. Estes desafios moldam-nos e impulsionam-nos a escalar este processo de excelência turística. Foi desta experiência que criei um ecossistema 360º para alojamentos locais e turísticos: o meu novo clube Familia Risueña, onde lancei “El Viaje del Diamante” (A Viagem do Diamante). Este projeto ensina os proprietários a melhorar não só o interiorismo, mas também a gestão, a criação de experiências memoráveis e a automação tecnológica, através dos quatro pilares da minha metodologia. Atualmente, o projeto já é um sucesso em espanhol e lançaremos muito brevemente as versões em português e inglês. 🇵🇹

© CRISTINA_SUAREZ_DESIGNER

Um percurso entre a estética e o empreendedorismo




A coragem de recomeçar longe do país de origem tornou-se o impulso para construir uma carreira de sucesso. Hoje, Naiara Faria afirma-se como um nome em ascensão na área da estética em Portugal, distinguindo-se pela personalização e excelência dos seus serviços.

Natural do Brasil, Naiara Faria decidiu emigrar para Portugal com o objetivo de crescer a nível pessoal e profissional, uma decisão que, admite, transformou completamente a forma como se vê enquanto mulher. “O momento-chave foi a decisão de emigrar sem conhecer ninguém. Ali percebi que tinha uma coragem incessante na busca por evolução e excelência.”

Foi precisamente essa determinação que a levou a construir um percurso sólido na área da estética avançada. Em Portugal, começou a conquistar clientes pela qualidade dos tratamentos e pelo atendimento personalizado, características que rapidamente se tornaram a sua imagem de marca. O reconhecimento foi crescendo, impulsionado também pela aposta contínua na formação, na inovação e em técnicas diferenciadoras no setor onde atua.

Há cerca de cinco meses, deu mais um passo importante na sua carreira com a abertura do próprio espaço em Tondela, no distrito de Viseu. O centro reúne serviços de estética e cuidados pessoais num ambiente pensado para proporcionar conforto, bem-estar e uma experiência personalizada a cada cliente.

Entre os serviços disponíveis destacam-se os tratamentos faciais e corporais, a remoção de pintas, verrugas e sinais através de técnicas como eletrocautério e jato de plasma, além de protocolos adaptados às necessidades individuais de cada pessoa.

Num mercado cada vez mais competitivo, Naiara Faria acredita que o que distingue o seu trabalho é a proximidade com os clientes e a personalização dos tratamentos. Mais do que resultados estéticos, procura oferecer confiança, autoestima e acompanhamento contínuo, uma visão que reflete não apenas o seu profissionalismo, mas também a força de vontade de uma mulher que une técnica, proximidade e empreendedorismo feminino. 



A arte de escutar o ser humano na luta pelo equilíbrio

Numa sociedade acelerada, hiperestimulada e emocionalmente exausta, Michelle Amora defende a importância de regressar ao essencial. Escutar mais, compreender e reencontrar sentido. Entre a educação, as TIC, a psicanálise, a escrita e o espaço terapêutico AmoraDOC, construiu um percurso marcado pela tentativa de compreender o ser humano num tempo de respostas rápidas.

Ao longo do seu percurso profissional, Michelle Amora atravessou áreas aparentemente distintas, da educação à tecnologia, passando pelo universo das TIC, pela espiritualidade e pela psicanálise, mas acredita que todas convergem numa mesma compreensão do ser humano. “O sofrimento humano raramente cabe numa única linguagem”. Essa visão multidisciplinar tornou-se a base da forma como hoje acompanha pessoas em processos de autoconhecimento e transformação emocional.

A experiência no universo tecnológico permitiu-lhe observar de perto uma das grandes contradições da sociedade contemporânea. “A tecnologia mostrou-me como muitos vivem hiperconectados

e, ao mesmo tempo, profundamente desconectados de si próprios”. Na sua perspetiva, o excesso de estímulos, a necessidade constante de produtividade e a pressão para “funcionar” criaram uma cultura de exaustão emocional silenciosa. É também nesse contexto que surge a influência do estoicismo na sua visão da vida. Identificando-se com esta filosofia, considera que ela pode ajudar as pessoas a recuperar equilíbrio interior num mundo marcado pela ansiedade e pela urgência permanente. “Grande parte da ansiedade contemporânea nasce da tentativa de controlar o incontável — a opinião dos outros, o futuro, os resultados ou a validação externa”. O estoicismo, diz, não significa ausência de emoções, mas sim aprender a relacionar-se com elas de forma mais consciente e menos reativa.



Michelle Amora alerta igualmente para os riscos da superficialidade emocional amplificada pelas redes sociais. Na sua perspetiva, temas como ansiedade, trauma ou autoconhecimento são frequentemente transformados em conteúdos rápidos e simplificados. “O sofrimento humano não é um algoritmo”, afirma, defendendo que o verdadeiro processo de transformação exige tempo, consciência e maturidade interior.

Além do trabalho terapêutico, encontrou também na escrita uma extensão natural da sua missão de cuidado e reflexão. É autora dos livros “Formação de Professores do Ensino Superior Utilizando TIC com Ênfase em M-Learning” e “Conexões e Transformações – A Intersecção entre Tecnologia,

Educação e Psicanálise no Ciberespaço”, obras onde cruza pensamento crítico, educação, tecnologia e comportamento humano.

Sobre a escrita, refere que lhe permitiu aprofundar questões que ultrapassam o espaço do consultório. “A escrita trouxe-me um espaço de aprofundamento e contemplação que é diferente do consultório”. Mais do que transmitir conhecimento, os livros tornaram-se uma forma de criar pontes com quem procura compreender-se melhor. “No fundo, tanto no consultório como na escrita, o que procuro é a mesma coisa: ajudar o ser humano a aproximar-se de si próprio com mais verdade, consciência e compaixão”.

O que move esta ilha

Na Madeira, o turismo deixou há muito de ser apenas uma atividade ligada aos hotéis e às viagens organizadas. Tornou-se uma das bases da economia regional, com impacto direto no emprego, no investimento e numa parte significativa da atividade económica da ilha. Isso percebe-se nos números, mas sobretudo na rua.

No Funchal, há zonas onde praticamente tudo gira à volta da presença constante de visitantes. Hotéis, restaurantes, empresas marítimo-turísticas, rent-a-car, alojamento local, comércio, transfers, obras ligadas à hotelaria. A economia circula muito à volta desse movimento permanente entre aeroporto, porto e cidade.

Os dados mais recentes da Direção Regional de Estatística da Madeira mostram bem essa dimensão. Em 2025, a Região Autónoma da Madeira ultrapassou os 12,8 milhões de dormidas em alojamento turístico, um novo máximo histórico, com mais de 2,44 milhões de hóspedes registados ao longo do ano. Os proveitos totais do setor aproximaram-se dos 900 milhões de euros, num crescimento de 17,4% face ao ano anterior.

O crescimento continua particularmente visível no alojamento local, segmento que tem vindo a ganhar peso em praticamente toda a ilha. Só no quarto trimestre de 2025, as dormidas neste tipo de alojamento cresceram 18,6%, bastante acima da média do conjunto do setor turístico regional.

Mas a importância do turismo madeirense não se explica apenas pelos números. Numa região ultraperiférica, com território limitado e condicionada pela insularidade, dificilmente outro setor teria capacidade para gerar uma circulação económica

comparável. Ao longo das últimas décadas, o turismo acabou por assumir esse papel, ajudando a transformar a própria paisagem económica e urbana da região.

Essa transformação é hoje visível muito para lá do Funchal. Das levadas aos percursos de montanha, das atividades marítimas à restauração, existe uma economia paralela que vive diretamente desta capacidade de continuar a atrair visitantes durante praticamente todo o ano.

Ao mesmo tempo, a região conseguiu consolidar uma posição relativamente distinta dentro do turismo nacional. A paisagem continua a ser um dos principais cartões-de-visita, mas o destino cresceu também através da combinação entre clima, segurança, natureza, conectividade aérea e uma operação turística menos dependente da sazonalidade extrema que caracteriza outros mercados. 🇵🇹

A arte floral como identidade de cada celebração

O que começou, em 2012, como resposta a um desafio pessoal e a um momento de incerteza, transformou-se no projeto que Cláudia Spínola lidera atualmente na ilha da Madeira. A CS Flowers Design acompanha clientes em celebrações, com especial destaque para casamentos, onde a organização de eventos, a assessoria e a decoração floral se cruzam para criar memórias para a vida.



A marca CS Flowers Design nasce com a vontade de “criar emoções”. Em que momento percebeu que o seu trabalho podia transformar ocasiões em memórias especiais?

Foi ao realizar a decoração do primeiro casamento que percebi verdadeiramente o impacto do nosso trabalho. Ao observar a reação do casal, entendi que as flores, a forma como são trabalhadas e a integração dos desejos dos noivos, o espaço do evento têm o poder de transformar um momento em algo único. É essa atenção ao detalhe e essa ligação emocional que tornam cada ocasião autêntica e memorável.

Sendo este um projeto com raízes madeirenses, mas que já atravessa mares e fronteiras, com casais estrangeiros a escolherem este destino para casar, como a ilha influencia as suas criações?

Cada vez mais, os casais procuram experiências exclusivas, autênticas e, sobretudo, sustentáveis. A Madeira reúne naturalmente

todas essas características, o que a torna um destino de eleição, especialmente para quem sonha com cenários paradisíacos. É precisamente com base nesses elementos que me inspiro nas minhas criações: procuro integrar a essência da ilha em cada projeto, valorizando a sua beleza natural e singularidade. O objetivo é proporcionar aos casais uma experiência sensorial única, que se transforme numa memória duradoura e inesquecível.

O bouquet é, muitas vezes, o elemento mais simbólico de um casamento. Como torna cada criação única?

O bouquet é um elemento essencial no look final da noiva, funcionando como o detalhe que harmoniza todo o conjunto e reflete a sua personalidade. Cada criação é pensada de forma totalmente personalizada, tendo em conta o vestido, a altura da noiva e o estilo que mais a representa — seja ele simétrico, assimétrico, minimalista ou romântico. Gosto de trabalhar com atenção ao detalhe e aos pormenores, procurando sempre incluir um elemento distintivo que torne cada bouquet único. No final, são esses pequenos detalhes que fazem toda a diferença.

Quando um cliente chega com uma ideia muito vaga, ou até sem saber bem o que pretende, como começa a construir um conceito que faça sentido para essa pessoa?

A minha formação base em Política Social e a experiência no contacto direto com pessoas têm sido uma mais-valia nesta área. Quando um cliente chega com uma ideia vaga, o primeiro passo é criar empatia e confiança. É fundamental quebrar o gelo e conhecer verdadeiramente quem nos procura, para conseguir “ler nas entrelinhas”. A partir daí, consigo desenvolver um conceito que reflete aquilo que a pessoa sente e deseja, mesmo quando ainda não o sabe traduzir em palavras.

Ao juntar wedding planning, assessoria e decoração floral, qual é o papel da sua equipa junto dos noivos?

A integração do *wedding planning*, da assessoria e da decoração floral revelou-se uma mais-valia tanto para a nossa equipa como para os noivos. Mais do que gestores de logística e de timings, assumimos hoje um papel essencial como gestores emocionais



de todo o processo, acompanhando o casal em cada etapa. Num contexto em que as pessoas dispõem de cada vez menos tempo para procurar e articular diferentes fornecedores, oferecemos um serviço completo e integrado, que transmite segurança e confiança. Os noivos sabem que podem contar connosco para uma solução “chave na mão”, com uma equipa dedicada, experiente e alinhada com a visão do projeto, garantindo que tudo decorre de forma harmoniosa e sem falhas.

A Cláudia afirma que gosta de desafios “quase impossíveis”. Pode partilhar um projeto em que tudo parecia improvável e como o conseguiu concretizar?

Ao longo do nosso percurso, já enfrentámos vários projetos desafiantes que nos colocaram verdadeiramente à prova. No entanto, um dos que mais me marcou foi o de um casal com uma estética assumidamente gótica. Respeitando o seu estilo de vida e o desejo de homenagear entes queridos que já haviam partido, pediram-nos que os centros de mesa fossem inspirados em caveiras mexicanas — um conceito bastante fora do convencional no contexto de um casamento.

Durante cerca de um mês, dediquei-me a estudar o significado e a simbologia associada a este elemento, procurando encontrar uma forma de o integrar de maneira elegante e coerente. Desenvolvemos moldes em 3D que depois foram preenchidos com flores, criando peças únicas e cheias de significado.

O resultado foi surpreendente e muito bem recebido por todos os presentes.

Para além de casamentos, que outros momentos ou celebrações têm vindo a ganhar espaço no seu trabalho e o que muda na forma como os encara?

Para além dos casamentos, temos vindo a trabalhar cada vez mais em outros momentos especiais, como batizados, aniversários e primeiras comunhões, bem como em eventos corporativos e decorações sazonais em hotéis, nomeadamente em épocas festivas

como o Natal ou a Festa da Flor. Cada um destes eventos exige uma abordagem distinta, adaptada ao seu contexto e propósito. Enquanto nos casamentos o foco está na história e na identidade do casal, noutros eventos procuramos alinhar a criação com o ambiente, a ocasião e o público. A Festa da Flor, em particular, é um dos pontos altos do nosso trabalho, pois representa uma oportunidade única de homenagear a ilha, levando a sua beleza e tradição às ruas e celebrando aquilo que nos define.

Depois de tantos anos e projetos, o que continua a surpreendê-la ou a motivá-la neste trabalho?

Sem dúvida, o que me continua a surpreender e a motivar é a reação e a gratidão dos nossos clientes. Ao fim de quase 15 anos de percurso, é muito especial perceber que continuamos a fazer parte das suas histórias, acompanhando diferentes fases das suas vidas — desde o casamento aos batizados, primeiras comunhões e outras celebrações marcantes.

Continuo também a encontrar inspiração na ilha que me viu nascer, que é uma fonte inesgotável de beleza e autenticidade. E, claro, nada disto seria possível sem a equipa e a família que me acompanham diariamente, que dão sempre o melhor de si em cada projeto. 📩



Um convite à descoberta dos sabores inesquecíveis da Madeira



O Victória Restaurante, situado na Avenida D. Infante, no Funchal, nasce num espaço carregado de história, associado à antiga “Villa Gonçalves”, uma moradia urbana de inspiração vitoriana. Hoje em dia, Elisabete de Azevedo transforma essa herança num conceito familiar, procurando oferecer aos clientes momentos agradáveis, acompanhados pelas melhores iguarias da comida tradicional portuguesa.

Em 2014, o Victória Restaurante abria portas na ilha da Madeira, dando continuidade ao percurso de Elisabete de Azevedo na área da restauração, iniciado em 1996, altura em que deu os primeiros passos na pizzeria *La Tortelline*. Mais tarde, esse caminho evoluiu para o Borda d'Água, um espaço que viria a afirmar-se também como ponto de encontro cultural e artístico, entre gostos, histórias e memórias.

Elisabete de Azevedo descreve o projeto como resultado de uma evolução natural do seu percurso profissional. “Não foi um começo do zero. Foi a continuação de muitos anos a trabalhar com o público e a perceber o que as pessoas procuram quando entram num restaurante”, refere.

Essa experiência anterior acabou por influenciar o conceito do espaço atual, centrado na tradição, mas sem perder de vista a sua evolução. A carta do restaurante reflete essa linha. Sem procurar reinventar a gastronomia regional ou nacional, aposta em pratos já bem conhecidos dos portugueses. Entre as escolhas mais habituais estão a espada em vinhos e alhos; a espada com banana e maracujá; o polvo à lagareiro; o bacalhau à lagareiro e a *paella*. Na carne, o *filet mignon à Victória* é frequentemente destacado como uma das suas grandes especialidades.

Desde a sua abertura que o restaurante “genuinamente português”




se tornou uma escolha de destaque para madeirenses e turistas que procuram um ambiente acolhedor. “Quero que se sintam bem à mesa, seja num almoço tranquilo, num jantar em família ou numa experiência inesquecível para quem visita a Madeira”. A proprietária sublinha que a prioridade está na consistência da experiência. “Ao longo dos anos, temos o orgulho em manter a nossa essência: servir com simpatia e preservar a tradição, proporcionando uma experiência gastronómica que faz os clientes quererem voltar”.

O espaço procura manter um ambiente funcional e acessível, com um serviço que privilegia a proximidade. A equipa é descrita como parte essencial dessa

dinâmica, sobretudo no modo como o atendimento complementa a experiência, sendo a própria responsável, Elisabete de Azevedo, carinhosamente apelidada de “Betty”.

O restaurante promete continuar o legado do local em que se encontra, recebendo de braços abertos todos os que o visitam.

Mais recentemente, há cerca de dois anos, surgiu também a Peixaria da Avenida, mais um projeto de restauração de Elisabete de Azevedo no Funchal, mantendo a aposta na qualidade, na proximidade e na valorização da gastronomia madeirense. 



“O que realmente fideliza quem nos visita é a nossa hospitalidade”



Susana Pestana Silva não esconde o orgulho quando faz o balanço do percurso da Stay Madeira Island. O portefólio cresceu, a oferta alargou-se ao aluguer de viaturas, mas a receção calorosa e o acompanhamento personalizado continuam a ser a medida de tudo.

Susana, três anos depois da nossa última conversa, como olha hoje para o percurso e a evolução da Stay Madeira Island?

Olho para este percurso com muito orgulho. Temos tido um crescimento sustentado, focado na premissa de que o aumento do portefólio nunca pode comprometer a qualidade do serviço. O nosso objetivo continua a ser garantir que cada hóspede receba aquela receção calorosa e o acompanhamento personalizado que nos caracteriza; queremos que se sintam verdadeiramente em casa. Além disso, nestes últimos anos, demos um passo estratégico ao complementar a nossa oferta com a MYCAR, permitindo que os nossos clientes aluguem viatura connosco, integrando assim toda a experiência de viagem num serviço mais completo e cómodo.



check-in até à despedida. Eu e a minha equipa estamos sempre contactáveis para resolver qualquer imprevisto ou partilhar recomendações locais. Acreditamos que a confiança se constrói estando presente e garantindo que o cliente nunca se sinta apenas “mais um número”.

O que procuram hoje os vossos hóspedes quando escolhem a Madeira para a sua estadia?

Os nossos hóspedes procuram um destino completo e autêntico. A Madeira atrai pela sua natureza exuberante, pelo mar e pelo clima ameno, mas o que realmente fideliza quem nos visita é a nossa hospitalidade. Somos

um povo respeitoso e acolhedor, e a segurança que a ilha oferece é, hoje em dia, um fator decisivo para quem viaja em família ou em lazer.

Com um portefólio alargado de propriedades, como asseguram experiência de confiança e proximidade com cada cliente?

A chave está na disponibilidade e na atenção ao detalhe. Temos a preocupação constante de acompanhar o hóspede durante todo o ciclo da estadia — desde o momento do

Para um proprietário, o que significa confiar a gestão do seu imóvel à Stay Madeira Island?

Significa tranquilidade. O proprietário sabe que seremos embaixadores da sua casa, tratando cada imóvel com o mesmo zelo com que cuidamos da nossa própria casa. Focamo-nos numa gestão eficiente para que o cliente saia satisfeito e recomende a estadia, maximizando o valor do imóvel. Damos todo o apoio logístico e operacional necessário, transformando a propriedade num negócio de sucesso sem preocupações para o dono.

Para quem ainda não conhece a Madeira, o que diria a quem está a pensar visitar a ilha?

Eu diria: não hesitem. A Madeira é um destino surpreendente, onde a beleza paisagística se cruza com uma cultura rica e uma gastronomia única. É um lugar onde a modernidade e a tradição convivem em segurança. Vale muito a pena descobrir este jardim no Atlântico; seremos um povo muito feliz por vos receber. 🍷



“Quando uma família sai de uma escritura com paz, sei que o meu trabalho fez diferença real”

Entre decisões difíceis, mudanças inesperadas e emoções à flor da pele, Ana Carrilho encontrou no setor imobiliário muito mais do que uma profissão. Na KW Alfa Madeira, construiu um percurso assente na transparência, na firmeza e na capacidade de acompanhar famílias em momentos decisivos das suas vidas, ajudando-as a recuperar “clareza, controlo e dignidade quando tudo parece emocionalmente confuso”.

No mercado imobiliário, as decisões estão sempre acompanhadas de emoções. O que a motiva a ajudar pessoas a encontrar o espaço dos seus sonhos?

O imobiliário raramente é apenas sobre uma casa. Na maioria das vezes, é sobre uma decisão de vida. Muitas das famílias que chegam até mim estão em momentos de pressão real: heranças, divórcios, urgências financeiras ou mudanças que não podem esperar.

O que me motiva não é vender imóveis. É ajudar pessoas a recuperar clareza, controlo e dignidade quando tudo parece emocionalmente confuso.

Acredito profundamente que a verdade dita com clareza protege mais do que agrada. Por isso, entro em cada processo com estrutura, presença e responsabilidade total até ao fim. Quando uma família sai de uma escritura com paz, não porque foi fácil, mas porque foi bem conduzido, sei que o meu trabalho fez diferença real.

No dia a dia desta profissão cruza-se com histórias pessoais muito distintas e com várias expectativas.

Como constrói uma relação de confiança com os seus clientes?


A confiança constrói-se com consistência e verdade. Desde a primeira reunião procuro ser transparente sobre aquilo que é possível, os riscos reais e o tempo que cada decisão pode exigir. Prefiro perder um negócio no início do que alimentar expectativas irreais que, mais tarde,

vão prejudicar uma família. O meu trabalho exige presença total. Estar disponível, comunicar mesmo quando as notícias não são fáceis e manter a mesma firmeza do primeiro dia até à escritura. Foi dessa necessidade que nasceu um método meu que lhe chamou Método das Gavetas... um sistema que me permite gerir cada processo com foco absoluto, sem deixar que a pressão de um cliente interfira na qualidade da decisão de outro.

Na ilha da Madeira, onde a procura por habitação é constante, o que torna a KW Alfa Madeira uma referência no setor?

A KW Alfa Madeira distingue-se por construir uma cultura forte de formação, colaboração e crescimento sustentável. Hoje, já não basta exposição, o mercado exige competência, estrutura e capacidade de adaptação. Foi precisamente nesse ambiente que consegui desenvolver um posicionamento mais focado em consultoria patrimonial familiar e em processos complexos, onde a componente humana pesa tanto quanto a componente comercial.

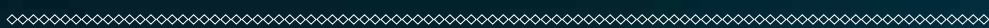
Acredita que o seu percurso pode inspirar outras pessoas a seguirem este caminho?

Quanto ao meu percurso, acredito que pode inspirar pela verdade que existe nele, não pela ideia de perfeição. Houve pressão, risco e decisões difíceis. Nunca tive um verdadeiro Plano B emocionalmente disponível, o que me obrigou a desenvolver uma capacidade de execução e resistência muito forte. Se houver algo que espero transmitir é isto, não precisamos de seguir o modelo tradicional do setor para construir uma carreira sólida e respeitada. É possível crescer com firmeza, humanidade e integridade ao mesmo tempo. No fim do dia, a reputação constrói-se com atos. E é isso que tento honrar em cada processo. 



 ANACARRILHOKW


O futuro sustentável da energia



Assinalado a 29 de maio, o Dia Mundial da Energia é visto como um momento de reflexão global sobre o papel da eletricidade no desenvolvimento económico, social e ambiental. Num contexto de transição energética acelerada, esta data ganha particular relevância para empresas e organizações que procuram alinhar crescimento com sustentabilidade.

A energia é hoje um recurso estratégico essencial ao funcionamento das economias modernas, suportando desde os processos industriais até às infraestruturas digitais que sustentam a atividade empresarial. No setor corporativo, a sua disponibilidade, eficiência e custo influenciam diretamente a competitividade, a inovação e a capacidade de resposta aos desafios do mercado global.

Contudo, o modelo energético dominante nas últimas décadas, fortemente dependente de combustíveis fósseis, tem vindo a revelar limites claros. As alterações climáticas, a volatilidade dos preços e a pressão regulatória crescente obrigam empresas e governos a repensarem as suas estratégias energéticas. Neste cenário, a sustentabilidade deixa de ser apenas uma opção reputacional para se tornar um fator crítico de gestão e continuidade do negócio. A transição energética surge, assim, como um dos principais eixos de transformação da economia mundial. O investimento em energias renováveis, como a solar, a eólica e a hídrica, tem vindo a crescer de forma consistente, impulsionado pela inovação tecnológica e por políticas públicas mais exigentes. Paralelamente, soluções de eficiência energética e digitalização dos sistemas permitem otimizar consumos, reduzir desperdícios e melhorar o desempenho operacional das organizações.

No universo corporativo, a integração de critérios ESG (Environmental, Social and Governance) nas decisões estratégicas reforça a importância de uma gestão energética responsável. A adoção de práticas sustentáveis contribui não apenas para a redução da pegada carbónica, mas também para a criação de valor a longo prazo, promovendo maior resiliência e confiança por parte de investidores, clientes e parceiros. Também ao nível interno, a sensibilização dos colaboradores desempenha um papel determinante, uma vez que a implementação de políticas de eficiência energética nos espaços de trabalho, a promoção de comportamentos responsáveis e a aposta em tecnologias mais eficientes são medidas que, combinadas, geram impactos significativos. 



Proximidade e personalização para impulsionar a transição energética

Num setor em acelerada transformação, a SolarTécnica tem apostado numa abordagem de proximidade, soluções personalizadas e acompanhamento contínuo para ajudar famílias e empresas a alcançar maior autonomia energética. Em entrevista à IN Corporate Magazine, o CEO Diogo Ferreira fala sobre os desafios da transição energética em Portugal, a evolução do mercado solar e a ambição de afirmar a empresa como uma referência de confiança e qualidade no setor.



O que distingue a SolarTécnica no mercado das energias renováveis e quais têm sido os pilares do seu crescimento?

O grande diferencial da SolarTécnica é que o cliente contrata mais que instaladores, contrata parceiros. Não encaramos a energia solar como uma simples venda e instalação de equipamentos, mas como uma decisão estratégica para famílias e empresas, que requer acompanhamento contínuo ao longo de anos. O nosso trabalho começa no diagnóstico do perfil de consumo, passa pela escolha da solução adequada, avaliação das condições técnicas de instalação e não termina na instalação. Pelo contrário, no fim da instalação inicia-se um processo de acompanhamento próximo que faz de clientes, embaixadores.

O primeiro degrau de reconhecimento foi competência técnica. Consequentemente, investimentos numa estrutura de proximidade com o cliente. Hoje soma-se a qualidade dos equipamentos, o rigor na instalação e uma cultura interna muito orientada para responsabilidade e melhoria contínua. Queremos crescer, mas não a qualquer custo. No nosso setor, a confiança é determinante. Por isso, temos investido continuamente em processos, equipa, acompanhamento e numa experiência de cliente que dê tranquilidade antes, durante e depois da instalação.

O vosso posicionamento assenta em soluções personalizadas. Qual é a importância dessa abordagem para garantir eficiência e resultados a longo prazo?

A personalização é essencial porque não existem duas casas ou duas empresas exatamente iguais. O consumo energético, a exposição solar, a orientação do telhado, as sombras, a instalação elétrica, os horários de maior consumo e os objetivos do cliente são sempre diferentes. Uma solução bem dimensionada evita dois erros muito comuns: vender menos do que o cliente precisa ou vender mais do que faz sentido.

Quando o projeto é feito com diagnóstico, a eficiência aumenta, o retorno do investimento torna-se mais realista e o cliente ganha confiança na decisão. Para nós, a boa solução não é necessariamente a maior; é a solução certa para aquele caso concreto. É isso que garante resultados consistentes a longo prazo, maior autonomia energética e uma relação mais transparente entre empresa e cliente.

Que tipo de soluções e serviços disponibilizam atualmente ao mercado e de que forma acompanham o cliente ao longo de todo o processo?

Atualmente disponibilizamos soluções fotovoltaicas para particulares e empresas, sistemas híbridos com bateria, soluções de backup energético, bombas de calor e acompanhamento de todo o processo de legalização e apoio administrativo associado ao autoconsumo. Temos também uma equipa de acompanhamento pós-instalação para garantir o maior usufruto ao longo dos anos e intervenções quando necessárias, antes do cliente sentir impacto de qualquer anomalia fatura. O nosso objetivo é entregar uma solução chave-na-mão, para que o cliente não tenha de se preocupar com a complexidade técnica e burocrática, mas sinta que tem parceiros que acompanham e garantem o seu benefício. O acompanhamento começa no primeiro contacto, com uma qualificação das necessidades, segue para a avaliação técnica e diagnóstico energético, passa pela proposta personalizada e continua com a instalação, legalização e apoio pós-venda e instalação. Valorizamos muito esta continuidade, porque uma instalação solar não deve ser apenas bem vendida; deve ser bem explicada, bem executada e bem acompanhada. É aí que se constrói uma relação de confiança verdadeira.



Como avalia o ritmo atual da transição energética em Portugal e quais considera serem os principais fatores que o influenciam?

Portugal tem condições muito favoráveis para acelerar a transição energética, sobretudo pela excelente exposição solar e pela crescente consciência de famílias e empresas relativamente ao custo da energia. O ritmo tem aumentado, apesar de 2025 o mercado fotovoltaico ter contraído 21% face a 2024, fazendo-se sentir o fim dos apoios fiscais. Existe muito espaço para evolução. A transição energética não depende apenas da vontade dos consumidores; depende também de informação de qualidade, estabilidade regulatória, simplificação de processos, capacidade técnica instalada, acesso a soluções financeiramente equilibradas e, por último, mas não menos relevante, políticas de incentivo ao sector.

O que vemos no terreno é que há cada vez mais interesse, mas também muitas dúvidas. O consumidor quer poupar, quer autonomia e quer segurança, mas precisa de sentir que está a investir com uma empresa credível. A ambiguidade de apoios como o Fundo Ambiental e a falta de previsibilidade leva muitas vezes o cliente a optar pela não decisão, postergando a instalação. Apesar disso, acredito que o setor vai crescer de forma sólida à medida que se tornar mais profissional, transparente e orientado para resultados reais.

De que forma tem evoluído a perceção dos consumidores relativamente ao investimento em energia solar?

A perceção mudou muito. Durante algum tempo, a energia solar era vista por muitos consumidores como uma solução distante, cara ou apenas associada a preocupações ambientais. Hoje, é vista cada vez mais como um investimento racional, com impacto direto na fatura, na autonomia energética e na valorização do imóvel.

Os clientes chegam também mais informados. Já perguntam sobre baterias, garantias, retorno, qualidade dos equipamentos, sistemas de backup e acompanhamento pós-venda. Isso é positivo, porque eleva o nível de exigência do mercado. Ao mesmo tempo, torna ainda mais importante o papel das empresas sérias, que explicam com clareza e não prometem aquilo que não conseguem cumprir. A energia solar deixou de ser uma tendência; passou a ser uma decisão estratégica de gestão doméstica e empresarial.

Quais são hoje os principais critérios que empresas e particulares devem considerar antes de investir neste tipo de energia?


O primeiro critério deve ser sempre o diagnóstico. Antes de falar em número de painéis ou preço, é preciso compreender o consumo, os horários de utilização, a sazonalidade de consumo, a capacidade do local, as condições técnicas de instalação e os objetivos do cliente. Depois, é fundamental avaliar a qualidade dos equipamentos, as garantias, a experiência da empresa instaladora, o apoio pós-venda e a transparência da proposta. A recomendação que deixo é simples: não escolher apenas pelo preço. Uma instalação fotovoltaica é um investimento para 30 anos e deve ser vista com responsabilidade. O barato pode tornar-se caro quando não há acompanhamento, quando o sistema é mal dimensionado ou quando a instalação não respeita critérios técnicos exigentes. O cliente deve procurar uma solução clara, segura e bem fundamentada.

Que benefícios mais relevantes tem observado nas organizações que apostam no autoconsumo energético?

Nas empresas, o autoconsumo tem um impacto muito relevante porque a energia representa um custo operacional importante. Ao produzir parte da energia que consome, a organização reduz a dependência da rede, melhora a previsibilidade dos custos e ganha margem financeira. Em muitos casos, isto traduz-se numa vantagem competitiva direta.

Mas os benefícios não são apenas financeiros. Há também uma componente estratégica: maior resiliência energética, melhoria da imagem institucional, redução da pegada ambiental e alinhamento com objetivos de sustentabilidade. Para empresas com consumos elevados durante o dia, o autoconsumo pode ser particularmente interessante, porque permite aproveitar a produção solar no momento em que a energia é mais necessária. Quando bem dimensionado, deixa de ser apenas uma medida de poupança e passa a ser uma decisão de gestão.

Que visão tem para o futuro do setor e que papel ambiciona que a empresa venha a desempenhar nesse cenário?

Acredito que o futuro do setor passará por soluções cada vez mais integradas. Não será apenas instalar painéis solares; será combinar produção, armazenamento, backup Anti-Apagão, gestão inteligente de consumos, climatização eficiente e, progressivamente, mobilidade elétrica. O cliente vai procurar mais autonomia, mais controlo e mais segurança energética. A ambição da SolarTécnica é ser uma referência nesse caminho, não apenas pelo volume de instalações, mas pela confiança, pela qualidade técnica e pela experiência que entrega ao cliente. Queremos continuar a crescer com responsabilidade, formar equipas competentes e contribuir para uma transição energética mais profissional em Portugal. Para mim, o verdadeiro crescimento acontece quando a empresa consegue gerar valor para o cliente, para a equipa e para o mercado onde atua. 

Tecnologia e eficiência na construção do futuro energético

Produzir energia, armazená-la e gerir consumos em tempo real deixou de ser uma hipótese distante para muitas empresas e famílias. É nesse cruzamento entre tecnologia, eficiência e autonomia energética que a Blue Magnitude centra a sua atividade, apostando em soluções de autoconsumo fotovoltaico com armazenamento inteligente. Em entrevista à IN Corporate Magazine, o CEO Ivo Santos destaca a importância da fiabilidade tecnológica e de soluções ajustadas aos perfis de consumo de cada cliente.

Quais são as principais tecnologias e modelos de negócio em que a Blue Magnitude está focada, e como avaliam a sua viabilidade técnico-económica?

A Blue Magnitude posiciona-se no contexto da transição energética com um foco claro em soluções de autoconsumo fotovoltaico, sobretudo sistemas solares com armazenamento energético, tanto para o segmento residencial como para pequenas e médias empresas. Acreditamos que o futuro do setor passa pela descentralização da produção de energia e pela crescente autonomia energética dos consumidores. Nesse sentido, temos apostado em tecnologias que combinam produção solar, baterias e monitorização inteligente, permitindo não só reduzir significativamente a fatura elétrica, mas também aumentar a resiliência energética em cenários de falha da rede. A viabilidade técnico-económica dos projetos é avaliada de forma rigorosa, tendo em consideração o perfil de consumo do cliente, os períodos de retorno do investimento, a durabilidade dos equipamentos e a evolução previsível dos custos da energia.

Que serviços e soluções integram atualmente a oferta da empresa, e de que forma contribuem para responder às necessidades concretas dos clientes no mercado das energias renováveis?

Atualmente, a nossa oferta integra soluções chave-na-mão de energia solar fotovoltaica, sistemas híbridos com armazenamento, carregadores para veículos elétricos e serviços de acompanhamento técnico e pós-venda. Mais do que vender equipamentos, procuramos entregar soluções adaptadas às necessidades concretas de cada cliente.

Num contexto em que existe maior sensibilidade para os custos energéticos e para a segurança do abastecimento, os nossos projetos permitem ganhos reais em eficiência, poupança e independência energética. Paralelamente, damos grande importância ao



acompanhamento personalizado, desde o dimensionamento técnico até ao suporte após instalação, algo que consideramos diferenciador num mercado cada vez mais competitivo.

No desenvolvimento dos vossos projetos, que desafios regulatórios e de ligação à rede se colocam, e como têm conseguido mitigá-los do ponto de vista técnico e operacional?


Ao nível dos desafios regulatórios e da ligação à rede, o setor ainda enfrenta alguns constrangimentos, sobretudo na burocracia associada aos processos de licenciamento, às respostas dos operadores de rede e à

constante atualização do enquadramento legal.

Para mitigar estas dificuldades, a Blue Magnitude aposta numa preparação técnica rigorosa dos projetos, numa comunicação próxima com as entidades envolvidas e numa equipa capaz de responder rapidamente às exigências operacionais. A experiência acumulada permite-nos antecipar problemas e garantir maior eficiência na execução dos processos.

Em termos de engenharia e execução, que critérios orientam a seleção de tecnologias e parceiros, e como garantem a fiabilidade e desempenho dos sistemas ao longo do ciclo de vida?

Relativamente à engenharia e execução, orientamos a seleção de tecnologias e parceiros por critérios de fiabilidade, desempenho, assistência técnica e histórico comprovado no mercado. Trabalhamos apenas com fabricantes reconhecidos e soluções tecnologicamente robustas, assegurando elevados padrões de qualidade.

Além disso, a monitorização contínua dos sistemas e o acompanhamento pós-instalação são fundamentais para garantir o desempenho ao longo do ciclo de vida dos projetos. A nossa visão é construir relações de longo prazo com os clientes, sustentadas na confiança, transparência e consistência técnica. 

Mobilidade elétrica e autónoma como fator relevante da transição energética

Carregamento inteligente, autoconsumo e mobilidade autónoma fazem parte das soluções que a CME desenvolve para responder aos desafios energéticos e operacionais associados à eletrificação da indústria e dos transportes.




Soluções de carregamento de VE e autoconsumo

A tendência crescente para a utilização de veículos elétricos cria uma pressão cada vez mais acentuada na infraestrutura elétrica de distribuição, cuja robustez não é, frequentemente, compatível com o aumento do consumo correspondente.

A solução para garantir a eficiência dos modelos de carregamento passa por conceber e instalar sistemas inteligentes de balanceamento de carga que permitam em simultâneo utilizar a máxima capacidade da instalação física e satisfazer as necessidades do consumo dos veículos elétricos.

A CME concebe, instala e opera clusters de carregamento eficientes que podem integrar a geração de eletricidade através de fontes renováveis, a otimização da infraestrutura de distribuição e a instalação de carregadores e sistemas inteligentes de gestão de energia que permitem satisfazer o consumo, minimizando o investimento associado.

ATLoS: Soluções de mobilidade autónoma aplicada à indústria

As nossas soluções ATLoS - veículos autónomos elétricos para transporte de mercadorias – representam uma nova geração de mobilidade aplicada à indústria. Totalmente autónomos, ou seja, sem condutor, estes AGVs operam tanto em ambientes internos como em contexto industrial exterior, assegurando operações contínuas e altamente eficientes. Sendo soluções 100% elétricas, com zero emissões poluentes, os ATLoS funcionam de forma inteligente dentro do perímetro industrial, garantindo elevados níveis de segurança e fiabilidade. Com capacidade de carga útil até 16 toneladas, os ATLoS Outdoor AGVs associam eficiência operacional a um reduzido impacto ambiental. 



Grupo **procme**

 (+351) 214 233 100  CME@CME.PT
 LAGOAS PARK, EDFC. 11 – PISO 0, 2740-270 OEIRAS

O caminho de transição para a nova mobilidade

Para a Leasys, a transição para a mobilidade elétrica deve ser feita de forma gradual, sustentada por consultoria especializada, formação e soluções integradas ajustadas às necessidades de cada cliente. Em entrevista à IN Corporate, Ricardo Amaro, diretor de marketing e comunicação, defende que a empresa quer afirmar-se enquanto parceiro estratégico da nova mobilidade, apostando na eletrificação das frotas e numa oferta cada vez mais sustentável e digital.



Como é que a Leasys está a acelerar a transição para a mobilidade elétrica no mercado português, tanto para empresas como para particulares?

Neste contexto de transformação, encaramos a transição energética como um processo evolutivo, que deve ser iniciado após uma análise de consultoria dedicada. Na Leasys, este processo inclui análises ao mercado, estudos de custo total de utilização (TCO), revisão da política de frota e definição da jornada de eletrificação do Cliente.

Não assumimos que a solução elétrica é única e a melhor em todas as situações. O centro da decisão deve ser o TCO e aquilo que se ajusta à necessidade de cada frota e ao perfil de cada utilizador, também aplicável ao cliente particular. Houve uma forte aposta na consultoria para aconselhamento de acordo com a maturidade e preparação de cada empresa e utilizador para a mobilidade elétrica.

Quais são hoje os principais desafios que os clientes ainda enfrentam na adoção de veículos elétricos e como é que os ajudam a ultrapassar essas barreiras?

Num resultado de consultoria positivo para a adoção de veículos elétricos, o apoio aos Clientes e futuros utilizadores é preponderante, nesta importante fase de mudança. Aqui a formação assume um papel essencial. É necessário educar

o mercado, esclarecer dúvidas e mitos relativos a todo o ecossistema, assim como fomentar novas atitudes de condução e promover boas práticas. Neste âmbito, a Leasys tem protocolos com parceiros especializados para a concretização de ações de formação, tanto teóricas como práticas, com condições especiais e até infraestrutura, como centros de formação no norte e sul do país e veículos especializados e dedicados.

De que forma o modelo de renting pode ser um facilitador da eletrificação das frotas empresariais em comparação com a aquisição tradicional de veículos?

No renting a assunção do risco pelas gestoras permite acomodar um ponto essencial em qualquer transição: a incorporação de nova tecnologia de veículos, sem risco do lado do cliente. Permite também integrar soluções e infraestrutura de carregamento, seja de forma direta ou através de parceiros, facilitando ao cliente enfrentar a nova realidade elétrica, situações que a aquisição tradicional não acomoda.

Como avaliam a evolução da infraestrutura de carregamento em Portugal e que impacto isso tem na confiança dos utilizadores de veículos elétricos?

A mobilidade elétrica em Portugal demonstra uma fase de consolidação. A rápida expansão da infraestrutura de carregamento, aliada à crescente fiabilidade da rede pública, está a transformar a perceção dos consumidores: o veículo elétrico deixou de ser visto como uma alternativa de nicho para passar a ser uma opção cada vez mais viável, prática e fiável para utilização diária. Esta evolução reflete-se também no comportamento do mercado automóvel nacional, com as vendas de viaturas ligeiras de passageiros 100% elétricas a ultrapassarem já as de modelos exclusivamente a combustão.

A infraestrutura tornou-se um fator estratégico de confiança e um dos principais motores de crescimento do mercado de veículos elétricos. À medida que a rede de carregamento se expande de forma consistente por todo o país, a “ansiedade” associada à autonomia tende a diminuir, consolidando o elétrico como uma alternativa cada vez mais natural e sustentável.



A sustentabilidade é um dos pilares da mobilidade elétrica. Que metas concretas a Leasys estabeleceu para reduzir a pegada ambiental das suas soluções de mobilidade?

A Leasys assume a proteção ambiental como elemento estratégico de gestão e acredita que o setor da mobilidade tem responsabilidade acrescida para minimizar a pegada de CO₂ e os impactos da sua atividade. Para tal, define metas para reduzir o impacto das suas operações e da sua frota, abrindo caminho para liderar a transição para uma mobilidade mais sustentável.

Disponibilizamos soluções diferenciadoras que incentivam o aluguer de veículos de baixas emissões. Desenvolvemos produtos, promovemos ofertas personalizadas para tornar estes veículos acessíveis a todos e oferecemos uma vasta gama de serviços, garantindo uma experiência sem preocupações.

Em 2026, a Leasys e o Banco Europeu de Investimento (BEI) assinaram um acordo de financiamento para impulsionar a mobilidade sustentável na Europa, prevendo um investimento de 600 milhões de euros para implementar 24.000 veículos zero emissões em dez países europeus, incluindo Portugal.

Olhando para o futuro, como imaginam o papel da Leasys na mobilidade elétrica em Portugal e na Europa?

O Grupo Leasys tem como objetivo liderar a transformação do setor, posicionando-se na vanguarda da transição para uma mobilidade cada vez mais sustentável, eficiente e digitalizada. A ambição de reforçar a sua posição de líder na mobilidade verde, estabeleceu o objetivo para 2026, de alcançar um em cada dois contratos de veículos verdes.

Em Portugal, o objetivo para 2025 era chegar aos cerca de 40% da nova produção, considerando apenas veículos BEV e PHEV, meta alcançada com estes veículos a representarem 37% da produção. Já este ano, a renovação da frota do Banco Credibom com 116 viaturas eletrificadas, representa mais um passo importante na afirmação da Leasys como o parceiro estratégico na gestão da mobilidade empresarial. 🇵🇹

Para tornar a transição para a nova mobilidade mais simples e acessível para os clientes, é essencial ter um ecossistema de serviços, que permita uma experiência elétrica completa. A oferta abrangente da Leasys - myEVO pretende simplificar a utilização de veículos elétricos e é composta por um conjunto integrado de funcionalidades:

- Consultoria especializada – orientar cada passo da transição elétrica;
- Renting de veículo elétrico – combina flexibilidade e sustentabilidade;
- Soluções de carregamento – em regime de aluguer (exclusivo Leasys) ou compra;
- Cartão de carregamento CEME – acesso a uma rede abrangente;
- Relatórios integrados – análise detalhada e alocação de consumos aos utilizadores;
- Facilitadores da eletrificação – serviço e-switch para quem utiliza um veículo 100% elétrico, permitindo a utilização de um veículo a combustão de forma pontual.



Rosa inconfundível, curvas e arestas desenhadas ao compasso de um Portugal que aspirava à modernidade. A Casa de Serralves é um dos grandes manifestos arquitetónicos do século XX (anos 30). Embrenhada nos jardins de Jacques Gréber, cada linha da fachada reflete o diálogo subtil entre o rigor Art Déco e a ambição de criar beleza funcional.



“Tratar com rigor clínico, continuidade e sem julgamento”

Sónia Gonçalves acredita que a obesidade continua envolta em preconceitos, ainda longe de ser tratada com o mesmo rigor de outras doenças crónicas. Foi essa convicção que deu origem à Obesity Clinic. Em entrevista à IN Corporate Magazine, a diretora clínica explica os principais desafios da doença e defende a necessidade de uma abordagem integrada, com acompanhamento contínuo e sem julgamento.



A Obesity Clinic foi fundada com uma convicção: o tratamento da obesidade exige o mesmo rigor clínico que qualquer outra doença crónica. Na sua opinião, a que se deve esta desigualdade e o que precisa de mudar neste paradigma?

A obesidade continua a ser vista, em muitos contextos, como um problema de comportamento, apesar da evidência científica a definir claramente como uma doença crónica, multifatorial e recidivante. Este desalinhamento entre o que sabemos e a forma como ainda se aborda a doença tem impacto direto no diagnóstico, no acesso ao tratamento e na experiência dos doentes, perpetuando o estigma e comprometendo resultados clínicos. É essencial reconhecê-la como doença crónica e integrá-la em modelos de cuidado estruturados. Foi desta necessidade que nasceu a Obesity Clinic: tratar com rigor clínico, continuidade e sem julgamento, através de um modelo digital que garante acesso e proximidade.

Para uma compreensão mais rigorosa do conceito de obesidade, como o define do ponto de vista clínico?

A obesidade é uma doença crónica, complexa e multifatorial, caracterizada por uma acumulação excessiva e disfuncional de tecido adiposo, que resulta em alterações estruturais e funcionais com impacto negativo na saúde.

O diagnóstico não deve basear-se exclusivamente no índice de massa corporal (IMC), que é uma medida indireta, mas integrar uma avaliação mais abrangente que inclua a distribuição da gordura corporal, o perfil metabólico e a presença de comorbilidades associadas.

Atualmente, a obesidade é entendida como uma doença sistémica, com impacto em múltiplos órgãos e sistemas, incluindo a regulação do apetite, o metabolismo energético e os processos inflamatórios, o que reforça a necessidade de uma abordagem clínica integrada e individualizada.

Sabemos que a obesidade está associada ao estilo de vida, mas, de acordo com a ciência, existem outros fatores envolvidos. Ter familiares com esta doença aumenta o risco de desenvolver a condição? Que cuidados considera essenciais na alimentação?

A associação ao estilo de vida é real, mas incompleta. A obesidade resulta da interação entre genética, regulação do



apetite, ambiente e fatores comportamentais. Ter familiares com obesidade aumenta o risco, mas não o determina. Na alimentação, o foco deve estar num padrão estruturado, ajustado ao perfil individual e sustentável. Na Obesity Clinic, o plano nutricional integra uma estratégia terapêutica contínua, com acompanhamento próximo e adaptativo.

O compromisso com o tratamento envolve mudanças profundas nos hábitos diários dos pacientes a longo prazo, nem sempre fáceis de manter. Como funciona o modelo e percurso clínico que disponibilizam?

O tratamento exige uma abordagem estruturada e contínua. Na Obesity Clinic, inicia-se com uma avaliação médica detalhada, definição de objetivos claros e realistas e a construção de um plano integrado que pode incluir nutrição, intervenção

comportamental e terapêutica farmacológica. Este modelo assenta igualmente numa equipa multidisciplinar com elevada experiência no tratamento da obesidade, alinhada por uma visão comum que reconhece a obesidade como uma doença crónica complexa, exigindo uma abordagem integrada e sustentada. O acompanhamento longitudinal, com monitorização regular e ajustes dinâmicos, é central no nosso modelo. Não tratamos episódios, tratamos uma doença crónica.


A inovação farmacológica e a tecnologia têm vindo a ganhar grande destaque. Estas soluções representam um avanço para os tratamentos ou levantam novos desafios? Considera que o formato das consultas 100% online pode tornar os pacientes mais confortáveis com os tratamentos?

A inovação farmacológica é um avanço relevante, permitindo atuar nos mecanismos de regulação do apetite com eficácia significativa. No entanto, exige prescrição criteriosa e integração num plano global. O modelo digital aumenta o acesso, facilita a adesão e melhora a continuidade – e isso resulta num modelo estruturado e de proximidade clínica.

A pressão estética, alimentada pelas redes sociais, influencia a procura por tratamentos na expectativa de obterem “soluções rápidas”. Como é que estas situações são geridas em consulta?

São cada vez mais frequentes expectativas irrealistas. Em consulta, é essencial reenquadrar a obesidade como uma questão de saúde, definir objetivos clínicos adequados e reforçar o seu caráter crónico. Trabalhar a literacia em saúde e desconstruir a ideia de soluções rápidas é fundamental para resultados sustentáveis.

No Dia Nacional de Luta contra a Obesidade, quem pretendem sensibilizar e como pode a obesityclinic fazer a diferença?

Na Obesity Clinic, promovemos saúde para além do peso, colocando o foco em ganhos clínicos significativos e sustentáveis. Mais do que tratar, o objetivo é claro: contribuir para uma mudança de paradigma na forma como a obesidade é compreendida e cuidada. Enquanto continuarmos a olhar para a obesidade como um problema de comportamento, estaremos a falhar no seu tratamento. O verdadeiro desafio é alinharmos a prática clínica com a evidência científica - reconhecendo-a, finalmente, como a doença crónica que é. 



Sónia Gonçalves,
Médica

Sílvia Alão,
Médica

António Leite,
Médico

Cláudia de Jesus,
Médica

João Dinis Martins,
Médico

Rita Santos,
Médica

Ana Correia,
Nutricionista

Obesidade, um desafio que implica um compromisso coletivo

Assinala-se, no penúltimo sábado de maio, o Dia Nacional de Luta contra a Obesidade, uma data que alerta para uma das doenças mais preocupantes da atualidade, assim como para o estigma a que está associada. A luta contra a obesidade faz-se, por isso, em duas frentes: contra a doença e contra o preconceito.

A palavra “obesidade” parece continuar a carregar um peso invisível. Ao longo do tempo, deixou de ser apenas um termo clínico para se tornar um olhar crítico que se confunde com julgamentos apressados, como a “falta de vontade”, “preguiça” ou “desleixo”. No entanto, é conhecido que a obesidade é uma doença crónica caracterizada pela acumulação excessiva de gordura corporal, normalmente associada a peso elevado. É um fator de risco para várias patologias, como a diabetes, doenças cardiovasculares, distúrbios músculo-esqueléticos e diversos tipos de cancro, não podendo ser atribuída unicamente a escolhas individuais.

O Dia Nacional de Luta contra a Obesidade foi criado em 2004 e celebrou-se, este ano, no dia 23 de maio. O objetivo é sensibilizar a população para os riscos associados à doença e para a importância da prevenção. Em Portugal, mais de metade da população adulta revela excesso de peso ou obesidade, pelo

que a data procura ainda incentivar hábitos de vida saudáveis, através de uma alimentação equilibrada e a prática regular de atividade física, sobretudo entre crianças e jovens.

Em 2022, cerca de 37,3% dos residentes com 18 anos ou idade superior apresentavam excesso de peso e 15,9% viviam com obesidade. A doença afeta particularmente a população acima dos 45 anos e pessoas com menores níveis de escolaridade, demonstrando que também existem desigualdades sociais associadas à saúde.

A boa notícia é que a obesidade pode ser prevenida e tratada. Com estilos de vida saudáveis, aliados ao acompanhamento médico e nutricional adequado, é possível combater esta condição. Contudo, a responsabilidade não deve recair apenas sobre o indivíduo. O país, o ensino e a comunidade devem garantir o acesso a alimentos de qualidade e incitar o exercício físico.



De Norte a Sul




De norte a sul, há um país que se constrói, que se percorre, que se mostra, que vive ao longo de estradas históricas intermináveis, ao longo de caminhos antigos, alguns sem nome, outros com nomes que não entram em placas. Mas que ligam terras e memórias.



A melhor forma de descobrir um lugar é a pé. Mas há limites no que os pés alcançam com conforto e sem risco. O carro, quando usado com a paciência certa, devagar numa estrada secundária, parando quando aparece qualquer coisa, entrando por caminhos abertos em sulcos marcados pelas rodas que ali passaram sucessivas vezes, consegue ser o aliado natural e a nossa extensão de liberdade. Dessa forma, lançamo-nos à descoberta do que existe e do que pode correr o risco de desaparecer. A cada regresso há sempre qualquer coisa que desapareceu desde a última vez. Uma casa antiga, um saber que ficou com a última geração que o detinha.

Não desistimos dos lugares, nem da ideia que ligue um país de uma ponta à outra. Não importa de onde se parte, e às vezes nem o destino, é mais por onde se passa. Em muitas viagens, são as pequenas paragens pelo caminho que ficam na memória. Algures entre a real, a nossa, e a não menos nossa que nos fica da literatura ou do cinema. Como um restaurante ou um café de beira de estrada, símbolo de uma inquietação humana que nos faz andar de um lado para o outro.

Sai-se tantas vezes sem saber o que se procura, talvez seja só “sair”. Ainda há lugares que nos recebem quando saímos assim, sem reserva nem roteiro definido. Só um mapa, mesmo que já não seja em papel, e a companhia... Há um país com mais vida do que os roteiros alcançam. Chamamos-lhe “Territórios Vivos” 



Cenários de água, memórias de Góis: um convite a viver a natureza em estado puro

Em Góis, a natureza molda o cenário e a identidade do território. Entre serras, vales, rios e o património do xisto, o território convida a abrandar, respirar fundo e reencontrar o essencial.



Praia Fluvial de Alvares

As praias fluviais e as águas balneares integram esta vivência, oferecendo espaços onde o rio Ceira, o rio Sótão e as várias ribeiras, desenham dias de verão marcados pela frescura, pelo silêncio e pela liberdade.

Ao chegar a Góis, entra-se numa dimensão onde a paisagem ganha outra presença. O som da água acompanha os passos, o verde abre-se entre as encostas e cada recanto revela-se em pequenas descobertas – margens, sombras, piscinas naturais e cursos de água de montanha quase intactos. Durante a época balnear, o concelho transforma-se num refúgio vivo, onde o verão não se apressa – simplesmente acontece. Neste ambiente sereno, o espírito do território manifesta-se, numa relação harmoniosa com a natureza e com o próprio tempo.


Para melhor compreender esta ligação à água, importa distinguir duas realidades complementares. As praias fluviais das Canaveias, da Peneda/Pêgo Escuro e de Alvares, são espaços de lazer preparados para o banho, o descanso e a partilha, com infraestruturas de apoio e vigilância durante a época balnear. Já as águas balneares – Cabreira, Cerejal, Colmeal e Ponte do Sótão – correspondem à classificação oficial atribuída às zonas aptas para banhos, com monitorização regular da qualidade da água.

As praias fluviais afirmam-se, assim, como expressões genuínas

da relação do concelho com o rio. Com margens verdes e águas límpidas, integram-se numa paisagem que convida a permanecer. As águas balneares prolongam esta experiência, acolhendo famílias, visitantes e população local, que encontram aqui sol, tranquilidade e qualidade da água em perfeito equilíbrio. Em Góis, tudo parece reencontrar o seu compasso: o olhar, o pensamento e a forma de estar. Cada visita é diferente, mas a sensação de pertença mantém-se.

O cuidado contínuo com estes espaços – da requalificação das margens à melhoria das acessibilidades e à valorização ambiental – reforça a sua atratividade sem comprometer o essencial: a autenticidade que define Góis.

Estar junto à água, em Góis, é mais do que uma atividade de verão: é um modo de viver. É escolher abrandar e deixar que a envolvente natural dite o compasso dos dias. Neste equilíbrio subtil entre rio, serra e pessoas, a região revela uma das suas maiores riquezas.

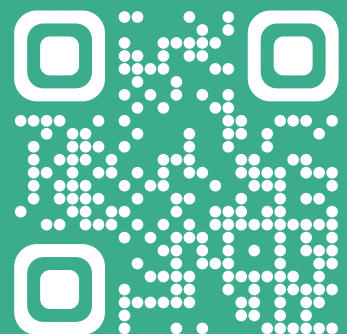
Mais do que destinos sazonais, as praias fluviais e águas balneares de Góis são pontos de ligação e reencontro. Recantos a que se regressa, onde se fica um pouco mais do que o previsto e onde a memória se constrói devagar. Porque aqui, o verão não é apenas vivido – é sentido. E porque, em Góis, estás como queres. 



**AQUI,
ESTÁS
COMO
QUERES.**



#VisitGóis



Turismo de Portugal aposta nas emoções para promover o território



O Turismo de Portugal apresentou este mês, no Castelo de Porto de Mós, a campanha “Não Procures Mais Longe. Encontra o teu país.” Uma iniciativa de promoção do turismo interno que associa emoções a lugares reais do território nacional através de uma toponímia imaginada. Esta iniciativa chega num momento em que várias regiões acumulam ainda as consequências das tempestades do início do ano.




A ideia criativa parte de um princípio simples. Inventar nomes emocionais para lugares bem conhecidos de todos. A Cascata da Paz fica a cinquenta quilómetros de Vila Real. O Castelo de Certezas fica em Porto de Mós, a quinze quilómetros de Leiria. A Aldeia da Calma é o Talasnal, a trinta quilómetros de Coimbra, uma aldeia de xisto com ruas que andam devagar. A Praia do Espanto é a de Galapos, a cinco de Setúbal. A Serra da Quietude corresponde a Montesinho, a quarenta de Bragança, e o Rio Feliz é o Arade, a quinze de Portimão. Há ainda o Trilho da Leveza a 85 de Aveiro, por exemplo. A campanha percorre o território sem o inventariar, trocando a lógica da listagem pela da ressonância emocional.

A escolha do momento não é casual. Carlos Abade, presidente do Turismo de Portugal, foi direto na apresentação: “Esta campanha resulta, efetivamente, da necessidade de dar uma resposta clara e rápida àquilo que foram as consequências das tempestades de 2026.” Os fenómenos climáticos do início do ano provocaram danos profundos em infraestruturas e no tecido económico de várias regiões com menor densidade turística, e a iniciativa assume-se explicitamente como instrumento de recuperação económica além de promoção turística. Carlos Abade sublinhou que o mercado interno representa já 30% do total da atividade turística em Portugal, sendo o principal mercado do país, e que o setor “pode e deve assumir um contributo

ativo na recuperação e valorização dos territórios”.

O contexto setorial fornece o quadro mais amplo em que a campanha se insere. De acordo com os dados do Banco de Portugal relativos ao primeiro trimestre de 2026, as receitas turísticas ultrapassaram os 5,1 mil milhões de euros, um crescimento de 3,8% face ao mesmo período do ano anterior. Só em março, as exportações de turismo cresceram 6,7%, atingindo mais de dois mil milhões de euros. Ainda assim, o ministro da Economia e da Coesão Territorial, Manuel Castro Almeida, reconheceu que o crescimento deste ano “tem sido mais moderado, refletindo o contexto internacional e os efeitos das intempéries”, para logo acrescentar que “o turismo continua a demonstrar a sua solidez e capacidade de geração de valor”. Os dados mais recentes do INE apontam, de resto, para uma queda do turismo interno em março, o que reforça a urgência da iniciativa.

A campanha terá duas fases de comunicação, maio a junho e setembro a novembro, com filmes de televisão, spots de rádio e conteúdos digitais. Para Castro Almeida, “durante muito tempo associámos o valor das férias à distância, como se mais longe fosse melhor”, e a campanha propõe exatamente o inverso: “O extraordinário está aqui, próximo, acessível e autêntico.” Uma afirmação que, no contexto de um ano ainda marcado pelos estragos do Inverno, serve também de argumento económico. 



“Escrevo para descobrir o que sei.”

Flannery O'Connor

Escritora norte-americana, O'Connor revela aqui uma dimensão introspectiva da criatividade. Esta citação é especialmente relevante para quem trabalha com palavras, mas aplica-se a todas as formas criativas. É que, por vezes, só se compreende uma ideia depois de a tentar expressar.

“A imaginação é mais importante do que o conhecimento. O conhecimento é limitado; a imaginação envolve o mundo.”

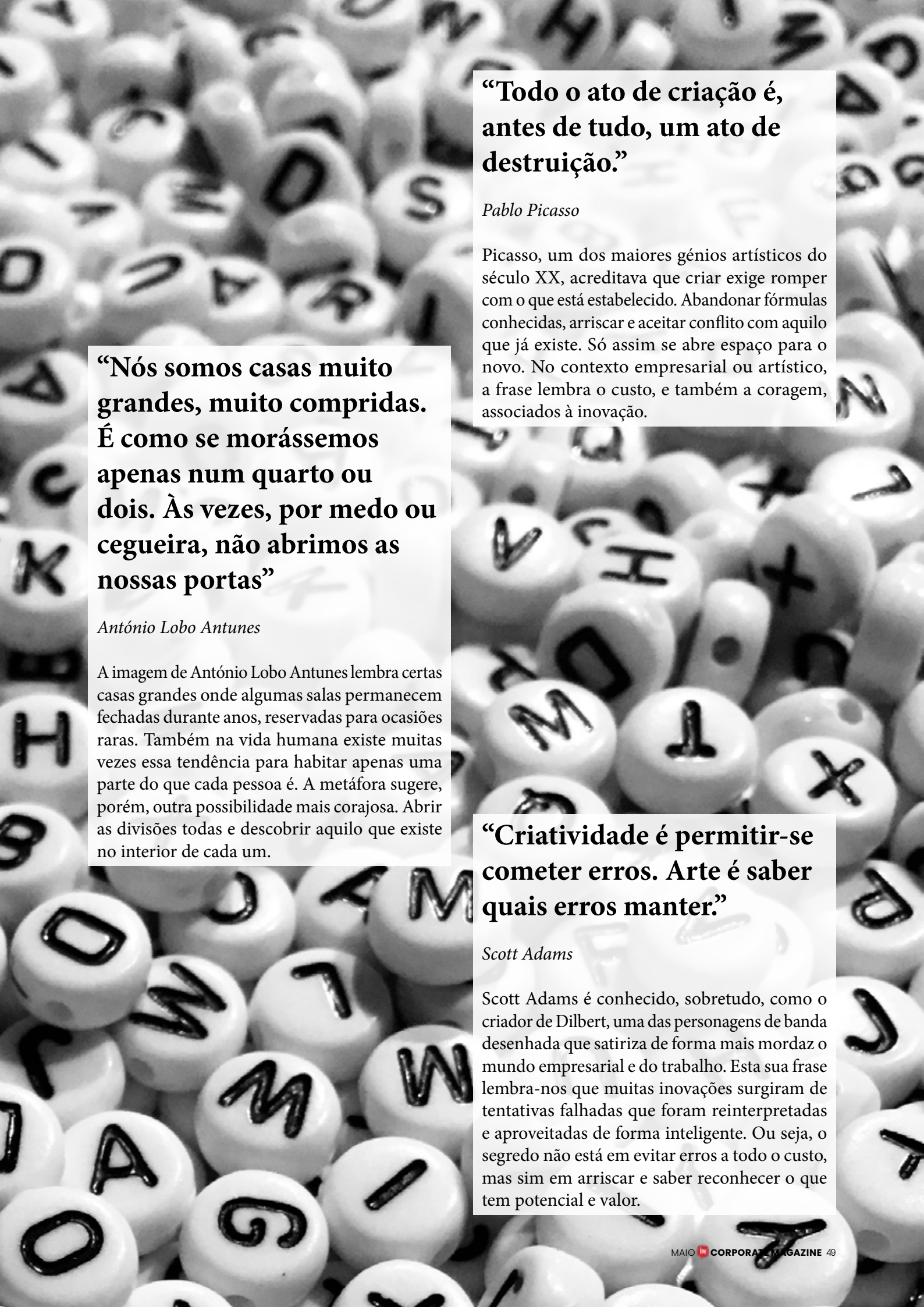
Albert Einstein

Hesitámos antes de incluir esta frase, já que a sua interpretação errada pode ser perigosa como se Einstein defendesse que as perceções individuais se podem sobrepor ao que é real. Obviamente, o cientista referia-se a algo bem diferente. Quando a formulou, falava do papel da imaginação na física teórica. A capacidade de conceber hipóteses, visualizar fenómenos ainda não demonstrados e antecipar possibilidades antes de existirem dados que as confirmem. A mensagem não diminui o valor do conhecimento. Sublinha, isso sim, que ele, por si só, não chega para abrir novos caminhos. Inovar exige domínio rigoroso do que já se sabe, aliado à imaginação necessária para ir além desse limite. É desse equilíbrio, e nunca da rejeição dos factos, que nasce o avanço científico.

“A única forma de fazer um bom trabalho é gostar do que se faz. Se ainda não descobriu o que é, continue à procura. Não se acomode.”

Steve Jobs

Steve Jobs defendia que ninguém devia resignar-se permanentemente a um trabalho onde sente ausência de envolvimento ou sentido. No mundo corporativo, essa ideia continua atual. Os melhores profissionais raramente trabalham apenas por obrigação. Investem energia, criatividade e dedicação no que fazem.



“Nós somos casas muito grandes, muito compridas. É como se morássemos apenas num quarto ou dois. Às vezes, por medo ou cegueira, não abrimos as nossas portas”

António Lobo Antunes

A imagem de António Lobo Antunes lembra certas casas grandes onde algumas salas permanecem fechadas durante anos, reservadas para ocasiões raras. Também na vida humana existe muitas vezes essa tendência para habitar apenas uma parte do que cada pessoa é. A metáfora sugere, porém, outra possibilidade mais corajosa. Abrir as divisões todas e descobrir aquilo que existe no interior de cada um.

“Todo o ato de criação é, antes de tudo, um ato de destruição.”

Pablo Picasso

Picasso, um dos maiores génios artísticos do século XX, acreditava que criar exige romper com o que está estabelecido. Abandonar fórmulas conhecidas, arriscar e aceitar conflito com aquilo que já existe. Só assim se abre espaço para o novo. No contexto empresarial ou artístico, a frase lembra o custo, e também a coragem, associados à inovação.

“Criatividade é permitir-se cometer erros. Arte é saber quais erros manter.”

Scott Adams

Scott Adams é conhecido, sobretudo, como o criador de Dilbert, uma das personagens de banda desenhada que satiriza de forma mais mordaz o mundo empresarial e do trabalho. Esta sua frase lembra-nos que muitas inovações surgiram de tentativas falhadas que foram reinterpretadas e aproveitadas de forma inteligente. Ou seja, o segredo não está em evitar erros a todo o custo, mas sim em arriscar e saber reconhecer o que tem potencial e valor.

A ferrovia como eixo de coesão e turismo no centro de Portugal

O projeto “Viajar no Tempo, Ferrovia entre o Vouga e o Dão” sinaliza uma mudança de paradigma na região Centro. A transição da nostalgia ferroviária para um produto económico de alta rentabilidade e sustentabilidade.


Durante décadas, o património ferroviário português foi visto maioritariamente sob o prisma da memória e do abandono. Com o foco global na mobilidade sustentável e na procura por destinos não massificados, as antigas linhas de comboio estão a emergir como eixos de desenvolvimento para o interior do país. O projeto “Viajar no Tempo”, focado nos territórios de Vouzela, Tondela e Oliveira de Frades, é o exemplo mais recente desta estratégia de coesão territorial.

A iniciativa, que coloca o Centro de Portugal na rota do turismo industrial europeu, visa regenerar a identidade ferroviária destes municípios. O objetivo não passa apenas pela preservação de estações ou material circulante, mas pela criação de uma oferta integrada que ligue a história do caminho-de-ferro à gastronomia, à natureza e à cultura local.

Para a Turismo Centro de Portugal, este produto é estratégico. Em regiões de baixa densidade, a ferrovia funciona como um elemento diferenciador que permite atrair um perfil de visitante

com maior permanência média e maior respeito pelo território. É a aplicação prática do conceito de “turismo de slow living”, onde a viagem é tão importante como o destino.

Rui Ventura, presidente da Turismo Centro de Portugal, sublinha que a valorização deste património está alinhada com as metas europeias de descarbonização e com a necessidade de redistribuir os fluxos turísticos. “Temos um valor histórico e simbólico que deve ser colocado ao serviço do desenvolvimento dos territórios”, afirma o responsável, destacando a capacidade de ligar a mobilidade à economia real das populações locais.

O setor empresarial também começa a olhar para estas “vias de memória” com outros olhos. O reaproveitamento de infraestruturas ferroviárias para fins turísticos tem demonstrado ser um modelo de negócio resiliente, capaz de atrair investimento privado para a recuperação de edifícios históricos e para a criação de serviços de apoio, desde a hotelaria de charme ao turismo de natureza. 





DESIGN BY NIDIA TEODORO

Construindo Espaços e Organizações para Pessoas Reais!

Mentoria, Consultoria e Palestras

- Empreendedorismo Multipotencial
- Sustentabilidade Humana nas Organizações
 - Inclusão e Liderança consciente
 - Design Integrativo e Life Design



*Construímos Espaços e Organizações
sustentáveis para pessoas reais!*

Nidia Teodoro Avelino



Lê o QR Code para saber mais.
Criamos Espaços e Organizações para
Pessoas Reais!

A ENERGIA DO FUTURO COMEÇA AQUI

QUANDO A LUZ FALHA,
NÓS NÃO!

**SolarTecnica**
SOLUÇÕES ENERGÉTICAS



(+351) 910 788 904

geral@solartecnica.pt

www.solartecnica.pt