



# Corporate

magazine

**MULHERES  
INSPIRADORAS:**  
Um ano "feminino"


**MUNICÍPIOS AMIGOS  
DAS FAMÍLIAS:**  
Políticas que fazem  
a diferença

**SAÚDE, ESTÉTICA  
E BEM-ESTAR:**  
Para entrar em  
2024 em pleno

**"Cuidar é muito  
importante para mim"**

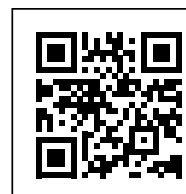
**Daniela Esteves, Médica Dentista e Diretora Clínica Monclinic**



#Coimbra,   
the right place for all.



CÂMARA MUNICIPAL  
DE  
COIMBRA

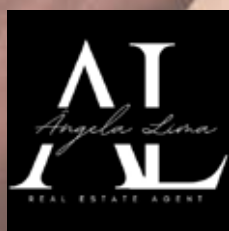




Juntos, alcançamos mais.  
Trabalho em equipa  
é a chave do sucesso.



DOURO LOVERS



Tel.: 966 052 433 • [angelalima@dourolovers.com](mailto:angelalima@dourolovers.com)




# EDITORIAL

O inverno serve muitas vezes de alegoria perfeita para definir o fim, o último capítulo. Mas no ciclo incessante da natureza o fim é também o princípio, se não do mesmo, de outra coisa qualquer, em constante transformação. O dia mais pequeno do ano, no solstício de inverno, é por sua vez o ponto de retorno ao crescimento que atingirá o ponto máximo no verão, altura em que estes voltam a minguar.

É assim inevitável fazermos balanços de 2023 enquanto formulamos desejos para 2024. Infelizmente, depois de Guerra ter sido escolhida a palavra do ano passado, na habitual iniciativa da Porto Editora, esta não só continua, na Ucrânia, como se alastrou a Israel, com os olhos e preocupações do mundo a centrarem-se novamente na Faixa de Gaza. Para quem se habituou a viver em paz, ver a diplomacia dar lugar à guerra é um retrocesso dramático. Outras gerações, noutros tempos, terão tido sensações semelhantes, lembrando a célebre frase de Karl Marx, de que a História se repete, “a primeira vez como tragédia, a segunda como farsa”.

Quem definiu singularmente uma dessas épocas, mais concretamente o final do século XIX e princípio do século XX, foi o escritor austríaco Stefan Zweig. Chamava ele a esse período “a idade de ouro da segurança”. Uma altura em que “tudo parecia ter os seus alicerces na perenidade, e o próprio Estado era o garante supremo” dessa estabilidade. Depois sabemos bem o que aconteceu, a partir de 1914. Estes excertos que citei são do livro “O Mundo de Ontem”, acabado de ser reeditado pela Relógio D’Água. No seu prefácio, e num tom totalmente oposto ao Zeitgeist atual, Zweig escrevia: “Nada me é mais alheio do que colocar-me em primeiro plano, a não ser como comentador de uma apresentação de diapositivos; a época proporciona as imagens, eu só profiro as palavras que as acompanham”. E, prossegue: “não será tanto o meu destino que comento, mas o de toda uma geração – a nossa geração única, carregada de destino como quase nenhuma outra no decurso da história.”

São vozes como estas que precisamos de ouvir mais – generosas, humanistas e pacifistas. Que o Mundo de amanhã volte a ter a paz e a prosperidade que, seguramente, todos desejamos.

Feliz 2024! 

## FICHA TÉCNICA

**Propriedade** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Sede/Editor** Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira NIF 502 044 403 **Conselho de Administração** Sérgio Pimenta **Participações sociais** Fátima Miranda; Diana Pimenta; Luana Pimenta (+5%) **Assessora de Administração** Carla Rodrigues **Diretor** João Malainho **Gestores de Comunicação** Goreti Vieira; Sérgio Dinis; Ana Pimentel; Eugénia Magalhães; Vera Valente **Diretor Editorial** João Malainho **Jornalistas** Érica Mesquita; Ruben Marques; Bruna Pereira **Designer Gráfico** Departamento Criativo Litográfis **Redação e Publicidade** Rua Professora Angélica Rodrigues, n.º. 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia **E-mail** geral@incorporateagency.pt **Site** www.incorporatemagazine.pt **Periodicidade** Mensal **Tiragem** 25.000 exemplares **Estatuto Editorial** Disponível em www.incorporatemagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 455204/19 N.º. **Registo ERC** 127355 **dezembro 2023**

# ÍNDICE

## MULHERES INSPIRADORAS

- 4** DANIELA ESTEVES - MONCLINIC
- 8** ÂNGELA LIMA - AL E DOURO LOVERS
- 11** ANABELA VAZ - BENEDITA, A FADA
- 12** NATÁLIA TEIXEIRA - N2M INTERIORES
- 14** ANA LEITE VELHO - REMAX TEAM ALGÉS

## OPINIÃO

- 16** LUÍS MIGUEL RIBEIRO - PRESIDENTE AEP

## GESTORES E LÍDERES DE SUCESSO

- 17** DANIEL LEAL - ATLANTHIA E ANA.VI GROUP

## INOVAÇÃO

- 18** SOFTFINANÇA

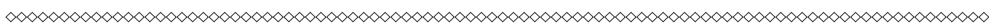
## MUNICÍPIOS AMIGOS DAS FAMÍLIAS

- 20** CASTRO MARIM
- 24** COIMBRA

## SAÚDE, ESTÉTICA E BEM-ESTAR

- 28** SF ESTÉTICA FACIAL CORPORAL
- 30** SWEET HARMONY
- 32** BÁRBARA CAMPOS MICROPIGMENTAÇÃO
- 33** BE HEALTH
- 34** SONINHA SPA

# “Cuidar é muito importante para mim”



É Médica Dentista, fundou e dirige a sua própria clínica, em Monção, no Alto Minho. Assume-se como uma “eterna estudante”, mas também como filha, irmã, tia, esposa e mãe, papel que considera o “melhor e mais importante” da sua vida. Confessa-se apaixonada por palavras, leitura, música e pessoas inteiras. Falamos de Daniela Esteves, capa desta nossa última edição de 2023. Fique a conhecê-la nesta entrevista.

**A Daniela Esteves é médica dentista, fundou e dirige a clínica Monclinic, em Monção. Para começar, pedia-lhe que nos falasse um pouco de si e do seu percurso académico e profissional, para que a fiquemos a conhecer um pouco melhor.**

Licenciei-me em medicina dentária em 2008. A minha escolha profissional baseou-se no facto de que “cuidar” é algo muito importante para mim. Entendo que a experiência clínica por si só não é suficiente e por isso procuro sempre manter-me atualizada com cursos, congressos e formações. Atualmente estou a fazer um curso do Dr. Ronaldo Hirata. Estou, também, matriculada numa Pós-Graduação em Dentisteria e inscrita num curso com o Dr. Luiz Baratieri. Trabalhei sempre em Monção, onde sou residente. Desde que me formei até 2017 trabalhei por conta de outrem onde tive a oportunidade de aprender e desenvolver as minhas competências e a partir daí trabalho por conta própria onde continuo essa mesma aprendizagem.

**O que mais a atraiu na medicina dentária, como e quando é que decidiu seguir essa carreira?**

A combinação entre a arte manual, melhorar sorrisos e a componente médica foi o que mais me atraiu. Tomei a decisão no 12º ano. No livro “Alice no país das maravilhas” desenrola-se uma conversa entre ela e o gato da qual resulta uma frase que ainda hoje trago comigo “Se você não sabe para onde ir, qualquer caminho serve”. Eu sabia exatamente para onde queria ir! Onde queria chegar, qual o caminho que queria percorrer, quais as minhas metas, quais as minhas forças e quais as minhas limitações. Sendo eu uma aluna de ciências, a decisão foi fácil!

**Qual o seu objetivo?**

O meu objetivo é oferecer um acompanhamento personalizado utilizando a melhor tecnologia, os melhores materiais e as melhores práticas em saúde, sempre atenta à permanente e constante evolução e atualização de conhecimentos. Procuro o mais elevado padrão ético e profissional valorizando o trabalho de equipa, a intervenção e a colaboração diferenciada e multidisciplinar. Os meus pilares assentam no tratamento holístico, na humanização, inovação, diferenciação e tecnologia. Não sou perfeita, mas

faço o meu melhor, com o rigor, a exigência, a qualidade e o compromisso que este meu projeto exige.

**Quais são os principais serviços clínicos disponibilizados na Monclinic? Para além da saúde oral, percebi que têm uma oferta alargada de especialidades médicas.**

Atualmente prestamos serviços em várias áreas da saúde: Medicina Dentária, Medicina Do Sono, Medicina do Idoso, Medicina Interna, Ortopedia, Imunoalergologia e Psicologia (Infantil, Adolescentes e Adultos). Brevemente teremos: Medicina Estética, Medicina Integrativa, Osteopatia Infantil, Hipnose Clínica e Naturopatia.

**Como vê o futuro da Medicina Dentária?**


Nós temos grandes profissionais, boas tecnologias e bons materiais, mas não creio que estaremos no melhor caminho. Penso que nos estamos a converter numa profissão pouco valorizada, pouco respeitada e demasiado comercial, muito longe dos profissionais de saúde que deveríamos ser. O futuro passará pela diferenciação cada vez mais especializada e profissional.

**Dentro da Medicina Dentária, quais são as especialidades e tratamentos que nos pode destacar? E quais reúnem a sua preferência?**

Na Medicina Dentária damos destaque à dentisteria/estética, implantologia/cirurgia, ortodontia, endodontia, odontopediatria, prostodontia e periodontologia. A minha preferência recai na dentisteria visto que trata as lesões dos dentes, sejam elas causadas por cárie, traumatismo, ou outra razão, utilizando materiais, como a resina composta, para substituir a estrutura previamente perdida. Ela restabelece e/ou melhora a estética e a função. Com pequenos incrementos estratégicos, a resina composta transforma sorrisos, preservando o dente natural. É importante salientar que, na medicina dentária, todas as áreas são de extrema importância, insubstituíveis e indissociáveis.

**Qual é a importância que a Daniela Esteves dá à necessária constante atualização em áreas tão específicas e exigentes,**





~

**Sou uma apaixonada por  
palavras, leitura, música e  
pessoas inteiras!**

**Esta sou eu: Daniela  
Esteves, 39 anos, Médica  
Dentista, Técnica de  
Radiologia nível II,  
Fundadora, Gestora e  
Diretora Clínica Monclínica  
e, eternamente, Estudante.  
Sou também Filha, Irmã,  
Tia, Esposa e Mãe, o maior,  
melhor e mais importante  
papel da minha vida!**

~



© Jorge Marçoa

**como é o caso da Medicina Dentária, e da Saúde em geral?**

O mundo é extremamente dinâmico! Estamos em constante evolução: novas tecnologias, descobertas científicas, mudanças económicas e políticas. O conhecimento atualizado permite efetuar trabalhos com mais eficiência e qualidade, para além de nos permitir adaptar às novas exigências do mercado de trabalho. A constante atualização também contribui para a formação de uma visão mais crítica e abrangente e para a evolução da carreira, o que poderá abrir portas a novas oportunidades. É importante salientar que a atualização constante é um processo contínuo. É necessário ter uma postura ativa em relação à aprendizagem, procurando informações em fontes fidedignas e participando em cursos, formações e congressos que possam contribuir para a evolução do conhecimento. A constante atualização é uma ferramenta obrigatória para o sucesso pessoal e profissional, e deve ser vista como um investimento em nós mesmos. “O primeiro passo em direção ao conhecimento é o reconhecimento da ignorância”.

**Sabemos que a prevenção é fundamental na saúde oral. Que concelhos pode deixar aos nossos leitores relativamente a bons hábitos nesta matéria?**

Quando a gengiva não está saudável há maior suscetibilidade a outras infeções e também a perdas dentárias e por isso deve ser a primeira a tratar. Assim sendo, o ideal é escovar corretamente os dentes, usar diariamente fio dental e visitar regularmente o médico dentista, de acordo com as suas indicações. Bons hábitos de higiene oral, alimentação saudável e hidratar-se traz muitos benefícios. Por outro lado deve-se controlar os fatores de risco: dieta rica em açúcar e ácidos, consumo de tabaco, álcool em excesso, higiene oral deficitária, atividades desportivas de

~  
**“A constante atualização é uma ferramenta obrigatória para o sucesso pessoal e profissional, e deve ser vista como um investimento em nós mesmos”**  
 ~

alto impacto, roer unhas ou objetos duros, palitar dentes... É fundamental que os pacientes compreendam que para nós os ajudarmos e para que qualquer plano de tratamento seja bem sucedido, eles precisam de seguir novos hábitos no dia-a-dia.

**Quando se deve consultar um dentista? Porque são tão importantes as visitas regulares e os check-ups?**

Vários estudos científicos comprovam que a saúde oral está diretamente ligada à saúde do corpo (doenças cardiovasculares, diabetes...) e por isso as consultas devem, idealmente, ser semestrais, ou de acordo a indicação do seu médico dentista. Por muitos cuidados que tenhamos com a higiene oral diária, com o tempo vamos acumulando placa bacteriana que acaba por se transformar em cálculo. Esse cálculo é removido apenas em meio clínico. Durante a consulta faz-se uma análise dos dentes, língua, lábios e mucosas bem como o estado da mordida e movimento maxilar. Recorrer a um médico dentista apenas quando se sente dor é, definitivamente, tarde. A prevenção é essencial. Prevenir doenças orais, ou detetá-las precocemente, é de extrema importância para a nossa saúde e bem-estar. Um acompanhamento regular poderá evitar tratamentos prolongados, complicados e dispendiosos. É fundamental preservar a estrutura dentária!

**Recentemente foram distinguidos pela Scoring com o selo Top 5% Melhores PME em Portugal. Qual a importância destes prémios para si?**

Sermos distinguidos pela Scoring, pelo segundo ano consecutivo, saber que estamos entre os melhores e que representamos a excelência na área da saúde, em particular na medicina dentária, é a prova do reconhecimento público do nosso trabalho, sempre com o propósito de privilegiar a saúde, o conforto e o bem-estar dos nossos pacientes. Estas distinções refletem o nosso empenho, vontade e dedicação inextinguível e diária.



© Jorge Marçoa



~  
**“O meu  
 agradecimento  
 a todos os que  
 me ajudam a  
 percorrer este  
 caminho”**  
 ~

**A Daniela Esteves, para além de profissional de saúde é também diretora e gestora da clínica. Como concilia essas duas vertentes, às quais acrescenta ainda a sua vida pessoal e familiar, claro. É difícil ter tempo para tudo?**

A isto ainda somo a maternidade/amamentação, o que poderia ser realmente difícil, mas não! Primeiro, eu sou altamente organizada e meticulosa, depois separo os tempos e raramente os misturo. O tempo que dedico à clínica estou inteiramente lá e dificilmente levo trabalho para casa, assim como nunca levo trabalho de casa para a clínica. O tempo que dedico ao meu filho e aos meus também é só deles e o tempo que dedico a mim é só meu. E isto só é possível porque felizmente tenho uma excelente retaguarda - os meus PAIS. Se sou quem sou e cheguei onde cheguei é sem sombra de dúvida devido a eles. São incansáveis! Para onde eu vou eles vão, literalmente, comigo. O que me permite não descurar do meu filho e da amamentação, nem da minha vida profissional, podendo continuar em formações e a aproveitar, sempre, o conforto dos meus.

**A clínica fica num edifício moderno e de fácil acesso em Monção, vila raiana do Alto Minho, muito conhecida pelos excelentes vinhos da região, por exemplo. Do outro lado do rio Minho estamos já na Galiza. É habitual ter clientes galegos? Todos os dias! A clínica é frequentada em igual número por portugueses e espanhóis.**

**Ainda a esse propósito, permita-me aproveitar esta oportunidade para lhe perguntar como é trabalhar e viver numa Eurocidade,**

**como é Monção-Salvaterra? É verdade que se tem aí mais qualidade de vida do que nas grandes cidades, por exemplo?**

Sim, de facto, temos mais e melhor qualidade de vida, pois como é uma vila não temos a abundância de estabelecimentos, transportes públicos ou população como nas grandes cidades, o que a torna uma vila muito simpática, acolhedora, tranquila e segura. É uma vila tradicional com história, no distrito de Viana do Castelo, Alto Minho, conhecida por ter uma fundação antiga que remonta a 2104 a.C., tendo sido um território desejado por várias civilizações (gregos, suevos, celtas e romanos). Como somos uma vila fronteiriça com várias atrações (as termas, as caldas, o castelo, a quinta da Brejoeira, a zona fortificada, a igreja matriz, a casa do curro, a praça Deu-la-Deu) e várias festas (feira do alvarinho, feira da foda, festa da coca, festa da nossa Sra. Das Dores...) somos muito procurados por Espanhóis, Melgacenses e Valencianos, sendo estes visitantes assíduos e impulsionadores da nossa economia em todos os setores.

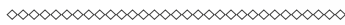
**Quais são as suas maiores fontes de inspiração na sua vida? O que mais a motiva todos os dias?**

O que mais me motiva são os valores, a excelência, a integridade, o progresso, o honrar os meus pais, o deixar legado. Fazer o meu melhor, dar o meu melhor!

“É melhor que fale por nós a nossa vida, que as nossas palavras”, Gandhi. 🇮🇳



# Um olhar sobre o futuro do mercado Imobiliário



Com dez anos de experiência no setor, Ângela Lima sabe bem do que fala quando o assunto é o Imobiliário. A sua visão sistematizada de todas as variáveis do negócio deixam transparecer a sua formação em Gestão de Empresas. Fatores que, aliados ao seu espírito prático, persistência e resiliência, fazem dela a pessoa certa para contactar caso queira vender ou comprar um imóvel. A consultora deixa-nos ainda as suas expectativas para 2024, naquele que acredita vir a ser “um ano desafiante”.



**A Ângela Lima é licenciada em Gestão de Empresas, e tem já dez anos de experiência no setor imobiliário. Para começar, peça-lhe que nos fale um pouco do seu percurso profissional, e do que a cativou a enveredar por esta área.**

A minha entrada no setor imobiliário teve um início bastante peculiar. Na época, o meu marido e eu ponderávamos a ideia de construir a nossa própria casa. Morávamos então na Senhora da Hora. Agendámos uma reunião numa imobiliária local, mas, por alguma razão, o consultor designado não pôde comparecer, deixando a diretora da loja encarregada de conduzir a reunião. Eu estava desempregada naquele momento, e essa decisão representava um passo arriscado e crucial nas nossas vidas, ainda por cima com dois filhos e ambos no colégio. No meio dessa atmosfera de incerteza, a diretora, de maneira inesperada, dirigiu-se a meu marido com uma proposta surpreendente: “Então, por que a esposa não vem conversar comigo sobre a possibilidade de se juntar à nossa equipa?”. O convite surgiu do nada, marcando o início de uma jornada que viria a moldar significativamente o nosso futuro.

**Que balanço faz destes dez anos a trabalhar no mercado imobiliário?**

Refletindo sobre os últimos dez anos no setor imobiliário em Portugal, é evidente que houve uma série de transformações e desafios significativos. Durante esta década, o mercado imobiliário português experimentou um notável crescimento e evolução em diversos aspetos.

Crescimento Sustentável: O setor imobiliário em Portugal



demonstrou um crescimento sustentável, impulsionado por fatores como a estabilidade econômica e o interesse de investidores estrangeiros.

**Reabilitação Urbana:** Observou-se um foco considerável na reabilitação urbana, com muitas áreas urbanas passando por renovações significativas. Isso não apenas contribuiu para a melhoria da qualidade de vida, mas também atraiu investimentos em diferentes regiões do país.

**Aumento da Procura Internacional:** Portugal tornou-se um destino atrativo para investidores estrangeiros, impulsionado pelo programa de Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI) e pela qualidade de vida oferecida. Cidades como Lisboa e Porto viram um aumento expressivo na procura por propriedades por parte de estrangeiros. E neste momento é aqui que me posiciono (no mercado americano).

**Flutuações nos Preços:** Houve flutuações nos preços dos imóveis, com um aumento notável em algumas áreas urbanas. No entanto, essas variações nem sempre foram uniformes, e algumas regiões podem ter experimentado desafios específicos.

**Impacto da Pandemia:** Os últimos anos foram marcados pelos desafios impostos pela pandemia global, que influenciou padrões de trabalho remoto e, por conseguinte, as preferências de habitação. O setor imobiliário teve de se adaptar a essas mudanças, com uma maior ênfase em espaços residenciais flexíveis e adaptáveis. **Desafios da Sustentabilidade:** A consciência ambiental e a busca por práticas mais sustentáveis no setor imobiliário tornaram-se mais proeminentes. Houve uma crescente demanda por edifícios eco eficientes e inovações no design sustentável.

**Intervenção Regulatória:** O governo português implementou medidas regulatórias para garantir o equilíbrio do mercado, evitar bolhas imobiliárias e assegurar a acessibilidade à habitação para a população local (aqui um ponto que é muito discutível e eu própria não concordo com algumas decisões tomadas)

Ao pensar nestes últimos dez anos, é claro que o setor imobiliário em Portugal passou por uma fase dinâmica e continua a ser um protagonista importante na economia do país. O desafio agora reside em manter o equilíbrio entre o crescimento sustentável, a acessibilidade à habitação e a inovação contínua para enfrentar os desafios do futuro.

O próximo ano vai ser um ano DESAFIANTE.

#### **Quais os serviços que disponibiliza aos seus clientes atualmente?**

Os serviços diferenciados oferecidos pela empresa AL, incluindo consultoria financeira, gestão integrada da venda de imóveis, e competências em comunicação e marketing, desempenham papéis cruciais na busca pela casa perfeita para cada cliente

#### **Porque é que a Ângela Lima é a pessoa certa para contactar caso alguém pretenda vender ou comprar um imóvel?**

Ao longo destes dez anos fui adquirindo experiência e conhecimento (estou sempre à procura de novas formações e insights) e, como é óbvio, fui aprendendo com os meus erros. O que me faz de mim a pessoa certa é a minha persistência, a minha resiliência e a minha dedicação total aos meus clientes.

Fica aqui um testemunho para demonstrar o carinho e amizade que ficam no início, meio e fim de um processo de compra de casa:



O'Mara Ryan Dunnigan

18/11 - 🇺🇸

...

**And this is the most amazing real estate agent in the WORLD, Ângela Lima. Getting the wine cellar ready for us (which was empty) was her gift to us. Are you kidding me?! She's an incredible person and we're so fortunate to have had the opportunity to work with her.**

*"E esta é a consultora imobiliária mais incrível do mundo, Ângela Lima. Preparar a adega (que estava vazia) foi o presente dela para nós. Está a brincar comigo? Ela é uma pessoa incrível e temos muita sorte de ter tido a oportunidade de trabalhar com ela"*

#### **O que diferencia um bom consultor imobiliário e quais os vetores essenciais para ter sucesso nesta atividade?**

- Experiência e Conhecimento
- Habilidades de Negociação
- Excelente Atendimento ao Cliente
- Rede de Contatos
- Ética Profissional
- Resiliência
- Adaptação às Mudanças do Mercado

Os testemunhos são a minha melhor ferramenta e fico de coração cheio. Isto faz com que quando me entregam os imóveis, nem questionem o exclusivo, porque têm a certeza de que estão com a pessoa certa.

**Tem imóveis disponíveis num leque geográfico bastante alargado - Grande Porto, Braga, no Douro, Trás-os-Montes e até no Algarve. Estamos a falar de realidades muito distintas, certamente. A versatilidade é uma das características que a definem?**

Tenho 51 anos, mas adapto-me perfeitamente a tudo com muita facilidade. Se um cliente me pede para trabalhar um imóvel no Algarve, na Covilhã, em Alijó, na Régua... Eu estudo exaustivamente o mercado e quando o explico é sempre com conhecimento profundo.

#### **Quem são os seus clientes mais habituais? Trabalha muito com investidores estrangeiros?**

Neste momento trabalho essencialmente o mercado americano a nível de clientes compradores. Com os meus proprietários, trabalho quase exclusivamente por referências.

**Nos últimos anos os preços dos imóveis têm crescido de forma consistente. Acredita que esta é uma tendência que se vai manter nos próximos tempos?**

Não. Creio que no próximo ano vamos ter uma estabilização de preços, contudo creio que vamos continuar a ter um excelente mercado estrangeiro que vai continuar a investir em Portugal. Afinal de contas, temos uma ótima meteorologia, uma excelente gastronomia e uma segurança que poucos conseguem competir com Portugal.





**Mariana Magalhães - Assistente**  
(entrada em Janeiro 2024)



**Pedro Fernandes –  
Especialista compradores**



**Helena Cheta - Especialista  
compradores** (entrada em Janeiro  
2024)

**Este é bom um setor para se fazer carreira? Nomeadamente para mulheres proativas e resilientes?**

Este é um excelente setor para se fazer carreira. Com uma boa postura e ética de trabalho, juntando uma pitada de resiliência e proatividade, metade do caminho está feito.

**Quais são as suas principais fontes de inspiração para a motivar no seu trabalho?**

São duas as fontes onde me inspiro todos os dias quando acordo: os meus filhos Gonçalo e Dinis.

**Para fechar, e uma vez que esta é a nossa edição de fim de ano, quer deixar alguma mensagem aos nossos leitores, rumo a 2024?**

À medida que nos despedimos de 2023 e damos as boas-vindas a 2024, quero expressar a minha sincera gratidão por todos os momentos compartilhados e desafios superados. Cada ano é uma jornada única, e 2023 não foi exceção.

Enfrentámos adversidades, celebrámos conquistas e crescemos de maneira que nem poderíamos ter imaginado. Agora, ao entrarmos em 2024, estou cheia de esperança e determinação

para abraçar o que o futuro nos reserva.

Que este novo ano seja repleto de realizações, saúde, alegrias e novas oportunidades. Que possamos continuar a fortalecer os nossos laços, enfrentar desafios com resiliência e compartilhar momentos preciosos que enriquecem as nossas vidas.

Vamos abraçar cada dia com gratidão, aprender com as experiências e construir um caminho cheio de memórias positivas. Que 2024 seja um capítulo repleto de crescimento pessoal, conquistas profissionais e momentos de felicidade que nos impulsionem para frente. 🍷

**“Desejo a todos os leitores um ano cheio de amor, paz e prosperidade. Que cada desafio seja uma oportunidade de aprendizagem, e cada vitória, um motivo para celebrar.**

**Feliz 2024!  
Com carinho,  
Ângela Lima”**



[WWW.DOUROLOVERS.COM/PT/CONSULTORES/ANGELA-LIMA\\_22](http://WWW.DOUROLOVERS.COM/PT/CONSULTORES/ANGELA-LIMA_22)

📍 [ANGELALIMACASAS\\_DE\\_A\\_A\\_Z](#) 📱 [ANGELALIMA1972](#)

# “O mundo precisa de magia, valores, serenidade, harmonia e luz”



A escritora Anabela Vaz começou a sua carreira mais tarde, mas já tinha bem definido o seu propósito: tornar o mundo mais leve, descomplicado e mágico para leitores de todas as idades.



Anabela Vaz é hoje escritora, mas nem sempre foi assim. Apesar de saber que estava destinada para a escrita, aos 18 anos foi mãe e viu-se forçada a ter de redirecionar o seu caminho para algo prático e que lhe permitisse criar o seu filho. Foi na banca que encontrou o conforto que precisava para a sua vida e lá esteve como gestora bancária durante 21 anos. Escritora sempre o foi, mesmo que não a tempo inteiro, e sabia que um dia ia poder seguir a sua principal vocação. Em 2006, ainda a trabalhar, lança o seu primeiro romance – “A Neblina”.

Com a chegada da Pandemia e os respetivos confinamentos, Anabela Vaz pôde dedicar mais tempo à escrita e assim nasceu o primeiro conto infantil, inspirado na sua neta Benedita – “Benedita a Fada”. “Ela foi, no fundo, o trampolim para eu começar a escrever literatura infanto-juvenil”, confessa. Esta obra é dedicada à situação que se vivia, pretendendo trazer alguma leveza, “reunir os seres mágicos para ajudar no combate à pandemia”, explicou. A escritora sempre brincou com fadas enquanto criança e acredita que temos de cultivar e alimentar essa criança dentro de nós.

Ao regressar ao trabalho presencial e ao entender que estavam a ser realizadas rescisões amigáveis, decidiu que seria a situação ideal para se poder vir embora e finalmente dedicar-se à escrita.



No entanto, depois de perceber que ia ser escritora a tempo inteiro, sentiu que podia ir mais além e criar o seu próprio negócio. Nasceu assim a marca Benedita a Fada e com ela uma série de artigos de artesanato inspirados nas personagens e elementos do livro. Fadas, roupas e varinhas voaram até às mãos das crianças.

Desde que tudo começou, em 2021, Anabela Vaz escreveu mais dois livros. “O Mundo precisa de fadas” é a continuação do primeiro conto infantil, mas de acordo com a escritora, este livro não tem idade. É assente na ideia de que o mundo está a precisar de mais fadas depois do que aconteceu na Ucrânia. O segundo livro, “O que desejas ser depois da meia-noite”, lançado há pouco mais de um mês, regressa ao mundo dos adultos e dedica toda a narrativa a uma reunião de sete amigos. É ali que cada um conta uma história, “muito brutal ou muito sublime”, que ninguém sabia (só a própria pessoa). Existe aqui também uma certa magia em reencontrar a essência ou até a vida: “No fundo, esse livro, é despertar para um acordar”.

“O mundo precisa de magia, valores, serenidade, harmonia e um bocado de luz”, afirma. Algo que quer continuar a refletir nos seus livros, abordando os temas da atualidade com leveza, tanto para os adultos como para as crianças.



# “Uma casa é um espaço onde a vida acontece, onde risos ressoam e histórias se desdobram”

©SÓNIA BRITO PHOTOGRAPHY



A N2M Interiores dedica-se à decoração de interiores, assentando o seu serviço em padrões de qualidade, exigência e inovação, indo além das tendências do momento. Natália Teixeira fez nascer a loja em 2014 e, em 2018, estabeleceu-se em Ermesinde, para continuar a personalizar cada projeto às ideias e identidade do cliente.



Natália Teixeira entrou no mundo da decoração com apenas 18 anos de idade e desde logo se apercebeu de que esse era o mundo perfeito para o seu desenvolvimento profissional. Teve diversos mentores, mas confessa que Cristina Leite foi quem mais a marcou e que, ainda hoje, aprende muito com ela.

O seu grande projeto nasceu em 2014, a N2M Interiores, onde desenvolve o seu estilo não prescindindo dos seus valores e princípios mesmo que estes vão além das tendências do momento. Ousadia, subtilidade e elegância são a matriz da N2M Interiores, a funcionar em Sede própria na cidade de Ermesinde desde 2018. Atualmente a N2M Interiores dispõe de três serviços ao cliente:

- Decoração
- Reabilitação
- Consultoria

Todos estes serviços seguem elevados padrões de exigência e elevada qualidade para que o resultado seja único e inovador.

A consultoria é o serviço mais requisitado atualmente; numa primeira abordagem passa por identificar os erros existente na decoração vigente, apresentando propostas seguindo outra perspectiva de organização do espaço, matérias e cores... permite ao cliente redecorar o seu espaço sem ter de trocar as suas peças, isto é, reorganizam-se esteticamente as peças existentes de forma que tenham mais projeção, mais visibilidade e deem mais vida ao espaço trabalhado. Transformam-se sonhos em realidades... O resultado é conseguido interpretando cuidadosamente as ideias originais dos clientes, fazendo com isto que cada espaço trabalhado pela N2M Interiores seja único e revelador da personalidade de quem o habita!

“Para mim uma casa não é um showroom, um amontoado de peças de decoração... uma casa é um espaço onde a vida acontece diariamente, onde se vivem emoções, onde se partilham paixões, onde se recebe família e amigos, onde ecoam gargalhadas e se multiplicam histórias de vida”, esclarece Natália Teixeira.

### Beleza e funcionalidade

Estética e beleza são fundamentais numa decoração de interiores fazendo com que a funcionalidade de espaço aconteça naturalmente – é isto que a N2M Interiores defende e aplica nas suas intervenções. Cada detalhe é pensado ao pormenor e adaptado a cada cliente e a cada vivência.

Dedicação é a palavra que melhor traduz o trabalho da N2M Interiores e o da sua equipa constituída por um Arquiteto e um Designer de Interiores cuja dedicação e talento são devidamente realçados e valorizados pela CEO e rosto da empresa.

Natália Teixeira refere que os seus “melhores vendedores” são os seus clientes. O primeiro objetivo do seu trabalho é a satisfação total do cliente. Este princípio leva a uma fidelização quase imediata. A maioria dos clientes que pela primeira vez visita a N2M Interiores volta, quer pelo atendimento cuidado e personalizado de que usufrui quer pelas soluções apresentadas. “A melhor recompensa do nosso trabalho, o que nos faz sentir mais felizes, é ouvir “UAU” de um cliente no final do trabalho realizado.”

“A presença no meio digital é cada vez mais importante, diria mesmo imprescindível; as plataformas mais relevantes para o

negócio da decoração permitem testar conceitos e tendências, divulgar o trabalho e manter a base de dados de clientes atualizada. O cliente de hoje é informado, atento e interessado” realça Natália Teixeira acrescentando que o seu lema é “Think global; act local”.


### A paixão, dedicação e ambição na decoração de interiores

Natália Teixeira foi distinguida com o prémio “Mulheres de Sucesso” na XIV Gala de Prémios Mobis 2023; confessa que foi com alguma surpresa que o recebeu, não obstante ter a noção da qualidade do seu trabalho e dedicação mas “poder contribuir para o mérito do sector do mobiliário e decoração em Portugal é um enorme orgulho”, diz.

A liberdade de seguir o estado de espírito criativo é o que mais a inspira e entusiasma no setor, podendo desenvolver desde a raiz, espaços e ambientes com base em memórias, cores, padrões, formas e texturas.

Tudo o que é sonhado e idealizado passa a ser realidade, inspirando-se em designers e criativos mas gerando as suas próprias soluções, nem que para isso tenha de sair da sua zona de conforto e passar por novas experiências “visitando locais inóspitos, hotéis deslumbrantes, restaurantes fashion ou lojas de pronto a vestir de griffes dos mais diversos costureiros, com as particularidades de cada um bem assinaladas e presentes, identificando cada um e a sua raiz cultural”. Assim alimenta o seu espírito criativo, avançando com projetos arrojados, nunca antes vistos, olhando a Vida como um TODO.

De acordo com a decoradora de interiores, este é um setor que põe à prova a “criatividade e a paixão”.

Natália Teixeira pretende manter os padrões de qualidade e apresentar projetos “únicos, originais e exclusivos”, sem se deixar levar pelas tendências ou conceitos pré-concebidos. Assim é uma “Mulher de Sucesso”! 





# A exigência e a inovação num mercado imobiliário cada vez mais concorrido



Formada nas áreas da psicologia e dos recursos humanos, Ana Leite Velho encontrou a sua vocação para o imobiliário há, sensivelmente, dois anos. Depois de uma formação no setor, atualmente é uma consultora imobiliária de sucesso na Remax Team, em Algés.

---



Ana Leite Velho nasceu e cresceu em Angola, “num período de guerra em que faltavam os bens básicos”. Porém, desde cedo, aprendeu a arranjar soluções e a usar a criatividade para contornar os problemas que advinham das condições em que vivia. Quando terminou o 12º ano, mudou-se para Portugal e, posteriormente, foi estudar psicologia para o Reino Unido. Mais tarde, fez uma pós-graduação em recursos humanos, especializando-se “em SAP, na área dos recursos humanos”. Entretanto foi mãe e quis dedicar-se a 100% à maternidade. No entanto, ao fim de algum tempo sentiu “que precisava de desafios, sentia falta de estar no mercado de trabalho”, mas não abdicando da sua liberdade e do seu tempo. Em finais de 2021, sem que nada o fizesse prever, surgiu um convite por parte de uma amiga para fazer uma formação na Remax. “Disse-me que era super interessante e que mesmo que não ficasse a vender casas, não perdia nada. Como sou curiosa e gosto de aprender coisas novas, do nada, caí numa formação para ser consultora imobiliária”.

Apesar de ter um apreço por casas desde sempre, Ana Leite Velho nunca tinha pensado em exercer nesta área. Mas, o que é certo é que esta profissão trouxe-lhe a liberdade da gestão do seu tempo que considera tão importante para viver.

### As particularidades do ramo imobiliário

Com um mercado “saturado de consultores imobiliários”, considera que a sua missão enquanto profissional do setor é ajudar os clientes no processo de compra, venda ou arrendamento de um imóvel, sendo a relação de confiança que criam e mantêm ao longo do processo o que mais valoriza. “Para mim, é muito importante não ser mais do mesmo, por isso tento sempre usar a criatividade e fazer diferente do que já se faz”.

Além disso, a qualidade do serviço que presta é uma das grandes prioridades, logo, em tudo o que faz, tenta sempre, em primeiro lugar, pôr-se no papel de cliente. “Eu sou uma cliente exigente, por isso acabo por ser exigente comigo mesma. Não entrego diferente daquilo que gostaria que me entregassem a mim, enquanto cliente”.

É por isto que, no seu ponto de vista, é essencial que os processos de compra, venda ou arrendamento de imóveis sejam efetuados com o mínimo de inconvenientes para quem confia no trabalho que desenvolve. “Para mim, a resiliência é a característica mais importante. É uma área com muitos altos e baixos, muitos desafios, muitas vitórias, mas também muitas derrotas”.

É por isso que o sucesso que tem conseguido alcançar ao longo destes dois anos de experiência devem-se não só à diligência e empenho que mantém para com os clientes, procurando sempre a sua satisfação, mas também à correta personalidade

e atitude, para ser perseverante e competente. “Acima de tudo, associadas à paixão pelo que faço, características que definem um consultor imobiliário de topo”.

A sua estratégia de atuação neste mercado passa por levar “muito a sério” as casas dos clientes, o que faz com que inove e atinja outro nível, com o uso de fotografias profissionais, vídeo de apresentação e home staging, tudo sem nenhum custo adicional para quem está a usufruir do serviço.

Num mundo onde a desigualdade de género ainda está bastante presente, Ana Leite Velho diz às mulheres para terem paixão pelo que fazem e para não desistirem de lutar pelos direitos que lhes assistem. “Quando acreditamos e fazemos com paixão, a seu tempo tudo se compõe. O mundo, infelizmente, não é justo e só há duas opções: lamentarmo-nos por causa das injustiças ou arregaçar as mangas e ir à luta. O nosso caminho, o nosso sucesso, só depende de nós próprios”.


Acredita ainda que mulheres inspiram mulheres e que deviam apoiar-se mais umas às outras. “Existem muitas mulheres empreendedoras que começam um negócio novo e, às vezes, só precisam de um pequeno empurrão, de um ‘passa palavra’ para que consigam crescer”.

### O que distingue a Remax Team de outras agências do setor

A Remax Team detém o primeiro lugar em volume de negócios na linha de Cascais, pelo sexto ano consecutivo, e o quarto lugar em volume de negócios a nível nacional, há cinco anos seguidos. “Sem dúvida que as lideranças fazem a casa, e os brokers da Team

são pessoas fantásticas, com visão e valores que aplicam na gestão da agência. Quem entra sente logo que está a entrar para uma equipa onde existe respeito e união”. Estes são os valores que solidificam a missão da agência imobiliária. “Quando tratamos os clientes com respeito e oferecemos as melhores estratégias para a concretização dos seus objetivos, o resultado traduz-se no sucesso que é a Team”.

Depois de um ano “fantástico, de imensa aprendizagem e crescimento profissional”, Ana Leite Velho mostra-se bastante positiva e confiante para 2024. “Enquanto houver muita procura e pouca oferta, o mercado vai aguentar. Portugal, por vários motivos, é um país que tem vindo a atrair novos residentes de várias partes do mundo”.

Relativamente a objetivos, pretende continuar a crescer e a prestar um serviço de qualidade aos clientes, tornando-se numa referência no mercado imobiliário, principalmente no segmento premium/luxo. 





## EXPECTATIVAS PARA 2024

Por **Luís Miguel Ribeiro**, Presidente do Conselho de Administração da AEP



Vivemos um período muito volátil, tornando extremamente difícil qualquer exercício de previsão, mesmo aquele em que o horizonte temporal é de curto prazo. Esta enorme incerteza é diariamente sentida por todos os agentes económicos –famílias, empresas e outras organizações do setor público e privado – influenciando as suas expectativas e comportamentos e condicionando a evolução da atividade económica.

No setor empresarial privado, o planeamento que faz a médio e longo prazos continuará a ser duplamente condicionado, pelo enquadramento nacional e internacional.

Nas projeções divulgadas em novembro, a OCDE aponta para as tensões geopolíticas, face à elevada exposição mundial ao petróleo da Rússia e de países do Médio Oriente, e para as restrições da política monetária, que se deverão manter nos próximos dois anos, não só na área euro como nos Estados Unidos e países emergentes.

Também em novembro, no relatório das previsões de outono, a Comissão Europeia incluiu novos riscos para 2024, com destaque para a quebra na demografia empresarial, em que as empresas altamente endividadas poderão entrar em falência, e para a re-


sistência na desaceleração da inflação, fruto de choques energéticos e de aumentos dos rendimentos nominais.

Consequentemente, projeta-se uma desaceleração do crescimento económico mundial, com impacto na diminuição da procura externa dirigida à economia portuguesa, à qual não é alheia a evolução desfavorável nos nossos principais parceiros comerciais.

A nível interno, o Banco de Portugal, no relatório de estabilidade financeira, divulgado também em novembro, alertou para uma pressão acrescida nas contas das administrações públicas, em resultado do abrandamento da atividade económica, conjugado com a inversão do ciclo de redução das despesas com juros, num contexto de ainda elevado endividamento, e para a dificuldade das empresas, em particular as mais vulneráveis, em assegurar o serviço de dívida, condicionadas pela persistência de taxas de juro elevadas e baixas expectativas de crescimento económico.

No terceiro trimestre deste ano a economia portuguesa contraiu em cadeia (-0,2%). A queda do PIB em cadeia ocorreu em 13 países da União Europeia, sendo que em sete se registou mesmo uma recessão técnica, o

que constituem sinais extremamente preocupantes.

No que se refere a Portugal, a deterioração da atividade económica, face ao trimestre anterior, é explicada integralmente pela evolução negativa da procura externa líquida, isto é, das exportações líquidas de importações, em resultado da redução das exportações de bens, mas também nos serviços. Entre janeiro e setembro deste ano, o valor da intensidade exportadora atingiu cerca de 48%, aquém dos 50% observados em 2022. Embora mais longe de se atingir neste indicador a meta de mais de 60% até 2030, não podemos, nem devemos, esmorecer esta ambição quanto ao peso das exportações no PIB. 

*Luís Miguel Ribeiro*  
Presidente do Conselho de Administração da AEP

# Daniel Leal – o perfil de um jovem empresário

Daniel Leal, de 26 anos, é um dos fundadores da Atlanthia - Premium Pools, uma empresa de construção de piscinas de luxo da Póvoa de Varzim. Envolveu-se desde tenra idade no mundo do associativismo, o que permitiu um contacto assíduo com as empresas, tendo-o motivado, mais tarde, a seguir e licenciarse em Gestão de Empresas pelo IPVC. A sua vontade e determinação ímpares levaram-no a fundar, juntamente com outros cinco sócios, o ANA.VI Group.



Daniel Leal teve desde cedo a vontade de contribuir e produzir, tendo, aos 14 anos, ingressado no clube de paintball Rangers da Póvoa Clube, uma associação renomada na cidade da Póvoa de Varzim. Mais tarde, assumiu o cargo de diretor do departamento de comunicação e marketing, tendo chegado à Direção. “Desde muito novo que a parte de criar e de pôr coisas a acontecer me suscitou um grande interesse”, afirma.


Quando entrou na faculdade, com o objetivo de se licenciar em Gestão de Empresas, tendo em mente a criação do seu próprio negócio, decidiu ingressar no mundo do associativismo estudantil e cria, em 2016, um núcleo de estudantes do curso: a Associação de Gestão, um acontecimento que o motivou a presidir a direção da Associação de Estudantes do IPVC. Daniel Leal construiu um robusto caminho de trabalho e dedicação no meio académico. Este reconhecimento culminou com a sua chegada a presidente da Federação Académica do Instituto Politécnico de Viana do Castelo. Este percurso de sucesso teve origens humildes e trabalhadoras, tendo estas influenciado positivamente a sua vontade de vencer.

Depois de terminar a faculdade, decide reativar os Leo Clube Póvoa de Varzim, um clube nacional de movimento solidário tornando-o no maior do país. Um feito de relevo dada a dimensão dos Lions a nível global.

Aos 23 anos torna-se consultor financeiro e externo do Banco Best e consultor empresarial no setor da construção. Um ano mais tarde, despede-se do banco para se dedicar integralmente à empresa de construção, chegando a diretor-geral.

É assim que, já este ano, nasce a Atlanthia, com o apoio do seu sócio Rui Vaz, que também já se encontrava a trabalhar neste segmento. “A piscina, dentro daquilo que é o mercado da construção, é um dos elementos de maior diferenciação”, afirma Daniel Leal. Acredita que uma boa casa necessita de uma piscina esteticamente inovadora e com a última tecnologia.

Ao construir este caminho profissional, também fundou, conjuntamente com mais cinco colegas de faculdade, o ANA.VI Group, com o intuito de ser uma marca onde jovens empresários se ajudam mutuamente no crescimento dos seus negócios. Todos eles criaram empresas em diferentes áreas, desde agências de comunicação até à distribuição.

O balanço do primeiro ano é bastante positivo, garantindo que os projetos vão quadruplicar em 2024 e em 2025 pretendem expandir o negócio para o Dubai. O empresário pretende servir de exemplo para outros jovens empreendedores, principalmente no mercado tradicional. “Não temos que esperar pelos nossos 40 ou 45 anos para decidirmos tornarmo-nos empresários”, conclui. 

# 33 anos de inovação e rigor no setor financeiro

Convivemos com tecnologia criada por esta empresa portuguesa há mais de 30 anos, sem que nos apercebamos disso. Falamos da SoftFinança, empresa de software que cria soluções de self-service, pagamentos móveis, monitorização e controlo. Sempre com a inovação no seu ADN, a empresa alarga os seus horizontes para novos mercados de países emergentes, com particular incidência nos países africanos francófonos e na América Latina.



*Luís Teodoro, administrador da empresa*

A SoftFinança foi fundada em 1990, no início do período da desmaterialização das operações de atendimento, em que às pessoas nas agências se juntaram os mecanismos *self-service*. De acordo com Luís Teodoro, administrador da empresa, foi precisamente nesta transição que nasceu a SoftFinança, com o objetivo de desenvolver as primeiras rotinas das máquinas de multibanco e das primeiras soluções de serviços para a banca. “Nós, durante muitos anos, fomos desenvolvendo projetos comuns na área do self-service, desenvolvendo soluções das ATM para redes públicas e privadas”.

Se na altura era usual que cada fabricante tivesse a sua própria aplicação, a empresa foi pioneira a arranjar uma solução única e uniformizada para implementar em máquinas distintas. “Isto foi-nos permitindo ganhar uma especialização neste conceito que hoje nós chamamos de orientação ao cliente”. Com o passar do tempo, para além do setor financeiro, passaram a atuar no dos seguros e diversificaram a oferta para outras áreas da banca, dos cartões e do self-service, para lá dos ATM, com quiosques e com a introdução do *digital customer experience* nas agências. “Nos últimos dez anos reestruturamos a nossa oferta numa lógica de produto e tornámos a nossa internacionalização

um objetivo não atrás dos nossos clientes, mas na procura de mercados onde o nosso racional de oferta, já numa lógica de produto, fizesse sentido”. Em 2019 chegaram a Dakar, no Senegal, e em 2020 à República Dominicana, onde implementaram uma solução de monitorização das ATM para o Banco do Estado local. “A nossa intenção, com este processo de internacionalização, é criar centros de competência nestas duas geografias que complementem a nossa necessidade de crescimento”.

Com uma equipa composta por cerca de meia centena de pessoas, a SoftFinança tem uma sólida reputação no setor a que se dedica, criando relações de longa duração com os clientes. “O mais antigo tem 29 anos de relação contínua connosco, ininterrupta. A generalidade dos nossos clientes estabelece uma parceria connosco por vários anos”.

Para Luís Teodoro, o ano de 2024 não vai ficar marcado por nenhum evento “particularmente disruptor”. Ainda assim, acredita que vamos continuar a assistir a uma dinâmica de “reforço da segurança e da usabilidade”, a um crescimento da inteligência artificial e vai manter-se a preocupação centrada nos novos canais de comunicação.

Em jeito de conclusão, o administrador deixa um agradecimento aos funcionários, que se estende a todos os clientes. “Temos um enorme orgulho de sermos a escolha dos nossos clientes, de merecermos a preferência deles. Continuamos todos os dias a trabalhar para sermos merecedores desta preferência e desta distinção que, obviamente, nos motiva, nos honra e é uma responsabilidade que, diariamente, também assumimos”.





MUNICÍPIOS AMIGOS DAS FAMÍLIAS

# CASTRO MARIM, a Fronteira do Crescimento

+ INOVAÇÃO – DISTINÇÃO NACIONAL









Benefícios Fiscais do Município de Castro Marim, aprovado em 2020, que estabelece a diferenciação e o incentivo às empresas e famílias que escolhem Castro Marim para se fixar.

Atualmente, Castro Marim oferece isenções totais ou parciais, objetivas ou subjetivas, relativamente aos impostos próprios do município, designadamente o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) e o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT). São medidas implementadas no sentido de minorar a injustiça na partilha da carga fiscal dos impostos municipais e aproximar os cidadãos do exercício dos poderes de tributação pelos eleitos locais. Também o pretende fazer em sede de IRS, no entanto os meios da Autoridade Tributária ainda não o facilitam.

Pode consultar o Regulamento em <https://cm-castromarim.pt/site/documento/regulamento-de-concessao-de-beneficios-fiscais-do-municipio-de-castro-marim>.

### “Autarquia + Familiarmente Responsável” |

#### Algumas das mais impactantes:

*Obras em Habitações de Indivíduos e Agregados Familiares*

*Mais Desfavorecidos:* concessão de apoio financeiro a fundo perdido, ou a realização de obras diretamente pela Câmara Municipal, para pequenas obras de conservação ou beneficiação em habitações próprias, ou arrendadas, com carácter permanente, de indivíduos ou agregados familiares considerados como desfavorecidos.

*Isenção do Pagamento do Projeto de Obras e de Taxas*

*Urbanísticas:* custos relativos ao projeto de obras, às taxas devidas pela emissão de licença de construção e do alvará de utilização, desde que o imóvel seja para habitação própria permanente dos requerentes e estes sejam considerados desfavorecidos nos termos do Regulamento Municipal de Ação Social.

*Habitação social:* destinada aos municípios que não tenham habitação própria e não possuam bem e/ou rendimento que lhes permita a aquisição de uma, em regime livre ou em regime de arrendamento;

*Atribuição de bolsas de estudo* para estudantes do ensino secundário e superior e de bolsas de mérito (classificação não inferior a 17 valores) e investigação (destinam-se a apoiar investigadores a trabalhar em áreas de relevância para o concelho de Castro Marim);

*Auxílios económicos* atribuídos a alunos do ensino básico pertencentes a agregados familiares de fracos rendimentos, para aquisição de material escolar;

*Transporte escolar gratuito* (até ao ensino secundário);

*Unidade Móvel de Saúde*, com atendimento médico: percorre diariamente uma centena de povoações dispersas e isoladas no interior do concelho, levando cuidados médicos ao domicílio de uma população mais vulnerável e frágil, promovendo um acompanhamento mais assíduo e próximo, com um maior tempo para a avaliação da situação clínica, permitindo integrar o doente na sua realidade habitacional, familiar e social;

*Programa de Combate ao Tabagismo:* pioneiro a nível nacional, trabalha em duas vertentes - na sensibilização e motivação para deixar de fumar e no apoio aos



fumadores durante todo o processo;

*Programa de Combate à Obesidade:* também pioneiro, assenta numa abordagem multidisciplinar - nutrição, psicologia e desporto - para combater uma das maiores doenças do século;

*Acompanhamento à família*, durante todo o ano, num horário alargado; e *PROGRAMA FÉRIAS ATIVAS* para crianças e jovens: gratuito e com uma grande oferta de atividades desportivas e culturais, que se cruzam com os recursos naturais do território, com a cultura local, com o associativismo e empreendedorismo no concelho (artes marciais, golfe, folclore, canoagem, alimentação saudável, atelier das artes, salinicultura, yoga do riso, teatro, arborismo, entre outras);





*Cartão do Idoso*: comparticipação de despesas com medicamentos, redução do pagamento de taxas e demais tributos;

*Transporte social gratuito* “Castro Marim Mais Perto”;

*Transporte gratuito para consultas médicas*;

*Serviço de apoio ao domicílio* “Castro Marim Consigo”: reparações domésticas e de entrega e colaboração domiciliárias dirigido a pessoas com mais de 65 anos ou que, não atingindo essa idade, tenham dificuldades de locomoção, sejam portadores de deficiência ou sejam beneficiários de Rendimento Social de Inserção.

Entre as principais medidas do Regulamento de Concessão de Benefícios Fiscais do Município de Castro Marim:

Redução até 25% da taxa de IMI, para prédios destinados a habitação própria e permanente (artigo 8º), incluindo as habitações próprias por via do arrendamento.

Reforço da majoração da redução à coleta de IMI para famílias com dependentes (IMI familiar). Para o limiar das famílias com três ou mais dependentes, uma duplicação da redução de IMI, do atual valor de 70 para 140 € - (artigo 9.º).

Alargamento da isenção de IMT de 93.331 para 127.667, na aquisição de prédios destinados a habitação própria e permanente (artigo 10.º); permissão da fruição deste benefício fiscal mais do que uma vez em períodos de cinco anos, nas situações de alteração do agregado familiar (ex. nascimento de filhos).



#### **Castro Marim, um convite a ficar**

Durante os últimos anos, o Município de Castro Marim tem realizado um grande investimento no desenvolvimento e melhoria dos fatores de atratividade do território, quer para os já residentes, quer para fixar novos residentes que procuram Castro Marim para viver.

O crescimento da economia local, alavancada pela concretização de grandes empreendimentos (Verdelago, Eco Hotel da Maravilha ou a Cannprisma - plantação e exploração de cannabis medicinal), e pela projeção de outros (Supermercado O Corvo, Octant Hotels Praia Verde, Eurotel, Restaurantes





“O Infante”) tem atraído mais famílias ao território e criado empregos estáveis e qualificados.

São projetos diferenciadores, que trazem também novas consciências ambientais e sociais e novos desafios territoriais. A sustentabilidade ambiental e a eficiência energética têm sido a prioridade autárquica dos últimos anos, com uma aposta na construção de ciclovias. Está neste momento em fase de conclusão o segundo troço da rede de ciclovias denominado “Triângulo Verde” (Vila Real de St. António - Castro Marim – Praia Verde).

Também nas Salinas de Castro Marim se assiste a este intento. Depois da valorização e profissionalização da salinicultura artesanal, âmage da identidade cultural castromarinense, e conquista da Denominação de Origem Protegida em 2020, as salinas de Castro Marim são agora o local onde se desenvolve um projeto para o Sequestro de Carbono e Mitigação das Alterações

Climáticas, que passa por restaurar o ecossistema das ervas marinhas nas Salinas. “Sal C” é o nome deste projeto e vem aumentar a cadeia de valor da salinicultura tradicional, uma vez que promove a rentabilização das salinas, ao transformar uma atividade sazonal numa atividade permanente, criando novos postos de trabalho qualificados.

A valorização do interior do concelho: quer estruturalmente, com a criação de condições necessárias para a fixação de população (acessibilidades, abastecimento de água e uma estratégia local de habitação orientada), quer turística e culturalmente, com o investimento em projetos de valorização e dinamização os patrimónios da serra, nomeadamente artesanato, gastronomia, floresta e natureza, o município de Castro Marim procura combater a tendência do despovoamento do interior. O interior castromarinense tem sido alvo de projetos pioneiros na área da reflorestação e da inclusão social e hoje já é possível observar o retorno de muitas famílias.

Nas áreas da saúde e do bem-estar, na promoção de um envelhecimento ativo e condigno, destacam-se a abertura do primeiro Lar de Alzheimer a sul do país, da Santa Casa da Misericórdia de Castro Marim, a Universidade do Tempo Livre ou o programa “Baila Coração, ao Som do Acordeão”, que promove bailes regulares e de convívio entre seniores nas várias povoações do concelho.

“Procuramos um olhar diferenciado, tendo por base as especificidades e necessidades técnicas mas também incluindo as emoções e os sentimentos”, conclui a vice-presidente Filomena Sintra, referindo-se à distinção agora conseguida, mas também a uma “forma de estar na vida que temos trabalhado em Castro Marim”.





# “As famílias de Coimbra podem contar com um Município sempre atento, ouvinte e disponível”

Coimbra é reconhecida há já mais de dez anos como uma Autarquia amiga das famílias. Falámos com a vereadora responsável pela Ação Social, Ana Maria Cortez Vaz, para perceber o que tem sido feito no município para justificar estas distinções e, em suma, porque é que Coimbra é o sítio certo “para todos”.

**A Câmara Municipal de Coimbra recebeu a Bandeira de Autarquia Mais Familiarmente Responsável pela 13ª vez consecutiva. Qual o significado desta distinção contínua para a autarquia e para a cidade?**

O reconhecimento do Município de Coimbra como uma Autarquia Mais Familiarmente Responsável é o resultado de um esforço coletivo na implementação de medidas capazes de proporcionar maior conforto à vida das nossas famílias, medidas essas que visam promover a inclusão e a equidade social, apoiar situações de maior vulnerabilidade e fomentar a conciliação da vida familiar. Estas medidas são, atualmente, encaradas como prioritárias face ao contexto demográfico vivenciado no concelho de Coimbra e que se perspetiva como um desafio a médio e longo prazo.

**Receberam também a Bandeira de Palma por manterem a distinção por três ou mais anos consecutivos. Diria que a estabilidade nas políticas é também fundamental para a sua eficácia?**

Sim, ao longo dos últimos anos têm contribuído para este reconhecimento e eficácia não só a manutenção e consolidação das medidas de apoio às famílias, como também um olhar sempre atento do Município de Coimbra a eventuais novas necessidades e desafios que possam impulsionar a criação de novas estratégias municipais. Sublinhamos, como exemplo, o facto de, desde janeiro de 2023, o Município contar na sua estrutura orgânica com os Gabinetes de Gerontologia e Envelhecimento Ativo e de Igualdade e Inclusão, com profissionais das áreas, para uma maior especificidade das estratégias municipais.

**Referiu recentemente a importância da celeridade das respostas às necessidades das famílias. Como é que conseguem articular essa necessária rapidez com as necessidades específicas com que se deparam?**

O Município de Coimbra reconhece que é essencial responder de forma célere e eficaz às necessidades das famílias. Por isso, desenvolvemos, permanentemente, a atualização de instrumentos de diagnóstico concelhio em diversas áreas, sobretudo com a elaboração do diagnóstico social do concelho de Coimbra,

servindo de base para a definição, planeamento e implementação de políticas sociais estratégicas de apoio aos munícipes e às suas famílias.

**Quais são as principais medidas de apoio às famílias em vigor que nos pode destacar?**

As medidas de apoio às famílias atualmente disponíveis são diversas, mas podemos destacar as seguintes: Cartão Social: direcionado especificamente para as famílias com três ou mais filhos, as quais podem beneficiar da redução no custo de diversos bens e serviços; Fundo Municipal de Emergência Social: medida de apoio social, implementada pelo Município de Coimbra, em estreita articulação com as 18 Comissões Sociais de Freguesia; Programa Municipal de Ação Social Escolar: engloba um conjunto de apoios, como: o fornecimento gratuito de refeições e lanches nos refeitórios escolares; a oferta de cadernos de exercícios, aos alunos e alunas do 1º e 2º ciclos do ensino básico da rede pública; a atribuição de um montante, até 20 Euros, para aquisição de material escolar; o apoio às famílias com férias escolares gratuitas; e a disponibilização de transporte gratuito para as crianças e jovens (através dos SMTUC), que estudem no concelho de Coimbra.

**Falando agora em concreto de algumas medidas, como é que funciona o vosso Banco de Recursos, e este está acessível a quem?**

O Município de Coimbra tem em funcionamento o Banco de Recursos UBAÚ. Este banco de recursos tem como principal objetivo o encaminhamento de bens, quer materiais, quer alimentares e está acessível a todas as famílias que se encontrem em situação de vulnerabilidade socioeconómica. O seu funcionamento assenta na deteção das necessidades imediatas das famílias, por parte das equipas técnicas de apoio social das Instituições e/ou do Município que, de forma articulada, disponibilizam os bens às famílias.

**Quais são os principais objetivos do serviço de Teleassistência, que apoia atualmente mais de 200 pessoas? Como e quem pode ser contactado?**

O Programa Municipal Voz Amiga - Serviço de Teleassistência



para Idosos, é um programa totalmente gratuito, que se adapta a qualquer situação de maior ou menor mobilidade das pessoas adultas mais velhas, bem como a qualquer outra vulnerabilidade existente, sendo que: Promove uma resposta mais eficaz e eficiente no auxílio e apoio dos seus beneficiários; Promove a independência e combate o isolamento social e a solidão não desejada; Promove um sentimento de segurança nos seus beneficiários; Incita a integração social das pessoas adultas mais velhas; e auxilia na conciliação da vida familiar e profissional dos cuidadores informais dos beneficiários.

### **Que outras medidas de apoio às famílias em vigor nos pode destacar?**

Atendendo a que, cada vez mais, no concelho de Coimbra se assiste ao aparecimento de famílias unipessoais constituídas somente por pessoas adultas mais velhas, o Município de Coimbra promove, ainda, sobretudo para a população sénior diversos projetos, tanto em contexto comunitário, como institucional. No âmbito do Programa Municipal Socioeducativo, Cultural e Intergeracional, na vertente do teatro, têm sido implementados pela companhia de teatro “O Teatrão”, em estreita parceria com o Município de Coimbra, atividades de educação, cultura, lazer e recreio de forma gratuita, tendo como principal finalidade a descentralização da oferta educativa e cultural dos agentes culturais municipais. O Município de Coimbra tem em funcionamento o projeto “Uma Mesa para os Avós – Apoio Domiciliário”. Este projeto visa, sobretudo, suprimir uma das necessidades mais básicas da população idosa, em particular a mais carenciada, isolada e sem qualquer retaguarda familiar, através da distribuição de refeições ao domicílio aos fins de semana e feriados, no centro urbano de Coimbra. Sublinhamos ainda que o Município, desde abril de 2023, disponibiliza o Serviço de Atendimento e Acompanhamento Social, através da descentralização de competências do Estado para os Municípios, a todas as famílias em situação de vulnerabilidade socioeconómica, assente nos objetivos de informar, aconselhar e encaminhar para respostas, serviços ou prestações sociais adequadas a cada situação e apoiar as pessoas e famílias em situações de vulnerabilidade social, prevenindo situações de pobreza e de exclusão social e contribuindo para a aquisição e ou consolidação das competências das pessoas e famílias.

### **Qual o balanço que faz da execução destas medidas, reconhecidas há já tantos anos consecutivos?**

O Município de Coimbra faz um balanço positivo da implementação destas medidas, pese embora, estejamos conscientes de que há muito trabalho ainda por fazer em prol das famílias residentes no concelho de Coimbra, que são diariamente multidesafiadas e que esperam que o Município continue a impulsionar o exercício dos seus direitos e das suas responsabilidades.

### **E para o futuro, com o que podem contar as famílias de Coimbra por parte da sua autarquia?**

As famílias de Coimbra podem contar com um Município sempre atento, ouvinte e disponível, nas suas competências.



Vamos continuar com políticas estratégicas de apoio às famílias, inovando e adaptando-nos, sempre que necessário. O Município está de portas abertas para Coimbra, para os munícipes e claro, para as famílias. Vamos apostar na Habitação Municipal, no arrendamento apoiado e a custos acessíveis, para auxiliar as famílias que apresentam carências habitacionais e económicas, que não lhe permitem alcançar o mercado privado de arrendamento.

### **Permita-me fazer-lhe esta pergunta da seguinte forma: porque é que Coimbra é a cidade certa para uma família viver?**

Sou suspeita porque nasci, estudei e vivo em Coimbra. Coimbra é uma cidade extraordinária e aprazível para se viver. Temos o rio Mondego e o espelho de água fantástico que proporciona à cidade, temos serra e mar a meia hora de distância, temos serviços de excelência, desde a Saúde à Educação. Temos inúmeras valências culturais, reconhecidas em todo o mundo. Temos organizado eventos desportivos de alcance nacional e internacional. E, acima de tudo, vamos continuar a trabalhar para que Coimbra se continue a desenvolver e a caminhar, de forma sustentável, assumindo-se cada vez mais como uma das cidades mais importantes do país e recuperando o lugar que já teve e que merece, a nível nacional e internacional.

### **Em vésperas de entrarmos em 2024 (a entrevista será publicada dia 29), quer deixar uma mensagem aos vossos munícipes e a todos os nossos leitores?**

Acima de todos os desejos próprios desta altura do ano, o meu desejo é saúde, para todos e para todas. Para quem reside e/ou trabalha em Coimbra, o Município continuará a estar de portas abertas. Para quem não reside nem trabalha em Coimbra, não deixem de visitar Coimbra. Cidade património mundial da UNESCO, onde se respira história e inovação. Coimbra é passado, é presente e é futuro! 🇵🇹







# A qualidade do serviço aliada à saúde do cliente

Apesar de ser licenciada em Direito, foi pela via da estética que, em 2021, Sandra Ferreira decidiu enveredar. Depois de várias formações na área e de ter exercido em algumas clínicas, fundou o seu próprio espaço, o SF Estética Facial Corporal, em Lisboa.



Sandra Ferreira, natural de Moçambique, é “orgulhosamente” licenciada em Direito, pela Universidade Católica de Moçambique. Porém, em 2021 optou por seguir outro caminho e formou-se em estética. “Foi nesse momento que descobri a minha paixão pela estética, especialmente pelos tratamentos faciais”. Desde então tem-se dedicado à dermoestética, à anatomofisiologia e a ferramentas que lhe permitem compreender melhor as funções cutâneas da pele. Ao longo do percurso, teve a oportunidade de estagiar na “renomada Clínica La'Skin, prestando serviços à Clínica Doutor Pé, na área da estética”. Posteriormente, deu um novo passo na carreira ao fundar o próprio espaço, o SF Estética Facial Corporal, em Lisboa. A par disto, Sandra Ferreira continua a “jornada de aprendizagem” em estética avançada, na Escola Estética in Foco Europe, também em Lisboa.

A rápida aquisição de experiência na área e os investimentos em formações de estética avançada foram elementos-chave para a criação do negócio em nome próprio. “A motivação por trás desta iniciativa vai além da busca pelo embelezamento e bem-estar. Encontra-se profundamente enraizada na minha convicção de que a estética desempenha um papel crucial na promoção da saúde”.

## Um espaço que se compromete em aliar a saúde à beleza

O objetivo do SF Estética Facial e Corporal passa por oferecer serviços que não realcem apenas a beleza externa, mas também promovam a saúde dermatológica. “Acredito que a estética avançada é um veículo poderoso para alcançar esse equilíbrio e cuidado holístico, proporcionando aos meus clientes uma experiência única e benéfica”. Para tal, disponibiliza uma ampla variedade de serviços e tratamentos voltados para a saúde, embelezamento e bem-estar. Entre outros, serviço de nutrição, estética de rejuvenescimento, tratamentos minimamente invasivos, prevenção de lipedema, combate ao melasma, tratamento de acne, psoríase, dermatite seborreica, drenagem linfática pré e pós-operatória, remoção de sinais benignos, depilação a laser e tratamentos capilares.

Cada um dos procedimentos foi “cuidadosamente desenvolvido” para atender às necessidades específicas dos clientes, “proporcionando não apenas resultados estéticos, mas também contribuindo para a saúde e autoestima de cada indivíduo. No cerne da nossa oferta de serviços está o compromisso de criar uma experiência única e benéfica para aqueles que confiam em nós”.



Ao longo deste período de atividade, Sandra Ferreira tem notado uma maior procura por procedimentos minimamente invasivos, em especial, relacionados com o rejuvenescimento. A explicação que encontra está inteiramente ligada à crescente procura de um envelhecimento de qualidade. “Abordo não apenas a busca por uma aparência jovem, mas também a importância do envelhecimento saudável e de manter uma autoestima elevada”. Sem descurar o impacto da pandemia de Covid-19, as pessoas têm procurado formas de “realçar a beleza natural e cuidar da saúde”, o que explica a procura expressiva por procedimentos que proporcionam resultados visíveis com a mínima invasão, “contribuindo para uma sensação renovada de bem-estar e autoconfiança”.

No SF Estética Facial Corporal é privilegiado um atendimento personalizado e de alta qualidade, desde o momento da receção até ao acompanhamento pós-tratamento, passando, naturalmente, pelo período em que decorrem os procedimentos. “A nossa cuidadosa atenção em relação à biossegurança, à confiança e ao profissionalismo é evidente em todos os aspetos”. Este compromisso com a excelência é um dos pontos fortes que define a identidade do espaço.

O feedback transmitido pelos clientes tem sido “extremamente positivo”, destacando não apenas os resultados visíveis dos tratamentos, mas também a experiência no seu todo, o que acaba por ser um reforço para dar continuidade à missão de proporcionar não apenas serviços estéticos, mas também cuidados e atenção que refletem a dedicação ao bem-estar e a satisfação de cada cliente.

#### **A retrospectiva e os objetivos para o futuro**

O balanço possível desde a fundação do espaço “reflete um crescimento e uma evolução notáveis”, ainda que “de forma saudável e gradual”. Comprometidos com a excelência, têm investido de forma significativa em equipamentos de alta tecnologia, proporcionando uma gama diversificada de tratamentos estéticos. “Vale ressaltar que estes equipamentos possuem certificações médicas, sendo eficientes não apenas em procedimentos estéticos, mas também em diversas condições de tratamentos médicos”.

Para além de colaborarem com profissionais certificados, outra das estratégias cruciais para o sucesso do SF Estética Facial Corporal foi a aposta em parcerias sólidas com entidades médicas, especialmente nas áreas de nutrição e rejuvenescimento, incluindo procedimentos médicos minimamente invasivos. “Esta abordagem integral e a busca incessante por inovação contribuem para consolidar a nossa posição como um centro de estética de referência, focado no bem-estar e satisfação dos nossos clientes”.

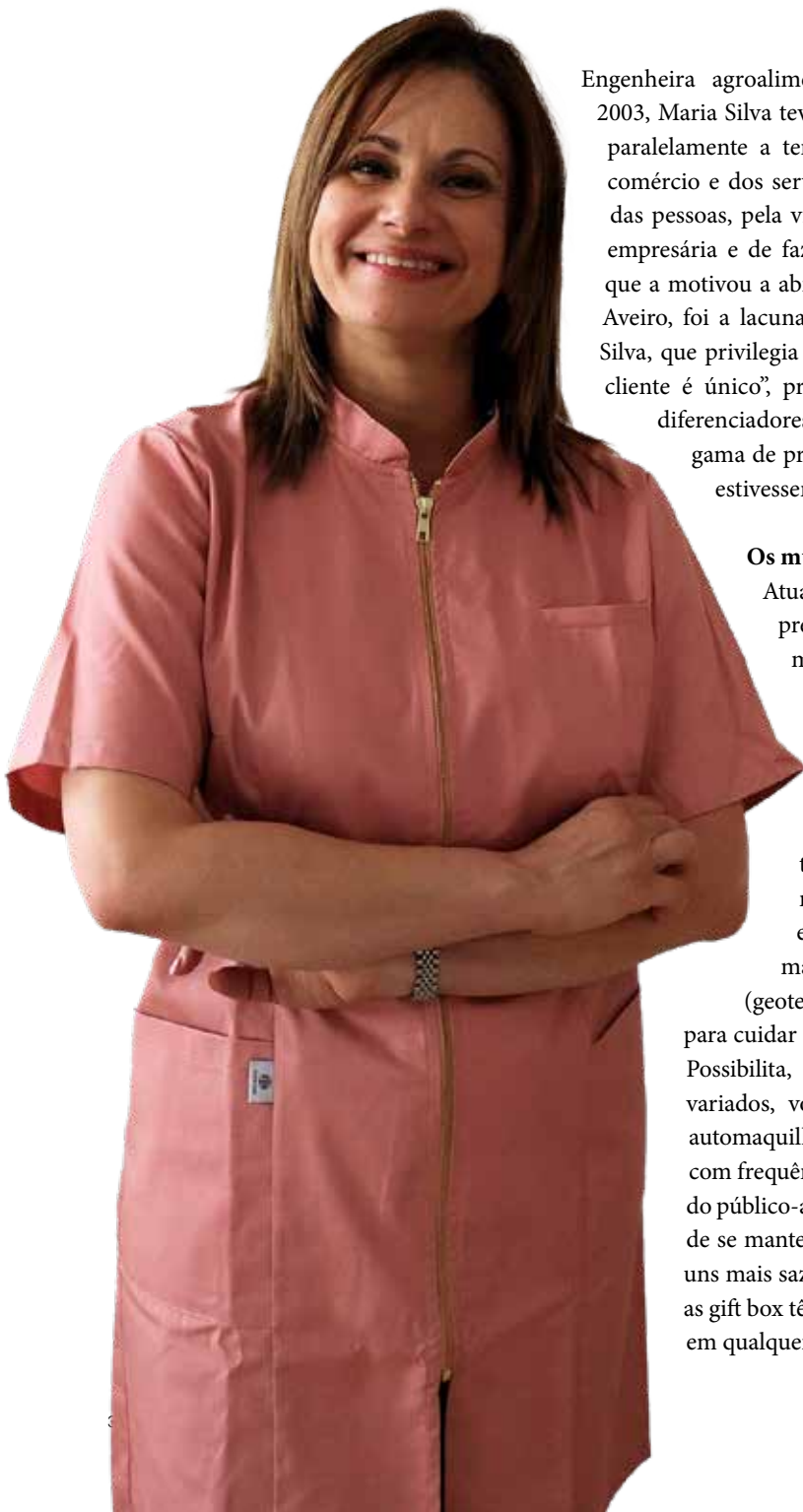
As expectativas de Sandra Ferreira para o futuro profissional estão centradas no crescimento e na evolução contínua, com especial atenção para a medicina estética preventiva. Pretende, também, dedicar-se ainda mais à sua formação, continuar atenta às tendências e avanços, assim como estabelecer parcerias estratégicas que agreguem valor à estética, fortalecendo o compromisso com a saúde da pele. 📩





# Sinta-se bem e cuide de si em Sweet Harmony

Maria Silva, que exercia a profissão de esteticista em part-time, decidiu, há sensivelmente dois anos e meio, dedicar-se por inteiro à área e fundou o Sweet Harmony. O espaço, localizado mesmo à face da EN 1, em Pinheiro da Bemposta, no distrito de Aveiro, é um centro de bem-estar dedicado ao cuidado integral do corpo, da mente e do espírito.



Engenheira agroalimentar desde 2000 e esteticista cosmetologista desde 2003, Maria Silva teve sempre um gosto especial pela área da estética. É que, paralelamente a ter exercido em várias empresas do setor alimentar, do comércio e dos serviços, em part-time dedicava-se à saúde e ao bem-estar das pessoas, pela via da estética. Em 2021, visto que “surgiu a ideia de ser empresária e de fazer a diferença no setor”, fundou o Sweet Harmony. O que a motivou a abrir este espaço em Pinheiro da Bemposta, no distrito de Aveiro, foi a lacuna de centros de estética existente na região. Ora, Maria Silva, que privilegia um atendimento ímpar e segue a máxima de que “cada cliente é único”, pretendia proporcionar serviços inovadores, tratamentos diferenciadores e de sublimidade, daí ter escolhido, desde sempre, uma gama de produtos veganos, “de excelente qualidade, e parceiros que estivessem em sintonia de prestar o melhor atendimento”.

## Os muitos serviços disponíveis

Atualmente, o Sweet Harmony disponibiliza, por marcação prévia, inúmeros serviços como cabeleireiro unissexo, manicure, pedicure, calista/pedicure medicinal, epilação a cera, design de sobrancelhas, henna, extensão, lifting e permanente de pestanas, diversos tratamentos de rosto, que vão desde limpezas de pele até tratamentos anti acne, anti manchas, antirrugas, dermaplaning, fios absorvíveis e fios tensores intradérmicos. Dispõe também de tratamentos de corpo redutores e reafirmantes, mesoterapia, drenagem linfática manual, pressoterapia, eletroestimulação, infravermelhos, lipozero, cavitação, massagens de relaxamento, terapêuticas, com pedras quentes (geotermal), tui ná, laserterapia, laser para eliminação de pelos e para cuidar das onicomicoses (fungos nas unhas dos pés e das mãos). Possibilita, ainda, terapias de reiki, práticas de ioga e workshops variados, vocacionados para a saúde e bem-estar, bem como de automaquiagem. Estas formações são realizadas presencialmente, com frequência mínima de seis meses, de acordo com as necessidades do público-alvo. Porém, a equipa está atenta ao mercado, com o intuito de se manter atualizada. “Felizmente, todos os serviços têm procura, uns mais sazonais do que outros, no entanto, os vouchers de ofertas e as gift box têm sucesso” e são uma oportunidade de oferta de presente, em qualquer altura do ano.






### Deixar de fumar

Um dos tratamentos inovadores que faz este espaço destacar-se dos demais é a Laserterapia de Desabituação Tabágica, em parceria com a DEIXADEFUMAR, que consiste na estimulação de determinados pontos auriculares, através da utilização de um laser terapêutico “de baixa intensidade e eficaz”. O efeito do tratamento incide sobre os sintomas físicos de abstinência da falta de nicotina (ansiedade, irritabilidade, stresse), diminuindo-os ou mesmo eliminando-os, tornando a fase inicial da cessação tabágica mais fácil e aumentando as possibilidades de sucesso. “O tratamento é seguro, eficaz e não tem efeitos adversos”. Na sessão, que dura 90 minutos, é feito um levantamento do perfil de fumador, mais concretamente das rotinas e dos seus hábitos. Em seguida, é feita a sessão com laserterapia auricular, “de forma segura, não invasiva, indolor e sem efeitos secundários”. Por fim, apresentam estratégias e ferramentas para que a pessoa em questão não volte a fumar. “Considerarei esta abordagem uma mais-valia para o meu negócio, na medida em que muitos fumadores pretendem deixar de fumar e este serviço inovador é muito eficaz. Achamos por bem entrar neste difícil assunto em termos de apoio social”. Relativamente à equipa do Sweet Harmony, pode-se dizer que é “pluridisciplinar, formada por colaboradores altamente

qualificados, profissionais com experiência e altamente motivados” para prestar o melhor serviço possível ao cliente. Entre outros, dispõe de cabeleiro, esteticista cosmetologista, massoterapeutas, terapeutas holísticos e médico dentista especializado em medicina estética. Com uma equipa desta envergadura, criou um espaço com as condições necessárias para “oferecer um serviço de apoio social e emocional, isto é, o cliente ser parte do serviço e não um simples pagador de serviços prestados. A parte humana é, para nós, o elemento mais importante”. Para a proprietária, o melhor feedback possível é “a manutenção e a fidelização dos clientes”, juntamente com o ‘passa palavra’ a amigos e familiares, que tem contribuído para o aumento do número de clientes em agenda.

Além deste negócio físico, Maria Silva possui, desde 2022, no site do espaço físico, uma loja online, onde é possível fazer os agendamentos relativos ao Sweet Harmony e adquirir produtos de cosmética, nutrição e bijuteria.

No que diz respeito às expectativas para o futuro, a nível profissional, o objetivo passa por continuar a desenvolver e aprimorar os serviços que o espaço tem para oferecer, incluindo novas técnicas e um olhar atento à forma como o mercado vai progredindo. 



# O bem-estar e a autoestima das pessoas como prioridade máxima

Há cerca de um ano, Bárbara Campos decidiu mudar de profissão e enveredar pelo ramo da beleza. Dentro da área, formou-se em micropigmentação labial e, mais recentemente, iniciou uma formação em micropigmentação paramédica para ajudar, sem fins lucrativos, inúmeras pessoas, vítimas de cancro, a melhorarem a autoestima.



Apesar de se ter formado em terapia da fala e de ter feito um mestrado em saúde pública, Bárbara Campos não se sentia completamente realizada profissionalmente. A pausa para a maternidade foi perfeita para abraçar novos desafios na área da beleza, que sempre achou fascinante. A micropigmentação labial atraiu a sua atenção de imediato, estando a exercer a profissão há sensivelmente um ano.

Para além de fazer outros trabalhos de estética, no que diz respeito a sobrancelhas e pestanas, a grande especialidade de Bárbara Campos, que tem o seu gabinete em Aveiro, é a micropigmentação labial. Esta técnica consiste em implantar um pigmento numa camada específica e superficial da pele, neste caso dos lábios, com o intuito de dar mais cor, corrigir assimetrias, ou neutralizar lábios escuros. A manutenção pode ir, no mínimo, de ano e meio ou dois até três ou quatro anos, dependendo da intensidade da cor que é colocada numa fase inicial. Relativamente aos resultados, esta técnica permite que a pessoa fique como se estivesse “todo o dia com o lábio pintado ou apenas corado e com aspeto mais saudável”, o que eleva a autoestima das mulheres, e faz com que fiquem “super satisfeitas” com o processo



pois, para Bárbara Campos, “a prioridade é fazer arte com naturalidade”.

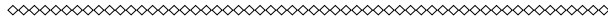
## A importância da micropigmentação paramédica

A micropigmentação paramédica de areolas tem como principal objetivo ajudar pessoas que, devido ao cancro, perderam a mama. “É após a reconstrução da mama que o micropigmentador assume um papel fundamental no processo de recuperação.

O meu objetivo é ajudar a encerrar um capítulo, é devolver a imagem que em tempos tiveram do seu corpo.” O procedimento, indolor, é feito habitualmente em duas sessões e é, regra geral, definitivo, embora em alguns casos possam ser feitas manutenções alguns anos mais tarde.

Com uma extensa lista de espera para estes procedimentos, Bárbara Campos, ao formar-se na área, pretende fazer face a esta lacuna, sem qualquer tipo de fins lucrativos e ajudar o maior número possível de homens e mulheres a sentirem-se confiantes com o próprio corpo. Sendo que “a pessoa terá sempre toda a sua privacidade, nunca será identificada”.

# A cura eficaz para os problemas dos pés



Andreia Silva, certificada nas áreas da estética e das massagens, tem vindo a formar pessoas em anatomia, fisiologia e massagem de reabilitação. Mais recentemente, fundou o próprio espaço, o Be Health at Ritual, em Olhão, onde, entre outras especialidades, se destaca a pedicure medical. Os resultados falam por si e garantem a fidelização dos seus clientes.



Licenciada em gestão financeira, pós-graduada e mestre em fiscalidade, Andreia Silva está, atualmente, a estudar ciências biomédicas e laboratoriais. Ao longo destes 15 anos de carreira, a sua experiência profissional passou pelas áreas administrativa e financeira de “grandes empresas algarvias”. Enquanto membro da Ordem dos Técnicos de Contas fez consultoria e assessoria em empresas.

“Acontecimentos marcantes na sua vida privada” levaram-na a dedicar-se a áreas do desenvolvimento pessoal, como a saúde e o bem-estar, e, conseqüentemente, a tornar-se uma profissional certificada nas áreas da estética e das massagens. Com isto, começou a desenvolver as suas terapias em hotéis, centros de bem-estar e farmácias. Mais recentemente, criou o próprio negócio, o Be Health at Ritual, em Olhão, assim como passou a ministrar formação em escolas de estética, massagem e fisioterapia e em ramos da saúde, tais como, anatomia, fisiologia e massagem de reabilitação.

## Todas as pessoas merecem “desfrutar do melhor que a vida tem para oferecer”

“O Be Health surgiu de uma ambição que se tornou realidade”. O facto de nem todos os portugueses terem a possibilidade de usufruir de serviços de SPA, foi um dos principais motivos que levou Andreia Silva a fazer a diferença com o seu espaço, visto que considera que

todas as pessoas merecem “desfrutar do melhor que a vida tem para oferecer”. Assim sendo, apostou num vasto cardápio de rituais de SPA, onde o interesse pela saúde, aliado ao bem-estar físico, fez com que os seus serviços se direcionassem para a massagem terapêutica de reabilitação física e para a pedicure medical.

“Com a informação, os casos de gabinete e os resultados que, diariamente, passo nas redes sociais, posso concluir que tenho clientes satisfeitos e que passam a palavra, resultando num aumento da minha carteira de clientes”.

Quando Andreia Silva enveredou pelo ramo da formação, já possuía vários certificados em diversas áreas, todas elas complementares à estética e às massagens. É através dos conhecimentos que adquire enquanto estudante de ciências biomédicas e laboratoriais que fundamenta as suas formações e tem capacidade de resposta no meio profissional. “Sou muito exigente com os meus alunos, obrigo-os a saberem o mesmo que eu, porque quero que quando falem da formadora passem uma mensagem positiva, fundamentada e construtiva dos conhecimentos que lhes transmiti”.

Com um balanço bastante positivo, que supera as expectativas, os seus objetivos passam por continuar a crescer, ao ponto de conseguir ter cada vez mais clientes e de fazer com que o próprio trabalho seja integrativo do ponto de vista da saúde.





# Uma abordagem preventiva na estética

É na aconchegante vila de Ponte da Barca que encontramos o Soninha Spa: Clínica de Estética Avançada, um espaço dedicado ao “bem-estar e relaxamento do corpo e mente”. Quem o diz é Sónia Gonçalves, a proprietária conhecida por Soninha, que descobriu o papel da saúde na estética e prioriza a prevenção ao invés da transformação.

Sónia Gonçalves, mais conhecida por Soninha, sempre soube que o seu caminho passaria pela estética, trabalhando já na área aos fins de semana e férias enquanto frequentava a escola secundária. Terminados os estudos, em 2006, decidiu inscrever-se numa formação do CEN, “a melhor escola de estética em Portugal”, afirma.

Durante os dez anos seguintes, exerceu a profissão pela qual é tão apaixonada. O ano de 2016 foi o ponto de viragem para Sónia Gonçalves, abrindo o espaço físico já idealizado por si e com o seu conceito de beleza – o Soninha Beauty Spa.

No entanto, depois de realizar um curso Master em estética avançada, a esteticista muda a sua perspetiva quanto à área e considera que até lhe mudou a vida. Foi aí que percebeu que “a estética vai mais além da beleza, envolve a saúde, melhora o aspeto físico e emocional e é coadjuvante no aumento de autoestima”.

O seu espaço de estética renasceu em 2022 perante estas novas aprendizagens, e assumiu o nome Soninha Spa: Clínica de Estética Avançada. Situa-se na pequena vila de Ponte da Barca e foca-se agora na prevenção e não na transformação. É um “refúgio integrado de bem-estar e relaxamento do corpo e mente”, assente em diversas massagens, desde geotermal, candle massage, aromaterapia, desportiva, entre outras.

Para isso, são combinados conhecimentos científicos com práticas estéticas em todos os seus serviços, disponibilizando para além dos já mencionados, tratamento capilar e técnicas de peeling químico, eletroporação, diatermia, microneedling, drenagem linfática, depilação a laser e diferentes procedimentos com base em máquinas de aparatologia.

Todos os tratamentos e procedimentos são não evasivos e pretendem melhorar a aparência e saúde da pele do rosto e corpo, desde o rejuvenescimento, modelagem corporal, permeação de princípios ativos, renovação epidérmica, redução de rugas, flacidez, celulite, entre outros.

Sónia Gonçalves estuda continuamente para estar sempre atualizada na área da estética. “Esta atualização não é apenas uma vantagem competitiva, mas uma necessidade”. Na clínica, os clientes podem ter a certeza de que todos os tratamentos utilizam as “melhores tecnologias do mercado e os cosméticos mais inovadores”.



#### O feedback dos clientes:

“Recomendo Soninha Spa por me tratar com tanta dedicação e profissionalismo, nunca tive assim a minha pele como agora, rejuvenesci 10 anos”

WWW.SONINHASPA.COM

CLINICASONINHASPA

# FELIZ ANO NOVO

*A equipa da IN Corporate Magazine deseja a todos os nossos leitores, empresas, instituições e clientes, um 2024 pleno de sucessos e de muita saúde!*





**EXISTE  
UM MOMENTO,  
UM TEMPO,  
UM VISLUMBRE**



**ESTE É UM  
MOMENTO  
DE MUDANÇA.**

**ANABELA VAZ**

