

VALOR

MAGAZINE
n.º 38 - Grátis

Mensal - Outubro de 2023

A opinião de



Dia Mundial da Visão

Ameaças ambientais e tecnológicas à Saúde Ocular

INTERMEDIACÃO DE CRÉDITO

Análise de crédito independente e isenta

FELICIDADE ORGANIZACIONAL

A tendência que influencia a produtividade

DIA MUNDIAL DA FISIOTERAPIA

Mais qualidade de vida para todos

MAIA

Temos o espaço certo para o seu evento.

Auditório, Salas de Conferência, Hall de Exposições e várias zonas de lazer no exterior.

Espaços preparados para acolher congressos, conferências, seminários, formações e workshops. Mas também espetáculos culturais e de convívio. O TECMAIA Parque tem uma tradição de bem receber.

Venha descobrir este ambiente que respira ciência e tecnologia.

THE BEST PLACE TO WORK

www.tecmaia.pt

Entidade gestora:
Espaço Municipal, E.M., S.A. - Município da Maia



**TECMAIA
PARQUE**

outubro '23 DESTAQUES

Outubro é um mês de recomeços.

A Valor Magazine também regressa às bancas e traz consigo muitos temas da atualidade e novas histórias, para si que nos acompanha ao longo dos últimos quatro anos.

A Saúde está em destaque nesta edição. Assinalamos o **Dia Mundial da Visão** e o **Dia Mundial da Fisioterapia**, duas datas estratégicas para dar a conhecer à população a importância de uma ida ao oftalmologista.

A Fisioterapia é cada vez mais procurada, inclusivamente pelas gerações mais novas, que assumem o seu desejo de se manterem saudáveis e prevenir qualquer problema maior que possa surgir.

Ainda na área da Saúde, e não menos importante – sobretudo numa época de regresso às aulas – cabe destacar a **Saúde Mental nos Jovens**, com especial destaque para a Depressão infantil.

Importa destacar, também, a área da **intermediação de crédito**. São estes profissionais que podem ajudar quem pretende contratar um crédito bancário, nas mais variadas áreas, mas sobretudo agora que tanto se fala da subida das prestações do crédito habitação, consultar um profissional desta área pode ajudar bastante a reduzir o peso da prestação mensal deste tipo de crédito.

Nesta edição, contemplamos ainda a **Felicidade Organizacional**, um tema cada vez mais na ordem do dia. As empresas estão a apostar na ajuda dos Chief Happiness Officers para conseguirem ter equipas motivadas e felizes e isso reflete-se, depois, nos resultados da empresa.

Esperamos que goste de mais esta edição da Valor Magazine, preparada – como sempre – a pensar em si!

Sara Freixo
Editora

sarafreixo@valormagazine.pt

FICHA TÉCNICA - Propriedade e Administração: Sinónimos Breves Unipessoal, Lda | Gerência detentora de 100% do capital social José Moreira | Sede da Administração, Redação e Edição: Avenida da República, 1622. 7º andar, Frente, sala 19, 4430-193 V.N. Gaia | Telefone Geral: 223 204 952 / 221 143 269 (Chamada para a rede móvel / fixa nacional) | Email: geral@valormagazine.pt | redacao@valormagazine.pt | www.valormagazine.pt | facebook.com/revistavalormagazine | linkedin.com/company/revista-valor-magazine | Impressão: Gráfica Jorge Fernandes, Rua Quinta de Mascarenhas, N.º 9, Vale Fetal 2825-259 Charneca da Caparica | Diretor: José Moreira | Editora: Sara Freixo | Design e Paginação: Insidejob communication | Gestores de Comunicação: Fernando Costa, Jaime Pereira, Luís Pinto, Miguel Machado e Inês Ribeiro | NIF: 515 541 664 | Registo ERC n.º 127356 | ISSN: 2184-6073 Depósito Legal: 462265/19 | Tiragem média: 20 mil exemplares

Os artigos que integram esta edição são da responsabilidade dos seus autores, não expressando a opinião do editor. Quaisquer erros ou omissões nos conteúdos não são da responsabilidade do editor, bem como este não se responsabiliza pelos erros, relativos a inserções que sejam da responsabilidade dos anunciantes. A paginação é efetuada de acordo com os interesses editoriais e demais questões técnicas da publicação, sendo que é respeitada a localização obrigatória - e paga - dos anúncios. É proibida a reprodução desta publicação, total ou parcial, por fotocópia, fotografia ou outro meio, sem o consentimento prévio do editor. O Estatuto Editorial pode ser consultado no nosso facebook e em <https://www.valormagazine.pt/estatuto-editorial-valor-magazine/>. Nos termos do n.º 1, art.º 17º da Lei n.º 2/99 de 13 de janeiro – Lei de Imprensa”.

16



Cofidis

“Consumidores mais literados financeiramente tomam decisões mais informadas”

24



Edudigital

Tecnologias que facilitam uma boa experiência de aprendizagem.

52



Pediaticamente

Depressão infantil - os sinais que deve conhecer e o que fazer para ajudar a criança

- 5** **Dia Mundial da Visão**
 5 - Associação Portuguesa de Ortopistas - "Os ortoptistas podem ser fundamentais para os cuidados de saúde primários"
 6 - Dr. J.Salgado-Borges - O impacto das alterações climáticas na saúde ocular
 8 - Dr. Paulo Guerra - A Doença do Olho Seco (DOS) e a sua principal causa (blefarite)
- 10** **PORTUGAL CRIATIVO - Inovação e sustentabilidade na Saúde**
 11 - Montellano - Mais de 50 anos na vanguarda das soluções para o setor dentário
 12 - Associação Portuguesa de Cuidados de Saúde ao Domicílio (APCSD) - Desafios e conquistas do setor dos cuidados domiciliários
- 14** **Intermediação de Crédito**
 14 - Nuno Moura | Maxfinance - "O nosso foco é garantir o melhor crédito ao cliente"
 15 - MM Mota Investimentos | Plano Capital - "Os intermediários de crédito são aliados na promoção da literacia financeira"
 16 - Cofidis - "Consumidores mais literados financeiramente tomam decisões mais informadas"
 18 - Concretiza e Realiza | Maxfinance - "A intermediação assegura conhecimento financeiro ao cliente"
 19 - ERA Rio de Mouro - "O intermediário de crédito é uma mais-valia em qualquer negociação com a Banca"
 20 - Nuno Cunha Ramos | Engenharia dos Juros - O profissional certo para o ligar à Banca
 21 - ERA Horta / Pico - "Uma referência na intermediação de crédito nas ilhas".
- 22** **Seguros e Intermediação de Crédito**
 22 - Viver Seguro - "Consultar um especialista muda a vida de uma família"
- 23** **Jovens de Valor**
 23 - DF Seguros - "A atenção ao cliente torna-nos uma referência"
- 24** **Tecnologia aplicada à Educação**
 24 - Edudigital - Tecnologias que facilitam uma boa experiência de aprendizagem
- 26** **Habitação em Lisboa**
 26 - Urban Business - Os fatores-chave que influenciam o mercado da capital
- 27** **Alojamento Estudantil**
 27 - Residências Montepio U Live - A casa dos estudantes no centro da cidade
- 30** **Felicidade Organizacional**
 30 - Mind Source - "Preocupamo-nos genuinamente com os colaboradores e isso retém talento"
 32 - Nowday - "Quando alguém trabalha com satisfação, trabalha melhor"
 34 - RHmais - "As pessoas são o nosso melhor investimento"
- 35** **Dia Mundial do Pão**
 35 - Panike - A padaria do futuro assenta nas receitas de sempre
 36 - Panificadora Costa & Ferreira - Mais de 30 anos a confeccionar o Pão de Rio Maior
- 37** **Energias Renováveis**
 37 - Minutos Cardinais - A solução para uma energia limpa e sustentável
- 38** **Dia Mundial da Fisioterapia**
 38 - FioSertã - "A Fisioterapia é essencial à qualidade de vida de muitas pessoas"
 40 - FioCoimbra - "A intervenção precoce da Fisioterapia previne problemas mais graves"
 41 - BeLife - "Conhecer a origem da dor é a base para o tratamento fisioterapêutico"
 42 - Centro Clínico VNC - Uma clínica para toda a família
 43 - Physiohub - Um novo conceito de Fisioterapia sob a coordenação de António Gaspar
 44 - Clínica de Fisioterapia de Lisboa - "A Fisioterapia é uma ferramenta útil para toda a população"
 45 - Clínica Viver Melhor - "A procura atempada da Fisioterapia previne doenças mais graves"
- 46** **Festa das Adiafas e XX Festival Nacional do Vinho Leve**
 46 - Câmara Municipal do Cadaval - "De 14 a 22 de outubro venha visitar o Cadaval"
- 48** **Internacionalização via E-Commerce**
 48 - Star Accounting - "As PME enfrentam muitos desafios mas têm também muitas oportunidades para crescer"
- 51** **Saúde Mental Infantojuvenil**
 51 - Dr.ª Marisa Marques - "A Saúde Mental deve ser acompanhada desde os primeiros anos de vida"
 52 - Pediaticamente - Depressão infantil - os sinais que deve conhecer e o que fazer para ajudar a criança
 54 - Transformar - "A Saúde Mental é uma necessidade imperativa da sociedade"
- 55** **Implantologia Avançada**
 55 - Monclinic - Uma clínica dentária que cuida do corpo e da mente
- 56** **Mulheres de Valor**
 56 - Paula Casanova - Uma mulher movida pelo amor ao próximo
 57 - Mercer - "A igualdade salarial só se consegue com compromisso das empresas"
 58 - Wonderstudio - Espaços que celebram a vida

“Os ortoptistas podem ser fundamentais para os cuidados de saúde primários”

A Associação Portuguesa de Ortopistas (APOR) reúne os profissionais de Ortopia, vocacionados para o diagnóstico e reabilitação do estrabismo, ainda que contemplando também outras áreas ligadas à prática da saúde ocular. Diogo Marques, o presidente desta Associação, dá a conhecer a função de um Ortopista e destaca o que seria importante alterar, na gestão da Saúde em Portugal, para assegurar que todos tenham acesso a cuidados visuais completos.



Diogo Marques
Ortopista e presidente

Quão reconhecidos são todos estes profissionais, no país, e que papel ocupam no mundo da oftalmologia?

Os Ortopistas são profissionais da saúde da visão, cuja área de excelência é o estrabismo. Contudo, a profissão é mais abrangente, contemplando as áreas dos exames complementares de diagnóstico, refração e lentes de contacto, baixa visão, cuidados de saúde primários, investigação, ensino, entre outras. Por este motivo, os Ortopistas são reconhecidos tanto no país como em todo o mundo pela excelência, sendo os únicos, além dos oftalmologistas, legalmente habilitados no quadro legal português.

Quão importante é a deteção do estrabismo precocemente? A que sinais devem os pais e os educadores estar atentos?

O estrabismo é um desvio identificável pelo desalinhamento ocular de um dos olhos face ao outro. Para além disso, devemos estar atentos a uma eventual posição anómala da cabeça (torcicolo). A criança pode cobrir ou tapar um dos olhos de forma a sentir-se mais confortável e

mover-se de forma mais ou menos descoordenada, sendo estes outros dos sinais mais comuns. Considerando que a presença de erros refrativos não corrigidos (miopia ou hipermetropia, por exemplo) pode ser uma das causas de estrabismo, podendo resultar também em ambliopia (olho preguiçoso), é de enorme importância a deteção precoce para que o processamento visual siga o seu normal desenvolvimento. A acompanhar estas alterações estão também, não raras vezes, associados problemas de aprendizagem e dificuldades de integração na comunidade escolar.

Além do estrabismo, em que outras doenças podem os ortoptistas dar o seu contributo de forma mais efetiva?

Estão capacitados para a identificação e resolução na deteção de erros refrativos e prescrição de meios óticos para a sua compensação e em distúrbios da visão binocular, particularmente relacionados com alterações da convergência e da acomodação. Além destas, estão habilitados para a identificação de outras doenças de maior complexidade, tais como a

catarata e o glaucoma, devendo fazer o encaminhamento devido ao médico oftalmologista.

Num mundo em que muitas atividades profissionais e de lazer são realizadas através de ecrãs, incluindo em idades mais jovens, que contributo isso tem para o surgimento de mais distúrbios oculares?

A exposição prolongada a dispositivos digitais, especialmente em crianças em fase de desenvolvimento ocular, pode aumentar a predisposição para a miopia, que é um erro refrativo que afeta a visão de longe e pode impactar a aprendizagem. Prevê-se um aumento significativo de casos até 2050. Em crianças e jovens, é crucial reduzir o tempo em frente aos ecrãs, passar mais tempo ao ar livre e usar óculos corretivos quando necessário.

Considerando a realidade do setor da Saúde em Portugal, com particular destaque para a área da saúde da visão, que análise faz à mesma? O que seria necessário (e urgente) alterar?

Devíamos olhar para a saúde em Portugal de uma forma preventiva e não reativa. É necessário uma organização e reestruturação dos cuidados de saúde em Portugal, devendo tratar das doenças antes que elas aconteçam. A referenciação em oftalmologia vem sobretudo dos cuidados primários, das urgências ou especialidades intra-hospitalares. Resultado disto, segundo o próprio site do Ministério da Saúde, temos tempos médios de espera para uma primeira consulta em oftalmologia de cerca de oito meses. Esta referenciação podia ser feita de forma mais personalizada, através da alocação dos Ortopistas aos centros de saúde, realizando uma avaliação sumária da função visual, caracterizando a situação visual presente do utente e encaminhando consoante a prioridade, agindo em articulação com o médico de família, referenciando da melhor forma para o hospital.

“A exposição prolongada a dispositivos digitais, especialmente em crianças em fase de desenvolvimento ocular, pode aumentar a predisposição para a miopia”.

Associação Portuguesa de Ortopistas - APOR

Juntos, Defendemos a Visão de Cada Um

[fb.me/apor.ortoptistas](https://www.facebook.com/apor.ortoptistas) | [@ass.portuguesaortoptistas](https://www.instagram.com/ass.portuguesaortoptistas)

email: geral@apor-ortoptistas.com.pt | tlf: 968 584 115

Rua Nova dos Mercadores, 11B | 1990-176 Lisboa



O Impacto das Alterações Climáticas na Saúde Ocular



José Salgado-Borges

MD, PhD, FEBO, Diretor Clínico da Clinsborges, Embaixador em Portugal do TFOS (Tear Film & Ocular Surface Society) e Membro da EUDES (European Dry Eye Society)

Foto: Esfera das Ideias

Estamos perante um cruzamento preocupante de fenómenos que ameaçam a saúde ocular da população mundial, uma realidade que afeta desde a infância até à terceira idade. Assistimos a alterações climáticas sem precedentes, onde os efeitos devastadores do aquecimento global se tornam cada vez mais evidentes. Paralelamente, estamos imersos numa era de revolução digital acelerada.

Esta revolução, caracterizada por uma dependência crescente de aparelhos digitais, principalmente entre as crianças, parece estar na origem do aumento da prevalência de problemas como a Miopia e a Síndrome do Olho Seco – condições frequentemente subestimadas, mas que comprometem significativamente a qualidade de vida individual. Esta dependência, quando combinada com as alterações ambientais oriundas do aquecimento global, exige uma atenção redobrada à preservação da saúde visual.

Neste momento, marcado por uma maior exposição à radiação UV, ambientes mais áridos e níveis de poluição atmosférica em ascensão, surgem diretamente uma série de condições oculares adversas. Estas não só prejudicam a qualidade de vida individual, mas também representam um desafio colossal para os sistemas de saúde em todo o mundo.

Assim, torna-se vital implementar estratégias educativas e preventivas eficientes, com o intuito de proteger e promover a saúde ocular da população global. Uma tarefa que exige uma colaboração harmonizada entre a comunidade médica, educadores, governos e os próprios cidadãos.

As mudanças climáticas estão a catalisar um aumento em diversas patologias oculares, dando

origem a uma maior migração populacional trazendo desafios consideráveis para o campo da oftalmologia. Assim, revela-se fundamental manter uma postura de vigilância e adaptabilidade diante desta realidade, com o objetivo primordial de mitigar os impactos negativos na saúde visual da população global.

Poluição Atmosférica e Saúde Ocular

Com a crescente industrialização e urbanização, a poluição atmosférica tornou-se um grave problema ambiental com repercussões diretas na saúde ocular. A exposição prolongada a poluentes pode originar diversas irritações oculares, e até mesmo dar origem a condições mais graves. Doenças como as cataratas, que se caracterizam por uma opacidade no cristalino do olho, podem evoluir para cegueira se não forem devidamente tratadas. Outra condição preocupante é o glaucoma, uma patologia que danifica o nervo óptico e se apresenta como a principal causa de cegueira irreversível a nível global. Estas adversidades, em conjunto com ambientes cada vez mais secos, intensificam as irritações oculares, dando origem a sintomas de olho seco e outras complicações crescentemente prevalentes. Este cenário sublinha a urgência de estratégias de prevenção e educação, visando proteger e preservar a saúde visual da população.



CLINSBORGES

Chegou a hora de cuidar da sua visão
Marque já a sua consulta 22 202 6669

Av. Rodrigues de Freitas 407-409 PORTO . www.clinsborges.pt



Exposição à Radiação UV/Revolução Digital e Saúde Ocular

A era digital trouxe consigo uma revolução na forma como nos comunicamos e interagimos com o mundo. No entanto, a dependência crescente, especialmente entre as crianças, em relação aos aparelhos digitais, está a propiciar um aumento na prevalência de patologias como a Miopia e a Síndrome do Olho Seco. Este cenário é exacerbado pela maior exposição à radiação UV, que pode induzir o desenvolvimento de doenças oculares graves, como a degeneração macular, uma afecção que compromete a retina e pode levar à perda de visão. Considerando este

quadro, é fundamental adotar medidas de proteção contra a radiação UV e promover hábitos saudáveis que minimizem o impacto negativo dos aparelhos digitais na saúde ocular.

Desafios Futuros

À medida que enfrentamos uma era marcada por transformações climáticas significativas, as previsões do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC) indicam um futuro onde a temperatura média global continuará a aumentar. Esta ascensão térmica está correlacionada com uma incidência crescente de várias doenças, incluindo as de caráter ocular. Fenômenos climáticos extremos, como ondas de calor e precipitações intensas, poderão estar associados a uma ascensão de diversas patologias oculares. Paralelamente, as infraestruturas globais de saúde encontram-se sob uma pressão crescente devido às mudanças climáticas, o que facilita o surgimento de doenças como o tracoma e pode impedir a prestação eficaz de cuidados de saúde. A preparação para estes desafios futuros é vital, e exige um compromisso global para minimizar os impactos negativos nas comunidades em todo o mundo.

Conclusão

O cenário atual, moldado pelas alterações climáticas e pela incessante evolução tecnológica, desvenda

desafios complexos e multifacetados que reclamam uma resposta coordenada e integrada.

É fundamental ampliar a pesquisa nesta área, permitindo desvendar as complexas inter-relações entre as mudanças climáticas, a evolução tecnológica e a saúde ocular. Este conhecimento profundo facilitará a criação de estratégias preventivas e terapêuticas mais eficazes. Todavia, não podemos ignorar que o impacto destas mudanças não é uniforme, atingindo de maneira mais acentuada as comunidades mais vulneráveis. Estas enfrentam não só uma maior exposição a fatores de risco mas também barreiras no acesso a cuidados de saúde adequados.

Desta forma, ao esboçarmos estratégias de prevenção e tratamento, é vital que consideremos as implicações socioeconômicas destas mudanças, desenvolvendo programas que fomentem a educação e a consciencialização sobre a saúde ocular nestas comunidades, dotando-as das ferramentas e recursos necessários para atenuar os efeitos adversos destas mudanças na saúde visual.

Com uma visão consciente e inclusiva, podemos, assim, caminhar em direção a um futuro onde a garantia de uma melhor qualidade de vida não seja apenas uma aspiração, mas uma realidade tangível para todos.

NOVO

Varilux®
XR series™

A melhor lente progressiva
Varilux® de sempre.*



* Simulações internas do departamento de I&D da Essilor - 2022 - em comparação com lentes Varilux® X series™
© Essilor International - julho 2023 - Essilor® e Varilux® XR Series™, são marcas comerciais da Essilor International. Armações: Persol®, Oliver Peoples®.
As lentes Essilor® são qualificadas como dispositivos médicos nos termos previstos no Regulamento UE 2017/745.



Paulo Guerra

Assistente Graduado de Oftalmologia do Hospital Santa Maria, Responsável pelo Gabinete de Córnea, Superfície Ocular Externa e Transplantação do Hospital Santa Maria, Responsável pelo Banco de Olhos do Hospital Santa Maria, Assistente da Faculdade de Medicina de Lisboa, Médico Oftalmologista no Hospital da Luz Lisboa, Instituto de Microcirurgia Ocular e Centro Cirúrgico de Carcavelos (Joaquim Chaves Saúde)

A Doença do Olho Seco (DOS) e a sua principal causa (blefarite)

A Doença do Olho Seco (DOS) é uma doença multifactorial da superfície do olho, caracterizada por uma perda da homeostasia da lágrima e acompanhada por: sintomas oculares, como sensação de secura ocular, areias e/ou corpo estranho; inflamação da superfície do olho e lesão epitelial ou mais profunda em casos mais graves.

O olho seco pode ser dividido em dois tipos principais: por insuficiência lacrimal (falta de lágrima) e evaporativo (evaporação aumentada da lágrima), sendo este último responsável pela maioria dos casos. O olho seco por mecanismos mistos (deficiência lacrimal e evaporativo) é a segunda forma mais frequente de olho seco.

A principal causa de olho seco evaporativo é a Disfunção da Glândulas de Meibómio (DGM) que são cerca de 70 glândulas, localizadas em cada um dos quatro bordos palpebrais e são produtoras de material lipídico (gordura) cuja função é impedir a evaporação da lágrima.

Outras causas menos frequentes são as doenças da pálpebra (paralisia do nervo facial, doença de Parkinson, alterações do estado de consciência como o coma ou sedação profunda, doenças que cursam com proptose - protusão do globo ocular além do plano das órbitas, conjuntivites cicatrizantes), deficiência de Vitamina A, conjuntivite alérgica, utilização de lentes de contacto e colírios oftalmológicos com conservantes na sua constituição.

Na presença de uma DGM a camada lipídica da lágrima fica alterada quer em qualidade, quer quantidade, tornando-se mais fina e rompendo mais rápida e facilmente. Desta forma, e sem a sua camada mais externa, protetora, a lágrima evapora mais rapidamente e a superfície do olho

desidratada, ficando lesada.

Se esta deficiência lipídica não for tratada leva à instabilidade do filme lacrimal que, por sua vez, leva ao aumento da evaporação e ao agravamento da inflamação, lesando as células da córnea e da conjuntiva.

BLEFARITE: O QUE É? E COMO DIAGNOSTICAR?



Fig.1

A blefarite corresponde a um processo inflamatório e/ou infeccioso das pálpebras, tendo geralmente um curso crónico e recorrente. Pode ser dividida em dois tipos:

- A blefarite anterior atinge maioritariamente a área que envolve a base dos cílios palpebrais e pode ser dividida em dois grupos, consoante a sua etiopatogénese: aquelas que resultam de uma infeção estafilocócica (Fig. 1) e as que ocorrem por produção excessiva de componentes lipídicos, geralmente associada a uma disfunção seboreica generalizada (dermatite seboreica) (Fig. 2);

- A blefarite posterior envolve maioritariamente a porção posterior da margem palpebral e resulta na maior parte dos casos de uma DGM e, conseqüentemente, de uma alteração da sua

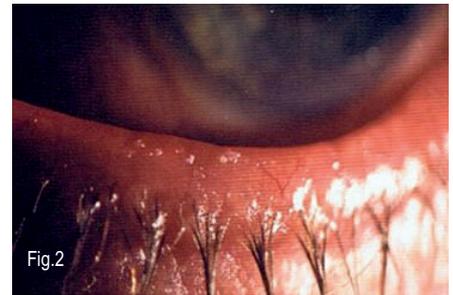


Fig.2

secreção sebácea, essencial à estabilidade do filme lacrimal. É uma das principais causas de olho seco em todo o mundo e a sua prevalência na população caucasiana varia entre os 3,5-19,9% consoante os estudos.

Apesar de existir uma considerável sobreposição clínica entre estas duas entidades, elas resultam de processos fisiopatológicos distintos e apresentam diferentes sinais e formas de tratamento.

Não existem sintomas específicos associados às duas formas de blefarite. A presença de queixas recorrentes de picada, sensação de corpo estranho, desconforto ocular e ardor, muitas vezes de agravamento matinal, podem corresponder a uma blefarite. Salienta-se, no entanto, que diminuição da acuidade visual, dor ocular e a presença de secreção purulenta não são compatíveis com este diagnóstico. É muito frequente o doente reparar na presença de um bordo palpebral mais vermelho e inflamado que o habitual.

Pela íntima relação entre a superfície do olho e as pálpebras, qualquer blefarite pode cursar com alterações inflamatórias secundárias ao nível da conjuntiva, da córnea e da própria pálpebra.

Logo, na ausência de tratamento ou quando este não é o adequado, complicações recorrentes como hiperémia conjuntival (olho vermelho), conjuntivite papilar, queratite marginal, hordéolo, calázio (terçolhos de repetição) (Fig. 3), alterações cicatriciais dos cílios e margem palpebral com perda de pestanas ou direção irregular das mesmas e olho seco evaporativo são frequentes e associadas a elevada morbidade.



Fig.3

Blefarite Posterior

Neste tipo de blefarite a DGM é o mecanismo central. Esta resulta de uma obstrução dos dutos terminais das Glândulas de Meibómio por queratinização incompleta e da proliferação e ação de lipases bacterianas que levam à formação de ácidos gordos livres. Estes fatores interferem na produção e expressão dos componentes lipídicos das glândulas, os quais se acumulam. Assiste-se, portanto, a uma alteração quantitativa e qualitativa da sua secreção (meibum).

Uma nota para os utilizadores de lentes de contacto, uma vez que cerca de 50% destes têm

frequentemente sintomas de olho seco, o que poderá ser devido à DGM, juntamente com outros fatores. As lentes de contacto alteram a camada lipídica da lágrima, causam instabilidade, evaporação, inflamação e proliferação bacteriana. Em relação com fatores mecânicos, inibem o movimento fisiológico da pálpebra e a expressão normal do conteúdo das glândulas de Meibómio. Ao exame oftalmológico este tipo de blefarite manifesta-se com hiperémia e telangiectasias da margem palpebral posterior; presença de espuma ao nível do menisco lacrimal e margem palpebral; obstrução dos orifícios das glândulas de Meibómio associada à presença de tampões lipídicos (fig. 4). Alterações secundárias ao nível da superfície ocular externa e pálpebra são também frequentes.

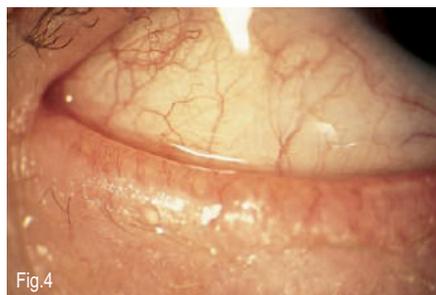


Fig.4

COMO TRATAR?

Pela sua frequente associação ao olho seco evaporativo, medidas gerais que visam controlar os fatores de agravamento desta patologia poderão ser benéficas, como reduzir a exposição a ambientes ventosos, ar condicionado, aumentar a humidade do ar e diminuir os

períodos de esforço visual prolongado que estão associados a uma diminuição da frequência do pestanejo.

Numa fase inicial, a DOS é tratada com substitutos da lágrima, seja na forma de colírio, géis ou pomadas. A maioria destes lubrificantes são à base de água e contêm polímeros viscosos como por exemplo hialuronato de sódio (Hylo Dual®, Hylo Comod®), metilcelulose ou polividona.

A substituição da camada mais externa de gordura da lágrima deverá ser realizada com componentes lipídicos como por exemplo Evotears® - perfluorohexiloctano. Constitui uma terapêutica dirigida especificamente à camada lipídica alterada e está indicado especialmente em doentes com olho seco evaporativo por DGM (a maioria).

A terapêutica com ciclos de corticosteróides tópicos, ciclosporina tópica ou outros imunossuppressores e produtos derivados e purificados do sangue deverá ser reservada ao médico Oftalmologista.

Em relação às blefarites, sendo uma doença crónica é necessário enfatizar junto do doente o potencial controlo sintomático, mas não a cura. A medida mais importante no tratamento das blefarites é a higiene palpebral, a qual passa pela utilização de compressas quentes, massagem e limpeza da margem palpebral com compressas adequadas para o efeito, sem conservantes (ex: Posiforlid® toalhetes). A utilização de um antibiótico tópico ou oral (grupo das tetraciclina) e corticosteróide tópico está também indicada no sentido de reduzir a concentração bacteriana e a inflamação.

HYLO DUAL® HYLO DUAL INTENSE®



A combinação única de ácido hialurónico e ectoína natural.
Hidratação, proteção do olho seco e alívio dos sintomas inflamatórios.

MODO DE AÇÃO DUPLO

SECURA OCULAR MODERADA OU GRAVE
SEM CONSERVANTES E SEM FOSFATOS



- ✓ Hidratação moderada do olho seco
- ✓ Alívio das reações inflamatórias e alérgicas
- ✓ Hidratação intensiva e duradoura do olho muito seco
- ✓ Alívio sustentado dos sintomas inflamatórios



Farmacovigilância: (+351) 21 8663995 | farmaco@hilo@ursapharm.pt

Hylo Dual® e Hylo Dual Intense® (Dispositivos médicos). Soluções estéreis sem conservantes para uso ocular. Não conserve o frasco mais de 6 meses após a primeira abertura. Manter fora da vista e do alcance das crianças. Leia cuidadosamente a rotulagem e as instruções de utilização. Para mais informações contacte a Ursapharm: Av. Dom João II, 20 - 1º, 1990-091, Lisboa, info@ursapharm.pt / www.ursapharm.pt



SU
TABILIDADE

ESTILO DE VIDA
CONFIANÇA

PORTUGAL CRIATIVO

A edição de outubro traz consigo, mais uma vez, novos exemplos de empresas que se destacam nas suas áreas de trabalho, no tema Portugal Criativo.

A área dos cuidados de saúde domiciliários está em grande desenvolvimento em Portugal, e desde há 10 anos que este é um setor de atividade em pleno desenvolvimento.

A tecnologia tem evoluído consideravelmente na última década. Os equipamentos e dispositivos de ajuda às pessoas que necessitam de apoio para respirar são cada vez melhores, mais avançados tecnicamente, o que permite assegurar aos indivíduos que sofrem de doenças respiratórias, como a Doença Pulmonar Obstrutiva Crónica, por exemplo, uma maior qualidade de vida.

Simultaneamente, os cuidados domiciliários permitem retirar uma grande quantidade de trabalho aos serviços clínicos públicos. O Serviço Nacional de Saúde beneficia consideravelmente deste serviço, na medida em que estes doentes podem deixar os hospitais e fazer o seu tratamento em casa, sendo também acompanhados por equipas de profissionais de empresas como a VitalAire, cujo foco está, justamente, nas pessoas que ajuda.

O grande objetivo é garantir que são acompanhadas constantemente e que o apoio de que possam necessitar, seja relacionado com a sua saúde, ou com o dispositivo de auxílio respiratório que traz consigo, seja prestado por equipas que estão preparadas, permanentemente, para ajudara ultrapassar qualquer dificuldade.

A Associação Portuguesa de Cuidados de Saúde ao Domicílio (APCSD) está na génese deste serviço de cuidados de saúde em casa, pelo que é uma entidade que importa ouvir quando se destaca este tema.

Líderes

EMPREENDEDORAS

Mais de 50 anos na vanguarda das soluções para o setor dentário

A Montellano é uma empresa com mais de 50 anos de mercado, que integrou este ano um grupo internacional - Grupo Proclinic - que atua no mercado europeu e é um dos maiores prestadores de serviços para o setor dentário da Europa. Bernardo Montellano, diretor-geral desta empresa portuguesa, assume que esta integração foi importante para a equipa, mas sobretudo no aumento da capacidade de resposta aos clientes.

Como se posiciona no mercado a Montellano, considerando o seu papel de parceira de clínicas e laboratórios dentários, e que mais-valias revelou a integração no Grupo Proclinic para a empresa, respetivos clientes e mesmo fornecedores?

Na Montellano temos um conjunto de soluções integradas que permitem dar resposta a todas as necessidades das clínicas e laboratórios dentários. Assim, mais do que um fornecedor, a Montellano procura estabelecer parcerias de longa duração. A integração no Grupo Proclinic permitiu manter a nossa cultura, as nossas pessoas e todos os valores que nos caracterizam, enquanto reforçou a capacidade de criar valor para os nossos clientes. Com esta união, passámos a fazer parte de uma equipa de mais de 500 pessoas, presente em 32 países, adotando mais rapidamente as melhores práticas de outros mercados. Por outro lado, reforça a nossa qualidade de serviço, com um portfólio de mais de 120 mil referências e um dos armazéns tecnologicamente mais avançados na Europa. Por fim, esta união permite alavancar a transformação digital da Montellano, reforçando a oferta omnicanal.

Que soluções apresenta a Montellano, no que respeita à tecnologia mais recente, e que impacto ela tem relativamente aos tratamentos que as clínicas podem oferecer e aos resultados dos trabalhos laboratoriais que já se conseguem atualmente?

Atualmente, a tecnologia permite fazer diagnósticos de elevada qualidade, possibilitando tratamentos mais complexos, bem como eliminar o desconforto de vários procedimentos, melhorando a experiência dos pacientes. Por outro lado, o workflow digital, suportado pelas soluções de cad-cam, permite fazer, em poucas horas, o trabalho que demoraria vários dias, gerando enormes ganhos e eficiência. Para além de um portfólio completo, a Montellano tem uma equipa de especialistas que acompanha todo o processo de



Bernardo Montellano
Diretor-geral

implementação digital, bem como 10 engenheiros que garantem a manutenção e o correto funcionamento dos equipamentos.

A área dentária atravessou um período de transição digital que permite agora uma interação mais rápida entre dentista, laboratórios e cliente. Que impacto isso teve na evolução técnica das clínicas, e que papel cabe à Montellano no momento em que um cliente vos procura com o desejo de se atualizar tecnologicamente?

Esta inovação digital, que veio substituir o processo tradicional de impressão, permite captar imagens digitais com maior rigor e enviá-las automaticamente para o laboratório, tornando o planeamento mais eficaz e previsível. Por outro lado, permite melhorar a comunicação com os pacientes, promovendo o seu compromisso através da visualização de imagens 3D que simulam o resultado do tratamento. No entanto, antes de investir, as clínicas devem consultar os especialistas para identificar as soluções que melhor se adaptam

às suas necessidades. Na Montellano procuramos sempre implementar uma solução integrada à medida de cada cliente.

As pessoas são também uma parte muito importante de uma empresa. Que cuidados tem a Montellano, por um lado, em proporcionar uma boa formação aos seus colaboradores e desenvolver formas de reter talentos na empresa e, em simultâneo, garantir aos clientes que eles podem confiar nos vossos serviços e que terão disponível qualquer ajuda que necessitem?

No mercado competitivo e pouco diferenciado onde atuamos, as pessoas são sem dúvida um dos principais fatores de sucesso. Na Montellano, temos o orgulho de contar com pessoas extraordinárias, que vestem todos os dias a nossa camisola e elevam os nossos valores. Para reter e motivar as equipas apostamos na promoção do bem-estar e da saúde mental e procuramos reforçar o propósito, para que todos se sintam envolvidos na estratégia e no sucesso da empresa.



Rua Joaquim Bonifácio N. 21 2ºDto
1150-195 Lisboa

800 230 240

montellano@montellano.pt



LOJA ONLINE



ENVIO GRATUITO



PREÇOS COMPETITIVOS



ENTREGAS EM 48H



ACONSELHAMENTO PERSONALIZADO



DEVOLUÇÕES GRATUITAS





Maria João Vitorino
Presidente da Direção

Desafios e conquistas do setor dos cuidados domiciliários

A Associação Portuguesa de Cuidados de Saúde ao Domicílio (APCSD) já conta com 12 anos de existência, enquanto representante das empresas do setor dos cuidados ao domicílio, particularmente no que respeita a cuidados respiratórios domiciliários. A engenheira Maria João Vitorino, Presidente da Direção da APCSD, relata a evolução que existiu, patente a nível de cuidados de saúde domiciliários e de tecnologias de apoio aos mesmos, mas alerta também para os desafios que este setor enfrenta, e que podem piorar, considerando a pirâmide envelhecida da população nacional.

Ao longo desta caminhada, o que mudou nas políticas governamentais e na gestão da saúde ao domicílio em Portugal?

A APCSD foi criada em 2011 para se constituir como interlocutor junto das várias entidades do Serviço Nacional de Saúde (SNS), tendo dado contributos importantes, ao longo desta década, para a modernização, inovação, digitalização e sustentabilidade dos Cuidados Respiratórios Domiciliários (CRD). Em 2013, o SNS deu um grande passo na organização destes cuidados, de que resultou o atual modelo, considerado inovador pelos vários intervenientes do SNS, que melhorou o acesso da população a estes cuidados, garantiu a gratuidade e a livre escolha do prestador pelo utente.

Quais são os principais desafios que se colocam, hoje, a quem trabalha neste setor?

Os principais desafios estão relacionados com o envelhecimento da população, com o consequente aumento da cronicidade das doenças e das comorbilidades, e, portanto, um crescente aumento de indivíduos com uma grande diversidade de dependência de cuidados. Neste contexto, o SNS não tem ainda processos bem ajustados às novas necessidades. Segundo um estudo realizado pela Escola Nacional de Saúde Pública e pela APCSD, publicado em 2020, os utentes de CRD ainda estão muito dependentes dos contextos hospitalares, não só para o início do tratamento, mas também para a renovação da prescrição médica.

A Doença Pulmonar Obstrutiva Crónica, como outras doenças respiratórias, é, por vezes, incapacitante para os doentes e a possibilidade de um tratamento no domicílio ajuda não só ao conforto do doente, mas também ao alívio das infraestruturas hospitalares. Que impacto um acompanhamento próximo e tratamento adequado têm nestes doentes respiratórios?

A Doença Pulmonar Obstrutiva Crónica (DPOC) é uma doença progressiva, não reversível, altamente incapacitante, cujos sintomas iniciais são muitas vezes desvalorizados por estarem associados ao tabagismo ou ao envelhecimento, o que atrasa o diagnóstico e o início do tratamento. Dado que as principais causas da DPOC são o tabagismo (responsável por mais

de 80% dos casos), a exposição a gases, poeiras ou produtos poluentes ou, em percentagem reduzida, o fator genético, como a deficiência de alfa 1 antitripsina, as pessoas sujeitas a estes fatores de risco devem ser alertadas e encaminhadas para exame de diagnóstico. O diagnóstico precoce é sempre o desejável para que possa ser instituída a terapêutica adequada o mais cedo possível. A Reabilitação Respiratória, que é uma intervenção não farmacológica, interdisciplinar, com uma vasta evidência científica sobre os seus benefícios para estes doentes não tem ainda, infelizmente, resposta pelo SNS, conhecendo-se que somente 1 a 2% desta população tem acesso a programas de Reabilitação Respiratória.

Considerando os desafios que o SNS hoje apresenta e a complementaridade que um tratamento domiciliário pode representar para o mesmo, quais os próximos objetivos a atingir por parte da APCSD, no que respeita ao apoio às empresas suas associadas, fortalecer o acesso da população aos cuidados de saúde domiciliários e defender os interesses do setor e das pessoas que nele trabalham?

Há duas grandes dimensões sobre as quais a APCSD pretende desenvolver o seu trabalho. A primeira diz respeito à necessidade de manter e reforçar o papel dos prestadores de CRD como sistema de apoio às pessoas com doença respiratória crónica, nomeadamente pelo acompanhamento que lhes é disponibilizado de forma contínua, e de forma colaborativa com o restante sistema de saúde. A segunda diz respeito ao desenvolvimento do conceito de Value Based Health Care (VBHC) aplicado aos CRD. Para este último pilar (VBHC), a nossa preparação, capacidade de inovação e sobretudo a proximidade com cada pessoa com doença respiratória crónica e seus cuidadores, em constante interlocução com o ecossistema de saúde e com objetivos de sustentabilidade, permite-nos propor uma abordagem de valor, que passe pela co-criação da solução com as partes interessadas, com vista a adotar um acompanhamento cada vez mais centrado nos resultados em saúde da pessoa com doença, propondo planos de cuidados personalizados de modo a contribuir ativamente para a otimização da qualidade de vida de quem acompanhamos. Mais importante do que praticar e remunerar atos de saúde, será obter, incentivar e compensar resultados que realmente importam para cada grupo de pessoas com patologia respiratória crónica.



Juntos por uma vida melhor

TRATAMENTO DA APNEIA DO SONO VENTILOTERAPIA OXIGENOTERAPIA

Com mais de 35 anos de experiência em Cuidados Respiratórios Domiciliários em Portugal, proporcionamos um serviço de qualidade, inovador e sustentável, a pensar nas **necessidades específicas dos nossos doentes**, para que possam **melhorar os seus outcomes e a sua qualidade de vida**.

pt.vitalaire.com

LINHA DE CUIDADO
AO PACIENTE

800 201 550

GRÁTIS | 365 DIAS | 24H/DIA

 **Air Liquide**
HEALTHCARE

CMR281/1

“O nosso foco é garantir o melhor crédito ao cliente”

A Intermediação de Crédito é um tema cada vez mais discutido, sobretudo quando se assiste a uma necessidade, por parte da população com crédito habitação, em renegociar esse mesmo crédito. A Maxfinance é um intermediário de crédito de renome no mercado nacional, e Nuno Moura, diretor comercial da agência de Várzea do Douro, explica as vantagens em contar com a ajuda destes profissionais quando se pretende renegociar ou contratar um crédito bancário.



Nuno Moura
Diretor comercial

Que serviço presta um intermediário de crédito?

A Intermediação de Crédito é uma atividade na qual pretendemos prestar um serviço totalmente dedicado ao cliente, na procura das melhores soluções no mercado para o crédito habitação e outros financiamentos.

A Maxfinance é um grande player deste mercado da Intermediação de Crédito. Com a evolução deste setor, como avalia, atualmente, o mercado?
O mercado da Intermediação de Crédito é um mercado em crescimento e no qual, cada vez mais, temos clientes particulares e empresas que procuram os nossos serviços, que são totalmente gratuitos, pois temos as ferramentas necessárias para, junto dos nossos parceiros bancários, procurarmos e negociarmos as melhores condições nos financiamentos para os nossos clientes.

Que diferença pode fazer, para as famílias, uma renegociação de crédito habitação, considerando o constante aumento das taxas de juro associadas a este tipo de crédito?

Irá com toda a certeza fazer a diferença, principalmente no pagamento mensal da prestação do crédito ao Banco, uma vez que procuramos sempre soluções que irão reduzir substancialmente a prestação mensal, tanto na redução do spread como nos custos inerentes às condições necessárias para o crédito habitação, tal como os seguros de vida e multiriscos, que também negociamos com os nossos parceiros bancários, apresentando propostas de outras companhias de seguros que, na generalidade, são sempre substancialmente mais baixas do que os seguros formalizados no próprio Banco.

Como avalia a necessidade de novas medidas, por parte do Governo, para ajudar a população com crédito habitação a ultrapassar esta fase mais difícil?

Na minha opinião, são medidas positivas, mas que são tardias, pois já se deveria ter tomado medidas aquando dos aumentos constantes das taxas de juro. Por outro lado, temos a possibilidade, enquanto intermediários de crédito, de apresentar soluções mais vantajosas aos nossos clientes, nomeadamente a alteração das condições de taxa variável para taxa fixa, o que permite aos nossos clientes terem uma taxa fixa por dois, por exemplo, em que estão a amortizar capital e juros, ao seu crédito habitação, enquanto que, se optarem pelas medidas do Governo, irão ter uma redução na taxa de juro atual, mas irão pagar essa diferença mais à frente, no seu crédito habitação.

A Maxfinance, enquanto um dos principais players do mercado, tem uma forma de trabalhar intrínseca. Como a definiria, no que respeita à forma como abordam as necessidades dos clientes e procuram tratar dos problemas?

A MaxFinance tem uma metodologia de trabalho bastante eficaz na procura das melhores soluções para os nossos clientes, trabalhando com parceiros bancários que colaboram, de forma totalmente profissional e honesta, com as nossas equipas na procura das melhores soluções do mercado. Estamos totalmente focados nos benefícios para os nossos clientes. Somos a rede número 1 em Portugal na Intermediação de Crédito.

Como antecipa que os próximos tempos se desenrolem, considerando a não diminuição das taxas de juro, por parte do BCE, e o cada vez maior aumento do valor dos imóveis no mercado?

Serão tempos desafiantes, pois as taxas de juro de referência não apresentam ainda uma tendência de descida e o constante aumento dos imóveis no mercado também representa um desafio, mas na MaxFinance temos profissionais totalmente capacitados, que diariamente estudam e compartilham com os parceiros bancários as tendências do mercado imobiliário, e apresentam sempre as melhores condições, garantindo aos nossos clientes um serviço de excelência e profissional.

MAXFINANCE



www.maxfinance.pt



+351 910 610 574 / +351 255 619 004



nuno.moura@maxfinance.pt

*chamada para rede fixa/móvel nacional

“Os intermediários de crédito são aliados na promoção da literacia financeira”

Marco Mota possui uma experiência de 25 anos no setor automóvel, particularmente na área do financiamento. Agora, após ter criado a MM Mota Investimentos, que investe no setor imobiliário, nasceu a Plano Capital, através da qual desenvolverá a sua atividade de intermediação de crédito. No momento, estão disponíveis os serviços de intermediação de crédito automóvel e pessoal, e para breve está a abertura do serviço relativo ao crédito habitação. Uma entrevista onde se fala do futuro, mas também da importância da intermediação de crédito para uma população mais informada e uma sociedade financeiramente melhor sustentada.

A MM Mota Investimentos estabeleceu-se muito recentemente na atividade de intermediação de crédito. Como caracteriza a empresa, relativamente aos vários serviços que presta?

A MM Mota foi criada com o intuito de realizar investimentos no setor imobiliário, mas também tendo em vista a intervenção na intermediação de crédito. Precisamente por isso, como forma de separar as respetivas áreas de negócio, registou muito recentemente a marca Plano Capital, através da qual se apresentará no mercado. Trata-se de um novo projeto, que vai atuar de forma imediata no crédito automóvel e no crédito pessoal, sendo o crédito habitação um setor onde iremos estar presentes muito em breve. A grande maioria das empresas que se encontram nesta área foram criadas por pessoas com uma larga experiência no setor automóvel, e em especial no financiamento, e nós não somos exceção. Pese embora apenas agora tenhamos decidido entrar, já trazemos um conhecimento do mercado e uma experiência de 25 anos neste setor. Falamos de uma área que requer um profundo conhecimento dos produtos financeiros disponíveis, das políticas de crédito e das suas regulamentações e, com o capital de experiência acumulada, permite-nos ajudar os clientes a tomar decisões informadas sobre empréstimos e créditos.

Quais as mais-valias para quem opta por se dirigir a um intermediário de crédito, antes de contratar, por exemplo, um crédito automóvel?

Recorrer a um intermediário de crédito antes de contrair um financiamento pode oferecer várias mais-valias para os consumidores. O conhecimento que estes profissionais têm do mercado e das ofertas disponíveis proporciona um aconselhamento especializado, o que pode ajudar os clientes a aceder a uma ampla gama de opções de crédito, permitindo-lhes assim comparar e escolher a que melhor se adequa às suas necessidades e à sua capacidade financeira. Isto leva naturalmente a uma

poupança de tempo, esforço e redução de riscos.

Que impacto pode ter, por exemplo, para uma família que procura renegociar o seu crédito, a ajuda de um profissional da intermediação de crédito, no que respeita a poupanças mensais ou anuais?

O impacto exato dependerá da situação financeira da família, do tipo de crédito em questão e das condições negociadas. A economia de dinheiro pode advir de renegociar taxas mais baixas, extensão do prazo de pagamento, redução de prestações em atraso, consolidação de dívidas e até, em casos mais extremos, evitar penhoras ou execuções.

Que análise faz ao conhecimento financeiro e económico da população nacional? Que papel podem ter os profissionais da intermediação de crédito na melhoria da literacia financeira dos clientes?

Para se analisar esta questão, julgo que existe a necessidade de separar os particulares das empresas. No que se refere às empresas, considero terem um conhecimento geralmente bom. Quanto aos particulares, diria que é muito baixo. Sinto que existe uma maior preocupação com o tema (em especial sobre taxas de juro), em grande parte relacionada com o enorme aumento das prestações do crédito habitação e pelas situações de estrangulamento de um número significativo das famílias portuguesas. Porém, as fragilidades de conhecimento são enormes, questões como risco, inflação ou juros têm um nível de desconhecimento grande. A literacia financeira é um importante elemento de estabilidade económica e financeira, pois se entendermos que esta e a educação para o consumo permitem desenvolvimento de conhecimentos e capacidades

fundamentais para tomadas de decisão sobre as suas finanças pessoais, rapidamente perceberemos a importância que os profissionais da intermediação de crédito podem ter. Julgo sinceramente que os profissionais da intermediação de crédito podem ser aliados valiosos na promoção da literacia financeira.



Marco Mota
Partner



PLANO CAPITAL
INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO

Marco Mota
Finance Advisor
+351 961 275 006
geral@planocapital.pt
www.planocapital.pt
planocapitalportugal
planocapital

Licínio Santos é o diretor comercial da Cofidis, uma entidade de venda e gestão de créditos, que disponibiliza crédito, seguros e meios de pagamento a particulares. Nesta entrevista, fica clara a evolução da sociedade portuguesa e, simultaneamente, o que ainda falta fazer no que respeita à literacia financeira da população nacional.

“Consumidores mais literados financeiramente tomam decisões mais informadas”

A Cofidis é uma entidade de venda e gestão de créditos que atua em Portugal desde 1996. De então para cá, como mudou o tecido de consumidores portugueses?

A sociedade de consumo evoluiu muitíssimo desde então. O salário mínimo em Portugal em 1996 era de 317 euros, o nível de escolaridade era significativamente mais baixo e 12% da população ativa laborava no setor primário. Hoje temos apenas 2,7% da nossa população ativa no setor primário. O final da década de 90 e início da década de 2000 trouxeram a democratização do acesso à internet de alta velocidade, a moeda única e a globalização. Hoje as lógicas de consumo são totalmente diferentes das do passado, e a conveniência, a agilidade e o imediatismo são fatores-chave. A jornada de acesso passou a ser tão ou mais importante do que o bem ou serviço em causa, e mesmo do que o seu preço de comercialização.

Como se relacionam os portugueses com o dinheiro? Até que ponto já evoluiu a cultura da literacia financeira?

A literacia financeira evoluiu significativamente desde então, mas continua muito aquém do desejado para que tenhamos decisões mais responsáveis e mais racionais, bem como dos standards comparativos com os principais países da UE. Em bom rigor, só nos últimos anos se começou a ouvir falar deste tema com maior intensidade. Há um caminho importante a fazer ainda nesta matéria, para que a gestão das finanças pessoais e os principais conceitos relacionados com o financiamento, mas também com a poupança e o investimento sejam bem compreendidos pela maioria dos portugueses, nomeadamente os mais jovens.

Quais os créditos mais procurados pela população?

A tipologia de crédito mais procurada em Portugal é o crédito habitação, seguido do crédito pessoal que pode ter várias finalidades como saúde, educação, tesouraria, entre outros e depois o crédito automóvel.

Que impacto pode ter a consulta de um intermediário de crédito na vida financeira e económica de uma família?

Os intermediários de crédito autorizados pelo Banco de Portugal devem possuir um nível de literacia financeira superior e prestar um acompanhamento personalizado e profissional ao cliente, conseguindo acrescentar valor não só pela componente técnica, através da qual podem ajudar a explicar e aconselhar soluções adequadas ao perfil e necessidades particulares de cada cliente, mas também pela sua relação próxima com as instituições financeiras, o que lhes permite ter acesso a um conjunto de condições preferenciais

junto das mesmas, que se reflete em resposta rápida e processos administrativos céleres.

O que são e para que servem as Linhas de Crédito de que a Cofidis também dispõe?

Este é um produto financeiro adequado a montantes baixos – de 500 a 4500 euros – e caracterizado pela sua grande flexibilidade. Tem uma mensalidade baixa e permite ao cliente ter uma reserva de dinheiro disponível para reutilizar à medida que vai reembolsando a utilização anterior, tudo isto sem comissões nem anuidades.

O “Contas Connosco” é um site informativo criado pela Cofidis que pretende simplificar a relação



das pessoas com o dinheiro. Este tipo de rúbricas ajudam as pessoas a perceberem melhor como utilizar o seu dinheiro e a fazer uma melhor gestão do mesmo?

O Contas Connosco é um projeto que lançámos em 2014 com o intuito de aproximar as pessoas dos principais conceitos relacionados com as finanças pessoais. Saber interpretar um contrato de trabalho, de arrendamento ou de crédito, compreender o conceito de taxa de juro, de juros compostos ou de MTIC. São perspetivas como estas que pretendemos dar a conhecer a todos os que visitam este site, que já ultrapassou os 20 milhões de visitantes desde o lançamento e que acreditamos já ter ajudado muitas pessoas a compreenderem melhor as suas finanças pessoais. A maioria das pessoas nunca fez o exercício básico de criar um orçamento mensal e acompanhar a tipologia dos gastos e consumos, ou de definir objetivos e verbas específicas para alocação aos mesmos. Há um péssimo hábito de navegação à vista, que tolda a perceção das pessoas no que diz respeito às rúbricas relativas às quais alocam percentagens importantes do seu vencimento. Há efetivamente um trabalho de fundo muito importante a ser feito, e logo junto das crianças do ensino básico para que cresçam familiarizadas com determinados conceitos e os possam assimilar a partir do momento em que começam a receber a sua mesada.

Acredita ser também uma função social da Cofidis esta tarefa de contribuir para a educação financeira da população nacional? Em que medida?

Pessoalmente acredito que cada um de nós é o principal responsável por tomar as rédeas da sua vida e procurar aumentar o seu saber sobre esta e outras áreas basilares da vida em sociedade. Todavia, é muito evidente que consumidores mais informados tomam decisões mais racionais e mais responsáveis, e isso é um fator crítico de sucesso para que tenhamos uma sociedade melhor, mais equilibrada e sustentável. É por isso que na Cofidis temos desenvolvido tantas iniciativas e conteúdos focados em diferentes faixas etárias, por via a fomentar o aumento exponencial do grau de literacia financeira dos portugueses. Há muito caminho ainda para percorrer, e cabe a todas as grandes instituições contribuírem para que a literacia financeira seja verdadeiramente promovida junto dos portugueses. Numa última nota, ressaltar também a importância de os reguladores encontrarem forma de controlar a cada vez maior quantidade de conteúdos, de qualidade questionável, disseminada nas redes sociais, ou no youtube por supostos educadores financeiros não habilitados para tal e que acabam por induzir os mais vulneráveis a colocarem o seu dinheiro em cursos, aplicações ou esquemas enganosos.

“A intermediação assegura conhecimento financeiro ao cliente”

Giovanna Almeida é intermediária de crédito e a responsável pela Concretiza e Realiza, da rede Maxfinance, em conjunto com o marido, Joaquim Andrade. Nesta entrevista, destaca a importância de um intermediário de crédito na vida de uma família, sobretudo quando as dificuldades para pagar as prestações dos seus créditos se adensam.



Giovanna Almeida
Intermediária de crédito

Como ajuda a Concretiza e Realiza as famílias que a ela recorrem, no que concerne aos créditos, sobretudo crédito habitação?

O nosso foco é ajudar os nossos clientes a reconhecer que no mercado existem várias opções de financiamento, com diferentes taxas de juros – e que inclusive é possível negociar entre os Bancos taxas abaixo do valor padrão. Existem ainda condições especiais para clientes Private. Como temos um volume de negócios significativo, o nosso poder de negociação é ainda mais efetivo. A diferença deste negócio também está nas pessoas - temos uma equipa competente e parcerias de qualidade para dar respaldo aos pedidos dos clientes.

Aquando do acompanhamento das situações, que análise faz aos créditos que os clientes possuem? É notório algum desconhecimento, na contratação inicial do crédito?

Verifica-se que ainda há muita falta de literacia financeira em relação aos produtos financeiros. O nosso objetivo consiste precisamente em apoiar e aconselhar os clientes de forma literária e objetiva, para que os mesmos possam fazer juízo de valor em relação aos créditos que já possuem.

Qual o impacto que tem, na vida de uma família, uma renegociação de crédito? Que diferença pode fazer no orçamento familiar?

A diferença pode ser muito grande, pois alivia significativamente a pressão que as famílias atualmente vivem. Falamos aqui numa redução de até 60% no valor das prestações que as famílias pagam mensalmente. No cenário atual, a tomada de decisões informada impede que as mesmas tenham graves problemas financeiros no futuro.

Considerando as dificuldades cada vez maiores de obter crédito bancário, quão importante seria que as pessoas tivessem um maior conhecimento do papel do intermediário de crédito e daquilo que este pode fazer por elas, aquando da contratação de um crédito?

No que diz respeito à obtenção de crédito em Portugal, aplicam-se taxas de juros a nível

Europeu, mas os salários não acompanham esta realidade. Com o acompanhamento de um profissional que domina toda a parte burocrática, este cliente vai conseguir um processo mais célere com menos dificuldades, e não oneroso, tendo em conta que o nosso serviço é totalmente gratuito. É o mesmo que ir para um julgamento com um advogado - O que optaria, ir com ou sem ele?

O Governo já fez saber que vai aprovar medidas de apoio às famílias, para que seja possível conter o impacto da subida das prestações bancárias dos agregados familiares. Que considerações lhe merece este novo pacote de medidas?

Consideramos que remédios não resolvem problemas, estão apenas a empurrá-lo para a frente. As medidas anunciadas não passam de moratórias, ou seja, o cliente não paga agora, mas vai pagar mais à frente. Não existe um efetivo benefício. Existem outros mecanismos, em que acreditamos, como por exemplo, renegociação ou transferência de créditos hipotecários para outras instituições bancárias (é preciso fomentar a concorrência saudável que existe entre as instituições, porque aí sim, vamos conseguir encontrar verdadeiros descontos).

Como antecipa que a realidade da contratação de crédito se mantenha até ao final do ano? Nota uma descida de procura por parte daqueles que procuram contratar crédito, em sentido inverso daqueles que procuram ajuda para renegociar créditos já existentes?

Na verdade, a procura continua a ser alta, vemos uma maior procura em momento de dificuldades pois é nesses momentos que as famílias se sentem com maior aperto financeiro. A pressão leva-nos a tomar más decisões. Até ao final do ano vai verificar-se a subida ou manutenção das taxas de juro, o que aumentará o valor pago pelas prestações. Por este motivo, tomar decisões no escuro é sempre um risco, o ideal é consultar um profissional intermediário para advogar a seu favor.



“O intermediário de crédito é uma mais-valia em qualquer negociação com a Banca”

A ERA Rio de Mouro abriu em janeiro de 2023, sendo portanto uma empresa com cerca de nove meses de atividade. O diretor de agência, Dário Morais, explica que a subida das taxas de juro veio diminuir bastante a taxa de aprovação do crédito habitação, por parte da Banca, e aconselha sempre a população a consultar um intermediário de crédito – serviço prestado também pela ERA Rio de Mouro – aquando de qualquer contratação ou alteração de crédito habitação.

A té ao momento, que análise faz a este início de atividade?

Não está a correr da forma que eu esperava. Antes de abrir a ERA, eu já trabalhava na área da mediação imobiliária, com uma marca própria e tinha uma expectativa diferente relativamente ao momento de começar a trabalhar com uma marca nacional, até porque as aprovações dos créditos habitação, pela Banca, estavam a ser altas. No entanto, os aumentos das taxas de juro tornaram as aprovações bancárias mais difíceis e, por isso, não tem correspondido ao início que planeámos. Estamos a conseguir fazer negócio, ainda assim, mas tivemos de planear novas estratégias.

Porquê a escolha de Rio de Mouro para abrir esta agência ERA?

Este era um mercado que eu conhecia bem. É um mercado de negócio rápido – a transação média aqui é de 155 mil a 175 mil euros, portanto são casas que um cidadão de classe média conseguiria comprar. Mas, por isso mesmo, é um mercado de quantidade. E aqui na nossa zona de ação direta existem cerca de 25 a 30 mil fogos habitacionais para transacionar.

Quão importante é o papel do intermediário de crédito, seja no que respeita às famílias, seja no que concerne à própria economia?

O papel de intermediário de crédito é importante, especialmente na escolha do produto, para a pessoa perceber onde é que pode gastar menos ou ter melhores condições contratuais. Importa que as pessoas saibam que o intermediário de crédito é obrigado, pelo Banco de Portugal, a apresentar ao cliente várias propostas de diferentes entidades. Nós consultamos o mercado e percebemos qual será a melhor solução, a nível de preço, para o cliente, mas outras condicionantes podem levá-lo a decidir de outra forma (pode não gostar do banco que lhe dá a melhor oferta, por exemplo, e optar por outro).

Quando devem as famílias recorrer a um intermediário de crédito, para renegociar o seu crédito habitação?



Dário Morais e equipa
Gerente

Devem consultar sempre. Sempre que a pessoa quiser melhorar, ter condições diferentes, sempre que tiver dúvidas. Deve ir sempre consultar um intermediário de crédito, mesmo quando acredita que está bem, porque pode ser possível melhorar alguma das condições. Mas o que acontece em Portugal não é isso. As pessoas raramente recorrem à intermediação.

Que medidas pode o Governo adotar para ajudar a minimizar o impacto que as subidas das taxas de juro tiveram no orçamento familiar de muitos agregados?

O pacote de medidas que vem aí já vem com oito meses de atraso. Os Bancos são obrigados, quando fazem o cálculo para o crédito habitação, a calcular com uma taxa de risco extra de 3%, mesmo na fase em que as taxas de juro eram negativas. Entretanto as taxas de juro foram aumentando, o que significa que o Banco está a calcular com base nas taxas de juro existentes – de perto de 4% - somando-lhes os 3% de taxa de risco. Ou seja, é uma taxa de cerca de 7% que se reflete no

resultado final do cálculo do Banco. Na altura que as taxas começaram a subir, o Governo deveria ter autorizado uma redução imediata da taxa de risco para 1,5% e, atualmente essa taxa, já devia tê-la colocado em zero. Outra medida que o Governo deveria tomar era ajustar o spread bancário. Através de uma medida excepcional e temporária, obrigar os Bancos a que os spreads não ultrapassassem os 0,5%.

Como antecipa que este ano termine?

Não tenho comparação ao ano anterior, mas acredito que, a partir do momento que se aprove a medida da redução da taxa de risco para 1,5%, isso vai ajudar famílias que até ao momento não conseguiam comprar casa. O mercado imobiliário está a trabalhar em sentido contrário ao mercado bancário. As casas estão mais caras e o Banco empresta cada vez menos dinheiro, portanto espero que estas medidas ajudem a colocar no mercado novamente famílias que, de outra forma, não conseguiriam aceder ao mercado imobiliário.



NÓS TRATAMOS DO SEU
CRÉDITO HABITAÇÃO
OBTENÇÃO E RENEGOCIAÇÃO

ERA RIO DE MOURO

era.pt/riodemouro • riodemouro@era.pt • 211 301 895

INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO VINCULADO

Dário Morais Unipessoal, Lda, com sede na Rua do Castelo de Portugal, 4, 11, 175-495, Aljubar do Novo 516296450 e com o memorando de registo junto da Conservatória do Registo Comercial, com o capital social de 10000 (mil Euros), dispõe de autorização para o exercício da atividade de intermediação de crédito com o n.º AIT - 2022-000004 emitida pelo Banco de Portugal e encontra-se registado junto da sublembra autoridade de supervisão sob o n.º 6777, como intermediário de crédito vinculado AMI 8799. Cada Agência é jurídica e financeiramente independente.

Intermediário de Crédito

O profissional certo para o ligar à Banca

Nuno Cunha Ramos é intermediário de crédito e coloca ao dispor dos seus clientes uma experiência de mais de 20 anos em funções de Direção no setor financeiro, para lhes garantir a melhor solução de crédito habitação. Enquanto uma parte da população já conhece os serviços de um intermediário de crédito, e os valoriza, este não é caso da maioria dos portugueses, pelo que importa destacar as vantagens de consultar estes profissionais antes de contratar um crédito habitação.

Já conta mais de 20 anos de atividade em funções diretivas e no setor financeiro. O que o levou a aplicar esta sua experiência num serviço de intermediação de crédito, direcionado ao crédito habitação?

A minha trajetória no setor financeiro deu-me uma visão clara do papel do crédito na vida das pessoas e da operacionalidade das instituições financeiras (como avaliam e concedem empréstimos). Este conhecimento mostrou-me que muitos clientes enfrentam desafios ao procurar crédito habitação, devido à diversidade de opções e regulamentos complexos inerentes. Assim, decidi usar a minha experiência para ligar clientes a instituições e facilitar todo o processo. Oferecer serviços de Intermediação de Crédito Habitação permite-me ajudar as pessoas a “navegar” com mais confiança e facilidade pelo processo de empréstimo. Pretendo guiar os clientes com clareza, transparência e dedicada “expertise” para transformar o sonho da habitação numa realidade descomplicada para os que procuram o meu auxílio.

Quais as grandes dificuldades com que as famílias se confrontam relativamente aos pedidos de crédito habitação ou à renegociação dos mesmos?

O cenário atual apresenta desafios no crédito habitação, devido à evolução nas taxas de juro e a critérios mais rigorosos por parte das instituições financeiras. Estes fatores podem dificultar o acesso ao financiamento ou a negociações mais favoráveis. Adicionalmente, a burocracia e a complexidade das normas acentuam a insegurança.

Considerando as situações com que se tem confrontado, que opinião tem relativamente ao tempo de reação das famílias, quando começam a perceber que as suas prestações vão subir?

Na minha experiência, observo que as famílias tem tendência a reagir de forma diversificada face a potenciais subidas nas prestações. Enquanto muitos se antecipam e tomam medidas como reavaliar orçamentos, procurar renegociações ou até

explorar alternativas de crédito, outros parecem surpreendidos, frequentemente devido ao desconhecimento sobre os termos contratuais ou valores concretos envolvidos. Como intermediário de crédito, encontro-me numa posição privilegiada para orientar, elucidar, oferecer conselhos fundamentais e assegurar que as famílias tomam decisões bem fundamentadas que garantam uma tranquilidade financeira duradoura.

Quão importante é o papel do intermediário de crédito quando se trata de ajudar à contratação ou renegociação de créditos?

O intermediário de crédito é de extrema importância na contratação ou renegociação de créditos. Faz a ligação entre clientes e instituições financeiras e identifica as melhores opções de crédito, ajustadas às necessidades de cada cliente. É o profissional que compara ofertas, algo complexo para muitos, e tem um profundo conhecimento das constantes alterações regulamentares. O intermediário é único para personalizar soluções, negociar melhores taxas, resolver desafios inesperados e fornecer aconselhamento especializado.

Relativamente ao reconhecimento desta profissão por parte da sociedade, isso já começa a acontecer, ou ainda falta explicar exatamente o vosso papel no que concerne aos créditos bancários?

O reconhecimento do intermediário de crédito tem crescido, mas existe espaço para maior esclarecimento do nosso papel. Embora alguns reconheçam a importância deste perfil profissional, muitas pessoas ainda desconhecem o valor que acrescentamos no complexo mundo financeiro atual. Como intermediários, simplificamos e personalizamos o processo de crédito, adaptando as soluções às necessidades dos clientes. Este acompanhamento contínuo destaca-se como uma mais-valia. Para solidificar o reconhecimento, é crucial continuar a informar a sociedade sobre as vantagens da nossa intervenção.



Nuno Cunha Ramos
Intermediário de Crédito



Tel: 914005494
(chamada para rede móvel nacional)

www.intermediariocredito.pt

Registo Banco de Portugal N° 0006974

“Uma referência na intermediação de crédito nas ilhas”



Luísa Couteiro
Responsável pela Intermediação de Crédito



Ricardo Silva
Sócio-gerente

Ricardo Silva é formado em Engenharia Civil, mas abriu, enquanto sócio-gerente, uma agência da ERA na Horta, na ilha do Faial, em julho de 2021. Em junho de 2022, surgiu uma nova agência, desta vez na ilha do Pico. Luísa Couteiro, formada em Gestão Comercial, é a responsável pela Intermediação de Crédito de ambas as agências. Nesta entrevista, destacam-se temas como o posicionamento das famílias quando se revela necessário contactar um intermediário de crédito e a importância de este ser um serviço integrado nas agências ERA Horta / Pico.

A ERA é uma marca muito conhecida no que concerne à área da mediação imobiliária. No entanto, como reagem os clientes quando são informados de que a ERA Horta/Pico pode também prestar serviços de Intermediação de Crédito?

Estamos numa fase de implementação da marca com este serviço. Grande parte dos clientes já associa este serviço à ERA Horta / Pico, quando nos procuram para comprar casa conosco. Quem não conhece o serviço reage com surpresa, aceitando e valorizando. Queremos caminhar para que sejamos uma referência na Intermediação de Crédito nas ilhas do Faial e Pico. Estamos a desenvolver localmente e junto da ERA Portugal estratégias para que possamos simplificar e tornar este serviço mais acessível para todos.

Quão importante é que uma marca cuja atividade se concentra na mediação imobiliária possa também disponibilizar, no mesmo local, o serviço de Intermediação de Crédito?

Este é um ponto-chave para o desenvolvimento do nosso negócio. E explicamos porquê. Para os clientes vendedores que nos confiam os seus imóveis é muito importante que acompanhem de perto todas as etapas do processo de venda das suas casas, de forma a que se conclua o

negócio pelo preço certo, em tempo útil e sem problemas. Para os clientes compradores que nos procuram é também muito importante, por ser um serviço facilitador da comunicação entre os nossos parceiros bancários e a garantia de se conseguir a melhor proposta. Com a capacidade de reunir várias propostas num curto espaço de tempo, o cliente poupa muito tempo e ganha uma vantagem competitiva muito grande no poder de negociação das melhores condições possíveis para o seu crédito habitação. Este processo resultará numa poupança de milhares de euros e tudo isto é gratuito. A Intermediação de Crédito é um serviço que se conjuga na sua plenitude com a mediação imobiliária, oferecendo vantagens a todos os intervenientes.

Enquanto intermediário de crédito, que conselhos pode dar às famílias que têm, neste momento, um crédito habitação?

Pela nossa experiência, esta é uma altura muito importante para as famílias começarem a olhar para os seus créditos habitação e procurarem um profissional que possa aconselhar uma renegociação das condições já contratadas. Se por um lado as taxas de referência (EURIBOR) começam a atingir valores históricos, por outro lado consideramos que este é o momento para conseguir melhores condições no crédito.

Negociar o spread, transferir o seguro de vida, ou pedir um alargamento do prazo de pagamento são soluções que podem resultar numa grande diferença na prestação mensal. Todos os nossos parceiros bancários estão com companhias muito boas de captação de novos clientes com spreads muito competitivos e que não estavam disponíveis no mercado há muito tempo. Conseguir um spread muito reduzido nesta fase pode não resultar rapidamente numa grande poupança na prestação mensal dado o peso muito grande da taxa de referência, mas a longo prazo resultará numa grande diferença.

Que mudanças nota, nas pessoas que procuram fazer novos créditos habitação? Há preocupações novas?

A principal mudança que noto é uma maior consciência do que é o crédito e uma maior responsabilização, quando se formaliza este recurso. Acredito mesmo que se passou de uma leviandade generalizada que conduzia a uma aquisição de crédito desenfreada para uma cautela por vezes até exagerada. As pessoas questionam mais, procuram mais e melhor informação, são mais exigentes, e conhecem melhor o processo de crédito. É um desenvolvimento muito positivo na mentalidade geral no que respeita à aquisição de crédito.



Negociar o crédito habitação e seguros

“Consultar um especialista muda a vida de uma família”

A VIVER SEGURO nasceu como uma agência de mediação de seguros, mas há dois anos remodelou o seu posicionamento no mercado e acrescentou o serviço de intermediação de crédito. Agora, é o parceiro ideal dos clientes que necessitam, por exemplo, de uma renegociação do crédito habitação, onde os seguros que lhe estão associados podem fazer uma diferença assinalável quando negociados fora da instituição bancária, como alerta Marta Magalhães, CEO e fundadora.

A VIVER SEGURO passou a ser em 2021 também intermediário de crédito. Por que motivo sentiu essa necessidade?

Que mudanças internas implicou tal alteração?
A VIVER SEGURO iniciou o percurso de intermediação de crédito devido a uma panóplia de fatores: por um lado, para dar resposta às necessidades dos nossos clientes, que dificilmente têm tempo para se deslocar ao seu Banco ou a outros (devido ao horário laboral da Banca) para pedir reanálise de condições do seu crédito, nomeadamente habitação. Por outro, para ajudar na literacia financeira das propostas, cujo teor os clientes ainda têm dificuldade de entender e interpretar. Em 2021 sentimo-nos confiantes para aumentar a nossa oferta de serviços e assim fizemos.

Muitas pessoas compram os seguros "crédito habitação" junto do Banco onde subscrevem o crédito, como se de um pack se tratasse. Que impacto podem ter estas subidas das taxas de juro no crédito habitação das famílias? Como pode a VIVER SEGURO ajudar a alterar o peso de algumas destas prestações bancárias no dia a dia das famílias?

Desde 2004 que ajudamos os clientes a reduzir o seu encargo mensal, negociando os seguros fora do Banco. Negociar o crédito e/ou os seguros associados, por si, transforma a vida financeira dos nossos clientes, reduzindo substancialmente o encargo mensal das famílias. Optar por taxas mistas ou fixas pode resultar no aumento de capacidade e tranquilidade financeira das famílias.

Com que parcerias conta, entre entidades bancárias e seguradoras?

Neste momento somos representantes de mais de 14 instituições, oito seguradoras - TRANQUILIDADE, FIDELIDADE, REAL VIDA, ALLIANZ, LIBERTY, AGEAS, APRIL PORTUGAL, ZURICH - e seis instituições bancárias - NOVO BANCO, CGD, BPI, UCI, CREDIBOM e ACTIVOBANK. Ainda dispomos de rede de parcerias, a quem recorremos em casos específicos.

Que diferença pode fazer, para uma família, renegociar o seu crédito habitação e respetivos

seguros?

A VIVER SEGURO negocia sempre a subscrição dos seguros fora da instituição bancária, o que tem um impacto financeiro na vida dos nossos clientes colossal. Numa transferência de crédito habitação de 120 mil euros (de spread de 1,2% para 0,8%), temos uma projeção de poupança média entre 30 mil a 70 mil euros na transferência do crédito habitação e seguros associados. A alteração do seguro vida crédito e multirriscos para a VIVER SEGURO permite reduzir para cerca de metade o custo com os seguros e ainda melhorar as coberturas dos clientes.

Por que motivo é importante contar com a ajuda de um intermediário de crédito e de seguros, por forma a assegurar uma mudança tranquila de entidade bancária/renegociação de crédito simples e clara?

Recorrer a um consultor de seguros e intermediário de crédito permite uma enorme poupança aos clientes: poupança de tempo, de burocracia e de dinheiro. O cliente, num só espaço, acede a múltiplas propostas de seguros e créditos e conhece as campanhas comerciais de cada Banco e seguradora. Como trabalhamos em horários mais alargados face aos Bancos, conseguimos atender o cliente em horário pós-laboral, seja presencialmente ou por videoconferência, em qualquer parte do mundo. Para finalizar, prestamos os nossos serviços de forma gratuita para o cliente.

Que análise faz ao comportamento da Banca, no que respeita à abertura para negociar as condições do crédito habitação e dos seguros associados?

A Banca tem melhorado a sua abertura na negociação das condições de crédito, com

campanhas a custo zero de transferência dos créditos. Ainda temos um longo caminho a percorrer nesta matéria e garantidamente os clientes conseguem obter melhores propostas e com maior celeridade recorrendo a um Intermediário de Crédito. Acreditamos que o futuro passa pela intermediação de créditos e seguros.



Marta Magalhães (CEO e fundadora) e Nuno Magalhães (Consultor de Seguros e Intermediário de Crédito)



DAMOS CRÉDITO A UMA VIDA SEGURA

Mediador inscrito na ASF com nº 416442339
Intermediário de crédito autorizado pelo Banco de Portugal sob nº. 6775

☎ 919 228 869 | 963 693 256

✉ geral@viver-seguro.pt

🌐 www.viver-seguro.pt

Soluções de seguro focadas no cliente

“A atenção ao cliente torna-nos uma referência”

Daniel Fernandes é o fundador e diretor da DF Seguros, uma empresa de mediação de seguros que centra o seu negócio nos clientes particulares, possuindo, todavia, soluções para empresas, com base nas suas parcerias com várias seguradoras do mercado. Tendo em conta a ambição constante de crescer e melhorar o serviço prestado aos clientes, Daniel Fernandes aposta num crescimento da empresa, para breve.



Daniel Fernandes
Diretor

Como caracteriza a DF Seguros? Qual a sua atitude perante o mercado e os seus clientes?

A DF Seguros é uma entidade especializada na comercialização de seguros, do ramo Vida e Não Vida. Com uma experiência de mais de 20 anos no setor, sabemos que quem projeta um crescimento sustentado merece ter as melhores soluções de proteção para as eventualidades da atividade e aos melhores preços. E porque desejamos o melhor para os nossos clientes e para as suas empresas, queremos estar ao seu lado, colaborando no seu crescimento e no seu sucesso, através da disponibilização de soluções de proteção para o futuro.

Que soluções de seguro apresenta? Quais aqueles que estão, agora, com particular procura?

Somos uma empresa predominantemente de clientes particulares, nunca descurando o setor empresarial. O mercado centra-se essencialmente na venda de soluções estratégicas, como os seguros de vida (risco e/ou crédito habitação). Outra das soluções são os seguros de saúde. Por fim, uma solução cada vez mais procurada pelos clientes são os seguros mistos com a componente vida risco e subsídios diários por acidente e/ou doença, de forma a protegerem o seu orçamento familiar.

Enquanto empresário, como descreve a sua forma de liderar? Como tem sido a adaptação a uma área tão exigente como a seguradora?

O meu trabalho é extremamente simples e fácil, pois basta exercer a minha profissão com correção, educação e, sobretudo, com dedicação ao tratamento dos lesados, que é quando mais os nossos clientes precisam de nós. Por essa via, sinto que somos cada vez mais alvo de referência por parte dos nossos clientes.

Que garantias oferece aos clientes, além de um maior leque de escolha, o facto de ter vários parceiros na área seguradora?

Assistimos à profissionalização das atividades e, com isso, também as seguradoras se especializam mais num ou outro produto e canalizam as suas estratégias de venda para o rumo que querem traçar. Também nós, com o foco no serviço ao cliente, procuramos junto dos parceiros com quem trabalhamos, e em novos que possam surgir, produtos que satisfaçam e vão ao encontro das necessidades dos clientes.

A DF Seguros vai, em breve, sofrer algumas mudanças estruturais, a nível de empresa. Que novidades nos pode adiantar, que serão efetivadas em 2024?

Creio que todo o empresário, na sua gênese, tem como base intrínseca a evolução da sua

empresa. Também a DF Seguros tem no seu plano a evolução e crescimento da atividade, quer pela via da compra de carteira, quer pela via da fusão de negócios existentes, cada vez mais em voga atualmente.

A decisão de realizar uma fusão ou aquisição representa uma opção estratégica no contexto empresarial, e existem diferentes motivações para tal operação, entre as quais obtenção de sinergia, diversificação, poder de mercado e redução de custos. Desta forma tornaram-se importantes como planos estratégicos para as empresas. Estes tipos de processos podem proporcionar um aumento da eficiência e manter o nível de competitividade num mercado cada vez mais globalizado.

Assim, a DF Seguros, está e estará atenta às oportunidades que cada vez mais irão surgir no mercado, quer pela evolução e tendências da atividade, quer também pelos profissionais de seguros “envelhecidos” na idade, mas maduros pelas experiências vividas ao longo dos anos e em constante e exigente alteração. É mesmo caso para dizer: estejam atentos ao próximo capítulo.



DANIEL FERNANDES
SEGUROS



daniel.fernandes@danielseguros.com



271 591 154

*chamada para rede fixa/móvel nacional



Ricardo Santos é o diretor executivo da EDUdigital, uma empresa que desenvolve soluções de eLearning para várias empresas, instituições ou mesmo universidades que apostam num modelo de aprendizagem à distância. Hoje, a possibilidade de aprender a partir de casa ou de qualquer outro local é fundamental para quem quer evoluir profissionalmente, bem como para as empresas, que esperam utilizar a qualificação e educação como ferramenta de retenção de talento.

Tecnologias que facilitam uma boa experiência de aprendizagem

“The learning experience” é o mote da EDUdigital. Sobretudo num momento em que se fala de requalificação de recursos humanos e de aquisição de novas competências para fazer face às mudanças do mercado, como sente a EDUdigital que isso impacta o vosso trabalho?

Na EDUdigital, houve uma grande procura pelos nossos serviços de eLearning a partir da pandemia, aliado ao facto de já termos mais notoriedade e 12 anos de experiência neste setor. O nosso foco continua a ser oferecer tecnologias na aprendizagem que combinem a criação de valor, qualidade e otimização de custos com a formação no local de trabalho. Para tal, trabalhamos numa relação de colaboração com os nossos clientes, fornecendo consultoria e as melhores práticas pedagógicas, de design e tecnológicas. Desde 2020 que o eLearning teve um “boom” na aprendizagem ao longo da vida e na formação em geral, quer em contexto empresarial, quer académico e é preciso contar com bons especialistas, o know-how necessário, e as tecnologias open-source flexíveis.

Muitas organizações utilizam a aprendizagem como sendo um dos benefícios atribuídos aos colaboradores. Quando assim é, que tipo de soluções procuram as empresas?

A EDUdigital tem uma abordagem personalizada a cada cliente, utilizando

metodologias ADDIE e outras, para diagnóstico de necessidades. Implementa um processo de análise de requisitos técnicos a cada cliente, para executar depois um plano de desenvolvimento transversal, com configuração de plataformas, hosting gerido em servidores, serviços web e apps, com integração com outros sistemas, e produção de conteúdos digitais à medida, desde o design de animações motion graphics até à produção de vídeo e uma oferta de dezenas de cursos de eLearning.

Que soluções pode a EDUdigital apresentar, relativamente à criação quer de plataformas de aprendizagem, quer cursos de eLearning, apps e web services?

A EDUdigital é especialista em aprendizagem online, utilizando tecnologias inovadoras e de código aberto, que garantem uma relação custo-benefício vantajosa no nosso mercado, mas também em todos os países lusófonos onde temos projetos. Executamos a instalação de plataformas Moodle e Totara; a produção de cursos eLearning assíncronos; complementados com formação síncrona live training e a entrega de dezenas de cursos de soft skills e technical skills, como entidade formadora certificada; o desenvolvimento de serviços web e programação de aplicações móveis; assim como a configuração de softwares académicos e sistemas de integração, plataformas de diagnóstico de formação e vários plugins.

O Ensino Superior e as suas instituições acadêmicas são, também, consumidores de software e plataformas digitais de aprendizagem, na medida em que algumas universidades já apostam em cursos inteiramente lecionados em eLearning. É também um setor para o qual desenvolvem soluções?

A EDUdigital desenvolve soluções de eLearning para várias instituições acadêmicas de renome, desde plataformas de aprendizagem, software de gestão académico, módulos de vídeo/motion graphics ou sistemas de anti-plágio. A pandemia COVID-19 também contribuiu para o aumento da adoção do eLearning no Ensino Superior. Este período de transição demonstrou que o eLearning é uma forma eficaz de ensino e que pode ser usado para oferecer uma experiência de aprendizagem de qualidade aos estudantes. As tendências do setor indicam que o uso do eLearning continue a aumentar no Ensino Superior e no local de trabalho nos próximos anos.

O conceito de aprendizagem é, hoje, dinâmico. Este é um conceito – o da liberdade para aprender onde quiser – com o qual a EDUdigital se identifica?

A EDUdigital acredita na transformação digital da aprendizagem. Existem novos desafios, necessidade de mudança e oportunidades no digital. Por isso, implementa Plataformas de Gestão de Aprendizagem, combinadas com aplicações móveis. Desenvolve plugins e integração entre softwares. E produz design instrucional e cursos de eLearning assíncronos, articulados com formadores especialistas. As organizações sabem que o eLearning aumenta a vantagem competitiva, a rapidez da aprendizagem, minimizando a inatividade da formação em sala. São estas as vantagens com que a EDUdigital se identifica e faz chegar a todos os seus clientes nos vários países - a flexibilidade, onde todos podem aprender ao seu próprio ritmo e em qualquer local e dispositivo.

No dia 19 de outubro, vai acontecer o evento E-Learning 5.0. no Taguspark. Que evento é este e quais os objetivos a que se propõe?

Pela primeira vez, a EDUdigital vai realizar um evento no âmbito da Inteligência Artificial, daí o nome do próprio evento “eLearning 5.0: Inteligência Artificial e o futuro da aprendizagem”. Queremos estar ligados ao

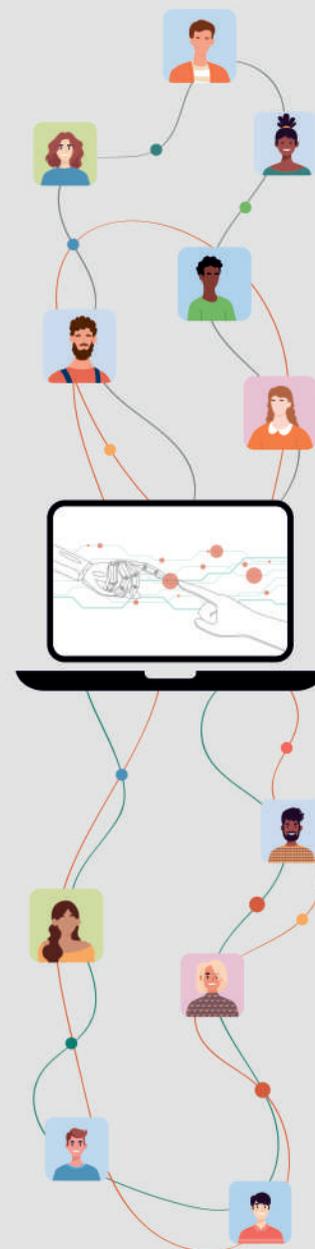
futuro, com os olhos postos na evolução da aprendizagem no local de trabalho e de estudo. Neste sentido, o evento passa por descobrir como a Inteligência Artificial acelera processos e abre novos desafios e em que sentido impacta no local de trabalho. Vamos também falar de temas recentes, como a Intel Artificial personalizada, o ChatGPT e como estas ferramentas podem ser úteis na otimização do negócio e da própria formação.

Como antecipa que a inteligência artificial possa contribuir para um “novo mundo da educação”?

A Inteligência Artificial teve recentemente um boom no acesso dos cidadãos comuns (em vez de apenas especialistas) a ferramentas como o ChatGPT ou Open.AI. Neste momento, ainda não sabemos muito bem onde a inteligência artificial nos pode levar, mas o que sabemos é que é este tipo de softwares tem tendência para substituir tarefas rotineiras, otimizar análise de dados e permitir ganhos de produtividade em RH. A inteligência artificial pode ser usada para melhorar a formação através da personalização, do feedback, da aprendizagem baseada em jogos e simulações e na criação de conteúdos educacionais mais envolventes e interativos, etc. A inteligência artificial ainda está em desenvolvimento, mas tem o potencial de transformar a aprendizagem, tornando a formação mais personalizada, eficaz e acessível.

A EDUdigital já conta com mais de 12 anos de atividade. Como foi esta caminhada e como se desenha o futuro, em traços gerais, para a empresa?

A EDUdigital tem-se especializado mais ao longo destes anos. Esforçamo-nos para ter o conhecimento das últimas tendências e ferramentas. Estamos muito perto e ao lado dos clientes desde as reuniões periódicas até à implementação do projeto. Prestamos uma experiência de formação ao cliente B2B, cada vez mais personalizada e temos equipas mais experientes no design, na pedagogia online e nos softwares que configuramos. Gostamos de servir os nossos clientes no seu processo de planejar a sua aprendizagem, de fazer a transição da formação em sala para o eLearning e acreditamos que assim podemos libertar o potencial de cada pessoa e, ao mesmo tempo, preservar o planeta.



Lisboa entre as cidades mais caras para investir em imobiliário

Os fatores-chave que influenciam o mercado da capital



Fernanda Santos
Sócia-gerente

Fernanda Santos é a sócia-gerente da Urban Business, uma agência de mediação imobiliária que se distingue das restantes pela oferta de serviços complementares de alojamento e arrendamento corporativo, resultante da consultoria imobiliária e gestão de património que fazem para os clientes investidores com quem trabalham.

Numa altura em que Lisboa se destaca das restantes cidades nacionais, em virtude dos preços praticados na compra de um imóvel, esta entrevista procura identificar as razões para tal suceder e o impacto que tem na população e no mercado.

Que análise faz à forma como o mercado imobiliário de Lisboa se está a comportar?

O mercado imobiliário é moldado por uma série de influências. Entre as mais significativas estão os fatores macroeconómicos, como as taxas de juro, que determinam o custo do crédito e têm um papel crucial. O crescimento económico é outro fator determinante. Paralelamente, a inflação pode afetar o poder de compra, mas os imóveis são vistos como refúgio contra esta, uma vez que o valor dos imóveis/propriedades tende a crescer ao longo do tempo. Não podemos esquecer o papel das políticas governamentais. Dependendo da sua natureza, incentivos fiscais, subsídios à habitação ou regulamentações podem influenciar tanto a procura como a oferta no mercado imobiliário. Em Lisboa, estas influências macroeconómicas são amplificadas por características locais únicas. A cidade, com o seu património histórico e cultura rica, tem atraído investidores de todo o mundo. Este interesse global, juntamente com o desenvolvimento local e o surgimento de Lisboa como um hub tecnológico, tem sido determinante no impulso dos preços dos imóveis.

Que clientes vos procuram, com o intuito de comprar um imóvel?

O programa Golden Visa atrai um grande número de investidores estrangeiros. Embora este programa tenha terminado, o seu impacto no mercado imobiliário foi significativo e contribuiu para o aumento dos preços e para a internacionalização do perfil de compradores na

cidade. Apesar de este ter sido um programa positivo, não foram tomadas as medidas preventivas necessárias para que o mesmo fosse um êxito no seu todo. Este investimento foi o motor para a nossa economia. Atualmente, além dos investidores estrangeiros, há também um segmento de residentes portugueses com maior poder de compra que procuram imóveis na capital. Estes compradores valorizam a proximidade de serviços, cultura e oportunidades de trabalho que a cidade oferece.

Considerando os clientes nacionais vs. estrangeiros, os últimos pagam, em média, 70% a mais aquando da compra de um imóvel em Lisboa. Como é que isso influencia a busca por clientes, por um lado, e o próprio comportamento do mercado, por outro?

Quando os clientes estrangeiros estão dispostos a pagar, em média, 70% a mais por um imóvel, isso naturalmente atrai a atenção dos vendedores e agentes imobiliários. Esta disposição para investir valores mais elevados pode ser atribuída a vários fatores, incluindo a perceção de Lisboa como um investimento seguro, a procura turística e cultural e a comparação de preços com mercados imobiliários de outras grandes cidades europeias. No entanto, é essencial reconhecer que o elevado preço dos imóveis em Lisboa não é influenciado apenas pela procura. Existem fatores estruturais e operacionais que têm contribuído para esse aumento, como o tempo, a burocracia, o custo financeiro face a atrasos nos

processos de licenciamento, o preço crescente dos terrenos e/ou edifícios para reabilitação, juntamente com o aumento do custo dos materiais de construção e a escassez de mão de obra qualificada. Para a obtenção de clientes, muitos agentes e promotores imobiliários podem direcionar os seus esforços de marketing e vendas para atrair este segmento de compradores estrangeiros. Isto inclui publicidade em mercados internacionais, parcerias com agentes estrangeiros e a oferta de serviços especializados.

Serviços como o corporate housing e o arrendamento corporate são especialidades que vos distinguem dos restantes players. Estes são serviços com bastante procura?

Sim, os serviços que prestamos de alojamento e/ou arrendamento corporativo, em resultado da consultoria imobiliária e gestão de património que fazemos, de forma personalizada, para os nossos clientes investidores, distinguem-nos no mercado e têm tido uma procura crescente. Estamos no negócio há muitos anos e reconhecemos a importância deste serviço para os nossos clientes. Acreditamos que, apesar do mercado imobiliário estar em constante evolução, estas áreas serão essenciais, hoje e no futuro, fazendo com que a procura por estes serviços continue a crescer.

URBAN
business

A QUALIDADE DO SERVIÇO QUE PRESTAMOS
É O NOSSO COMPROMISSO

Rua de Entrecampos NR 41A L.J. | 1700-457 Lisboa
+351 218 937 070 | geral@ubmi.pt
www.ubmi.pt

A casa dos estudantes no centro da cidade



Isabel Cidrais Guimarães
Administradora executiva das Residências Montepio U Live

O objetivo é proporcionar aos estudantes alojamento de qualidade – com ótimas instalações e vários serviços assegurados – a preços moderados: “O preço é o que nos permite caracterizarmo-nos como uma resposta às famílias portuguesas, no âmbito da economia social, que é o setor de atividade da Associação Mutualista Montepio, casa-mãe desta empresa”, explica Isabel Cidrais Guimarães, administradora executiva das Residências Montepio U Live. Os preços variam entre os 200 euros em Évora, 300 em Braga e 400 euros em Lisboa e Porto. “Duas das residências de Lisboa estão localizadas próximo da Alameda D. Afonso Henriques; as outras duas situam-se junto ao Jardim de Santos, na Avenida 24 de Julho; no Porto temos uma residência junto à Rotunda da Boavista; em Braga, a residência situa-se próximo do Campus de Gualtar; as de Évora são as mais pequenas. Temos

O projeto das Residências Universitárias Montepio U Live começou em 2018, sob o mote de proporcionar alojamento de elevada qualidade e a preços moderados aos jovens que vinham estudar nas grandes cidades do país. Atualmente, já são oito as residências existentes. Com quartos de dimensões generosas e todas as comodidades necessárias para uma vivência e estudo confortáveis, a prioridade destes espaços é o bem-estar dos estudantes e o seu sucesso.

uma na Praça do Giraldo e outra, uma moradia, junto às muralhas da cidade”.

Todas as residências estão instaladas em imóveis totalmente remodelados ou novos – de que é exemplo a residência de Braga – e que já estão pensados e organizados para dar resposta às necessidades dos estudantes, com um funcionamento por apartamento: “A maioria dos quartos são individuais, mas temos alguns duplos. O espaço comunitário é constituído por uma sala, uma cozinha totalmente equipada e casas de banho que são partilhadas por, no máximo, três pessoas”. A limpeza dos espaços comuns é diária e, para que tudo esteja em pleno funcionamento e os alunos se sintam particularmente apoiados, cada residência conta com uma Responsável, que é uma peça-chave para os estudantes e para os pais: “As Responsáveis das residências são um elemento diferenciador do nosso projeto. Garantem que os apartamentos estão limpos e organizados e que os estudantes estão bem e que se estão a adaptar à nova fase da sua vida. Além disso, o facto de existir um elemento mais velho responsável ajuda-os a ganhar autonomia e responsabilidade”. Em suma, Isabel Cidrais Guimarães salvaguarda que o objetivo é retirar ao jovem todas as grandes preocupações de gestão de um apartamento, para lhe permitir concentrar-se nos estudos. Por isso, no preço do alojamento já estão incluídas todas as contas de internet, tv, água, luz e outras, bem como a limpeza das zonas comuns.

A grande procura por estas residências faz com que a seleção acabe por ser feita com base em parâmetros de perfil do jovem: “A maioria dos estudantes que vivem nas residências são muito bons alunos. São pessoas regradas, organizadas e que gostam de um espaço tranquilo e propício ao estudo. Para além do mérito escolar, avaliamos também a sua estabilidade emocional e o seu bem-estar”. As características comuns acabam por unir os jovens numa comunidade onde a partilha do dia a dia forja amizades que ficam para



Residência de Lisboa - João do Rio

lá da faculdade: “O período de permanência nas residências varia entre três a cinco anos - o tempo de uma Licenciatura ou de Mestrado Integrado – o que lhes permite conhecerem-se melhor e tornarem-se amigos para a vida. Vivem um espírito verdadeiramente comunitário, no fundo, um exemplo vivo do conceito mutualista onde estas residências assentam”.



montepio PUB

Live RESIDÊNCIAS PARA ESTUDANTES

BEM-VINDO À TUA FUTURA CASA

Sabe mais em montepio.org/ulive

Montepio Associação Mutualista



Happiness Camp 2023

Um dia para se falar de Felicidade Corporativa



Foi na Alfândega do Porto que teve lugar, no dia 14 de setembro, mais uma animada edição do Happiness Camp.

Este evento, que se pretende descontraído e divertido, dedicado à felicidade corporativa e à importância que a mesma já tem nas empresas e para com os profissionais, contou com a participação de perto de seis mil pessoas e foi organizado pela Lionesa Business Hub, com o apoio da Associação Lionesa, em parceria com a Happiness Business School, a Vestas, a Associação Portuguesa de Gestão de Pessoas (APG) e a CP - Comboios de Portugal.

Esta segunda edição do evento contou com diversos espaços, bem definidos de acordo com o seu objetivo – dois palcos (Happy Stage e Joyful Stage); FoodCourt; Lounge; Happiness Labs; e Smile Hub. O objetivo de todos eles era fornecer aos participantes experiências diversas, relacionadas com a felicidade, ajudando-os a reconhecer novas formas de alcançar em ambiente laboral. Por isso, além dos palcos, onde se pôde aprender com oradores nacionais e estrangeiros, existiram também jogos, música e atividades que levaram os presentes a desfrutar de um dia feliz e descontraído, enquanto aprendiam sobre a felicidade, os seus benefícios e como a conquistar.

No palco principal – Happy Stage –, com apresentação de Filomena Cautela, destacaram-se as intervenções de Jessica White (Head of Social Impact, EMEA & LatAm no LinkedIn); Walter Susin (Vice-Presidente do Marketing na The Coca Cola Company); Sunaina Kohli (Global Diversity Equity & Inclusion Leader na Asos); Danny Robinson (Chief Creative Officer na The Martin Agency); Neil Morrison (Chief People Officer na Staffbase); e Subira Jones aka The Corporate Hippie (Sustainable High Performance & Burnout Specialist).

No Joyful Stage estiveram em destaque oradores nacionais, tais como o músico Pedro Abrunhosa; Pedro Granger, ator e apresentador de televisão; o médico e comediante Carlos Vidal; Diogo Cruz, Operations Manager na Blip; e Marco Moutinho, Sports Director na Jerónimo Martins.

No Smile Hub estiveram presentes muitas empresas, bem como representações das Câmaras Municipais de Matosinhos e do Porto. Neste espaço, através de alguns jogos e animações era possível dar a conhecer o trabalho

destas empresas e o seu contributo para a felicidade corporativa. Entre as empresas presentes, destaque para a Livraria Lello, Credibom, Agência Nacional de Inovação (ANI), Pulso Portugal, ISS Tech, Intellias, Natixis e TeamViewer, entre outras.

Uma das áreas com mais sucesso no Happiness Camp 2023 foi o espaço dedicado aos Happiness Labs, onde os participantes eram estimulados a fazer jogos, atividades sensoriais e outras experiências, sozinhos ou em conjunto, de forma a retirarem daquele momento de diversão conclusões práticas e que pudessem aplicar no seu contexto laboral. Entre as personalidades mais conhecidas que estiveram presentes nesta atividade, encontram-se Sofia de Castro Fernandes, fundadora e CEO do Às nove no meu blogue; Miguel Lambertini, ator, comediante e apresentador na rádio NIT FM; José Pedro Marques da Silva, Senior Brand Manager da Mimosa e tutor na EDIT.

Na edição deste ano, a novidade foi os Happiness Camp Awards, apresentados por Madalena Carey, fundadora e diretora executiva da Happiness Business School. Em parceria com a EY, estes prémios são atribuídos a empresas que se comprometeram a fazer alterações significativas para redefinir as suas dinâmicas de trabalho, em busca de uma maior felicidade e bem-estar para as suas equipas. Foram definidas duas categorias: Happiness Innovators e Happiness Ambassadors. Os nomeados foram, na categoria Happiness Innovators, Klöckner Pentaplast; Retail Consult; Critical Techworks, tendo a Critical Techworks vencido. A segunda categoria visa distinguir empresas ou personalidades que são verdadeiros líderes e exemplos a seguir no que respeita à felicidade organizacional e corporativa. Aqui, a distinção foi atribuída a Frans Klaassen, CC Manager Operational Excellence na Shell International.

Os participantes encheram todos os espaços e a participação nas atividades foi constante e sempre muito animada. “O melhor de tudo é chegarmos ao final com a convicção profunda de que estamos a partilhar e a multiplicar a felicidade do mundo corporativo”, afirmou António Pedro Pinto, CEO do Happiness Camp.

O dia terminou com Sunset, no Cais da Alfândega de Porto, ao som das músicas da Roda de Samba Cravo e Canela, DeeJay Kamala e DJ Kura.

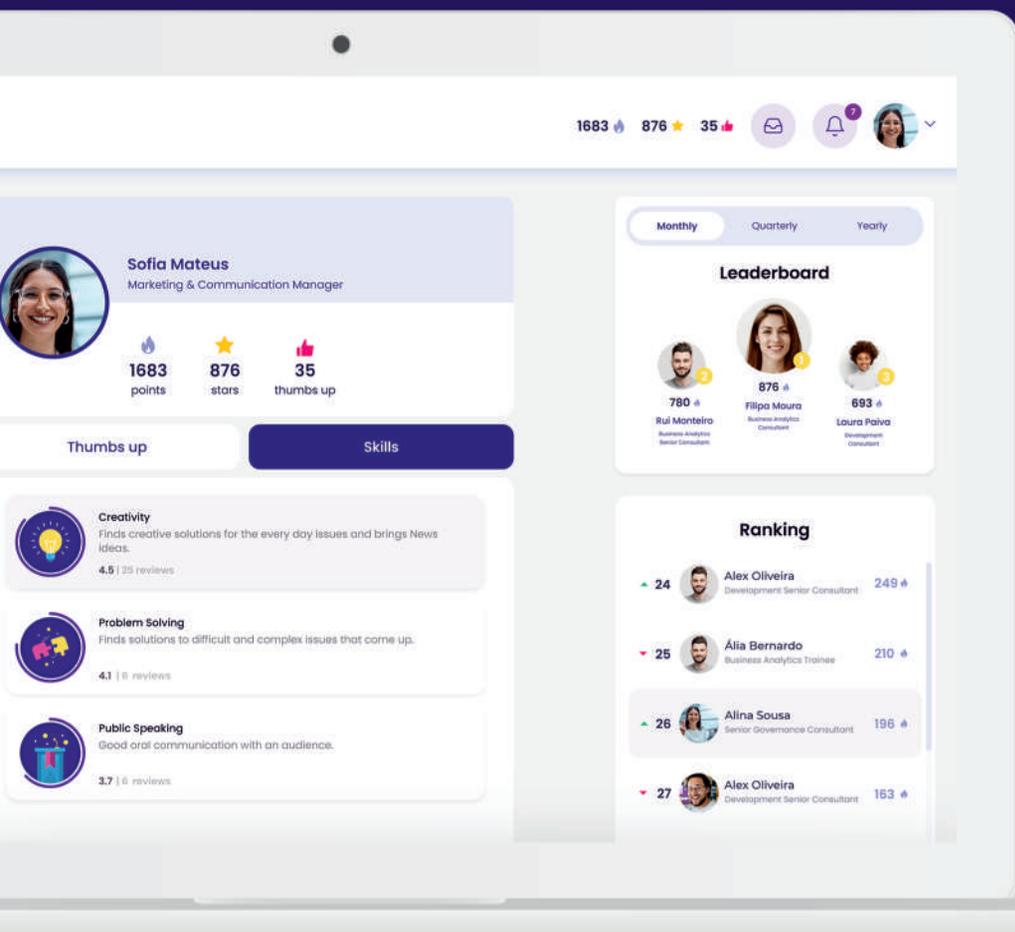
Reconhecimento e Recompensas

através de Gamification

A plataforma que vai transformar a forma como as pessoas agradecem e reconhecem dentro da sua organização



Upreciate
employee recognition



- ✓ Feedback ágil e espontâneo
- ✓ Mapa de Competências
- ✓ Sistema de Recompensas
- ✓ Medição da Satisfação e Engagement
- ✓ Customização em Backoffice
- ✓ Web e Mobile App

+ motivação + retenção + engagement + produtividade



Marque uma demo gratuita
www.upreciate.io



“Preocupamo-nos genuinamente com os colaboradores e isso retém talento”

A Mind Source foi reconhecida como Great Place to Work 2023, o que muito se deve à opinião dos próprios colaboradores sobre a empresa, os benefícios que oferece e o ambiente laboral existente no dia a dia. A prova da positividade deste local de trabalho está a Plataforma Upreciate, criada para elogiar os colegas e facilitar a fluidez de comunicação interna quando se trata de felicitar quem fez um bom trabalho. O feedback é bastante positivo, como explica o diretor executivo, Rui Reis.

Rui Reis
Diretor executivo

A Mind Source foi distinguida como Great Place to Work 2023. Quais os fatores que mais contribuíram para a atribuição deste prémio?

É com grande satisfação e orgulho que recebemos esta distinção, que nos motiva a continuar a melhorar as nossas políticas e práticas de felicidade laboral. O Great Place to Work Institute apura as melhores empresas para trabalhar com base em dois critérios: um questionário enviado a todos os colaboradores que avalia várias dimensões da empresa (representa dois terços da avaliação final); um relatório com a descrição de todas as práticas de gestão de pessoas, cultura e valores da empresa (representa um terço da avaliação final). Aquilo que mais contribui para a atribuição

deste prémio é a opinião dos colaboradores. É claro que esta opinião é toldada pelo ambiente de trabalho e por todas as práticas internas de endomarketing levadas a cabo. Acreditamos que são elas que vão contribuir para a felicidade e motivação dos colaboradores.

Que políticas de felicidade laboral têm implementadas, que permitem um maior equilíbrio entre vida pessoal e profissional e asseguram, simultaneamente, que o colaborador dá o máximo de si para corresponder ao que é solicitado?

Oferecemos um plano de formação contínuo e personalizado; reconhecemos o mérito e o desempenho dos nossos colaboradores,

através de um sistema de avaliação transparente e justo. Premiamos os top performers e atribuímos outros prêmios não monetários, como viagens, vouchers, etc; temos um programa de mentoring que apoia os novos colaboradores na sua integração e desenvolvimento na empresa; temos uma política de trabalho híbrida e flexível; proporcionamos um ambiente de trabalho agradável e descontraído; seguro de saúde, plafonds para equipamentos informáticos e material de escritório para o home office; damos apoio fiscal e jurídico gratuito para o colaborador e para o agregado familiar; promovemos a saúde e bem-estar físico e mental com consultas gratuitas de nutrição, psicologia, workshops, etc; estimulamos o convívio através de atividades lúdicas e desportivas; envolvemos os colaboradores em projetos sociais e ambientais, que refletem os nossos valores e a nossa responsabilidade para com a comunidade.

Que impacto teve a implementação destas políticas de felicidade organizacional na empresa, nos âmbitos financeiro e de produtividade? Houve um aumento de ambos?
Na Mind Source valorizamos a felicidade organizacional porque nos preocupamos genuinamente com a satisfação dos nossos colaboradores, mas também porque acreditamos que é um fator essencial para o sucesso e a competitividade no mercado de trabalho global. Acreditamos que estas políticas de felicidade laboral têm um impacto positivo na produtividade, na qualidade e na criatividade dos nossos colaboradores, que se sentem mais motivados e empenhados. Sabemos que estamos no caminho certo quando somos considerados uma das Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal e na Europa e quando registamos uma taxa de rotatividade inferior ao mercado, o que revela o compromisso e a lealdade dos nossos colaboradores com a empresa.

Estas políticas ajudam a reter colaboradores, considerando o mercado de trabalho global e competitivo que o país hoje enfrenta?

Acreditamos que estas políticas ajudam na retenção de talento com diferentes pesos para diferentes colaboradores. Sabemos que os colaboradores não valorizam todos o mesmo,

por isso procuramos ter políticas que vão ao encontro das diversas necessidades dos colaboradores. Temos colaboradores que valorizam o desenvolvimento de competências e a aposta que a Mind Source faz na sua formação e certificação. Outros valorizam acima de tudo a flexibilidade de poder trabalhar a partir de casa sabendo que o escritório está acessível a todos os que procurem um ambiente de trabalho colaborativo alguns dias por mês. Outros ainda valorizam benefícios como o seguro de saúde, premiações, a atribuição de um smartphone ou o plafond de home office, por exemplo.

A plataforma Upreciate

A plataforma Upreciate é uma forma de reconhecimento entre os colaboradores, que pode gerar recompensas. O que vos levou a criar esta plataforma e que benefícios diretos ela traz à empresa, bem como aos próprios colaboradores?

Os principais motivos que nos levaram a criar uma plataforma como Upreciate foi a nossa ambição de criarmos uma cultura interna de reconhecimento; fortalecermos o ADN e o sentido de comunidade; fomentarmos o feedback positivo (de forma pública) e o feedback construtivo (de forma privada); estimularmos a premiação da performance por meritocracia; e aumentarmos os níveis de motivação e a retenção de talentos. Sendo a falta de reconhecimento a principal razão que leva à demissão dos colaboradores, de acordo com a Forbes, a plataforma Upreciate apresenta-se como uma solução para empresas que têm os talentos no topo das suas prioridades.

Este tipo de plataforma, aberta, onde todos podem ver as reações ao trabalho de cada um não pode vir a fomentar alguma competitividade entre os próprios colaboradores? Como consegue a empresa aproveitar o que isso tem de saudável, sem transformar o propósito numa competição acirrada entre colegas?

A plataforma Upreciate tem um grande foco no reconhecimento e no agradecimento. Ou seja, aquilo que é partilhado nesta plataforma e que fica visível para toda a empresa é o feedback positivo, transformando a cultura da empresa

para uma cultura de feedback ágil, regular e espontâneo, com grande foco na comunicação entre as equipas. Criamos assim uma cultura que valoriza o reconhecimento entre pares e não apenas o feedback da chefia. Sabemos o quão importante é o trabalho de equipa para o sucesso dos projetos, e com a plataforma Upreciate conseguimos fomentar precisamente o espírito de equipa e a entejuda entre os colegas.

Ao tornarmos o reconhecimento visível a toda a empresa, nas mais pequenas ações do dia a dia, estabelecemos um padrão daquilo que é esperado e elevamos a fasquia. Gera-se uma competição bastante saudável, que só promove o trabalho de equipa e a procura pela excelência. Sendo a plataforma adaptada a cada empresa, é possível personalizar com os valores da empresa e dessa forma garantir que estes valores estão a ser aplicados na organização.

Como tem sido recebida esta plataforma, pelos seus utilizadores? Que feedback existe e que impacto está a ter nas organizações?

A plataforma tem sido muito bem recebida pelos utilizadores, com elevadas taxas de adoção, e está a transformar a forma como os colaboradores são reconhecidos. Em backoffice, os responsáveis de RH e de Endomarketing podem acompanhar as taxas de participação e o volume de “Thumbs Ups” (agradecimentos) trocados entre os colegas, entre muitas outras analíticas. Uma funcionalidade fulcral, que se tornou ainda mais importante no contexto de trabalho híbrido experienciado na maioria das empresas, é o dashboard do happiness score de toda a organização. Através deste dashboard, a organização pode analisar o grau de satisfação ao longo de diferentes períodos temporais, identificando padrões por departamentos e funções e correlacionando eventos positivos ou mudanças organizacionais a picos de satisfação / insatisfação. Com esta informação na sua posse, as organizações podem agir de forma rápida e assertiva dentro de um determinado departamento para mitigar situações de descontentamento. O impacto que se sente é que o reconhecimento é fomentado, assim como os níveis de satisfação dos colaboradores que sentem o seu trabalho reconhecido e valorizado.

“Quando alguém trabalha com satisfação, trabalha melhor”



Inês Rodrigues
Chief Happiness Officer

A felicidade é, cada vez mais, um contributo muito necessário para a produtividade empresarial. Enquanto Chief Happiness Officer da Nowday, Inês Rodrigues é focada nas pessoas, no seu bem-estar e no que pode fazer para que os colaboradores estejam sempre cientes dos objetivos da empresa e, simultaneamente, a empresa também esteja a par das dificuldades e necessidades dos seus trabalhadores, particularizando as soluções para cada caso. Uma entrevista sobre os desafios da felicidade no trabalho.

Que análise faz à importância da felicidade para o aumento da produtividade?

Há estudos que demonstram que, quanto mais pertencente uma pessoa se sente em relação à sua empresa, mais alinhada ela está com os objetivos da empresa e com os seus, logo a pessoa conhece o seu propósito e o que precisa de fazer para ajudar a empresa a alcançar os seus objetivos, sendo obviamente mais produtiva. Felicidade, neste caso, é sentir que existe um propósito enquanto colaborador, enquanto pessoa individual e que ambas estão alinhadas... é a pessoa sentir que a sua vocação está ali naquele lugar e naquela posição. Este match perfeito não é fácil de encontrar. Acredito que só é possível quando se combinam um conjunto de fatores, em que a empresa e o colaborador se vulnerabilizam ao ponto em que a empresa está disposta a escutar os seus colaboradores e os colaboradores sabem que precisam de ser honestos e transparentes quanto aos seus objetivos, ambições e dificuldades.

Como aplica a Nowday este conceito de felicidade no seu dia a dia laboral?

Temos um processo de recrutamento extremamente humanizado e adequado para trazer as pessoas certas para a Nowday; entrevista de saída, para percebermos as razões que levam alguém a desvincular-se da

Nowday; pelo menos um encontro por mês entre toda a equipa; um encontro quinzenal entre mim e cada um deles, uma vez que existe uma grande partilha entre mim e eles, sobretudo no que respeita à atividade da empresa, mas não só. Eu gosto de ouvir a opinião deles sobre os temas, pois, por vezes, eles podem trazer-me ângulos de visão sobre os temas da empresa que eu nunca tinha pensado. Para além disso, temos um canal de open feedback para eles poderem trazer novas ideias para a empresa, oferecemos o dia de aniversário, proporcionamos salários justos e de acordo com a experiência/expectativa de cada um. Para um futuro próximo, temos um sistema de avaliação em curso que irá proporcionar aumentos salariais e um programa de formação adequado à necessidade de cada um, formação em competências pessoais para além das competências técnicas, eventos de team building, aulas de inglês para todos de acordo com o nível em que se encontram, bem como para o agregado familiar, um cartão com benefícios como descontos em ginásios e saúde, plano de seguro pessoal com possibilidade de extensão para a família, psicólogo anonimizado, dia da gratidão, momento de meditação diário... Algumas destas políticas irão ser colocadas em prática já no início do próximo ano.

Atualmente, fala-se muito de salário emocional. Qual é o impacto dele na satisfação dos colaboradores e mesmo na saúde dos mesmos?

O salário emocional congrega os benefícios intangíveis que, quando proporcionados, promovem e mantêm a vontade do colaborador em ajudar a empresa a evoluir porque eles mesmos se sentem a evoluir a par com a empresa e sentem equilíbrio entre a vida pessoal e a profissional. Quando sabemos qual é o salário emocional que confere satisfação a cada um, este tem um impacto extremamente positivo. Eu sou mãe e, quando trabalhava presencialmente no centro de Lisboa, sendo que moro nos arredores, isso impossibilitava-me de ir buscar ou deixar a minha filha à escola. Saía bem mais cedo do que a hora dela sair para a escola e quando chegava a casa, ela já lá estava. O facto de hoje eu poder trabalhar remotamente tem impacto na minha vida pessoal e traz-me tremenda satisfação, bem-estar pessoal e familiar, independência e é sinal que há um voto de confiança, que eu entrego o que me é pedido. Há um equilíbrio inqualificável que me catapulta para, quando eu estou a trabalhar, querer dar o meu melhor e querer estar focada para garantir que o resultado do meu trabalho é excelente, que é o que eu posso dar como moeda de troca por me permitirem estar mais tempo com a minha família. No entanto temos um colaborador na empresa que prefere trabalhar presencialmente, porque gosta de ter companhia dos colegas, sente que tem melhores condições para trabalhar no escritório, etc. Por isso, é importante conhecermos a individualidade de cada um dos nossos colaboradores e, se possível, proporcionar a cada um aquilo que lhe traz maior bem-estar.

“Se o colaborador se sente preenchido, atende melhor os clientes e os fornecedores e fala bem da sua empresa na sua esfera social”.

Como podem as políticas de felicidade da empresa implicar também no desempenho financeiro da mesma?

Já existem estudos que concluem que a felicidade organizacional traz um aumento da produtividade, menor absentismo, menor rotatividade e claro que todos estes indicadores têm um impacto positivo na empresa. Para além de que, se o colaborador se sente preenchido, atende melhor os clientes e os fornecedores e fala bem da sua empresa na sua esfera social. Sem dúvida que todos estes pontos têm impacto financeiro positivo na empresa.

Como antecipa que, no futuro próximo, este seja um aspeto crucial na contratação de colaboradores?

Não é uma questão de antecipar o futuro, estamos a falar do presente. Referir-mo-nos sempre às mudanças que a pandemia trouxe já quase parece um clichê, mas não é. Nas camadas sociais intermédias e superiores, houve bastantes pessoas que deixaram os seus empregos porque não eram felizes e muitas delas transitaram de área ou decidiram não voltar a trabalhar em sítios que não lhes trouxessem satisfação, bem-estar e um equilíbrio maior entre a vida pessoal e profissional. Há ainda as gerações que estão a entrar no mercado de trabalho que têm uma autopreservação do seu equilíbrio muito diferente da de todas as outras gerações que entraram anteriormente. Ou seja, a mudança

já começou e vejo mesmo como importante a adaptação das empresas a esta realidade. Mas há um ponto que gostava de referir: para mim, a felicidade organizacional não existe só para quem trabalha connosco; é toda a jornada de contacto com candidatos, colaboradores e ex-colaboradores. O cuidado com que se trata o outro em toda a jornada é que é o segredo.

nowday

TIME TO DO & TIME TO BE

CONECTANDO POSSIBILIDADES, CONSTRUINDO RESULTADOS

A nossa missão é inovar e criar um grande impacto nos nossos clientes. Trabalhamos com ética, honestidade e transparência e estamos sempre em busca da excelência.

www.nowday.eu

"As pessoas são o nosso melhor investimento"

Cultivar a alegria diariamente, mesmo em dias mais desafiantes, facilita o otimismo, reforça a resiliência e posiciona-nos para acolhermos com menos resistência a mudança e transformação necessárias. Raquel Canoa, Certified Happiness Manager e DEIB Specialist da RHmais, explica o que faz a Organização para promover a Felicidade junto dos colaboradores.

O que procuram os profissionais, com vista à felicidade no trabalho?

Provavelmente o maior driver de (in)felicidade no trabalho é a qualidade dos relacionamentos. As Pessoas não abandonam Organizações, abandonam Pessoas, daí a importância de posicionar lideranças fortes, acessíveis e relacionais.

Mais do que chegar a um destino de Felicidade é acerca de encontrar Alegria no caminho percorrido. Existe uma busca contínua pelo reconhecimento profissional, pelo equilíbrio da vida pessoal e profissional, por bom ambiente no trabalho, relacionamentos saudáveis, boas instalações e tudo o que se puder adicionar, tal como café, fruta fresca, planos de saúde, lugares de estacionamento, descontos, etc. Sugiro a reflexão: o que temos nós ou trazemos em nós, que poderá ajudar-nos, e aos nossos colegas, a ser mais felizes no trabalho, independentemente do que a Organização oferecer?

Como podem as Organizações prover condições, para um ambiente de trabalho saudável?

É necessário os colaboradores conhecerem e identificarem-se com a cultura da mesma. As Organizações devem promover o ambiente de trabalho através do engagement, reconhecimento e responsabilidade social. São necessários salários que permitam desenvolver saúde financeira e ter equilíbrio para o foco no propósito e missão, sem a distração com as necessidades básicas. Não existe uma fórmula certa, apenas a capacidade de ouvir e arregaçar as mangas e atirar dinheiro para as situações não resolve problemas. É conhecer as nossas Pessoas e saber o que faz realmente a diferença nas suas vidas, para que o "ir trabalhar" seja também um "ir ser feliz".

Como articula a necessidade de desenvolver talento qualificado com a Employee Experience e como é feita a medição do impacto dessas medidas?

Nas funções em que existe grande rotatividade, permitimos, por exemplo, a evolução das suas carreiras através de reconhecimento profissional,

concursos internos ou a atribuição de prémios de produtividade. O desenvolvimento do talento também deve ser feito nas chefias, e de forma contínua, investindo em powerskills que resultarão numa maior aproximação aos colaboradores e mais preparação para novos desafios. Recebemos dos nossos colaboradores o melhor reconhecimento que podíamos receber nesta área: o Selo de Empresa Feliz. Há muito caminho a percorrer, mas acredito que o melhor ainda está por vir!

Quais os principais desafios com que as Organizações se deparam se quiserem garantir profissionais de excelência?

Acredito que será mantermo-nos relevantes para as gerações futuras sem cair na tentação de nos deixarmos levar por "trends". Atualmente existe, por parte dos candidatos, uma pressão enorme para o trabalho remoto. Contudo, devemos ser sensíveis às consequências do isolamento na saúde mental, à redução de contactos sociais após o percurso académico, oportunidades de aprendizagem, etc. O grande desafio será tornar o remoto próximo, e envolver quem está longe para que se sinta "perto".

Quais as principais ações de Felicidade, na RHmais?

Criámos um Núcleo de Pessoas, Cultura & Solidariedade para consolidar uma cultura assente nos seus valores e disponibilizar um canal entre os colaboradores e a Organização; reorganizámos espaços dando lugar a uma área de lazer na sede; criámos um Portal do Colaborador com acesso a vários benefícios; disponibilizámos um Plano de Saúde a todos os colaboradores e agregados familiares; passámos a adotar um questionário que nos ajuda a medir os índices de Felicidade Organizacional; promovemos o envolvimento em ações de responsabilidade social e desenvolvemos iniciativas no âmbito do Engagement. Devemos olhar para os resultados valorizando o caminho que é necessário percorrer até os alcançar. Esse caminho é feito de forma excelente pelas nossas Pessoas, o nosso melhor investimento.

Raquel Canoa
Certified Happiness Manager and DEIB Specialist,
Coordenadora - Pessoas, Cultura & Solidariedade na RHmais





A padaria do futuro assenta nas receitas de sempre

A Panike trabalha há 37 anos para satisfazer as necessidades dos seus clientes, antecipando tendências e trazendo novidades constantemente, em resultado da confiança que deposita na sua equipa e na qualidade da mesma. Henrique Soares, o diretor industrial, salienta as novas tendências do setor, enquanto aponta também as dificuldades diárias que obrigam a encontrar soluções diferenciadas para continuar a crescer.

Como caracteriza os vossos produtos, de uma forma geral? O que define um “produto Panike”?

A gama de produtos Panike é extensa e diversa, abrangendo a áreas de Padaria, Pastelaria, Folhados e Bolachas, mas o que a caracteriza é a inovação, preservando o sabor das nossas receitas tradicionais. Desenvolvemos novos produtos e conceitos, muitas vezes em parceria com os nossos clientes nacionais e internacionais, e investimos continuamente na automação dos nossos processos produtivos, mas sempre preservando as receitas e princípios dos métodos artesanais de fabrico.

As rotinas da vida moderna obrigam muitas vezes a escolhas alimentares pouco saudáveis. Como pode contribuir a Panike para uma alimentação mais saudável através dos seus produtos congelados?

O facto de os nossos produtos serem congelados permite que sejam apresentados aos consumidores sempre frescos, sem necessidade de utilizar aditivos não naturais nas nossas receitas, como é caso de conservantes. O acesso ao pão sempre fresco nas nossas casas é também um contributo para as famílias manterem a rotina saudável de ter pão à mesa a qualquer hora do dia.

A nutrição é crucial para manter uma vida agitada e cheia de compromissos. Existem soluções melhoradas de alimentos que contribuam para um maior equilíbrio nutricional?

Trabalhamos as nossas receitas por forma a reduzir o teor de sal, gordura e açúcar, mantendo o sabor e

frescura característicos dos nossos produtos. Seleccionamos cuidadosamente as matérias-primas, promovendo ingredientes clean label e evitando opções menos saudáveis, como gorduras hidrogenadas. A nossa gama contém ainda cada vez mais produtos com cereais ricos em fibra e farinhas com menor nível de refinamento.

Além dos produtos de padaria, que inovações disponibiliza a Panike nas áreas de Pastelaria, Food Service e Sobremesas?

Atualmente desenvolvemos mais de 40 produtos por ano, sempre com objetivo de ter o produto mais natural e tradicional possível. De salientar a gama de folhados, pastéis de nata e cookies prontos a consumir.

Considerando a importância deste setor para o país, que análise faz ao mesmo?

Estamos numa fase de elevada volatilidade nos mercados internacionais de matérias-primas essenciais para o setor, como o caso dos cereais e do óleo de palma, e da energia, nomeadamente do gás e eletricidade. Esta volatilidade tem um impacto nos custos da operação e do produto final. A solução passa por continuar a otimizar as nossas operações, minimizando o impacto desta volatilidade de custos nos nossos clientes e consumidores. O forte investimento em energias renováveis nas nossas fábricas, eletrificação da nossa frota de distribuição e em linhas de fabrico mais eficientes são alguns exemplos do esforço para manter a nossa competitividade e superar esta fase com sucesso.

Ao longo dos anos, que evolução nota nas preferências da população nacional?

Verificamos uma tendência crescente de procura e valorização de produtos com receitas e sabores tradicionais. Também é evidente que os consumidores procuram cada vez mais pão e pastelaria fresca, todos os dias, a todas as horas, o que vemos como uma oportunidade para a Panike, que oferece a conveniência de ter produtos de padaria e pastelaria a sair do forno, frescos, a qualquer hora. Os consumidores procuram produtos com um valor nutricional equilibrado, com menor teor de açúcar, gordura e sal, sem aditivos não naturais e com ingredientes mais saudáveis, como sementes, farinhas com menor teor de refinamento e gorduras não hidrogenadas. A sustentabilidade dos ingredientes é também uma preocupação crescente. A forma de chegar ao mercado também está a sofrer transformações. O mercado Online é uma nova realidade e grande aposta da Panike, em que somos pioneiros.

Panike[®]
Pastry & Bakery

🌐 www.panike.pt 📧 loja@panike.pt ☎️ 800 204 020



Deborah Barbosa
CEO

Mais de 30 anos a confeccionar o Pão de Rio Maior

A Panificadora Costa & Ferreira é uma empresa com 33 anos de laboração e 10 de PME Excelência. Para a CEO, Deborah Barbosa, o segredo para o sucesso desta que é a casa detentora do Pão de Rio Maior, o primeiro pão a ser certificado em Portugal, é a receita, que permanece inalterada há mais de 30 anos, e a forma tradicional como é confeccionado. Aproveita também para deixar um alerta: “o nosso pão é um alimento que deve fazer parte de uma dieta saudável, sendo que é confeccionado apenas com farinha, água, sal e levedura biológica”.

A Panificadora Costa & Ferreira é a responsável pelo conhecido pão de Rio Maior, o primeiro pão certificado de Portugal. O que contribuiu para esta certificação?

A certificação do nosso pão com uma receita tradicional e única é um marco muito importante na história da panificação em Portugal. Foram várias as contribuições essenciais para que este pão obtivesse o reconhecimento como o primeiro pão certificado do país, mas foi a qualidade do nosso produto, que segue altos padrões de exigência, que contribuiu para essa conquista.

O que vos distingue das restantes panificadoras, no que respeita à forma de produzir o pão?

O que podemos dizer que é a nossa ferramenta-chave, que nos distingue do mercado, é que o pão é fiel às raízes e mantém-se igual há 33 anos. A receita não teve alterações desde o seu início, sendo que todos os produtos são isentos de aditivos e conservantes. O verdadeiro segredo está na forma como o produto é trabalhado, sendo que a massa é toda cortada, moldada e enformada à mão, sendo depois cozida em fornos de alvenaria aquecidos a lenha. Contamos com uma verdadeira produção artesanal, mas à escala industrial, com uma produção média de 300 mil pães por dia.

O pão é o alimento por excelência da mesa

portuguesa, mas há quem tente excluí-lo da alimentação, por questões associadas a dietas de perda de peso. Atualmente, já existem pães cuja composição nutricional ajude a cumprir objetivos mais específicos (perdas de peso, situações de atletas de alta competição...)?

Precisamos de compreender que o pão não representa uma ameaça para uma dieta saudável. Se alguém pretende fazer uma dieta para perda de peso, é fundamental ajustar as quantidades. Se o objetivo for aumentar a ingestão de fibras ou proteínas, existem diversas variedades de pão que podem contribuir para essas metas. A escolha do tipo de pão está fortemente relacionada aos objetivos individuais de saúde e nutrição de cada pessoa.

Que papel assume a vossa capacidade de inovação e de corresponder às novas tendências de mercado para a concretização destes anos de sucesso?

Aliar a tradição à inovação está no nosso ADN. Na panificadora Costa & Ferreira há um trabalho de pesquisa contínuo e temos uma equipa dedicada a criar ideias e conceitos diferentes para estabelecer produtos que correspondam às expectativas do mercado. Temos alguns produtos diferenciadores que nos distinguem, tais como o Pão de Maçã e Canela, o Pão de Forma Centeio e Grãos Germinados e o Pão de Aveia e Linhaça.

Quais as mais recentes novidades, no âmbito

das tendências e inovação?

Recentemente apostámos no desenvolvimento de uma ampla gama de produtos com fermentação lenta, bem como produtos que promovam a economia circular.

Para este Dia Mundial do Pão, que mensagem importa deixar, relativamente ao setor da panificação nacional e à importância deste alimento na mesa dos portugueses?

Não há dúvida que o pão desempenha um papel fundamental na cultura e na alimentação dos portugueses. É um produto que está presente no dia a dia, desde o pequeno-almoço até ao jantar, e em Portugal, o ato de partilhar uma refeição à volta de uma mesa muitas vezes inclui o pão como componente fundamental. É também crucial reconhecer a relevância do setor da panificação para a economia nacional. A indústria da panificação emprega milhares de pessoas em todo o país, desde padeiros e agricultores até distribuidores e comerciantes. Além disso, promove a produção local e a sustentabilidade, uma vez que grande parte dos ingredientes utilizados na produção do pão é proveniente de Portugal. É importante lembrar o setor da panificação nacional, valorizar a qualidade do pão português, promover escolhas alimentares saudáveis e celebrar o papel do pão como elemento tipicamente português.

Painéis solares fotovoltaicos

A solução para uma energia limpa e sustentável



A energia limpa é, cada vez mais, objeto de procura pelos particulares e pelas empresas. Ricardo Machado, o diretor da Minutos Cardinais, empresa de instalação de painéis solares fotovoltaicos, garante que agora é um bom momento para efetuar o investimento, uma vez que os módulos fotovoltaicos estão mais baratos, o que permite recuperar o investimento num prazo nunca superior a cinco anos, além de estarem abertas as candidaturas aos apoios estatais que subsidiam estes projetos.

Tendo por base a nossa última entrevista, confirma que, em 2022, ultrapassou as 12 mil instalações de painéis fotovoltaicos? Como está, até ao momento, a decorrer 2023?

Sim. No ano passado conseguimos chegar a aproximadamente 14 mil painéis fotovoltaicos instalados. Este ano já contamos com cerca de 15 mil, com previsão, até final de ano, de chegar ao valor de 20 mil painéis. A empresa Minutos Cardinais abriu também um novo armazém para poder fazer face à necessidade de armazenamento de material e aumento de recursos humanos. Este ano, entrámos num campo um pouco mais industrial, estando a nossa empresa envolvida em dois grandes projetos, em parceria com o maior grupo português no momento, tendo instalado, em apenas dois projetos, cerca de 10 mil painéis. No ano passado, o nosso mercado era constituído em 40% por projetos residenciais e 60% por indústria.

Só há pouco tempo abriram as candidaturas aos apoios estatais para particulares, no que respeita aos apoios para a instalação de

painéis fotovoltaicos em casa. Quão essenciais são estes programas para que uma família possa avançar com o seu projeto de autoconsumo energético?

Estes programas são um suporte essencial para as famílias, neste momento adverso da nossa economia. No entanto, este ano o Governo apresentou um valor “ridículo” de apoio, para já, tendo em conta a quantidade de candidaturas previstas.

Que diferenças existem entre os apoios deste ano e a versão de 2022?

A versão do ano passado era muito mais simplificada em termos de submissão de candidatura. Devendo o Governo ter em conta o facto de nós, instaladores, sermos, em grande parte, os responsáveis apresentação e pela submissão das candidaturas, cada vez mais existem complicações a colocar. Além disso, a necessidade de adquirir um certificado energético da moradia para valores de fatura superiores a cinco mil euros é, no mínimo, ridícula. A juntar a isto, o valor de apoio para sistemas

fotovoltaicos sem acumulação baixou drasticamente, sem qualquer razão aparente. Já os sistemas fotovoltaicos com armazenamento tiveram uma boa dotação, tendo em conta os valores obtidos. Em suma prevejo o chumbo de muitas candidaturas, por “este” ou “aquele” motivo. E, após esse chumbo, estamos cá para ver a resposta do Governo, pois existiram inúmeras famílias que fizeram um esforço enorme para conseguir colocar este tipo de sistema, julgando que seriam reembolsadas em 85%, até aos limites estipulados.

No que respeita às empresas, quais os apoios que existem, aos quais as mesmas podem concorrer?

Em relação às empresas, o programa de “Descarbonização na Indústria” continua a dar frutos, contudo, penso que o Governo deveria também olhar para outros setores que não a indústria, tais como Serviços, pois estes raramente são abrangidos e também têm uma boa fatia de consumos a nível nacional.

Como lhe parece que o mercado nacional se alterou, sobretudo num momento em que, logo após as dificuldades sentidas em resultado da Covid-19, veio o aumento da inflação e a subida consequente dos preços? A mudança para a hipótese de autoconsumo (seja empresarial, seja particular) é uma solução para poupar num momento em que todos os preços sobem?

O mercado nacional/ibérico está bastante volátil, no entanto neste preciso momento estamos a passar um período excepcional, onde os preços dos módulos fotovoltaicos estão a cair a pique. Isto faz com que as empresas instaladoras possam melhorar ainda mais as ofertas. Posso garantir com toda a certeza que neste momento a empresa Minutos Cardinais apresenta a todos os clientes (empresa/particular) investimentos em autoconsumo com retorno inferior a cinco anos. Isto faz com que o investimento mesmo sem qualquer tipo de apoio estatal seja bastante apelativo.



MINUTOS CARDINAIS
Energias renováveis



minutoscardinais.pt



geral@minutoscardinais.pt



913 694 632 | 914 976 363

*chamada para rede fixa/móvel nacional



João Bento e Carlos Gomes
Fisioterapeutas e sócios

“A Fisioterapia é essencial à qualidade de vida de muitas pessoas”

A FisioSertã celebra este ano 10 anos de atividade e já conta com duas clínicas e um corpo clínico afeto à Medicina Convencional e Complementar. Com uma preocupação maior para com todos os que procuram a clínica, o fisioterapeuta João Bento e o sócio Carlos Gomes, admitem que há espaço para crescer a nível empresarial, sendo sempre ponderado cada passo, pois querem manter a identidade da FisioSertã bem vinculada. Uma entrevista onde se fala de Fisioterapia, das vantagens desta especialidade clínica e da importância que ela tem vindo a assumir na sociedade.

Que balanço fazem desta primeira década de atividade?

Ainda há poucas semanas, em conversa com o meu sócio neste caminho de uma década, chegámos à conclusão que parece que ainda agora começámos e há ainda tanto a fazer para maximizar o potencial da empresa. Em termos pessoais e humanísticos, tem sido incrível aquilo que o dia a dia nos proporciona, no contacto com a população. Somos honrados pela responsabilidade da escolha e felizes por poder contribuir para quem nos procura, desde o utente recém-nascido ao centenário.

Disponibilizam serviços clínicos de especialidades

de Medicina Convencional e Complementar, porque motivo é importante a conjugação de ambas?

Para nós o Ser Humano é algo integral e abrangente. A mesma pessoa pode ter necessidade de vários tratamentos ou diagnósticos diferentes. Existem pessoas que respondem melhor a medicações convencionais, outras a complementares, e a conjugação das duas, muitas vezes, é um grande atalho para as melhoras. A qualidade de vida da pessoa só tem a ganhar.

O fisioterapeuta é cada vez mais procurado. Por um lado, as pessoas parecem reconhecer mais (e mais rápido) a importância do

fisioterapeuta para a melhoria da sua saúde e, sobretudo, para a prevenção de problemas de saúde; por outro, a população portuguesa está efetivamente cada vez mais envelhecida, o que despoleta uma maior procura da ajuda destes profissionais. A FisioSertã confirma esta realidade? Qual tem sido o impacto da procura nas vossas clínicas?

Costumo dizer aos nossos utentes, com franqueza, que não fazemos milagres e não tratamos tudo. Podemos realmente analisar e diagnosticar/tratar a necessidade de cada utente, identificar problemas, lesões, mecanismos de lesão que muitas vezes estão relacionados com atividades do dia a dia, ajudar em pós-cirurgias, doenças neurológicas,

reumatológicas e respiratórias, pós-mastectomias, lesões traumáticas ou saúde da mulher. Dentro da nossa realidade local, existe cada vez mais a percepção do envelhecimento da população envolvente, no entanto ficamos bastante satisfeitos de ser procurados por utentes de todas as faixas etárias, recém-nascidos a seniores com idade avançada.

No que respeita ao Serviço Nacional de Saúde, ainda existem infraestruturas sem fisioterapeutas. Tal deve-se ao escasso número destes profissionais ou à organização do próprio SNS?

Claro que existem, sabemos que o SNS tem as suas limitações, bem como as suas virtudes, mas não havendo um orçamento ilimitado tem de haver um equilíbrio na distribuição dos recursos. Não conheço em profundidade a realidade nacional, pois estamos bastante



focados na nossa realidade local, mas sabemos que, em instituições locais, existe uma procura por licenciados em fisioterapia e é difícil preencher as necessidades. A questão da interioridade obviamente que mexe com esta questão, mas cada vez mais pessoas percebem o quão bem se vive no interior, e tornam qualquer possível desvantagem num diferencial positivo.

Sendo grande parte das clínicas de Fisioterapia privadas, qual a sua opinião relativamente à verdadeira possibilidade de acesso a este serviço de saúde, por parte da população portuguesa? De que forma contribui a FioSertã para ajudar os seus clientes a conseguirem ter acesso a tratamentos?

Uma das formas que temos é ter preços acessíveis. Preferimos que uma pessoa tenha possibilidades de fazer mais tratamentos por

menos dinheiro, porque um utente satisfeito é um utente que volta e aconselha. Outra forma é investir em máquinas recentes e proporcionar bons métodos de trabalho, haver consistência diária e multidisciplinidade no contacto entre os vários profissionais.

Temos um corpo clínico de Medicina Física e Reabilitação de excelência e jovem, onde há abertura para discutir o essencial de cada utente. Há situações obrigatórias em conhecimentos mais específicos da área de Fisiatria e só assim podemos trabalhar com tranquilidade e foco nos objetivos. Desde 2021 que a ULS de Castelo Branco nos propôs, a nós e outras clínicas locais, iniciar um protocolo direto para prestação de serviços de fisioterapia pelo SNS, no âmbito de reforçar serviços de proximidade nesta área e foi algo fantástico para a população que, muitas

vezes, não conseguia ter um dia útil por ter de se deslocar à fisioterapia fora do concelho, e agora consegue fazê-lo muito mais comodamente.

O que lhe parece que falta fazer para tornar mais forte e aumentar a visibilidade e importância da área da fisioterapia e dos seus profissionais?

Continuarmos a investir em investigação científica que uniformize os protocolos de tratamento. O fisioterapeuta já investe muito em formação, mas deve continuar a fazê-lo e seguir áreas de especialização cada vez mais. Investir em campanhas de informação e consciencialização social, e expandir o nosso know-how pelas áreas da sociedade onde podemos ter impacto.

Como lhe parece que será a evolução da FioSertã nos próximos tempos? É possível crescer, em termos de espaço físico?

Somos conservadores no que toca a crescer, porque queremos sempre manter a imagem que temos e a certeza de que onde estiver a FioSertã, seja uma extensão de nós os dois, dar passos certos e corretos. No entanto, nesta altura temos dois projetos, um com a futura abertura de um novo espaço na Sertã, pois iremos separar a fisioterapia das outras especialidades, para diminuir a lista de espera na fisioterapia e, em Vila Velha de Rodão, teremos novidades também em breve, onde contamos abranger ainda mais a população. Temos em nós todo o foco e vontade para continuar neste caminho, que tem sido trabalhoso, mas gratificante.



Fiosertã
www.fioserta.pt

Sertã

Vila Velha de Ródão

“A intervenção precoce da Fisioterapia previne problemas mais graves”

Carlos Tavares é fisioterapeuta e diretor da FisioCoimbra, um espaço dedicado à Fisioterapia e à recuperação da saúde e bem-estar para os doentes há mais de duas décadas. Durante este tempo, esta especialidade clínica evoluiu e é agora mais reconhecida pela população, inclusivamente a mais jovem, como sendo uma forma de manter o seu corpo bem cuidado e livre de dores que podem vir a desenvolver-se em problemas maiores.

Uma das frases mais associadas à Fisioterapia e ao poder que tem no trabalho com as pessoas é “Damos mais vida aos anos”. Em que aspeto é que esta frase é verdadeira, no que respeita ao que pode fazer pelas pessoas que vos procuram?

Para além de condições patológicas ou decorrentes de trauma, o corpo passa por transformações naturais que podem afetar a mobilidade, equilíbrio, força e flexibilidade, o que se traduz em dificuldades na execução de atividades diárias básicas. Os fisioterapeutas são profissionais especializados em compreender o movimento humano e as suas disfunções, utilizando diversas abordagens para otimizar a capacidade de realizar o movimento funcional e melhorar a qualidade de vida das pessoas. Isso traduz-se em mais anos vividos com vitalidade e autonomia, o que é fundamental para desfrutar a vida na sua plenitude.

Enquanto clínica especializada em Fisioterapia, quais são os serviços que prestam e em que áreas da Fisioterapia?

Na FisioCoimbra – Fisioterapia e Saúde valorizamos uma abordagem centrada no utente, que tem um papel ativo e fundamental em todo o processo, desde a avaliação à elaboração e implementação do programa de intervenção. Cada tratamento é personalizado.

Prestamos serviços nas áreas da fisioterapia músculo-esquelética, respiratória, desportiva, geriátrica e ainda na área da neurologia, reeducação postural, pilates clínico e terapia linfática descongostiva.



A Fisioterapia é cada vez mais procurada pela população mais jovem, devido às condições sedentárias de vida e aos problemas físicos que desenvolvem graças às atividades laborais que têm. Que impacto pode ter essa procura atempada de ajuda terapêutica numa melhor qualidade de vida?

Através da promoção de um estilo de vida ativo, melhoria da função física e gestão de condições patológicas, os fisioterapeutas ajudam as pessoas a reduzir o risco

de doenças e a manter uma vida saudável. A intervenção precoce pode ajudar a evitar que pequenos desconfortos evoluam para lesões mais graves, minimizando a necessidade de tratamentos mais

invasivos e custosos no futuro.

No que respeita a pessoas com problemas de saúde mais graves, como se desenvolveram, até ao momento, os tratamentos de Fisioterapia de forma a ajudar a prolongar as capacidades físicas de algumas pessoas e assegurar-lhes alguma independência?

A principal evolução está relacionada com a crescente aplicação de abordagens baseadas em evidências, onde os

tratamentos são guiados por pesquisas e práticas comprovadas, garantindo a eficácia e a segurança dos métodos utilizados. A integração de uma abordagem multidisciplinar em conjunto com o foco na educação do paciente, fornecendo informações sobre a sua condição de saúde e a importância da autogestão da mesma também têm sido fatores que permitem a aplicação de tratamentos mais eficazes, que potenciem as capacidades das pessoas, maximizando a sua independência funcional.

Parece-lhe que, de facto, a Fisioterapia está a ganhar maior importância e reconhecimento junto da população?

Sim, a Fisioterapia está, de facto, a ganhar maior importância e reconhecimento junto da população. Se por um lado a disponibilidade de serviços de Fisioterapia tem vindo a aumentar, tornando mais fácil o acesso, por outro, a Fisioterapia está cada vez mais integrada em modelos de cuidados de saúde multidisciplinares. De referir ainda que o crescente corpo de evidências científicas respalda a confiança da população na eficácia dos tratamentos. Estes fatores, combinados com a crescente consciencialização sobre a importância da saúde física e adoção de uma vida ativa e saudável, contribuem para o reconhecimento e a valorização da Fisioterapia como uma profissão crucial na promoção da saúde e bem-estar.



Ouvir e tratar

“Conhecer a origem da dor é a base para o tratamento fisioterapêutico”

A BeLife assume que surgiu para mudar o paradigma centrado na doença para o paradigma centrado na Pessoa. É por isso que o seu principal foco são as pessoas e o seu bem-estar. Para tal, o tempo é o elemento central e Andreia Brito, fisioterapeuta e diretora técnica deste espaço, assume que na BeLife há tempo para dar tempo, de forma a conseguir obter o máximo de informações possíveis que possam ajudar a perceber a origem da dor e, a partir daí, a forma como será abordado o seu tratamento.

Quão importante é a partilha de informações e o tempo para ouvir a pessoa, pela parte do profissional de saúde, para a resolução da situação de saúde em causa?

Isso é a base da consulta e do plano de tratamento. Foi com essa filosofia que assumi ser fisioterapeuta em regime de gabinete privado, para me disponibilizar, durante o tempo que sentia ser necessário, e oferecer um tratamento que fosse ao encontro das especificidades de cada paciente. Só tendo oportunidade de conversar com a pessoa, perceber como vive, o que faz e como faz, traçar uma linha de tempo de forma a registar a origem das primeiras queixas e fazer testes articulares de avaliação é que se consegue dar início a um raciocínio e ponderar as hipóteses, partilhar com o paciente as possibilidades e traçar um plano terapêutico.

Se as circunstâncias de cada pessoa podem contribuir para a sua cura, significa isso que não existem tratamentos iguais? Como é feita essa personalização?

Não há tratamentos iguais. Terá de haver sempre uma personalização de abordagem atendendo à lesão, ao impacto que isso tem na vida da pessoa, às expectativas que o paciente tem da sua própria recuperação e aos objetivos para a retoma da sua vida. Na fisioterapia existem alguns protocolos de reabilitação, fruto de investigação, com anos de aplicabilidade. Ainda assim defendo que é necessário ajustá-los a quem temos à nossa frente. Outro aspeto que me parece relevante mencionar é que na fisioterapia elaboramos um plano terapêutico com o paciente. Isso obriga-nos a um compromisso bilateral na recuperação, uma vez que o plano é feito especificamente para a reabilitação da pessoa em causa.



Rita Lopes (Especialista em MTC/Mestre em Gerontologia, Andreia Brito (Fisioterapeuta Integrativa Certificada em Terapia Somática método Dr Peter Levine) e Pedro Palma (Fisioterapeuta Especialista em Reeducação Postural Global)

A Fisioterapia é particularmente importante no aspeto da prevenção. O que, realmente, a fisioterapia pode fazer por aqueles que dela necessitam?

Pode fazer imenso, já que não é suposto que todas as alterações e recomendações dadas em regime de tratamento se mantenham apenas para aquela hora. É muito importante que sejam mantidas fora das sessões e que, mesmo após a alta, algumas recomendações se mantenham para a vida. A Fisioterapia tem uma componente pedagógica muito importante, por ter noção do processo fisiológico de envelhecimento nas suas estruturas quer músculo-esqueléticas, quer neurológicas. Uma excelente dica preventiva que posso sugerir é para não procurar a Fisioterapia já em situação de dor incapacitante, mas sim quando sentir alguma limitação leve ou moderada de movimento.

Defende que o corpo tem memória e que muitas das dores podem ser resultados de traumas não físicos, mas psicológicos e emocionais. Como se consegue tratar esta

conjugação entre corpo e mente?

Na verdade, não sou eu que defendo. É a ciência. O corpo é memória. Se assim não fosse, não faria qualquer sentido falar sobre evolução filogenética. Se alguma situação de impacto emocional nos acontece não só fica registada na nossa memória intelectual e cognitiva como fica totalmente impressa no nosso corpo. Chega a acontecer ter pacientes que quando têm uma situação difícil sentem sempre dor no mesmo local. Há várias formas de abordar esse tipo de dor. Às vezes resgatar do inconsciente e trazer para o consciente já é um passo muito significativo. Como em consulta dou muito valor à linha do tempo acabo sempre por ajudar a encontrar o “início” do que motivou a dor física. As técnicas miofasciais com as quais trabalho são uma excelente ferramenta para diminuição da dor. Assim como a abordagem de terapia somática, onde o corpo tem oportunidade de se regular finalizando os movimentos que, em situação de trauma emocional, não se conseguiram completar.

BeLife

REABILITAÇÃO INTEGRATIVA

Mudamos o paradigma.

O nosso foco é a pessoa.
Não a doença.

- Fisioterapia Integrativa
- Terapia Somática
- RPG
- Medicina Tradicional Chinesa
- Psicologia e Psicoterapia
- Exercício Terapêutico
- Educação Parental

www.belife.pt
+351 234115444

Uma clínica para toda a família

Vânia Nepomuceno Carlos é terapeuta ocupacional e diretora técnica e fundou o Centro Clínico VNC em 2019, pouco tempo antes da chegada da pandemia. Com a evolução do projeto, um centro que era, inicialmente, mais direcionado para bebês e crianças passou a ser procurado por pessoas de todas as idades. No entanto, nesta entrevista, Vânia Nepomuceno Carlos destaca a importância do acompanhamento pediátrico nos primeiros anos de vida da criança, bem como a maior procura que agora existe de áreas como a Terapia da Fala.



Vânia Nepomuceno Carlos
Terapeuta ocupacional e Diretora Técnica

pires e de experiências sensoriomotoras, que são essenciais no desenvolvimento infantil. Refletem-se atualmente, sobretudo na comunicação, autonomia e relação interpessoal. O uso de máscaras também teve um peso significativo. A aprendizagem da linguagem ocorre por imitação, logo ao não conseguir visualizar os movimentos da boca, nem ouvir de forma clara o que é dito pelos outros, dificultou a aprendizagem por repetição pelas crianças.

Qual a importância de um acompanhamento pediátrico de confiança e regular para um bom desenvolvimento da criança, sobretudo nos seus primeiros meses de vida?

O acompanhamento pediátrico tem uma importância crucial, na promoção da saúde e do bem-estar de bebês e crianças. Além de monitorar o crescimento e o desenvolvimento, os pediatras têm um papel fundamental na deteção precoce de problemas de saúde, garantindo um começo de vida saudável e feliz.

Que dificuldades cria às famílias esta nova política de fecho de maternidades e de urgências pediátricas no SNS?

Com a nova política de fecho de maternidades e de urgências pediátricas no SNS, grávidas e crianças ficam em situação de risco. A falta de instalações médicas próximas impede uma intervenção rápida, e as complicações durante a gravidez e o parto podem tornar-se mais arriscadas, podendo ter consequências

irreversíveis. O fecho das urgências pediátricas levará, com grande probabilidade, à sobrelotação dos serviços que mantêm as suas funções, o que resultará em: diminuição da qualidade dos serviços, tempos de espera mais prolongados e menos atenção individualizada a cada família.

Quais os desafios que se colocam, num futuro próximo, à especialidade de Pediatria (e a outras que com ela se relacionam) considerando a dificuldade de muitos pais para conseguirem um médico que os acompanhe durante o crescimento do seu filho?

Lidamos com grande número de crianças com perturbações do neurodesenvolvimento e, na sua maioria, a ausência de recursos no SNS torna difícil a obtenção de diagnóstico. Com prognóstico incerto, os pais manifestam grande ansiedade pela incerteza sobre o futuro dos seus filhos, que metas podem ser alcançadas e quais medidas a adotar para promover o desenvolvimento.

Existe a possibilidade de crescer, enquanto Centro Clínico, com a disponibilização de novas valências e serviços para toda a família?

Quando abrimos o Centro VNC, nunca pensámos que teríamos procura das nossas valências e serviços por adultos e idosos, mas foi algo que surgiu naturalmente. Em maio deste ano, demos o grande passo. Mudámos de instalações e reestruturámos o projeto, para toda a família, nascendo assim o Centro Clínico VNC.

O Centro Clínico VNC surgiu em 2020, em pleno ano de pandemia. O que a fez tomar esta decisão e avançar naquelas circunstâncias?

A decisão de iniciar este projeto surgiu em 2019. Já tinha os meus clientes, enquanto Terapeuta Ocupacional, e sentia necessidade de trabalhar com uma equipa multidisciplinar. A implementação do projeto coincidiu com a pandemia, o que teve aspetos positivos, apesar das dificuldades que enfrentámos para conseguir finalizar as obras e iniciar as terapias com as crianças. Por segurança, os estabelecimentos de ensino não permitiam a entrada de terapeutas externos, por isso, sem o Centro VNC, não seria possível dar continuidade às intervenções, prejudicando muitas crianças e famílias.

Terapia da Fala é hoje uma área essencial para muitas famílias, a nível de acompanhamento? Está de facto a aumentar o número de crianças com maiores necessidades de apoio no desenvolvimento da fala?

Verificamos uma procura crescente de Terapia da Fala, Terapia Ocupacional e Psicologia Infantil. Uma das causas é, sem dúvida, a pandemia, que retirou oportunidades de brincadeiras com os





VNC
Centro Clínico

Psicologia

Psicologia Infantil

Neuropsicologia

Orientação Vocacional

Terapia Familiar

Terapia de Casal

Terapia da Fala

Terapia Ocupacional

Psicomotricidade

Musicoterapia

Fisioterapia

Fisioterapia Respiratória

Nutrição

Medicina Geral e Familiar

Terapia assistida por animais

☎ 931 174 503
☎ 218 258 820
✉ geral@centrovnc.pt

📍 Rua do Baixo Alentejo Nr.43, 2870-297 Montijo
🌐 centrovnc.pt
📘 Centro Clínico VNC
📷 centro_clinico_vnc

Um novo conceito de Fisioterapia sob a coordenação de António Gaspar

A Physiohub desenvolve a sua atividade na área da Fisioterapia, em torno de um conceito novo, onde várias clínicas funcionam sob a supervisão de um fisioterapeuta, neste caso de António Gaspar. Elisa Figueiredo é a coordenadora e responsável pelo recrutamento e seleção destes espaços. Com várias clínicas na região de Lisboa, estas clínicas são também conhecidas pela disponibilização do Physiofit, um novo circuito de exercícios, altamente tecnológico, que permite adequar, através da inteligência artificial, os exercícios ao indivíduo em causa.

Este é um conceito novo de clínicas de fisioterapia, unidas pela coordenação do fisioterapeuta António Gaspar. Que conceito diferenciador é este e como se propõem responder às necessidades da população?

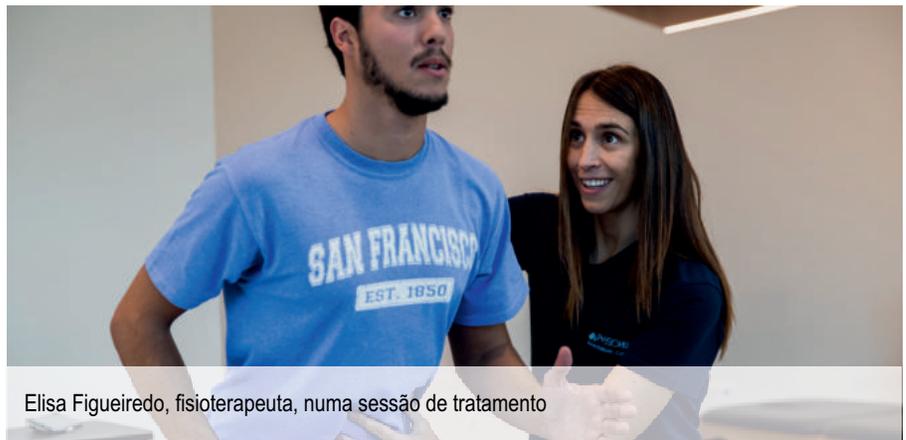
A Physiohub apresenta-se com uma proposta de qualidade, com elevados standards terapêuticos, desenvolvidos em unidades modernas, cómodas e bem localizadas, sob a coordenação de António Gaspar. O nosso objetivo é proporcionar uma experiência transversal a quem nos procura, de forma a tornar o processo, desde o início até ao final da recuperação, fácil e eficaz. Trabalhamos em equipa multidisciplinar, sempre com o foco no paciente, na sua individualidade, nos seus objetivos e metas a alcançar.

Quais os serviços que têm disponíveis para quem vos procura? Em que locais estão situados?

A Physiohub disponibiliza para quem nos procura os seguintes serviços: Consulta de Medicina Física e de Reabilitação - Terapia por Ondas de Choque; Viscosuplementação; Infiltração Ecoguiada; Mesoterapia; Bloqueio de Nervos Periféricos; Artrocentese; Ecografia musculoesquelética em Consulta; Consulta de Medicina Desportiva; Consulta de Podologia; Consulta de Nutrição; Fisioterapia - Fisioterapia musculoesquelética; Reabilitação do Pavimento Pélvico; Reabilitação Neurológica; Fisioterapia - Paralisia Facial; Reabilitação Respiratória; Reabilitação Cardíaca; Reabilitação Pulmonar; ATM (Fisioterapia na Articulação Temporomandibular); RPG (Reeducação Postural Global); Drenagem Linfática Manual e/ou Mecânica; Pilates Clínico; Ligaduras Funcionais; Kinesiotape. Alguns serviços não se encontram disponíveis em todas as unidades. A Physiohub encontra-se no Parque das Nações, no Marquês de Pombal, Estoril e Amadora. Faz também a gestão dos serviços de fisioterapia da CUF Cascais e CUF Tejo.

O que é o serviço de Physiofit e como funciona?

O Physiofit é o novo circuito de exercícios altamente tecnológico, que através da inteligência artificial, permite a prática de exercício de forma autónoma e personalizada (plano de exercícios,



Elisa Figueiredo, fisioterapeuta, numa sessão de tratamento

cargas de trabalho, ritmo e tempos de descanso). A Physiohub foi pioneira na aquisição desta tecnologia em Portugal. O Physiofit coopera na recuperação, bem-estar e melhoria da condição física, com apenas 30 minutos de duração. O Physiofit é versátil, adequado a todas as idades, eficiente, melhora a saúde cardiovascular, permite o aumento da força e do volume muscular e auxilia a perda de peso.

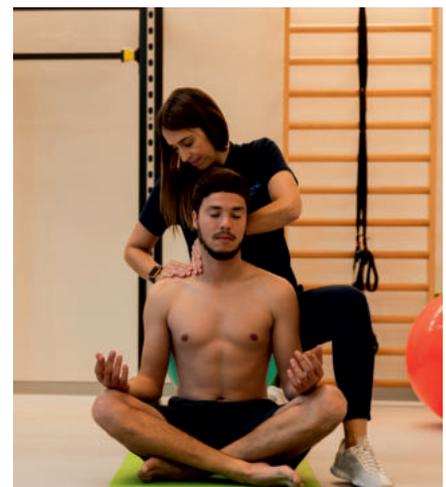
Os jovens já se preocupam mais com os problemas de saúde. A que se deve tal preocupação?

Os jovens estão naturalmente mais atentos e têm uma participação social muito ativa e construtiva, quando se fala em bem-estar e qualidade de vida. A Fisioterapia é conhecida cada vez mais pelos seus benefícios a nível da prevenção.

O que falta para que a Fisioterapia seja reconhecida como uma área-chave no que respeita à prevenção de algumas doenças?

Considero que não há "algo" que falte, porque na verdade existe evidência em relação aos benefícios que a Fisioterapia traz para todos nós, em qualquer idade, saudável ou com algum tipo de incapacidade/doença. Em relação à prevenção, diria que pode haver alguma falta de conhecimento da população em relação ao tema, mas também, e

face ao contexto económico que vivemos atualmente, um zelo maior, pela gestão financeira e determinação de prioridades individuais ou em contexto familiar. Porém, a questão da prevenção tem de ser vista como um investimento em saúde. Felizmente, na Physiohub, temos cada vez mais pessoas que nos procuram pela prevenção e também pelo acompanhamento personalizado após a recuperação, mantendo-se ativas e em processo de prevenção constante.



“A Fisioterapia é uma ferramenta útil para toda a população”

A Clínica de Fisioterapia de Lisboa foi fundada há quase 10 anos por Gabriela Fonseca. Atualmente, conta com mais um espaço, além do da capital, no Seixal, e com uma equipa de especialistas que ajuda a tratar, por exemplo, doenças do foro neurológico, como a Parkinson. Gabriela Fonseca assume que a Fisioterapia é, felizmente, cada vez mais procurada, ainda que o seja, por vezes, quando as dores já estão numa fase mais avançada.



Gabriela Fonseca (Fisioterapeuta e diretora técnica), Carolina Costa e Cátia Lobo (Fisioterapeutas), João Martinho (Osteopata), Sandra Cavaleiro (Administrativa) e David Cristóvão (Fisioterapeuta)

vantagem de conseguirmos um efeito protetor contra a progressão da doença, segundo sugerem os mais recentes estudos.

O acompanhamento e a prevenção de doenças é uma das melhores formas de assegurar o máximo de saúde e bem-estar ao seu corpo. Mas nem sempre as pessoas procuram ajuda logo que surgem as primeiras dores. No entanto, é isso que deve ser feito?

Existe uma tendência para “ver se passa”, o que normalmente não se verifica. O corpo apenas se adapta e um dia vamos ter as consequências dessa adaptação, que podem ser ainda mais severas. Por isso, sim, os problemas como dores ou outros devem ser tratados o quanto antes. Vamos gastar menos recursos e muito provavelmente ficar melhor a longo prazo, do que se deixarmos avançar!

Qual a mais-valia de conjugar a Fisioterapia com outro tipo de especialidades, como a Medicina Tradicional Chinesa, para assegurar um tratamento holístico e completo a quem vos procura?

A Medicina Tradicional Chinesa tem uma visão da saúde que consideramos uma mais-valia! Se tivermos a humildade de olhar para estas e outras abordagens alternativas como complementares, podemos facultar às pessoas um tratamento otimizado numa perspetiva integrada e mais holística.

Para celebrar o Dia Mundial da Fisioterapia, que mensagem considera ser importante deixar à população?

A Fisioterapia consegue ajudar! Quando bem explorada pelo profissional e cumprida com rigor por quem dela precisa, é uma ferramenta útil para toda a população, com benefícios na prevenção, tratamento e ensino nos mais variados campos de atuação. A Fisioterapia acrescenta valor à saúde de todos nós!

A Clínica de Fisioterapia de Lisboa tem quase uma década de funcionamento e, ao longo de todo este tempo, vai sendo possível avaliar a forma como a população percebe a Fisioterapia. Que mudanças considera que houve, nestes últimos 10 anos, no que respeita ao conhecimento que a população tem sobre a importância da Fisioterapia?

A Fisioterapia começa a ser percebida como uma forma de tratamento válida. Contudo, somos ainda confrontados com alguma iliteracia acerca dos seus benefícios, bem como acerca do papel do fisioterapeuta. Associam-se os fisioterapeutas a correntes elétricas, ultrassons, parafina e toalhas quentes, quando estes profissionais já diversificaram as suas áreas de interesse, procuraram especializar-se nessas áreas e obtêm resultados positivos recorrendo a abordagens inovadoras e não necessariamente com recurso às técnicas mencionadas acima. Assistimos a uma grande massificação de clínicas de Fisioterapia, com tratamentos mal remunerados (e tardiamente) pelas entidades convencionadas, que nem eram

adaptados às necessidades, nem eram executados por profissionais qualificados para a função. Tudo isto culminou numa descreditação da profissão. Neste momento temos de trabalhar muito mais e muito melhor para demonstrar a quem nos diz “já fiz Fisioterapia e não resultou” que temos conhecimento, técnica e experiência para avaliar e apresentar um tratamento de qualidade que reflita resultados.

A Clínica de Fisioterapia de Lisboa tem uma clínica em Lisboa, outra no Seixal e uma equipa com especialistas em áreas como a recuperação neurológica, adequada por exemplo a pessoas que sofrem de Parkinson. Quão importante é a Fisioterapia para ajudar a conter o avanço deste tipo de doenças?

Trabalhamos em Lisboa e no Seixal e vamos ainda a casa de quem precisa de nós! Uma das nossas missões é ajudar pessoas com doença de Parkinson e, por isso, a Fisioterapia neurológica é uma das nossas áreas de especialização. Trabalhamos para melhorar e manter as capacidades motoras, com a



Clínica de Fisioterapia de Lisboa



+351 933 028 449

geral@clinicafisioterapialisboa.pt

www.clinicafisioterapialisboa.pt

R. Agostinho Neto nº25, 1750-003 Lisboa,
Qta do Lambert - Lumiar

R. Joaquim Garcia Belo nº1, 2845-567
Amora - Seixal

Reabilitação Neurológica

Reabilitação & Bem-estar

Reabilitação Geriátrica

Reabilitação Pediátrica

Reabilitação Pélvica

Reabilitação Domiciliar

“A procura atempada da Fisioterapia previne doenças mais graves”

A Clínica Viver Melhor conta com nove anos de atividade, em Ermesinde, e com várias especialidades médicas para atender às necessidades de quem a procura. A enfermeira Sofia Duarte é a diretora deste espaço clínico e, relativamente à Fisioterapia, um dos serviços mais procurados, garante a qualidade do apoio prestado e salienta a importância da criação de mais parcerias entre o público e o privado, para garantir um atendimento mais rápido e eficaz.



Sofia Duarte
CEO e Enfermeira

Como tem sido este caminho, e que balanço já é possível fazer da evolução da clínica e dos seus objetivos?

O início de um projeto empresarial nunca é fácil. Foram nove anos de muita luta, perdas e ganhos, mas sobretudo de excelentes aprendizagens. Posso dizer que, hoje, temos uma clínica de grande dimensão, com mais de 40 profissionais de saúde e com uma dinâmica e atenção ao cliente exemplares. Prezamos por prestar um serviço multidisciplinar, dedicado e com excelente



acolhimento, tendo como objetivo uma melhoria contínua dos cuidados prestados e o aumento da equipa clínica e instalações. Disponibilizamos serviços de Medicina Geral, Medicina Dentária, Ortodontia, Implantologia, Estética Dentária, Ginecologia/Obstetrícia, Cardiologia, Medicina Interna, Oncologia, Neurologia, Psicologia, Fisioterapia, Pilates Clínico, Osteopatia, Terapia da Fala, Terapia Ocupacional, Acupuntura, Nutrição, Podologia, Enfermagem, Análises Clínicas, Acompanhamento Pré/pós parto, entre outros.

De entre as especialidades de que dispõem, a fisioterapia é uma das mais procuradas? A que se deve esta procura e quem a faz?

A Fisioterapia sempre foi dos nossos serviços mais procurados, não só porque o SNS não

consegue dar respostas breves, mas porque sempre conseguimos garantir consultas com disponibilidade imediata, em gabinetes individuais, com fisioterapeuta dedicada durante 60 minutos e uma mescla de serviços totalmente personalizados e eficazes.

Quais os problemas que ainda vão sendo mais frequentemente identificados e que necessitam de recuperação fisioterapêutica?

As cervicalgias e lombalgias são muito frequentes. Muito relacionado à atividade laboral e também a más posturas que, a longo prazo, podem desencadear patologias mais graves. Temos também muita afluência de utentes pós-cirúrgicos, tanto de patologias graves que se desenvolveram ou por lesões agudas. Durante e após as infeções Covid houve um aumento dos casos a necessitar de intervenção de Cinesioterapia Respiratória, que tiveram todos uma excelente recuperação. No decorrer do Inverno, esse ramo da Fisioterapia também abraça muitos bebés e idosos com infeções respiratórias.

Como lhe parece que a Fisioterapia viu a sua importância alterada, nos últimos anos, considerando o aumento da procura por pessoas mais jovens e cuja preocupação com a postura e dores associadas ao estilo de vida mais sedentário as leva a estarem mais atentas aos sinais que o seu corpo transmite?

Existe realmente uma maior procura dos nossos serviços de Fisioterapia, e um aumento de inscrições em Pilates Clínico de utentes de faixas etárias cada vez mais jovens. Num primeiro contacto essa preocupação é notória e os resultados automaticamente são sempre mais eficazes, tanto pela participação ativa dos utentes, como pelo compromisso que assumem na sua recuperação. A exigência da vida académica e o

aumento do número de horas em certas posturas, aliados à falta de exercício físico ideal tem levado a quadros dolorosos por tensão muscular, contraturas, tendinites, escolioses, cifoses, etc. A procura de Pilates Clínico, Massagens Terapêuticas e Tratamentos de Fisioterapia Personalizados, com periodicidade, permite a prevenção de patologias crónicas a médio/longo prazo e um aumento significativo da qualidade de vida.

Que análise faz à forma como a Fisioterapia é disponibilizada no SNS?

A Fisioterapia está, aparentemente, acessível a todos. Contudo, quem depende exclusivamente do SNS enfrenta tempos de espera de 30 a 90 dias, por escassez de recursos, e em muitas patologias isso vai acarretar perdas físicas permanentes. Haveria a necessidade de abrir mais parcerias público-privadas, para que fosse possível dar o acesso gratuito, em tempo útil, à população.



VMED - CLÍNICA VIVER MELHOR
Av. João de Deus 546, 4445-474 Ermesinde

☎ 224 061 214 / 929 129 042

✉ geral@clinicavivermelhor.com

🌐 www.clinicavivermelhor.com





José Bernardo Nunes
Presidente

Este ano a Câmara Municipal do Cadaval leva a cabo a 24.ª edição da Festa das Adiafas, de 14 a 22 de outubro, na qual se insere o XX Festival Nacional do Vinho Leve. O Presidente do município, José Bernardo Nunes, reconhece o impacto deste certame e, sobretudo, a importância do vinho leve para a região, um produto que se vende todo o ano e que caracteriza as paisagens da região de Lisboa e Tejo, com particular destaque para o Cadaval.

Cadaval festeja a XX edição do Festival Nacional do Vinho Leve

“De 14 a 22 de outubro venha visitar o Cadaval!”

Como caracteriza estes eventos e que importância têm eles para o concelho e os seus players económicos?

O município realiza anualmente a Festa das Adiafas, que significa o culminar das colheitas agrícolas, que recria a festa onde trabalhadores e proprietários se juntavam para celebrar o fim de mais um ano agrícola com a colheita de um determinado produto, como as uvas para o vinho, a pera rocha, as maçãs ou os cereais, na qual foi inserido o Festival Nacional do Vinho Leve.

Este evento tem uma enorme importância para o concelho pois, para além de recriar uma tradição muito enraizada na região, proporciona momentos de diversão e partilha para todos os intervenientes.

Sublinho ainda que a área da gastronomia está entregue às associações do concelho que, para além de apresentarem muitas das receitas típicas da região, encontram neste evento uma fonte de receita para as suas atividades anuais.

O que podemos encontrar no Festival Nacional do Vinho Leve, além da promoção evidente a este vinho?

De facto, a promoção do vinho leve é de extrema importância para nós, pois é um produto exclusivo da Região de Lisboa e Tejo que tem um peso significativo na economia do concelho do Cadaval.

Uma das formas de promoção é a exclusividade do vinho, ou dos seus derivados, como bebidas alcoólicas consumidas no evento, o que não acontece em mais nenhum evento do género. Para além disso, realiza-se anualmente na Festa das Adiafas o concurso nacional de vinhos leves, sendo um momento importante do certame para os produtores.

A aposta num cartaz de animação diversificado é habitualmente um fator de atração ao evento, que mais uma vez terá artistas de cariz nacional.

Mais de 80% dos vinhos leves certificados são produzidos na região do Cadaval. Assim, como se posiciona a Câmara Municipal no que respeita ao apoio a estes profissionais vitivinícolas, que tanta importância têm na economia do concelho?

O Festival Nacional do Vinho Leve, que este ano comemora 20 anos de existência, traduz bem a importância que o município do Cadaval dá a este setor. Na verdade, o produto “vinho leve” tem um mercado estável e uma dinâmica muito própria que lhe permite escoar a produção sem grande dificuldade, o que faz dele um caso de sucesso entre os muitos tipos de vinho existentes no mercado.

Como é apresentado como um produto leve, jovem e fresco, tem o seu grande consumo associado ao período do Verão, no entanto, já é consumido todo o ano.



Integrando este festival existe também a Festa das Adiafas, que conta, inclusivamente, com a eleição da Miss Adiafas, que representará depois o concelho no concurso Rainha das Vindimas do próximo ano. Quão importante é manter viva esta tradição, de que o Cadaval é assíduo cumpridor?

Este é um evento com muita tradição no concelho do Cadaval. Desde os anos 50 do século passado que no Cadaval se elege a “Rainha das Vindimas”, na época durante o famoso “Baile das Vindimas”, onde atuavam artistas de índole nacional e o traje obrigatório era o “traje de gala”.

Foi assim durante décadas, sempre ligado à Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários. Depois, na década de 90 houve alguns anos de interrupção e, com o início da Festa das Adiafas, voltou a ser realizado de forma integrada no evento, embora ainda se tenha tentado voltar a realizar o “Baile das Vindimas” de forma autónoma, mas não obteve a adesão esperada.

Este é, sem dúvida, um dos pontos altos do evento e temo-nos feito representar no concurso nacional, organizado pela Associação dos Municípios Portugueses do Vinho (AMPV), desde que existe esse concurso.

Enquanto concelho muito ligado à agricultura (fruticultura) e à vitivinicultura, que políticas económicas considera particularmente importantes – que já estão implementadas ou cuja implementação lhe parece crucial – para o desenvolvimento destas atividades, de uma forma competitiva e com impacto económico além-concelho e além-fronteiras nacionais?

Felizmente a fruticultura e a vitivinicultura são setores muito dinâmicos e estão a um nível de topo no que respeita a tecnologia, mas também de práticas ambientais sustentáveis. No entanto, existem fatores que não controlamos e que dificultam em determinados anos toda esta dinâmica, como o clima, que este ano foi desfavorável e levou a uma quebra de produção significativa, nomeadamente no setor da pera rocha.

Para além disso, a enorme pressão para a restrição de determinados produtos fitofármacos usados na agricultura, tem levado ao aumento de pragas nos pomares que danificam os frutos e baixam a produção, afetando todo o setor e a economia local e regional, e até do país, pois a balança de exportações também é afetada pelas baixas produções agrícolas da região que, pelo segundo ano consecutivo, se verificam.

Da parte do município, apostamos na promoção dos nossos produtos e do nosso território e estamos sempre disponíveis para colaborar com as organizações de produtores, dentro do nosso âmbito de competência, mas

também no contacto com as entidades da administração central que têm responsabilidade no apoio ao setor.

Enquanto presidente da Câmara Municipal do Cadaval, que mensagem deixaria para instigar aqueles que possam vir a visitar estes certames a virem até ao Cadaval conhecer as tradições seculares desta terra?

O concelho do Cadaval é já bem conhecido pelas suas belas paisagens rurais, com a Serra de Montejunto como pano de fundo, pelos seus pomares de pera rocha, pelos seus vinhos, pelas suas gentes hospitaleiras e pela boa gastronomia, em que os doces têm um lugar especial.

Julgo que estes são argumentos suficientes para despertar a vontade de visitar o Cadaval, mas de 14 a 22 de outubro estes argumentos redobram-se com uma semana de muita animação, onde todos são convidados a divertirem-se. Sejam todos bem-vindos ao Cadaval e à Festa das Adiafas!





“As PME enfrentam muitos desafios mas têm também muitas oportunidades para crescer”

Estela Justino
CEO

A Star Accounting dedica-se a prestar serviços como o aconselhamento de gestão, a fiscalidade, a consultoria nos negócios, o apoio com a gestão de recursos humanos e outros que ajudem os empresários a focarem-se no seu negócio. Estela Justino, a CEO da empresa, centra esta entrevista nas PME e na necessidade que existe de investirem na internacionalização para crescerem. Para isso, alerta para a existência do apoio Internacionalização via E-Commerce, que integra o pacote de medidas do Plano de Recuperação e Resiliência.

Recentemente, surgiu mais um apoio para as PME, relacionado com a possibilidade de se internacionalizarem, através da criação de uma loja online, ou da venda dos seus produtos num marketplace, alargando assim o mercado. Está a par deste novo apoio? Como funciona o mesmo e que vantagens traz, efetivamente, a estas empresas?

Sim, de facto este é um apoio direcionado para as PME e tem aplicação em todo o território nacional, incluindo as regiões autónomas da Madeira e dos Açores. As empresas que pretendem iniciar ou reforçar a sua presença internacional, através dos canais de comércio eletrónico, podem beneficiar do incentivo Internacionalização via E-commerce, uma medida do Plano de Recuperação e Resiliência, que apoia as empresas em duas tipologias – novas exportadoras e mais mercados - e que visa dinamizar as exportações online de produtos e serviços portugueses e que conta com uma dotação global de 12 milhões de euros. Através deste incentivo, as PME obtêm apoio para os seus projetos individuais de presença direta nos canais online, designadamente a criação de lojas próprias e/ou adesão a marketplace, bem como o desenvolvimento de campanhas de promoção online. A duração dos projetos é de 12 meses a partir da data do termo de aceitação e deverá iniciar a sua execução até seis meses após aprovação do projeto. O apoio a conceder é calculado a uma taxa de 50% sobre as despesas elegíveis apuradas, sendo que para a tipologia “novas exportadoras”, o intervalo para despesas elegíveis é entre 10 mil euros e 25 mil euros; e para a tipologia “novos mercados” as despesas elegíveis podem variar entre 25 mil euros e 85 mil euros.

Como podem estas empresas apostar mais fortemente no comércio eletrónico, agora que o desenvolvimento deste é uma realidade para qualquer setor de atividade?

As empresas que já têm um conhecimento do mundo digital mais alargado podem apostar mais fortemente no comércio eletrónico, começando por investir em plataformas de comunicação integradas, que permitam interagir com os clientes em diferentes canais, como chat online, telefone, e-mail e redes sociais; podem igualmente explorar novos mercados internacionais, utilizando marketplaces globais ou regionais, que facilitam o acesso a consumidores de diferentes países e culturas.

Como pode a Star Accounting ajudar os empresários das Pequenas e Médias Empresas a fazerem esta aposta no comércio digital?

Na Star Accounting contamos com uma equipa altamente disponível e qualificada a orientar sobre os melhores investimentos para o comércio digital, considerando o perfil, o orçamento e os objetivos dos nossos clientes. Auxiliamos na gestão financeira do comércio digital, analisando os rendimentos, os gastos, o fluxo de caixa e os indicadores de desempenho, sugerindo formas de reduzir gastos e otimizar recursos, como por exemplo,

utilizando plataformas integradas de comunicação, pagamento e entrega. Estamos disponíveis para prestar aconselhamento fiscal, ajudando na elaboração de um planeamento financeiro estratégico, definindo metas, ações e prazos para alcançar os resultados esperados.

Considerando as dificuldades do ano de 2023, no que concerne à economia, que avaliação faz à saúde financeira das PME nacionais? É um tecido empresarial asfixiado pelas regras económicas e fiscais ou a situação está a mudar, agora que a economia nacional atravessa um período de crescimento?

A saúde financeira das PME nacionais é um tema complexo e multifacetado, que depende de vários fatores internos e externos. O ano de 2023 foi marcado por desafios, como a agressão militar russa à Ucrânia, a crise energética na Europa, a instabilidade geopolítica e o aumento dos custos das matérias-primas e da energia. Estes fatores afetaram negativamente a atividade económica, a procura interna e externa, e a competitividade das empresas portuguesas. As principais dificuldades sentidas pelas empresas são a falta de liquidez, a redução das vendas, o aumento dos custos operacionais e o cumprimento das obrigações fiscais. Pode-se concluir que a saúde financeira das PME nacionais é heterogênea e dependente do setor de atividade, do perfil exportador, da capacidade de inovação e da gestão estratégica. É um tecido empresarial que enfrenta muitos desafios, mas também muitas oportunidades, num contexto de mudança acelerada e incerteza elevada. Para melhorar a sua saúde financeira, as PME nacionais devem apostar na digitalização, na internacionalização, na sustentabilidade e na qualificação dos recursos humanos.

Como se posiciona a Star Accounting quanto à sua própria evolução, enquanto empresa? Existe possibilidade de crescimento?

A Star Accounting é uma empresa que se dedica à contabilidade e consultoria fiscal, em todas as dimensões de empresas. O seu propósito é transformar o mundo dos negócios através do aconselhamento de gestão, criando valor para os seus clientes. Dispomos de profissionais qualificados e experientes nos diversos setores de atividade, que colaboram com cada cliente de forma personalizada e eficiente. Oferece aos seus clientes um leque de serviços, como contabilidade, gestão de recursos humanos, consultoria de gestão e formação profissional. Acredito que existe possibilidade de crescimento para a Star Accounting, tendo em conta o potencial do mercado da contabilidade e consultoria fiscal em Portugal, bem como as oportunidades de internacionalização. No entanto, também existem desafios e ameaças, como a concorrência, a legislação, a inovação e a adaptação às mudanças. Para crescer de forma sustentável, a Star Accounting deve continuar a investir na sua diferenciação, na sua reputação, na sua fidelização e na sua rentabilidade.



STAR ACCOUNTING PORTUGAL

www.staraccounting.pt geral@staraccounting.pt 21 605 28 62 | 93 93 7 91 91
*chamada para rede fixa/móvel nacional



VALOR

MAGAZINE

damos Valor às histórias

“A Saúde Mental deve ser acompanhada desde os primeiros anos de vida”

As crianças e os adolescentes são indivíduos mais frágeis, no contexto de Saúde Mental, pois são ainda particularmente permeáveis aos comportamentos dos outros e a circunstâncias inesperadas que possam surgir na sua vida ou na vida da família. A psicóloga clínica e de desenvolvimento Marisa Marques partilha os aspetos-chave que devemos saber reconhecer para poder ajudar uma criança ou adolescente que está a atravessar um problema de saúde mental.

Cerca de uma em cada cinco crianças sofre de um distúrbio emocional ou comportamental. Que causas podem ser apontadas para a incidência destes distúrbios entre crianças?

Por norma as crianças com risco de suicídio poderão apresentar-se deprimidas ou ansiosas, apáticas e sem energia para atividades que anteriormente seriam prazerosas, alteração súbita de comportamentos, conversas sobre assuntos relacionados com a morte. Assim, torna-se extremamente importante começar a estar alerta e dar a devida atenção e acompanhamento à saúde mental desde os primeiros anos de vida. A ideação suicida nem sempre termina em suicídio consumado, mas é um fator de risco para o mesmo e são diversos os fatores que normalmente interagem antes de a ideação se tornar comportamento suicida, tais como: morte de um ente querido; suicídio na escola ou entre pares; perda de um(a) namorado(a); mudança de um ambiente familiar ou de amigos; humilhação por familiares ou amigos, situações de bullying, insucesso na escola. Tais acontecimentos stressantes por si só não levam a que as crianças e adolescentes tenham este tipo de comportamentos, contudo quando existem problemas subjacentes, é mais provável que aconteça, como perturbação de humor ou ansiedade, perturbação de controlo ou comportamento, abuso de substâncias, esquizofrenia, traumatismo craniano, PSPT, entre outros. Um outro lado preocupante para os Psicólogos é que o comportamento suicida nas crianças acontece muitas vezes como sendo imitação de outros, como no caso de celebridades e as informações expostas pelos media e redes sociais. Há também a considerar a componente hereditária, em que o suicídio é mais provável em famílias com predisposição para as perturbações de humor, especialmente caso haja um histórico familiar de suicídio ou outros comportamentos violentos.

Quais os sinais a que os pais devem estar particularmente atentos, para perceber se o seu filho precisa de apoio?

Estes são todos sinais possíveis de ideação suicida em crianças e adolescentes: humor deprimido; diminuição do rendimento escolar; aumento do isolamento social; perda de interesse em atividades anteriormente prazerosas; mudança na aparência (negligência ou desleixo nos cuidados pessoais); aumento do interesse em temas relacionados com a morte; aumento da irritabilidade, impulsividade e agressividade; alterações no comportamento; uso de álcool ou drogas; mudança no padrão do sono e/ou apetite; uso de expressões verbais "autodestrutivas" como "Queria morrer".

Portugal tem capacidade para fazer frente a este crescimento das necessidades de acompanhamento psicológico das crianças?

A resposta da saúde mental no âmbito do SNS tem enfrentado um enorme desafio. A Saúde Mental, nomeadamente na infância e na adolescência, é, há várias décadas, o elemento mais descurado do Sistema Nacional de Saúde, desde os atrasos na implementação e desenvolvimento de medidas, à falta de respostas e, claro, à escassez de recursos humanos.

Quão importantes são as instituições e pessoas que rodeiam a criança – como a escola, por exemplo – para identificar e prevenir estes distúrbios emocionais e comportamentais?

Pais, médicos, professores e amigos podem estar numa posição que lhes permita identificar as crianças que podem tentar o suicídio, em particular aquelas que tiveram uma recente mudança de comportamento. Por isso, para a identificação das patologias na infância é extremamente importante um trabalho

multidisciplinar em que temos em atenção todos os contextos em que a criança está exposta e inserida.



Marisa Marques
Psicóloga Clínica e do Desenvolvimento



MARISA MARQUES

PSICÓLOGA CLÍNICA E DE DESENVOLVIMENTO

Hospitais Grupo Trofa Saúde
(Barcelos, Braga, Guimarães e Famalicão)
como Psicóloga Clínica Infantil.

PODEM ENCONTRAR-ME EM ALGUMAS
CLÍNICAS NA ZONA DE BRAGA E BARCELOS

- +351 961 900 179
- marisa.marquespsi@gmail.com
- Travessa Nova do Corujo, Nº 5
4750-347 Arcozelo - Barcelos
- gabinetedesaudeMarisaMarques
- psicologa.marisamarques

TrofaSaúde



Depressão infantil

Os sinais que deve conhecer e o que fazer para ajudar a criança

Pedro Dias é o diretor clínico da Pediaticamente, uma clínica médica especializada em cuidados pediátricos. Num tempo em que pais e educadores lutam para ter tempo de qualidade com as crianças, e onde a atenção é dividida entre o trabalho e tempo familiar, a saúde mental das crianças e jovens é, por vezes, descurada. Quais os fatores a ter em atenção? É isso que abordamos nesta entrevista.



Pedro Dias
Pedopsiquiatra e diretor clínico

Há estudos que apontam para que uma em cada cinco crianças sofrem de um distúrbio emocional ou comportamental. Quão atentos estamos, enquanto sociedade, às patologias comportamentais e emocionais das crianças?

Penso que a perceção da sociedade civil está a aumentar, provavelmente a ritmos diferentes entre cuidadores, educadores e dentro da própria população infantojuvenil. A partir da adolescência, os jovens tendem a tolerar e acomodar com facilidade os conceitos de sofrimento psíquico ou de instabilidade emocional como fatores muito relevantes na vivência do seu dia a dia, quer a nível de relações com pares, rendimento intelectual ou adaptação ao meio natural de vida. Antes disso, ou seja nas crianças mais

pequenas, o nível de consciência é menos evidente e beneficia de uma moderação e vigilância atentas por parte dos adultos, sejam pais, educadores ou qualquer um que esteja em interação direta com uma criança.

Que estratégias podem ser utilizadas para despertar uma maior atenção da comunidade médica e da sociedade para estes problemas?

A comunidade médica apresenta um bom nível de treino no reconhecimento de sinais inespecíficos do foro emocional ou comportamental, sobretudo ao nível dos cuidados de saúde primários ou médicos de família, a quem é pedida uma particular sensibilidade e capacidade de deteção precoce nas etapas de mudança no ciclo de vida das famílias, seja o nascimento de um filho, saída de casa, divórcio, lutos ou quaisquer processos de ajustamento. A nível das especialidades médicas mais dirigidas ao neurodesenvolvimento e ao funcionamento neuropsiquiátrico, como a Psiquiatria da Infância e Adolescência ou a Neuropediatria, os desafios prendem-se sobretudo com a entrega eficaz de um plano de intervenção dentro da janela temporal útil. Relativamente à sensibilização da sociedade civil, há coisas muito importantes a fazer, como por exemplo evitar utilizar terminologia médica ou técnica no discurso do espaço público, sejam termos como depressivo, esquizofrénico, borderline, ou psicopata. Diria que o essencial, apesar de invisível aos olhos, é olharmos para os olhos uns dos outros.

Que impacto pode ter no crescimento e desenvolvimento de uma criança uma depressão nunca diagnosticada/tratada?

Este é um ponto muito importante, o da janela de oportunidade para uma intervenção eficaz. Existe um tempo útil para diagnosticar e intervir sobre uma determinada condição clínica. Por exemplo, a aquisição e articulação dos sons da fala deve estar concluída até aos seis/sete anos. No campo psiquiátrico, o sistema de vinculação desenvolve-se sobretudo nos primeiros dois a três anos de vida, o que vai determinar de que forma e com quem estabelecemos relações significativas. Outro exemplo é a construção da nossa autoconfiança, que depende muito do aporte externo até uma determinada idade, que facilitará ou não a vivência de experiências emocionalmente gratificantes e, dessa forma, securizantes para o resto da vida. Assim sendo, chegamos à adolescência ou ao início da idade adulta com vulnerabilidades ou fatores de proteção muito diferentes. No que se refere aos meios diagnósticos, após a deteção dos primeiros sinais é muito importante recorrer a um profissional treinado e habilitado, que ajudará a caracterizar o episódio e evitar os estragos que possa causar.

Podemos atribuir o aumento destes problemas emocionais e/ou comportamentais a alguns fatores em particular, como o estilo de vida ou os hábitos e rotinas das crianças?

A grande maioria das condições clínicas tem uma origem multifatorial. Agora, não podendo modificar os nossos genes, podemos seguramente intervir sobre o ambiente. Aliás, existem mecanismos através dos quais o ambiente modifica a expressão genética até certo ponto. Mas o que fica a nosso cargo é deixarmos de sobreviver para passarmos a viver. Apesar de em tempo de guerra existir um inimigo externo sobre quem podemos projetar a nossa agressividade e dirigi-la menos sobre nós próprios, não convém crescer em aflição ou em sobressalto. E é precisamente o que mais temos hoje em dia: pais e educadores em sobressalto.

Que sinais de alerta são esses, aos quais efetivamente é necessário prestar atenção?

Um sinal muito importante é a alteração do

funcionamento pré-mórbido da criança, ou seja, quando altera o seu ritmo de aprendizagem, o seu padrão de comunicação ou o regime comportamental. É relativamente fácil de ver, desde que tenhamos tempo de olhar para a criança e não caiamos na tentação de analisar tudo à luz da nossa experiência pessoal.

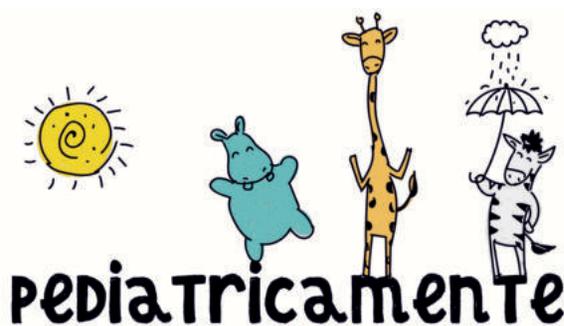
Como pode a Pediaticamente ajudar as crianças que passam por problemas de saúde mental, particularmente a depressão?

A Pediaticamente procura estar acessível a todos os pedidos de avaliação e disponibilizar profissionais treinados e habilitados que distingam os quadros mais benignos ou transitórios daqueles que precisam de tratamento médico, como por exemplo as psicoses. Procuramos individualizar a abordagem centrada no utente, salvaguardar a autonomia técnica de cada profissional e evitar que o espaço aberto pela insegurança ou sofrimento psíquico seja mal preenchido ou ignorado.

Que análise faz à forma como a sociedade lida atualmente com as questões de saúde mental, particularmente quando se discute a depressão?

A perceção que tenho da prática clínica é a de que já não estamos tanto na fase do tabu ou do preconceito, mas sim na fase do sinto que tenho que fazer alguma coisa mas não sei bem o quê. A formação e aumento de competência em comunicação com crianças e jovens é essencial. No campo psicossocial, enquanto continuarmos a viver em sobressalto, preocupados em decidir se a comida ou a casa já passaram a ser um bem de luxo, vamos continuar sem tempo e sem segurança interior que nos permita securizar os próprios filhos ou educandos e vamos continuar a precisar de mais cuidados de saúde mental. A pirâmide das necessidades tem o vértice sempre do lado de cima.

Desde que foste sonhado...



até que saibas voar!

Ecografia Obstétrica - Consultas Urgente de Pediatria - Análises Clínicas -

FARO – MONTENEGRO

289 825 342



968 719 373

atendimento@pediatricamente.pt

www.pediatricamente.pt

“A Saúde Mental é uma necessidade imperativa da sociedade”

A TRANSFORMAR tem muito da fundadora e CEO, Filipa Jardim da Silva, no seu ADN. Este projeto nasce do sonho de promover a literacia emocional e impactar de forma efetiva na saúde mental da população, bem como da necessidade que Filipa Jardim da Silva tinha de se sentir respeitada e equilibrada no dia a dia profissional, com sustentabilidade emocional e financeira. O resultado foi a TRANSFORMAR, um espaço onde se cultiva saúde mental, dentro (na equipa) e fora (para a comunidade), de forma ética, eficaz e integrada.

A tualmente, são mais de 40 os profissionais de saúde envolvidos na TRANSFORMAR. Quais as especialidades presentes e que mais-valias existem nesta prática integrada da saúde?

Mais do que o número de profissionais de saúde da equipa, importa-nos o número de pessoas às quais conseguimos chegar e o impacto transformador da nossa ação. A nível de prevenção primária e secundária, para além das ações presenciais e online que dinamizamos, produzimos conteúdos nas redes sociais que pretendem fomentar literacia emocional e níveis superiores de autocuidado e higiene psicológica. São já mais de

sete mil os seguidores no Instagram da Academia Transformar e 35 mil os seguidores da minha conta profissional. Estamos neste momento a chegar a cerca de mil pessoas por mês, em acompanhamentos individuais, presencialmente e online. E com as nossas presenças em conferências e parcerias com empresas, conseguimos chegar a centenas de pessoas. Trabalhamos sobretudo com adultos, em todas as esferas da sua vida: pessoal, familiar, parental, conjugal e profissional, assegurando psicoterapia individual, terapia de casal e familiar e coaching psicológico, com abordagens como o EMDR, o IFS ou a Terapia Somática. Com as empresas, fomentamos lideranças emocionalmente inteligentes, padrões de comunicação eficaz, equipas mais coesas e saudáveis psicologicamente, com todos os benefícios que daí advêm a nível de produtividade e atratividade. Criámos também resposta para crianças, sobretudo a partir dos seis anos, e adolescentes. Asseguramos também consultas de especialidade em Medicina Funcional e Integrativa, Psiquiatria, Nutrição, Terapia da Fala e Medicina Tradicional Chinesa, a par de grupos de Mindfulness e aulas de Meditação e de Yoga.

Os jovens nascidos entre 1997 e 2012 alegam, num estudo da consultora Oliver Wyman, que sofreram de perturbações de saúde mental (65%), sendo que 42% dos inquiridos consideraram os últimos dois anos particularmente difíceis, tendo sofrido de ansiedade, e 39% de depressão. A seu ver, que razões existem para esta geração se deparar com estas dificuldades?

Esta geração, que tem sido apelidada de geração deprimida, cresce em modo de aldeia

global, com todas as vantagens e desvantagens que isso acarreta. Maior acessibilidade de informação traz também maior pressão, os ecrãs aproximam, mas também afastam, gerando mais ansiedade social e fenómenos como o fomo e cyberbullying.

Como lidam os jovens (Millenials, Geração Z) com a saúde mental? São mais preocupados com o seu bem-estar psicológico e têm em conta a importância do equilíbrio mental para uma boa saúde?

Temos um paradigma educacional que promove competição e não cooperação e que ignora a importância da educação emocional. A nossa cultura organizacional tem características que acentuam o risco de burnout. Por isso, quando sabemos que 1 em cada 5 portugueses sofre ou já sofreu de uma perturbação mental (Católica Lisbon Business & Economics, 2022), é natural que, sobretudo os jovens, estejam mais despertos para os temas de sustentabilidade emocional e saúde psicológica.

Quão importante é que se fale de saúde mental, de medicina integrativa e que a sociedade possa aceitar que a saúde mental é algo para ser falado, trabalhado e tido em conta seja no dia a dia de cada um, seja pelas empresas e organizações?

Há 30 anos considerou-se a reciclagem um tema de ambientalistas e hoje é uma prática recorrente. Falta-nos agora atualizar mentalidades e perceber que a saúde mental não é um tema de psicólogos nem de “maluquinhos”. É uma necessidade imperativa da nossa sociedade, para assegurarmos a sustentabilidade individual e comunitária.



Filipa Jardim da Silva
Fundadora, CEO e Diretora Clínica da Academia Transformar

Contactos

✉ info@transformar.pt

☎ 966 715 999

🌐 www.transformar.pt

📍 Online e Presencial | Sede: Lisboa. Pólos: Casal de Cambra, Mafra e Porto



A NEW FRAME OF MIND
Transformar

Uma clínica dentária que cuida do corpo e da mente

A Monclinic Dr.^a Daniela Esteves é uma clínica dentária que, por acreditar no tratamento holístico, disponibiliza muitos mais serviços noutras áreas da saúde, que permitem um tratamento mais integrado de quem a visita. Daniela Esteves, médica dentista e responsável pela Monclinic há seis anos, explica a importância de visitar regularmente um dentista e destaca a forma como a clínica desenvolve o seu trabalho, assente na tecnologia, humanização e inovação.

Como caracteriza a Monclinic, tendo em conta os cuidados que presta e a forma como o faz?

Na Monclinic temos como foco oferecer um acompanhamento personalizado, utilizando a melhor tecnologia, os melhores materiais e as melhores práticas em saúde. Procuramos o mais elevado padrão ético e profissional valorizando o trabalho de equipa, a intervenção e a colaboração diferenciada e multidisciplinar para alcançar os melhores resultados. Prestamos cuidados de excelência, com rigor científico, atentos à permanente e constante evolução e atualização de conhecimentos. Honrando o histórico de confiança, os nossos pilares assentam no tratamento holístico, na humanização, inovação, diferenciação e tecnologia.

Que relevância têm as distinções Top Scoring que receberam?

Sermos distinguidos pela Scoring, 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 incedível e diária.

Quais os serviços que prestam?

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). Na Medicina Dentária damos destaque à dentisteria/estética, implantologia/cirurgia, ortodontia, endodontia, odontopediatria e prostodontia.

Quão importante é visitar regularmente o médico dentista? O que pode ser evitado, com estas visitas frequentes?

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. 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 um análise dos dentes, língua, lábios, 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!

Porque optou pela dentisteria? Qual o papel da mesma, na Medicina Dentária?

A minha área de eleição é a dentisteria uma vez que trata as lesões dos dentes, sejam elas causadas por cárie, traumatismo, ou outra razão, utilizando materiais, como a resina



Daniela Esteves
Médica dentista, fundadora e gerente

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!

Qual é a sua opinião em relação à Implantologia?

Os implantes dentários são uma excelente opção para reabilitação oral na ausência da peça dentária. É importante salientar que, na medicina dentária, todas as áreas são de extrema importância, insubstituíveis e indissociáveis.



@monclinicdrdanielaesteves | geral@monclinic.pt | (00351) 927255900 | (00351) 967664956
 Av. Da Boavista, Rua da Bela Vista, Bl.1, R/c/C, N.149, Mazedo e Côrtes
 *chamada para rede fixa/móvel nacional



Uma mulher movida pelo amor ao próximo

Paula Casanova é sócia-gerente de uma empresa de apoio domiciliário, desde há seis anos. No entanto, a sua vida profissional começou enquanto Secretária de Direção, depois da conclusão do curso de Tradução e, mesmo após ter saído do mercado de trabalho para abraçar a profissão de “mãe a tempo inteiro”, nunca parou de aprender. A sua paixão é a família e acredita que o Amor é o ingrediente principal para uma sociedade resiliente.

Paula Casanova
Sócia-gerente de empresa de apoio domiciliário

Sendo hoje diretora técnica de uma empresa de apoio domiciliário, como define o seu trajeto profissional até ao momento?

O meu trajeto profissional não foi linear. Terminado o Curso de Tradução, fui Secretária de Direção durante 10 anos e, após o nascimento do segundo filho, resolvi retirar-me do mercado de trabalho. Foi um dos períodos mais felizes e enriquecedores da minha vida. As crianças têm muito para ensinar aos adultos e esta aprendizagem maravilhosa durou, aproximadamente, 15 anos. Nunca estive parada intelectualmente. Entre outros projetos e atividades profissionais, terminei a minha licenciatura em Línguas e Literaturas Modernas. Mais tarde, e por motivos de doença de familiar muito próximo e para entender tudo o que envolve a demência, decidi tirar uma pós-graduação em Geriatria e Cuidados Gerontológicos. Todo este percurso e ações tiveram por base, por um lado, as circunstâncias do momento, mas por outro, um grande amor e respeito pela família. Fui, por assim dizer, cuidadora informal durante dois anos até que, por desígnios da vida, em 2017 cheguei ao mundo do apoio domiciliário a pessoas de idade e convalescentes, tendo-me tornado sócia-gerente e diretora técnica de um apoio domiciliário até à presente data.

Virar o rumo de carreira numa fase mais tardia, e como mulher, implica riscos inigualáveis. Alguma vez sentiu que ser mulher a prejudicou nesse trajeto?

A viragem de rumo foi natural. Costumo dizer que foi o encontrar o meu propósito de vida – ajudar e apoiar quem mais precisa de mim. Ser mulher foi um fator determinante e coadjuvante, pois esta área envolve sentimentos e, na minha perspetiva, a Mulher é cuidado, amor e entrega ao próximo. Numa sociedade como a que vivemos atualmente, gerir emoções, entregar um trabalho digno e amar o próximo sem reservas são, sem dúvida alguma, a base para um futuro melhor.

Enquanto diretora técnica, como descreve a sua forma de liderar? Como tem sido a adaptação a uma área tão exigente como a da Geriatria, principalmente depois da pandemia?

A área da Geriatria é um desafio permanente, não somente pelas situações com que nos deparamos, mas sobretudo porque nos damos conta de que a realidade com que trabalhamos é o quadro do futuro de cada um de nós. A pandemia foi um teste à resiliência e capacidade de todos nós, mas no que toca aos profissionais de saúde e todos os que lidam de perto com a fragilidade do ser humano, o teste foi ainda mais duro. Os cuidados aos mais idosos foram redobrados e, graças a Deus, de entre o nosso leque de utentes as baixas foram reduzidas.

De que forma foi encontrando motivação para chegar ao patamar em que se encontra hoje?

A motivação encontrei-a, por um lado, no apoio dos que me são mais chegados - tenho uma claqué familiar imbatível! E por outro lado naquilo que chamo Superação. Orgulho-me de fazer dia a dia o exercício para ser uma pessoa melhor, para corrigir o que não foi bem feito, para alinhar direções.

A Paula mencionou que era muito incentivada, pelos seus próximos, a fazer algo no plano profissional. Quão importante foi esse apoio ao longo dos anos?

A família é o pilar de qualquer sociedade e um Homem sem passado é um Homem sem futuro. Acredito de forma convicta que se tivermos uma base familiar sólida e estruturada, dispomos das “ferramentas” necessárias para construir o nosso caminho. A empatia, o respeito pelo próximo, a amizade e o carinho, a resiliência perante as dificuldades e o saber perdoar pelo mal constante que nos infligem são o meu lema de vida. Trazer Amor para as nossas vidas, para as nossas relações do dia a dia e sobretudo para a esfera profissional é a chave para uma sociedade melhor, mais justa e mais capaz de enfrentar os reptos que se avizinham.

“A igualdade salarial só se consegue com compromisso das empresas”

Constança Santa Marta trabalha na Mercer há quase 20 anos. A evolução profissional fez parte do seu percurso desde que entrou para a empresa, ainda estagiária. Reconhece que o seu crescimento profissional está diretamente ligado à empresa da qual já é Partner e fala, sem rodeios, da necessidade de equiparar salários entre mulheres e homens que desenvolvam a mesma atividade, apesar de nunca ter sentido pessoalmente qualquer discriminação associada ao género.

A sua história profissional está ligada à Mercer há quase duas décadas e a evolução profissional foi sendo sempre constante. Quão importante é que esta evolução profissional possa acontecer na mesma empresa?

Quem diria à recém-licenciada a iniciar o seu estágio na Mercer há 20 anos que estaria envolvida no kick off de um hub em Portugal e teria a oportunidade de liderar uma equipa com 500 colegas? A verdade é que a minha carreira tem sido um processo constante de aprendizagem e de crescimento pessoal e profissional. Estando numa multinacional com três grandes linhas de negócio e uma forte estratégia de expansão nos diversos hubs, fui passando por várias funções, projetos e desafios, tendo tido muitas oportunidades de evoluir profissionalmente. Acredito que este tipo de evolução é benéfico tanto para os colaboradores, como para a empresa, pois permite uma maior compreensão do negócio e da cultura da organização, o desenvolvimento de relações profissionais sólidas e a exploração contínua de novos desafios e oportunidades de crescimento.

Ao longo da sua vida profissional, ultrapassou obstáculos que considera que existiam, particularmente, devido ao facto de ser mulher?

Felizmente durante estes anos nunca senti que o facto de ser mulher me impediu de alcançar algo. Tive a sorte de começar cedo numa empresa que tem como valor base a diversidade e desde sempre me senti num ambiente inclusivo e diverso, que valoriza as contribuições de todos



Constança Santa Marta
Partner da Mercer

independentemente do género. O tema da igualdade de género tem sido uma área de focus na Mercer durante as últimas décadas e o resultado é visível, tanto na nossa cultura, como na própria estrutura organizacional, inclusive a nossa CEO Global é uma mulher!

Que análise faz ao mercado de trabalho atualmente e à forma como as mulheres já conseguem evoluir profissionalmente?

Embora tenhamos visto avanços significativos nas últimas décadas, as mulheres ainda enfrentam barreiras como a discriminação de género, a falta de representação em cargos de liderança e a desigualdade salarial, existentes muitas vezes de forma inconsciente nas organizações. No entanto, muitas empresas estão a fazer esforços para mudar esta

realidade, implementando políticas e programas que promovem a igualdade no local de trabalho.

Considerando a evolução profissional que as mulheres já alcançaram, o salário ainda é um dos fatores que não é atribuído, em alguns casos, de forma equitativa, relativamente aos colegas homens. O que falta fazer para mudar esta realidade e que papel têm os decisores das empresas nesta mudança?

Infelizmente essa realidade ainda existe em muitas empresas e para a mudar é necessário um compromisso real das mesmas na promoção da igualdade salarial, bem como investir em práticas de RH concretas e eficazes que abordem e corrijam as diferenças existentes. Isto não será possível sem o total foco e dedicação dos decisores das empresas, que devem promover e falar sobre o tema, assumindo o compromisso e implementando políticas salariais justas alinhadas às competências e responsabilidades inerentes às funções.

Como definiria o posicionamento da Mercer no mercado nacional? Que mais-valias pode ela aportar aos seus clientes?

Tendo por base uma cultura interna dinâmica apoiada na diversidade e inclusão, contribuímos para a redefinição do mundo do trabalho, para a melhoria dos resultados em pensões e investimentos e para a promoção da saúde e bem-estar das pessoas. Com mais de 30 anos em Portugal, a Mercer oferece serviços de consultoria e soluções para tornar o futuro dos clientes, pessoas e comunidades mais saudáveis e sustentáveis.



Margarida Martins
Arquiteta e sócia-fundadora

Espaços que celebram a vida

O projeto Wonderstudio já conta com quase 10 anos de existência. Todavia, ter uma empresa própria nunca esteve nos planos da arquiteta Margarida Martins. A verdade é que o conceito criado entre a própria e a sua equipa, constituída por arquitetos e designers de interiores, dá aos clientes casas à sua imagem, onde tudo o que importa são as vivências e experiências do cliente e não o nome de quem assina o projeto. A recompensa? O orgulho dos clientes nos seus imóveis.

Descrevem-se como uma liga de Arquitetos e Designers de Interiores que se uniram para criar espaços únicos, sempre com atenção ao bem-estar e qualidade de vida da pessoa. Que conceito é este de liga de Arquitetos e Designers?

O conceito de liga de Arquitetos e Designers de Interiores que adotamos no Wonderstudio é fundamental para o nosso trabalho. Não se trata apenas dos "meus projetos", mas sim dos "nossos projetos". Para nós, o que importa acima de tudo é o resultado, que é alcançado através da leitura que fazemos do cliente, do espaço, da localização e de toda a envolvente. Acreditamos que cada projeto deve ser excelente e refletir de forma holística as necessidades e desejos dos nossos clientes. Cada projeto que empreendemos é único e exclusivo, pois levamos em consideração a dinâmica familiar, a localização e as referências de vida dos nossos clientes. Muitos deles têm experiências internacionais, viveram fora do país, e isso influencia profundamente as suas preferências e estilos de vida.

Como se desenvolve o processo, com os clientes, tendo em conta que é preciso conhecer muito bem as pessoas para lhes desenhar o espaço perfeito?

O nosso processo de trabalho inicia sempre com uma reunião de qualificação, comigo. É onde percebemos se vamos conseguir ajudar o cliente e os seus objetivos. Depois, avançamos para uma reunião onde explico todo o serviço, processo, prazos e cotação para o projeto. Após a adjudicação, iniciamos a parte criativa do projeto, e é aqui que tudo acontece! Vamos sempre ao terreno ou ao espaço existente e fazemos uma reunião de briefing para estarmos o mais alinhados possível. Seguem-se algumas reuniões onde mostramos as nossas ideias, propostas, conceito e por último desenvolvemos todos os desenhos

técnicos e elementos de orçamentação para a materialização do projeto. No wonderstudio executamos os nossos projetos com a nossa equipa de obras e isto dá muita segurança ao cliente.

Segundo a Anteprojectos, a Wonderstudio está no topo das empresas de Arquitetura e Design de Interiores do país. Parece-lhe que este conceito de que temos vindo a falar até ao momento é exatamente o que vos faz estar no topo escolhas do mercado?

Não tenho dúvidas que, de facto, tecnicamente e criativamente, nós somos os melhores. Esta distinção surgiu há imenso tempo, mas ainda continuamos a ocupar o lugar e isso, a meu ver, é o resultado da nossa abordagem. Estamos em constante mudança, a melhorar os processos, fornecedores, técnicas e a adotar novas tecnologias, não só para apresentação de projeto, mas também na execução. Por sermos uma equipa pequena, temos a capacidade de arriscar e tentar novas abordagens.

Quais os maiores desafios, enquanto mulher e líder, que já encontrou no mercado laboral?

Mais fácil, certamente não foi. E seguramente que todas as mulheres que lerem esta entrevista se vão identificar. Já senti ao longo da minha vida alguns desafios, no início da minha vida profissional, por ser jovem e por ser uma arquiteta um pouco disruptiva. Nunca gostei de representar os meus projetos e abordar o cliente de forma aborrecida e fria, o que por norma acontece nesta indústria. No entanto, a maior dificuldade foi sobretudo na época em que fui mãe. Foi muito difícil conciliar o trabalho com a maternidade, isto porque quando somos líderes e responsáveis por equipas não nos podemos – nem queremos – ausentar.

Este foi sempre um propósito pessoal – criar a sua própria empresa de Arquitetura e Design de Interiores?

Nunca tive esse objetivo de vida, até começar a trabalhar e descobrir que adoro, que nasci para isto! O atelier nasceu de uma forma orgânica, juntei-me com uma amiga para fazer o primeiro projeto e a partir daí nunca mais parámos. Neste momento já somos duas empresas, uma equipa de 10 pessoas, divididas em três departamentos – arquitetura, design de interiores e direção. Este ano crescemos muito, e é importante destacar o apoio dos meus sócios, o André e a Joana, que foram fundamentais para este crescimento. Penso que o facto de focarmos o projeto no cliente, na envolvente, referências e objetivos faz com que os projetos tenham excecionais resultados. Todo o nosso trabalho foca-se na criação de espaços onde os clientes vivem, trabalham e celebram a sua vida.

wonderstudio

🌐 www.wonderstudio.pt ✉ info@wonderstudio.pt ☎ 215 848 356

*chamada para rede fixa/móvel nacional



Cadaval

14 a 22 outubro

XXIV



2023
FESTA DAS ADIAFAS

XX Festival Nacional do Vinho Leve

Programa

DIA 14 - SÁBADO

- 12h00 **Abertura do Certame – Exposições, Restaurantes e Tasquinhas**
- 16h30 **Inauguração Oficial do Certame**
– Fanfara da A. H. Bombeiros Voluntários do Cadaval
- 18h00 **Entrega dos Prémios de Mérito Escolar**
- 19h00 Abertura de Restaurantes e Tasquinhas
- 22h30 Atuação da Banda **KATEDRAL MUSIC**
- 01h00 **DEIXA ROLAR – DJ Mister Milhas e MC Wilsinho**

DIA 15 – DOMINGO

- 10h00 **II Passeio Motard “Lobos de Montejunto”**
– Festival Nacional do Vinho Leve
- 12h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 15h00 Atuação da Banda Rock **“THE VAULT”**
- 21h00 Cerimónia de Entrega dos Prémios do
12.º Concurso de Vinhos Leves da Região de Lisboa
- 21h30 **“Isto ou vai ou Rocha!”**
Espectáculo Musical e Revisteiro pelo Grupo Gente Gira
- 23h00 Atuação do Artista **Daniel Machado e os Heliocêntricos**

DIA 16 – SEGUNDA

- 19h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 22h30 Atuação da Artista **JOÃO PEDRO PAIS**

DIA 17 – TERÇA

- 15h00 **Tarde Sénior** – IPSS do Concelho do Cadaval
- 18h00 **Rede de Freguesias Vinhateiras, Olivícolas e Corticeiras**
| Região de Lisboa
Reunião de Trabalho no Auditório do Certame
- 19h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 22h30 Atuação da Banda **LUCKY DUCKIES**

DIA 18 – QUARTA

- 18h00 Workshop: **“Conversas Florestais”** 13.ª Edição – Apas Floresta
- 19h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 22h00 Atuação da **ORQUESTRA LIGEIRA DO EXÉRCITO**

DIA 19 – QUINTA

- 18h00 Workshop - **NEOVALE**
- 19h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 22h30 Atuação do Grupo **“GANDA BANDA”**

DIA 20 – SEXTA

- 19h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
NOITE DA JUVENTUDE
- 21h30 **Largada de Vitelos** | Picadeiro
- 23h00 Atuação do Grupo Rock **“RÉDEA CURTA”**
- 01h00 Atuação dos **“P*TA DA LOUCURA”**

DIA 21 – SÁBADO

- 12h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 15h00 Abertura do **17.º Fim de Semana Equestre**
- 17h00 Arruada pelo grupo de Animação **“BRASS DASS”**
- 22h00 **GALA EQUESTRE “TRADIÇÕES LUSITANAS”** | Picadeiro
- 23h00 **Espectáculo Pirotécnico** – Fogo de Artificio
- 23h30 Atuação da Banda **“SONJOVEM”**

DIA 22 – DOMINGO

- 09h30 **CADAVAL DE BICLA** | Passeio de Bicicleta pelo Concelho do Cadaval
- 10h00 **PASSEIO EQUESTRE** pelas ruas da Vila do Cadaval
- 12h00 Abertura do certame, restaurantes e tasquinhas
- 15h00 **ATIVIDADES EQUESTRES** | Picadeiro
- 21h30 Eleição da **RAINHA DAS ADIAFAS 2023**
Apresentação de **DUARTE SIOPA E JOANA ALVARENGA**
- 24h00 Encerramento do Certame

 Pavilhão João Francisco Ribeiro Corrêa

Entradas Livres



EDUdigital
the learning experience

UMA NOVA EXPERIÊNCIA DIGITAL DE APRENDIZAGEM

Explore plataformas de eLearning intuitivas, com gamificação e recursos de aprendizagem interativos.

Liberte o potencial do seu Capital Humano com formação eLearning à sua medida.

Vamos aprender juntos?

www.edudigital.pt

12 anos de experiência.

geral@edudigital.pt

Portugal - Oeiras

Moçambique - Maputo

Angola - Luanda

Cabo Verde - Praia