

VALOR

MAGAZINE
nº046 - Gratuito

Mensal - Agosto de 2017



Claudete Teixeira
Mulher de causas,
Advogada por paixão

**BIOMASSA
E SUSTENTABILIDADE**

Um recurso
em expansão

**"VISTO GOLD
SOLIDÁRIO"**

O que muda nesta
forma de investimento

**MULHERES
DE VALOR**

Líderes femininas
com negócios de sucesso

**CUIDADO
E INOVAÇÃO**

Tecnologia que
cuida dos idosos

MAXFINANCE SAFE
Intermediário de Crédito

Realize os seus sonhos hoje!

Encontre as melhores
soluções de **Crédito**.

↓ Fale conosco!



SCAN ME

Intermediário de Crédito Vinculado com o N.º de Registo no Banco de Portugal: 3911
<https://www.bportugal.pt/intermediarioeditorial/barcovez-mediacao-imobiliaria-lda>.



Entre em contato
258 023 490



R Henrique Oliveira
Codeço, 16
Arcos de Valdevez



safe@maxfinance.pt

www.maxfinancesafe.pt



O mês de agosto é, por excelência, o mês das férias.

De norte a sul do país, muitas vezes também no estrangeiro, as famílias portuguesas descansam, para poderem recomeçar em setembro a jornada de trabalho.

A Valor Magazine acompanha os seus leitores também em férias!

A edição de agosto está novamente recheada de temas da atualidade, com especial destaque para as mulheres e o seu valor enquanto profissionais.

Ainda é necessário falar sobre equidade e paridade entre géneros. Nas mais diversas áreas de trabalho, ainda não se encontra um equilíbrio pleno entre mulheres e homens, nem no que concerne aos salários auferidos, nem às funções desempenhadas e cargos atribuídos.

Ainda é fácil encontrar histórias de mulheres que já se sentiram, de alguma forma, prejudicadas na sua atividade laboral devido ao seu género. Há, felizmente, muitas que continuam a lutar e a construir o seu caminho, com mais ou menos dificuldade, provando que a mulher pode equiparar-se ao homem no quesito liderança e na capacidade de fazer florescer os negócios. Depois, não podemos esquecer um tema central – a evolução da biomassa e a sua crescente importância para o setor das energias renováveis. Num país com tanta área florestal, a não aposta nesta área seria um desperdício de recursos – por um lado – e uma má gestão do território florestal – por outro. Portugal está a crescer neste setor e a Valor Magazine foi ouvir especialistas nesta área e empresas que conhecem o negócio de perto, para perceber como está a ser trilhado o caminho para o sucesso do setor.

Na área do Direito, tema ao qual a Valor Magazine dedica sempre algumas das suas páginas, o destaque vai agora para a Autorização de Residência para Investimento Social ou, como é mais conhecida, o Visto Gold Solidário.

Como já o acostumámos, esta edição será pautada também por outros temas, como o assinalar do Dia Mundial da Fisioterapia, a Inovação em cuidados de saúde e bem-estar para a população idosa, seguros para animais de estimação e ainda o 75º aniversário da AGROS.

Leve consigo a sua Valor Magazine de agosto e desfrute de uma leitura tranquila enquanto aproveita as suas férias!

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 Gerat: 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, N9, 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, Miguel Machado e Inês Ribeiro | Fotógrafo de capa: Alex Gaspar | NIF: 515 541 664 | Registo ERC nº 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->

agosto
'24

DESTAQUES

11



Malliá Clinic

Saúde e Energia:
a união perfeita para um tratamento eficaz

38



MySenior

Ajudamos a cuidar

40



DENIOS Portugal

"A tecnologia é essencial
para a prevenção de incêndios"

5

Mulheres de Valor

- 5 - Claudete Teixeira - Claudete Teixeira Advogados - "O nome de um advogado é o seu maior património"
- 9 - Ana Oliveira - The Psychological Effect - "Ir ao psicólogo já não é motivo de vergonha"
- 10 - Sofia Pereira - Pereira & Cruz - A liderança feminina que marca a viragem na Pereira & Cruz
- 11 - Sara Cardoso Ferreira - Malliá Clinic - Saúde e Energia: a união perfeita para um tratamento eficaz
- 12 - Sílvia Amaral - Clínica Dentária Sampaio e Melo - "O sucesso de uma mulher ainda é visto com desconfiança"
- 14 - Catarina Tavares - Unflow - Tecnologia e Pessoas: lado a lado para um futuro mais simples
- 16 - Diana Ventura - Forte Ventura: uma empresa única na assessoria à área agroalimentar
- 17 - Ângela Pinheiro - Ângela Pinheiro Home Design - "Uma decoração harmoniosa favorece o humor e a paz interior"
- 18 - Beatriz Marques Pinto - Minter Creative - Um projeto assente na experiência do caminho percorrido
- 20 - Catarina Paulo - Make Art - "Em Angola, valoriza-se o talento e a competência"

21

Biomassa e Sustentabilidade

- 22 - Centro da Biomassa para a Energia - "A transformação da biomassa em energia cria valor nos territórios"
- 24 - Laboratório Nacional de Energia e Geologia I.P. (LNEG) - Biomassa: uma fonte de energia (...)
- 26 - Greenvolt - "A biomassa é uma fonte de energia crucial para o país"

27

Esports

- 27 - Legal Block - "Regular os esports fará crescer ainda mais esta indústria"

28

Estado da Justiça

- 28 - Nuno Peneda Solicitadoria - "Não devemos esquecer a importância do investimento estrangeiro para Portugal"

29

Proteger todos lá em casa

- 29 - Uniway Seguros - "As pessoas estão mais conscientes da importância do seguro para animais domésticos"

30

Barcelos: inovação e empreendedorismo

- 30 - Município de Barcelos - Barcelos: um concelho de olhos postos no futuro
- 32 - Agribar - Cooperativa Agrícola de Barcelos - Semente de futuro
- 35 - JH Consulting - Apoio especializado em Consultoria e Gestão

36

75º aniversário

- 36 - AGROS - 75 anos de uma referência do setor agroalimentar

38

Inovação em cuidados de saúde e bem-estar para idosos

- 38 - MySenior - Ajudamos a cuidar

40

Tecnologia para a prevenção de incêndios

- 40 - DENIOS Portugal - "A tecnologia é essencial para a prevenção de incêndios"
- 42 - Alfil - "Somos conhecidos pela rapidez de resposta e pela qualidade dos produtos"

44

Dia Mundial da Fisioterapia

- 45 - NBFisio - "O fisioterapeuta é o especialista do movimento"

46

Prémio Cinco Estrelas Regiões

- 46 - Chez Sónia - "A culinária é uma forma de expressão pessoal"

47

Vistos Gold 2.0

- 47 - Nunes Mendes & Associados - O que muda nos novos Vistos Gold
- 48 - MPCG & Associados - Vistos solidários: uma visão sem (qualquer) bondade
- 50 - ABV Advogados - Vistos Gold Solidários: o que se sabe sobre esta nova modalidade de investimento

CLAUDETE TEIXEIRA

ADVOGADOS

“O nome de um advogado é o seu maior patrimônio”

Claudete Teixeira está quase a celebrar 25 anos de carreira enquanto advogada, num caminho que começou do zero. Reconhecendo-se como determinada e apaixonada pela profissão, assume que um advogado deve ser “irrequieto”, na medida em que deve investir sempre em si, em saber mais, em perseguir a sua contínua evolução profissional. Foi este espírito que a levou a conquistar o seu escritório próprio, onde hoje trabalha com uma equipa que, a breve trecho, vai crescer, para dar resposta a novas áreas do Direito. Uma entrevista sobre a mulher e a profissional Claudete Teixeira, sem nunca perder de vista o Direito e a Justiça – as suas “causas maiores” – e o que há ainda a fazer para melhorar estas áreas.

Claudete Teixeira
Advogada

O desafio de advogar em Portugal

É advogada há quase 25 anos. Como caracteriza este percurso, considerando que desde adolescente quis ser advogada?

É um percurso que se construiu do zero. Quando entrei para a faculdade, e até iniciar o estágio, não conhecia um único advogado, nunca tinha tido qualquer espécie de contacto com a Advocacia ou com os tribunais. Fui construindo a minha carreira gradualmente. No início, como estagiária, com as dificuldades inerentes a um estágio não remunerado e já como advogada, no âmbito de uma profissão liberal, sem qualquer retaguarda ou plano “B”. O que sinto, ao dia de hoje, é que, efetivamente, primeiro temos de plantar, para depois ver os “frutos”. Durante muito tempo, parece que só temos trabalho, com nenhuma ou pouca recompensa. Apenas com consistência e dedicação, a partir de dado momento, se começam a colher os frutos. Tudo leva o seu tempo. A Advocacia é uma profissão muito gratificante, tanto em termos pessoais, como profissionais, mas repleta de desafios e barreiras. São estas ultrapassagens que vinculam o caráter humanista e a missão social inerente à Advocacia, particularmente, nos que honradamente a praticam individualmente.

Que diferenças notas no mundo do Direito, desde o momento em que começou a advogar até à atualidade?

Uma grande diferença é o recurso à tecnologia. Atualmente a maior parte dos processos estão informatizados. Os processos podem ser consultados através do sistema informático, as peças processuais e as notificações são recebidas também por via informática. É muito mais fácil a gestão do processo e tal apresenta-se como uma grande vantagem. Quando iniciei a prática, tudo era feito em papel. Para darmos entrada de uma ação em tribunal, tínhamos de imprimir tudo, ter todos os documentos em papel e juntar cópias para todas as partes no processo. Tínhamos pilhas enormes de molhos de papel para dar entrada em tribunal. E ainda havia muito advogados que nem sequer usavam o computador. Parece coisa do tempo dos nossos avós, mas de facto não foi assim há tanto tempo. Portanto, nesse aspeto existiu uma grande evolução nos últimos 25 anos e, efetivamente, o sistema judicial desburocratizou-se em muitos aspetos.

O que mudou, de forma particular, para as mulheres advogadas?

Posso ter-me distraído, ou não me ter apercebido

das mudanças, mas acho que, em particular, para as mulheres, não houve qualquer mudança radical. À exceção da evolução global, e que todos sentimos do mesmo modo, não vejo que para as mulheres tenha existido nenhuma alteração particular. Existem cada vez mais mulheres advogadas, magistradas e funcionárias judiciais, mais do que homens, isso é notório. Contudo, no caso particular das mulheres advogadas continuamos sem apoio à maternidade, sem apoio à família, que talvez sejam os segmentos em que mais precisaríamos de um apoio particular. Embora tenha de dizer que, quando eu comecei, não havia sequer prevista na lei a hipótese de as advogadas poderem pedir o adiamento de julgamentos pelo facto de terem dado à luz e essa hipótese atualmente já existe. Embora muito limitada no

"A Advocacia é uma profissão muito gratificante, tanto em termos pessoais, como profissionais, mas repleta de desafios e barreiras".

tempo e seja muito insuficiente. Mas pelo menos já existe. Ser mãe e ser advogada são duas ideias que ainda carecem de muitas mudanças e melhorias para serem realidades totalmente compatíveis, o que depende não só do legislador, mas também do bom trato e sensibilidade de quem trabalha e exerce Justiça, o que infelizmente nem sempre ocorre.

Enquanto advogada que dispõe de escritório próprio, onde recebe os seus próprios estagiários, que ensinamentos e experiências procura passar a estes novos profissionais?

Ser estagiário é muito difícil. Quando se acaba a faculdade achamos que já sabemos imenso. Depois iniciamos o caminho na Advocacia e percebemos que afinal não sabemos quase nada. Entre ser-se licenciado em Direito e ser-se

advogado há uma diferença abissal. A primeira coisa que o meu patrono me ensinou, e que eu nunca mais esqueci, é que não há processos fáceis. E esta é uma regra fundamental e que eu também transmito aos meus estagiários. Nunca se pode facilitar. O excesso de confiança é um inimigo terrível. Quase tão mau como a falta dela. O nosso papel enquanto responsáveis pelo estágio destes novos colegas não é apenas transmitir-lhes conhecimentos técnicos, mas também prepará-los para a Advocacia, com tudo o que isso implica, cumprindo as regras deontológicas e assumindo cada processo como se fosse o único. Nunca se pode descurar o brío profissional. O nome de um advogado é o seu maior património.

O que gosta mais, na profissão que desenvolve? E, pelo contrário, o que considera que poderia ser alterado?

Gosto muito de ser advogada. Gosto de fazer julgamentos, gosto de escrever as peças processuais, gosto de defender causas, de estudar o Direito. Gosto de tudo. Na Justiça, não obstante, há muito a fazer. O problema da morosidade da Justiça, por exemplo, é extremamente grave e tem consequências muito impactantes na vida das pessoas, na saúde financeira das empresas e, consequentemente, na economia do país. É um problema que se agravou bastante nos últimos anos. A pandemia contribuiu para o atraso de muitos processos, é uma verdade, mas tudo teria sido recuperado ou agilizado, não fosse a falta de meios, a falta de funcionários judiciais e as greves sucessivas dos funcionários judiciais, decorrentes do descontentamento e falta de valorização destes profissionais, que são também essenciais à Justiça. A situação atual é muito preocupante.

Por outro lado, é muito importante dizer que é preciso também valorizar o patrocínio oficioso e remunerar condignamente todos os advogados que fazem um trabalho absolutamente fundamental na defesa dos direitos de todos aqueles que não têm possibilidade de pagar honorários a um advogado. O valor que se paga hoje aos advogados que exercem o patrocínio oficioso é sensivelmente o mesmo que se pagava quando eu comecei a advogar, há mais de 20 anos, e que na altura já era baixo. É inaceitável. Os advogados são uma peça absolutamente fundamental no funcionamento da Justiça. Dignificar a Advocacia é também dignificar a Justiça.



Ser mulher no Direito

As mulheres sempre precisaram de lutar mais para conseguirem alcançar os seus objetivos. Em Portugal, só tiveram verdadeira liberdade para trabalhar em todas as áreas e ser verdadeiramente independentes a partir de 25 de abril de 1974. No Direito, esta resiliência feminina também se nota?

Acho que sim. Não é por acaso que as mulheres têm vindo a ocupar a grande parte dos cargos na Justiça, e com muito sucesso. As mulheres têm vindo a fazer algo nunca visto. Assumem uma vida profissional, e cargos de liderança como nunca na história tinha acontecido e, ao mesmo tempo, mantêm o seu papel “tradicional” de mães e mulheres. Apesar desta circunstância, de ainda serem maioritariamente as mulheres quem mais assegura a liderança das tarefas domésticas na família, são as mesmas

que conseguem ter os maiores sucessos profissionais, como se realmente fosse essa a sua única e exclusiva responsabilidade. Isto é algo extraordinário.

O que considera que as mulheres aportam, de forma distinta, à prática da Advocacia?

As mulheres têm um espírito de sacrifício como mais ninguém tem e são extremamente combativas e responsáveis. Além de terem uma grande capacidade de se reinventar e de encarnar vários papéis e, normalmente, também são intuitivas. Portanto, como advogadas, são muito fortes.

Enquanto advogada, reconhece que a profissão toma muito do seu tempo? Como é possível conjugar a sua vida profissional com o seu lado pessoal e familiar?

A profissão ocupa grande parte do meu tempo, de facto. Os dias não são todos iguais e existem alturas profissionalmente muito exigentes e outras em que se consegue gerir melhor o tempo. É preciso aproveitar estas alturas para equilibrar o tempo com a família. Por vezes, estamos tão envolvidos em tudo que, embora saibamos, não nos lembramos que o tempo passa sempre muito rápido. O tempo das crianças parece correr ainda mais depressa. Um dia quando olhamos já estão maiores do que nós. Os nossos filhos precisam de nós todos os dias e nós precisamos de os ver crescer e de estar presentes. Caso contrário, também não ficaremos bem connosco próprios. Por vezes basta só a nossa presença efetiva. O estarmos disponíveis, para quando nos solicitam essa disponibilidade. Tento esforçar-me todos os dias por estar presente e disponível para eles.

Quais os desafios que sente, de forma particular, que as mulheres advogadas enfrentam, no seu dia a dia? Profissionalmente, ainda há desafios reservados unicamente às mulheres ou já existe equidade?

As advogadas portuguesas não têm direitos sociais como a proteção na maternidade, assistência à família, proteção na doença, ou outros.

Os advogados e solicitadores portugueses são obrigados a descontar para uma caixa de previdência privada, a CPAS, que não nos garante os mesmos direitos sociais disponíveis para os trabalhadores independentes. Contudo, mesmo em países como Espanha e Alemanha, onde também existem regimes de segurança social privados, são assegurados direitos essenciais como apoio na doença e parentalidade, o que não acontece em Portugal. Isto é inaceitável.

Uma advogada que acaba de dar à luz não tem direito a licença de maternidade e a única coisa que a lei lhe assegura é a possibilidade de pedir o adiamento de julgamentos, ou diligências judiciais. Sendo que, se a diligência devesse ter lugar durante o primeiro mês após o nascimento, o adiamento não deve ser inferior a dois meses e quando devesse ter lugar durante o segundo mês, o adiamento não deverá ser inferior a um mês. Em caso de processos urgentes, estes prazos são reduzidos a duas semanas e uma semana, mas se for o caso de existirem arguidos presos, por exemplo, a advogada não tem direito a pedir qualquer adiamento. Não estando sequer prevista qualquer suspensão dos prazos que tenha em curso, tendo de continuar a dar cumprimento às notificações judiciais, tenha ou não acabado de ter um bebé. Agora pensemos: com a imensidão de tempo que geralmente os processos demoram em Portugal, é ou não hipocrisia estar a impor às advogadas este nível de exigência e de entrega, depois de darem à luz, quando esse nível de exigência, aparentemente, não existe para mais ninguém? Dignificar a Advocacia é também dignificar a Justiça.



“Um advogado que vai para um tribunal de família com o mesmo espírito e atitude como se fosse para um processo-crime é tão mau como ter um nadador-salvador que não sabe nadar”.

O Direito em Portugal

O Direito é uma área em constante evolução, pois acompanha a sociedade. Tal obriga a um estudo constante e desenvolvimento de novas capacidades profissionais. Como acompanha esta mesma evolução?

Estudo. Nunca parei, nem paro, de estudar. Agora mesmo, este ano letivo que passou, frequentei uma pós-graduação em Direito do Trabalho, na Faculdade de Direito de Lisboa, onde me formei. É essencial que o advogado se mantenha irrequeto. É fulcral que os advogados se mantenham atualizados, de forma a melhor corresponderem às cada vez mais complexas e maiores dificuldades dos clientes.

Optou por se especializar na área do Direito da Família e das Sucessões. Porquê?

Eu fiz várias pós-graduações em Direito da Família e fiz também o curso de mediação familiar, porque é uma área que me apaixonou e eu gosto de trabalhar por paixão. Além disso, é absolutamente fundamental para todos os que pretendam trabalhar nesta área que tenham formação específica. Um advogado que vai para um tribunal de família com o mesmo espírito e atitude como se fosse para um processo-crime é tão mau como ter um nadador-salvador que não sabe nadar. É essencial que cada um de nós tenha um conhecimento específico e profundo das áreas em que trabalha.

Para além disto, estamos a falar de uma área

que exige um lado humano que não existe em outras áreas do Direito, onde se exige um tato e trato muito distintos e um maior grau de compreensão e empatia.

Que considerações tece à legislação existente nesta área? É necessário atualizar a mesma ou cumpre os requisitos para lidar com os problemas atuais?

Eu acho que o problema não é a lei. O problema está na aplicação da lei. É preciso meios e mais profissionais para a Justiça. E não falo apenas dos tribunais, mas para todas as instituições da Justiça e para as que trabalham em prol e em colaboração com a Justiça. As perícias, quando são necessárias, deveriam ser feitas por profissionais verdadeiramente qualificados e experientes e dando-lhe o devido tempo e importância, e deveriam ser feitas em tempo útil. O mesmo vale para os departamentos da Segurança Social, que precisam de meios para atuarem com qualidade, meios para as comissões de proteção de menores, meios para as instituições que acolhem crianças. É preciso investir na proteção das crianças. E é preciso investir na educação das pessoas para o apadrinhamento civil ou para serem famílias de acolhimento. Acredito que existam muitas pessoas com vontade e capacidade para ajudar crianças em risco e que não o fazem por desconhecimento e por ainda não termos desenvolvido uma cultura nesse sentido.

Quais os objetivos que delineou para o futuro,

quer para a evolução do escritório, quer para a sua própria evolução profissional?

O objetivo que tenho neste momento em mãos é desenvolver no escritório a área do Contencioso Tributário e Administrativo.

Estas são duas áreas com especificidades e tramitação muito particulares, com uma jurisdição muito própria, cuja totalidade das alterações ainda se encontra a ser implementada (como é o caso dos juízos de urbanismo no C.A.), respeitando a litígios que têm como contraparte direta o Estado, e onde a parte requerente (o particular, o contribuinte, o cidadão português) muitas vezes entra numa guerra “desproporcional”, assumindo a figura de “fraco contraente”.

Falamos, em muitos destes casos, em aspetos essenciais como o património ou os direitos fundamentais (trabalho, ambiente). Por outro lado, o Estado é um dos (senão o maior) contratante nacional, nos lançamentos de projetos, empreitadas e prestações de serviços, sem olvidar os programas de apoio estadual e incentivo ao tecido empresarial.

É neste sentido que um dos nossos objetivos é alargar e dotar o escritório de pessoas capacitadas para lidar com estas matérias, nas quais considero que há uma franca falta, com especial enfoque para as questões administrativas e, se possível, quanto à contratação pública.

Ana Oliveira lidera
a The Psychological Effect

“Ir ao psicólogo já não é motivo de vergonha”

Ana Oliveira
Psicóloga Clínica



Ana Oliveira é psicóloga clínica e tem, desde há 10 anos, a The Psychological Effect. Descobriu por acaso a sua verdadeira vocação – trabalho de clínica na área da Psicologia – e desde então já teve dois espaços clínicos, em S. João da Madeira e no Porto, tendo fechado este último por contingências de saúde da própria. Todavia, assume sentir-se muito realizada com a sua profissão, mas destaca que será importante quando, em Portugal, chegar o momento em que as pessoas não se espantem por uma mulher liderar uma empresa ou o seu próprio negócio.

É na área da Saúde que encontramos muitas mulheres a liderar negócios. Por que motivo acredita que isso acontece?

Para mim, o ideal será quando esta questão já não tiver de ser colocada. Quando nós, mulheres, não precisarmos de provar que somos competentes. Historicamente, na área da Saúde, as mulheres ocupavam maioritariamente o lugar de cuidadoras, como no caso da enfermagem, por exemplo. Assumia-se, não há muito tempo, que a maioria dos médicos seriam homens. Se tivermos em consideração que só no século XIX foi permitido às mulheres ingressar num curso superior e que, culturalmente, teriam de ficar em casa, temos conseguido grandes proezas no feminino, principalmente no que diz respeito à liderança.

Como descreveria o seu próprio caminho até aqui?

Sou Psicóloga Clínica há 20 anos e, desde há 10 anos, CEO da The Psychological Effect - Clínica de Saúde Mental, em São João da Madeira. Fiz o meu estágio profissional na Santa Casa da Misericórdia de São João da Madeira, instituição onde trabalhei 12 anos. Ao longo desse tempo, fui também Formadora na Ordem dos Psicólogos, orientadora de estágios e muitas outras coisas. Curioso é que foi por necessidade que comecei a minha prática em clínica. Comecei a dar consultas em clínicas por necessidade financeira e percebi a minha verdadeira vocação. Em 2012 comecei a idealizar o que viria a ser a minha clínica, que abri a 2 de janeiro de 2014. Em 2015, já foi possível passar

para meio tempo na Santa Casa e dividir o resto entre a Clínica e as Formações na Ordem dos Psicólogos. No início de 2016 abri outra The Psychological Effect na baixa do Porto, mas em abril descobri que estava com cancro e, após todo o processo de cirurgia e tratamento, resolvi que estava na altura de deixar algumas coisas: fechei a clínica no Porto, deixei as formações da OPP e despedi-me da Santa Casa. Continuo a trabalhar muitas horas por dia, mas sinto-me realizada. Desde outubro de 2023 estamos num espaço novo e muito maior e com uma equipa fantástica que conta, atualmente, com 17 pessoas.

A The Psychological Effect existe há 10 anos. Que mudanças nota na forma como é abordada a questão da Saúde Mental? Há um maior reconhecimento, mesmo por parte de quem a procura, da necessidade de tratar da sua saúde mental?

Quando abri a clínica, uma das minhas preocupações era que o local fosse o mais discreto possível porque muitas pessoas tinham “vergonha” de ser vistas a entrar numa clínica de saúde mental e ficavam mesmo muito incomodadas quando encontravam alguém conhecido na sala de espera. Hoje, ir ao psicólogo ou ao psiquiatra já não é motivo de vergonha. Muitas pessoas também já procuram ajuda, no sentido preventivo. É preciso perceber que a nossa saúde mental é tão importante como a nossa saúde física.

Quais as especialidades de que dispõem? Que

vantagens existem em congregar todas estas especialidades num mesmo local? É possível garantir, desta forma, um tratamento mais completo?

As nossas especialidades são Psicologia (todas as áreas de intervenção e todas as faixas etárias), Psiquiatria, Pedopsiquiatria, Terapia Comportamental Dialética, Neuropsicologia, Terapia de Casal e Familiar, Sexologia, Hipnose Clínica, Orientação Escolar e Profissional, Cessação Tabágica, Terapia da Fala, Nutrição, Avaliação de Condutores, Avaliação de Segurança Privada, Coaching e, a partir de setembro teremos alguns tratamentos novos e inovadores, quer na especialidade de Psicologia, quer de Psiquiatria e Pedopsiquiatria. Temos todas estas especialidades é incrível, porque além de trabalharmos em equipa, caso o paciente seja acompanhado por mais que um profissional, podemos sempre encaminhar a pessoa para a resposta mais adequada. Em 2021, criámos um novo projeto, ligado à Saúde Mental nas Empresas - a The Psychological Effect Corporate. Temos um(a) Psicólogo(a) em cada empresa parceira, que dá consultas de Psicologia Clínica aos colaboradores e também formação sobre várias questões relacionadas com a Saúde Mental. Em 2022, criámos ainda outro projeto, a The Psychological Effect Academy, que tem por objetivo formar e informar profissionais e público em geral das mais variadas temáticas relacionadas com a Saúde Mental. Pretendemos, no futuro, ter um leque ainda mais alargado de especialidades relacionadas com a Saúde Mental.



The Psychological Effect®
CLÍNICA DE SAÚDE MENTAL
BY ANA OLIVEIRA

📧 thepsychologicaleffect@gmail.com

☎ 256 063 472 / 914 393 074 *

📍 Avenida da Liberdade, 439 3700-168 São João da Madeira

A liderança feminina que marca a viragem na Pereira & Cruz

Sofia Pereira é a diretora da Pereira & Cruz, a primeira líder feminina desta empresa familiar com 42 anos de existência. Os desafios foram grandes e alguns ainda persistem, mas Sofia Pereira acredita que, com as alterações que tem vindo a implementar, o modelo de trabalho se irá transformar e será possível manter a empresa numa senda de crescimento sustentável. Os desafios de uma liderança jovem e feminina, para ler nesta entrevista.



Sofia Pereira
CEO

Desde que assumiu a liderança da empresa, o que fez questão de alterar na sua gestão, para que a mesma continuasse a percorrer o seu caminho de forma saudável?

A paixão pela área tem passado de geração em geração, do meu avô para o meu pai e do meu pai para mim. Em novembro de 2022, o meu pai foi diagnosticado com um cancro cerebral raro, o que tornou a decisão de abraçar o projeto imediata. No entanto, houve alguns desafios, somados a um luto iminente, que tornaram difícil a assunção da liderança da empresa, cuja gestão era 100% masculina. Quis ser capaz de me colocar no lugar dos meus colaboradores e de manter uma força de trabalho comprometida. Acredito que a alavancagem do negócio passa por ser transparente com a equipa, inspirá-la a dar o seu melhor e criar um ambiente de trabalho que lhe permita atingir os objetivos estabelecidos.

Quais os maiores desafios que, enquanto líder, assume que o setor vive?

A falta de mão de obra especializada é uma realidade e uma preocupação. O estigma associado ao trabalho de costureira é bastante forte na sociedade e, aliado à baixa remuneração, são fatores pouco atrativos para se trabalhar no setor. Embora o setor empregue milhões de pessoas em todo o mundo, é também um dos mais poluentes. É certo que todo o processo produtivo requer cuidados a nível ambiental. Por isso, temas como fast fashion, sustentabilidade e economia circular têm vindo a ser

amplamente discutidos para reduzir os resíduos. A pandemia, a inflação e os conflitos internacionais são outros desafios que têm afetado as cadeias de abastecimento e aumentado o custo das matérias-primas.

As mulheres são apenas 27% das líderes do setor têxtil. A que se deve esta tão baixa percentagem?

O papel da mulher sempre esteve associado ao homem, sendo esperado que fosse economicamente e socialmente dependente deste. Estes estereótipos tornaram-se normais na sociedade, sendo, claramente, uma realidade no nosso setor. Enquanto as mulheres produziam em grandes quantidades, com baixos salários e condições de trabalho ainda piores, os homens ocupavam cargos de direção. Esta baixa percentagem não difere muito da observada noutros setores. Na minha opinião, trata-se de uma questão cultural e tradicional, não estando relacionado com a falta de qualidade e competência do sexo feminino.

Que dificuldades assume ter encontrado na sua liderança? Como caracteriza a sua evolução profissional, enquanto profissional e líder?

Encontrei dificuldades específicas, começando logo na passagem de pasta, que não foi fácil. Sendo uma empresa familiar, seria expectável, aos olhos da sociedade, que eu viesse a assumir a liderança, mas não tão cedo devido à minha idade. Em cinco meses, recebi parte do testemunho e assumi funções para garantir o futuro das 24 pessoas da P&C. Desmistifiquei crenças e reconheço que ainda tenho muito por onde crescer. Resiliência, empatia, partilha, visão estratégica e comunicação são exemplos de características que tenho vindo a desenvolver e que serão essenciais para o crescimento saudável da empresa.

Enquanto líder, como analisa a evolução da empresa e como se posiciona a mesma no mercado?

Todos juntos temos vindo a lutar por um crescimento sustentado. Somos flexíveis e capazes de reagir às constantes oscilações do mercado, procurando sempre a superação contínua. Projetamos o futuro, alicerçados numa experiência sólida e num know-how com dezenas de anos. A notoriedade e o reconhecimento da empresa no mercado em que atuamos são visíveis pelo cliente-tipo com quem trabalhamos e pela procura contínua de novos clientes.

Que análise faz ao mercado do têxtil, nacional e internacionalmente? Portugal tem capacidade para crescer neste setor?

Os desafios mencionados anteriormente resultaram num abrandamento do consumo, tanto a nível nacional como internacional. Por outro lado, a procura global por marcas de vestuário sustentáveis e socialmente responsáveis aumentou. Podemos, orgulhosamente, afirmar que Portugal tem capacidade para corresponder a essa procura. A etiqueta Made In Portugal é um sinónimo de qualidade, refletindo a nossa capacidade de inovar e de nos adaptarmos às tendências globais. O futuro também passa pelas certificações, que permitem trabalhar com mais valor acrescentado e diferenciação, evitando assim a deslocalização para mercados com mão de obra mais barata.



Pereira & Cruz
CONFECÇÕES

A união perfeita para um tratamento eficaz

A Malliá Clinic surgiu da vontade da enfermeira Sara Cardoso Ferreira de trabalhar num espaço com uma nova atitude e visão humanista, alinhadas com a sua filosofia de vida. Com 14 anos de experiência clínica na área dos tratamentos capilares, este foi o mote para a criação de um espaço que, além da vertente terapêutica e de transplante capilar, trata os seus clientes de forma personalizada, onde os aspetos físico, mental e espiritual, no sentido lato do termo, são tidos em consideração. A equipa é formada por profissionais de Saúde que são especialistas não só em transplante capilar, mas também noutras áreas, como o Reiki e as Cristaloterapia. Uma entrevista sobre liderança no feminino, mas também sobre Saúde e Energia.

Como se descreve enquanto líder?

Creio que ninguém pode ser líder por imposição. A pressão dos resultados, a falta de comunicação e falta de humanismo geram um ambiente de tensão e medo nas organizações. Acredito na necessidade de uma sustentabilidade económica, social e ambiental complementada pela sustentabilidade humanista e espiritual, sendo estas últimas também essenciais para o sucesso das empresas e organizações. Para mim, a liderança tem de ser natural, assente na capacidade de saber motivar, saber criar e gerir equipas e garantir o equilíbrio entre a assertividade necessária para o processo de decisão e saber escutar a opinião dos nossos pares e pessoas que coordenamos. Quando percebi que a minha energia divergia daquilo que eu tinha de praticar diariamente, por não ser autónoma, e por identificar algumas lacunas no setor em questão, surge a ideia da Malliá Clinic. Partilhei esta ideia com colegas que já trabalhavam comigo na área, que se identificaram com a mesma e decidiram embarcar no projeto. É um voto de confiança muito grande, mas também me sinto responsável pelos colaboradores que aqui estão.

Como descreveria o seu próprio percurso?

Todo o meu percurso de 14 anos foi realizado na área dos transplantes capilares, no setor privado. Aí, a liderança é muito maior por parte dos homens do que das mulheres e no meu caso não foi diferente – a instituição onde trabalhava foi, é e continuará a ser gerida por homens. Eu acho que é importante falarmos, por exemplo, da diferença salarial, porque esta diferença ainda existe, mas não considero que o devamos fazer com o propósito de mudar as instituições que já existem, porque essas já estão estruturadas. Acredito que podemos marcar a diferença criando condições para uma nova atitude de



Sara Cardoso Ferreira
Diretora do Departamento Clínico

gestão, com humanismo, com integração, sem descurar a obtenção de resultados necessários para a sobrevivência de qualquer negócio.

Como caracteriza a Malliá Clinic? O que vos diferencia das restantes clínicas de implantes capilares?

A Malliá caracteriza-se por ter um lado clínico, de realização de transplantes capilares e outros tratamentos com vista a prevenir a queda ou o enfraquecimento do cabelo, mas também realizar, no pós-transplante, um acompanhamento holístico do paciente. Este trabalho proporciona à pessoa um sentimento de bem-estar, de maior entendimento sobre como o paciente se sente acolhido e como a energia flui, como todos estamos ligados e como os acontecimentos resultam, também, da nossa energia. Se conseguirmos fazer com que as pessoas vibrem na alegria, uma parte importante da nossa missão está concluída com sucesso.

O que é a técnica FUE high density e que outros tratamentos disponibilizam?

Esta técnica significa que conseguimos, numa só sessão, extrair até oito mil unidades foliculares. Isso é o dobro do que, por norma, se extrai, o que significa que os folículos/cabelos vão ser implantados muito mais juntinhos, logo fica com um ar muito mais natural. Este tratamento só é possível pela experiência de 14 anos da equipa que cá está. Depois, também fazemos tratamentos capilares, que podem ser complementares ao pós-transplante ou para pessoas que não tenham indicação para transplante. Trata-se do plasma rico em plaquetas e da Exocell Therapy, com Exossomas, a mesoterapia ou a laserterapia. Todos eles têm como objetivo aumentar a densidade do cabelo e estabilizar a queda. Não é para crescer cabelo novo.

Como se processa este acompanhamento holístico no pós-transplante?

O acompanhamento holístico começa assim que o paciente entra na nossa clínica. É um acompanhamento que se inicia no pré-tratamento e é muito individual. O paciente A nunca terá o mesmo acompanhamento que o paciente B. Tem realmente a ver com as necessidades pessoais de cada indivíduo. Existem várias fases no pós-transplante que alteram a autoestima do paciente, e que devem ser acompanhadas de perto para não criarem qualquer tipo de ansiedade. Mas também valorizamos todos os acontecimentos pré-transplantes que potenciaram esta queda. Se eu não tratar o que se passa dentro, não consigo potenciar a excelência do resultado no exterior.

Malliá clinic
Hair company

© Rua Polo Norte 16 piso 3.2, 1990-266 Lisboa ☎ 933 155 583 ✉ gerat@malliaclinic.net

TRANSPLANTE CAPILAR DE
ALTA DENSIDADE NUM
ÚNICO PROCEDIMENTO
FAÇA A SUA AVALIAÇÃO CAPILAR GRATUITA

“O sucesso de uma mulher ainda é visto com desconfiança”

Sílvia Amaral é médica dentista e já fundou três consultórios dentários – sob a marca Sampaio e Melo – e conta ainda com uma policlínica e duas óticas. Quando começou a estudar, a indecisão entre a Música e a Medicina Dentária assolou-a, mas a influência parental levou-a para Coimbra, durante seis anos. Depois disso, nunca mais parou de estudar e de se aperfeiçoar na sua área de atividade. O lado empresarial é também muito evidente. Sílvia Amaral reconhece, porém, que as mulheres têm de trabalhar muito mais que os homens para obter sucesso nos seus projetos e, mesmo quando alcançam o sucesso, a desconfiança social persiste. Para esta médica dentista e empresária, todavia, o caminho é sempre de expansão e crescimento, tanto mais que a próxima geração está já, também, a estudar Medicina Dentária.

Sílvia Amaral | nº da cédula: OMD 1451
Médica dentista e Fundadora

Esta área foi sempre a que quis seguir, profissionalmente? Que impacto acredita que a área da Medicina Dentária tem no dia a dia das pessoas que procuram a sua ajuda?

Eu entrei na faculdade em 1990. Quando me inscrevi, vacilei entre seguir para a Escola Superior de Música e acabar a minha formação de Violinista, abraçando uma carreira ligada à música, ou seguir para a faculdade de Medicina da Universidade de Coimbra, departamento de Medicina Dentária. Nessa altura os meus pais tiveram muita influência, levando-me a escolher a Medicina Dentária. Fui do Porto para Coimbra, onde passei seis anos na faculdade, estando sempre ligada à música - ainda frequentava o conservatório de música de Vila Nova de Gaia. Entretanto, fruto do meu casamento, vim para o interior do país. Na altura, em 1997, montei o meu primeiro consultório numa casa dentro do Centro Histórico de Trancoso. Passado um tempo, comprei o edifício e montei o segundo consultório. Passados uns anos abri uma policlínica na Mêda e abri duas óticas. A policlínica, desde o início, oferece várias especialidades médicas. A seguir montei mais um consultório na linda vila de Penedono. Encanta-me esta terra... Hoje, e por enquanto, a Sampaio e Melo tem seis cadeiras de Medicina Dentária, tem Medicina Geral e Familiar, Oftalmologia e Optometria, Pneumologia, Ginecologia, Ortopedia, Psicologia Clínica, Cardiologia. Nas instalações de Trancoso, temos um pequeno laboratório de próteses, um consultório de estética e uma sala que alberga 10 formandos - temos um Centro de Formação acreditado pela DGERT. A nossa empresa tem um sistema de controlo de qualidade auditado todos os anos pela APCER. Comigo trabalham o médico dentista Miguel Pinto, na especialidade de Endodontia; o médico dentista Ricardo Figueiredo, nas especialidades de Cirurgia e Periodontologia; a médica dentista Beatriz

Fidalgo, na especialidade de Ortodontia e, ainda, os médicos dentistas generalistas António Eurico e Vânia Sobral. Somos 13 pessoas, entre médicos e assistentes, e outros tantos com vínculos indiretos. Estamos a iniciar uma nova modalidade junto dos nossos pacientes, principalmente os que vêm do estrangeiro: pacotes de procedimentos cirúrgicos, prostodónticos, de Harmonização Oro-facial, e outros, com estadia em Turismo de Habitação. Tentamos ser uma fonte de publicidade das terras onde nos localizamos.

A nossa estrutura clínica é procurada pela população que se preocupa com a qualidade e especificidade dos tratamentos apresentados, bem como com a permanência e estabilidade do corpo clínico. O impacto social da Sampaio e Melo, como é fácil de analisar, é muito grande nesta região. A formação traz gente de fora, que permanece nestes territórios vários dias, e os doentes vindos do estrangeiro trazem movimento às atividades económicas destas terras.

Tendo por base a sua profissão, que implica muitas horas de estudo e trabalho, como equilibra o lado profissional com o pessoal?

A cada dois meses faço formação, maioritariamente na área da Ortodontia, da Cirurgia, Implantologia, Prostodontia e HOF. É assim desde sempre. São muitas horas de dedicação total à Medicina Dentária. Mas de outra forma não é possível crescer com sustentabilidade. Tenho dois filhos que se habituaram cedo aos horários complicados da mãe. No final do dia, permanece sempre a dúvida se somos capazes de dar resposta a tudo... gestão do consultório, colaboradores, pacientes, filhos, marido, casa... Para nós, fica pouco tempo, mas não convém perder o equilíbrio entre a saúde mental e a forma física.



A área da Saúde ainda é aquela onde se denota uma maior percentagem de mulheres que ocupam cargos de liderança. Por que motivo lhe parece que tal acontece?

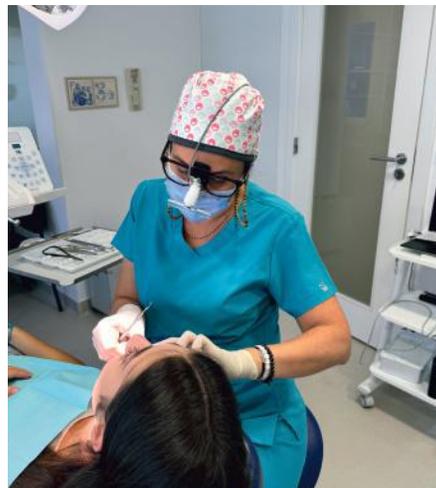
Eu acho que as mulheres são muito focadas; estamos habituadas a fazer várias coisas ao mesmo tempo, desempenhamos várias funções e conseguimos separar bem as tarefas a que nos propomos. Ter-se sucesso quando se é mulher implica o dobro do trabalho. Ainda vivemos num período com uma influência predominantemente masculina. O sucesso de uma mulher ainda é visto com desconfiança.

Quais os serviços de que dispõe o consultório? No que respeita às áreas de Endodontia e Dentisteria, quais importantes são as mesmas, não só para o trabalho do consultório, mas também para quem vos procura? São das áreas com mais necessidade de ajuda médica?

A Medicina Dentária começa na prevenção e na educação para a saúde oral. Esse trabalho é

diário. Na Dentisteria reside a sabedoria e a capacidade de manter os dentes na cavidade oral - importante na longevidade de uma boa dentição. A Endodontia ajuda a salvar dentes que têm a sua integridade pulpar comprometida, mantendo-os funcionais. A qualidade destes tratamentos é essencial na longevidade dos dentes intervencionados. O nosso especialista tem à sua disposição toda a tecnologia usada nesta área, mas tem, acima de tudo, uma capacidade muito acima da média na sua perícia e dedicação. Estas são as áreas mais procuradas, porque são as básicas. No entanto, e porque em Portugal temos uma percentagem enorme de desdentados, a reabilitação protodôntica é muito requisitada. Na Sampaio e Melo os implantes dentários são um tratamento diário, de primeira escolha e muito apreciados pelos pacientes.

O primeiro consultório surgiu em Trancoso, mas entretanto surgiram mais dois - na Mêda



e em Penedono. Esta expansão é para continuar? Os serviços de medicina dentária mais perto da população do interior do país são particularmente relevantes, a seu ver?

O meu trabalho passa pela consciência social do meio que me rodeia: a expansão é para manter, seguramente. Ainda mais agora, que tenho o meu filho António Maria a acabar Medicina Dentária. Espero que siga o projeto.

Que análise faz da importância da Medicina Dentária para o Serviço Nacional de Saúde? Era importante que a mesma estivesse mais disponível para toda a população?

Sem dúvida. É uma das batalhas da nossa Ordem. O nosso Bastonário tem mantido vários contactos para tentar agilizar um processo que merece toda a atenção por parte dos nossos governantes. Como sou muito otimista, creio que haveremos de chegar a uma situação de equilíbrio, em que a população será sempre a maior beneficiada.



Trancoso: Rua Xavier da Cunha, Nº 4, 6420-141 Trancoso

c.m.d.sampaiomelo@sapo.pt

271 817 007*

Mêda: Edif. do Mercado Municipal, Loja 6, 6430-193 Mêda

sampaiomelo.meda@gmail.com

279 882 000*

Penedono: Bairro do Prazo, Lote 49, 3630-229 Penedono

sampaiomelo.penedono@gmail.com

254 508 136*

*chamada para rede fixa/móvel nacional

Tecnologia e Pessoas

Lado a lado para um futuro mais simples

Catarina Tavares ajudou a fundar a Unflow há dois anos e hoje a empresa já é um sucesso no mercado nacional e internacional. Com vários softwares desenvolvidos, alguns com aplicação de Inteligência Artificial, esta é uma empresa que caminha com dois valores fundamentais em mente: pessoas e tecnologia. A tecnologia só é boa e funcional se existir para facilitar a vida às pessoas. Este é o aspeto diferenciador do pensamento da Unflow.



Catarina Tavares
Cofounder

Ajudou a fundar a Unflow. Sendo a área das tecnologias ainda muito marcada pela presença masculina, acredita que, de há alguns anos a esta parte, as mulheres têm dado passos evidentes em direção a esta área? Sente esta mudança, quando analisa a sua própria jornada?

Sem dúvida que as mulheres começam a enveredar por esta área de forma mais massiva, contudo lentamente. Vamos a um evento tecnológico e podemos ver imensas mulheres presentes, o que não acontecia há alguns anos. Entrar na área tecnológica para mim foi um desafio pessoal e também profissional, via muitos colegas nesta área, mas mulheres nem tanto. Hoje, fico muito contente pela troca de ideias e realização de projetos com outras mulheres empreendedoras.

Quais as principais dificuldades de criar uma empresa na área tecnológica, partindo de Portugal e convivendo com o mercado internacional e toda a concorrência que ele traz?

A empresa surgiu de uma ideia em conjunto, não pensamos muito nos riscos, talvez por sermos jovens, simplesmente iniciamos a Unflow. Diria que o maior desafio foi conseguirmos ter o nosso primeiro cliente, não sabíamos o nosso posicionamento no mercado. Tínhamos tanto para oferecer que acabou por ser avassalador. Passados cinco meses tornou-se algo maior, projetos diferenciadores, clientes internacionais e tudo começou a ficar sério. Desenvolvemos equipas diferenciadas e inovadoras, estudamos de forma profunda gestão, tecnologia e design para que pudéssemos ser “fora da caixa”. Conforme crescemos a concorrência também começou a estreitar e a ser mais definida. Para mim, é bom haver concorrência, quando somos revolucionários na nossa área não estamos a correr contra a concorrência, estamos todos a mostrar novas opções de produtos e serviços.

Enquanto líder de uma empresa onde a dinâmica, a inovação e o constante desenvolvimento formativo é fundamental, como se mantém, também, a par das tendências? Acredita que a pessoa que é atualmente já representa uma evolução de quem era quando ajudou a fundar a Unflow?

Gosto de comunicar, mas gosto muito de ouvir. Com a Unflow comecei a ouvir ainda mais, percebi que com ela posso ajudar as pessoas de uma forma inovadora e desafiante. Uma conversa com uma pessoa de outro setor permite-nos alargar os horizontes, pensar de forma disruptiva. Estar a par das novidades do mercado, e partilhar ideias com pessoas que acreditam na tecnologia como uma mais-valia é o melhor caminho para a diferenciação e evolução.

Com a exigência da Unflow evolui muito enquanto pessoa e profissional que sou. Ainda hoje são várias as dores de crescimento que enfrento neste cargo, acredito que podemos evoluir sempre, todos os dias aprendemos algo com as pessoas ao nosso redor.

Quais os pontos-chave que destacaria da sua liderança que acredita que são fulcrais para o desenvolvimento de um bom ambiente laboral e o alcance de bons resultados profissionais?

Quando estudava Gestão pensava em criar uma empresa onde a partilha de ideias e o bem-estar pessoal fosse o ponto fulcral. Haver liberdade para trabalhar de onde quiséssemos e abertura para uma comunicação transparente, onde todos trabalhassem para o mesmo objetivo. Criar uma equipa que amasse o que fazia e que se sentisse orgulhosa de criar algo diferenciador. Tive a oportunidade de criar a Unflow e então coloquei em prática estes meus ideais, não vou dizer que seja fácil, já aconteceram várias peripécias, mas ter uma equipa feliz e motivada é o melhor reconhecimento que podemos ter.

A Unflow nasceu em 2022, com a tecnologia human-centric a ser o seu principal motor de desenvolvimento de soluções. Quão importante é este aspeto “os humanos no centro da tecnologia”, para a Unflow?

A Unflow tem como dois dos seus valores pessoas e inovação, e para nós estes devem andar lado a lado.

Independentemente do projeto, começamos sempre com uma reunião de interpretação do problema do cliente e questionários aos utilizadores do novo produto. Isto permite à equipa de design criar uma experiência de utilização intuitiva e próxima a todos os intervenientes.

A inovação deve existir para ajudar e facilitar os humanos, não para tirar o lugar destes. E é assim que a equipa pensa e desenvolve os produtos diferenciadores, tendo como base a melhor experiência possível para os humanos.

Que soluções conseguem aportar ao mercado, no que concerne à área da IA, e que revolucionam, de facto, a forma de trabalhar e de obter resultados do mercado, por parte dos vossos clientes?

Tal como em todas as nossas soluções, vamos ao encontro das necessidades dos nossos clientes. Gostamos de avaliar cada situação individualmente e perceber de que forma conseguimos ajudar o cliente a alcançar novos objetivos.

Avaliar cada situação pode ser um desafio.

Temos clientes que necessitam de soluções de IA generativa de texto, imagens e até mesmo áudio num só projeto, como temos clientes que necessitam de um simples projeto de análise de sentimento, isto é, uma ferramenta que interpreta o tom com que um utilizador escreveu uma mensagem. Gostamos de acreditar que o limite é a tecnologia e não o que conseguimos aportar.

No final do dia, o nosso objetivo partilhado com os nossos clientes é que possamos permitir que o negócio deles ultrapasse as metas definidas e possam crescer, para assim reforçar o nosso compromisso de proximidade com as pessoas.

Que impacto geram estas soluções que disponibilizam no workflow das empresas vossas clientes?

O feedback dos nossos clientes tem sido muito positivo no que toca à otimização dos processos diários e a forma como toda a força de trabalho é afetada de forma positiva pelas nossas soluções.

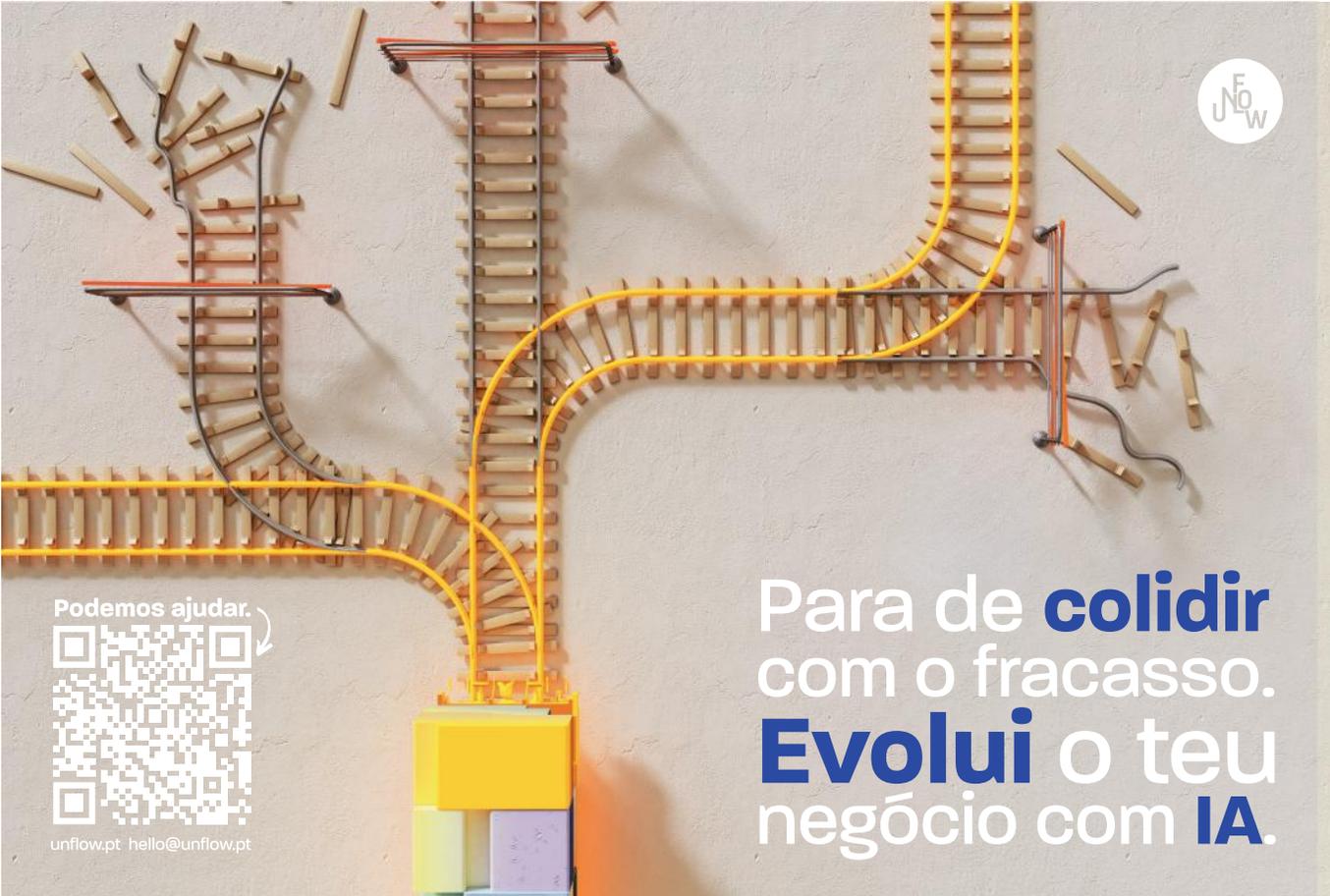
Um exemplo perfeito de como a IA revolucionou o dia a dia de um cliente é a Definition. Criamos uma aplicação web que contempla diversos tipos de IA numa só plataforma. Desde criação de artigos para as redes sociais a press releases prontos a entregar aos media; desde a geração de imagens a serem utilizadas pelos clientes à transcrição de entrevistas completas em questão de segundos. Tudo isto permite que 86% da empresa utilize diariamente a plataforma e optimize os processos diários em 64%.

Sendo a Definition uma agência de comunicação e marketing, a plataforma Definition AI permitiu que fossem nomeados para vários prémios de utilização de IA em contexto de agência no Reino Unido.

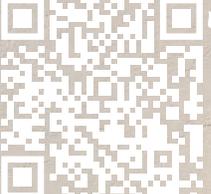
Como se mantém a Unflow sempre na vanguarda das soluções que pode oferecer aos clientes? Como analisa o mercado nacional relativamente à área tecnológica?

Gostamos de manter uma ligação contínua com os nossos clientes, acreditamos que sejam nossos parceiros. Entender a evolução e necessidades dos negócios deles é essencial, há melhorias constantes. Participamos de forma ativa em eventos tecnológicos internacionais, gostamos de ver o conhecimento e a evolução de outras empresas no mundo, gostamos muito de aprender em campo. E claro, podemos sair da Unflow, mas ela não sai de nós, muitas vezes as melhores ideias aparecem quando menos esperamos, em viagens, em convívios, numa simples ida ao supermercado. Somos pessoas que observam, e que gostam de melhorar e diferenciar.

O mercado português está a evoluir de forma positiva. Embora possamos atrair algum investimento com os nossos hubs tecnológicos e ter uma maior procura por talento nacional por empresas estrangeiras, a nossa capacidade de evolução e pesquisa tem de aumentar para que possamos continuar a competir numa maior escala.



Podemos ajudar.



unflow.pt hello@unflow.pt

Para de **colidir** com o fracasso. **Evolui** o teu negócio com **IA**.



Diana Ventura
CEO e Founder

Forte Ventura

Uma empresa única na assessoria à área agroalimentar

Diana Ventura sempre esteve profissionalmente ligada à área alimentar. Licenciou-se e tirou mestrado em Engenharia Alimentar e, por ter sempre trabalhado nesta área, criou a Forte Ventura, uma empresa especializada em assessoria para empresas da área alimentar. Para Diana Ventura, o caminho do empreendedorismo mudou-a enquanto pessoa, mas não é adepta do discurso de “desigualdade de género” que pende, por norma, para as mulheres.

Em que momento reconheceu a importância que teria no mercado uma empresa como a Forte Ventura, desenhada para acompanhar as empresas em todos os seus passos de crescimento e promoção da marca?

A minha área de formação efetivamente é a engenharia alimentar, onde tirei a licenciatura, mestrado e, mais tarde, pós-graduação em branding territorial. Em 13 anos de trabalho na área da qualidade alimentar reparei que o trabalho técnico de empresas de consultoria é “frio” e pouco cuidado tendo em conta a especificidade de cada cliente e o património gastronómico de cada região. A Forte Ventura nasceu pela carência no mercado de uma empresa especializada em assessoria para empresas da área alimentar (alimentos, bebidas e embalagens para a área alimentar), que acompanhe as empresas em todos os seus passos de crescimento, desde o licenciamento estruturado, à adequação de meios de produção e sistemas de qualidade, criação de rotulagem específica e, não menos importante, o posicionamento e promoção da marca no mercado.

O que a levou a apostar numa empresa com a sua “marca”? Quais as maiores dificuldades que recorda, aquando do início deste percurso? Quais os pontos particularmente positivos que destacaria, todavia, desta experiência?

O nome Forte Ventura foi exatamente para humanizar a empresa, porque acredito que isso ajuda a construir relacionamentos mais fortes e autênticos com clientes, colaboradores e parceiros. Isto gera confiança e lealdade, essenciais para a retenção de clientes. A maior dificuldade, ao contrário do que se pensa, é mesmo ser uma empresa com fraca concorrência. Somos um país em que o que nunca se viu é olhado com desconfiança. Nós não somos uma “típica empresa de consultoria alimentar”, nós oferecemos um departamento de qualidade, jurídico e de marketing à empresa dos nossos clientes. Nós não vamos lá dizer o que devem fazer, nós ajudamos a fazer de forma diferente, nós pedimos para usarem madeiras na área alimentar, para devolverem as raízes gastronómicas ao país e ainda damos dados legais e científicos para o seu uso. Mas isto também é sem dúvida o nosso maior ponto positivo. Aliado a este ponto positivo, destaco que este mês, na minha mão e na mão do meu parceiro Felipe Franzina, vamos abrir a Endogreen, a primeira associação de produtos endógenos e biológicos de Portugal.

Quais os principais fatores que conduzem a um maior ou menor sucesso nesta área? Qual o papel da Forte Ventura, enquanto assessora destas empresas?

Um problema dos nossos empresários é que não perdem tempo a olhar para o cliente. O mercado

evolui, mal ou bem, mas as empresas não olham para as oportunidades que isto pode trazer. A Forte Ventura não é só uma empresa de consultoria alimentar que faz HACCP e rótulos. A Forte Ventura vai mais além e ajuda o cliente em oscilações de mercado a repensar a estratégia. Seja na diminuição de custos de produção, seja a nova aquisição de mercados, formas de comunicação, etc. Queremos fazer parte integrante da empresa e isso faz a diferença do nosso trabalho.

Que mensagem gostaria de deixar a quem luta diariamente para criar e manter uma empresa, sobretudo quando falamos de mulheres que escolhem criar o seu próprio caminho profissional?

Eu admito que a minha resposta se possa tornar polémica, mas não sou muito tolerante com discursos de igualdade de género e toda a corrente comercial que implicam, nomeadamente no empreendedorismo. A desigualdade de género existe nos dois géneros, feminino e masculino. Vamos pensar num homem educador e de infância? Ou como foi a luta dos primeiros enfermeiros homens? Escolher a igualdade de género como um caminho a seguir implica um compromisso com a justiça social, o respeito e a valorização de todas as pessoas, independentemente do seu género. Posto isto, outro caminho para mim não é caminho.



FORTE
VENTURA
ASSESSORIA

www.forteventura.pt/ | diana@forteventura.pt | 917 367 758*
*chamada para rede fixa/móvel nacional



“Uma decoração harmoniosa favorece o humor e a paz interior”

Ângela Pinheiro
Fundadora e designer de interiores

Ângela Pinheiro é licenciada em Economia, mas rapidamente compreendeu que o que verdadeiramente a apaixonava era transformar os espaços e torná-los funcionais e confortáveis para os utilizadores. Assim, formou-se em Design de Interiores e abriu o seu próprio atelier. Desde então, o seu trabalho já foi reconhecido diversas vezes, nacional e internacionalmente.

A arte de criar espaços funcionais e bonitos sempre a acompanhou. Em que momento percebeu que o seu caminho passava por abrir o seu próprio estúdio de decoração e criar a sua marca?

Desde pequena cresci num ambiente ligado ao mobiliário. O meu avô era marceneiro e o meu pai ligado à área do mobiliário. Após a minha licenciatura em Economia e de casar com um arquiteto, percebi que não era a área da Economia que me fascinava e que adorava a possibilidade de transformar casas com a ajuda do Design. Foi então que decidi estudar novamente e tirar novo curso em Design de Interiores e abrir o meu atelier. Desde então, tem sido muito gratificante transformar casas e vidas através da harmonia do Design e Decoração de Interiores.

O seu trabalho é conhecido pela atenção ao detalhe e pela capacidade de misturar diferentes estilos, criando ambientes únicos e “fora da caixa”. Onde se inspira para conseguir estes resultados diferenciados?

Todos nós somos fruto das nossas vivências, por isso nós, designers, temos de estar recetivos a absorver todos os estímulos visuais, e não só, que ao longo dos anos vamos vivenciando. Para além de viagens a novos países e novas culturas, a participação regular nas feiras de Design e Decoração de Interiores, dentro e fora do país, é fundamental. As feiras e as viagens permitem-nos conhecer novos materiais e novas perspetivas de utilização de determinados artigos que, até à data, não teríamos equacionado.

Venceu o Prémio Mobis 2023, para o Melhor Designer. O que acredita que fez a diferença, para a conquista desta distinção? Que impacto teve a mesma na sua vida profissional e no trabalho que vem desenvolvendo?

Felizmente ao longo destes anos, o meu trabalho foi reconhecido nacionalmente e internacionalmente. O último foi o Prémio Mobis 2023, para o Melhor Designer, e sem dúvida é o culminar de anos de dedicação à arte de harmonizar espaços. A minha premissa e da minha empresa (Ângela Pinheiro Home Design) é projetar espaços que vão ao encontro da necessidade e da harmonia da casa. Acreditamos que as casas devem oferecer às pessoas beleza/design, funcionalidade e tranquilidade. O reconhecimento, através dos prémios, faz com que surjam novos clientes, novos seguidores nas redes sociais e que cada vez mais sejamos solicitados para projetos de interiores. A prova é que a nossa agenda de 2025 está quase esgotada.

Como caracteriza, hoje, a Ângela Pinheiro Home Design e os serviços que prestam ao cliente?

Vemo-nos como decoradores de interiores contemporâneos, sofisticados e harmonizadores. A nossa empresa está em crescimento e direcionada para três vertentes: Projeto de Interiores, que inclui a intervenção total numa divisão ou na casa toda. Da consultoria à realidade, fazemos os projetos realistas em 3D, tratamos de todo o processo desde levantamento técnico, estudos prévios, quadros de estilos (moodboard), execução, montagem e

entrega; Loja de venda ao público, onde o cliente pode selecionar peças decorativas e com ajuda da nossa equipa obter consultoria de decoração para decorar um espaço; Personalização de artigos, que tem de ser feita por medida, como uma estante ou uma cortina, uma vez que dispomos de fabrico próprio.

Quão importante é um espaço bem decorado para o bem-estar de quem o utiliza? Que marca(s) deixa nos projetos que desenvolve que são o registo da Ângela Pinheiro Home Design?

Acreditamos que uma casa harmoniosamente decorada favorece o humor e a paz interior. Coisas simples como o mobiliário na dimensão correta e cores são essenciais para criar um espaço harmonioso e funcional. Temos o cuidado de perceber a vivência de cada pessoa nos espaços para projetar de acordo com a necessidade e as suas expectativas. É diferente projetar uma casa para uma família com crianças ou uma casa para uma só pessoa. Todavia há um denominador comum em todas as nossas criações: espaços para serem vividos em tranquilidade. Estamos muito atentos a vários detalhes na dinâmica de cada pessoa ou família. Se é uma família numerosa temos de ter muito espaço de arrumação e espaço de confraternização. Penso que estes detalhes nos diferenciam. Nós criamos espaços para o deleite das pessoas que os habitam.



ÂNGELA PINHEIRO
HOMEDESIGN

www.angelapinheiro.pt homedesign@angelapinheiro.pt 916 890 976 *
Loja e Atelier: Rua de Santa Sabina, Lj 51 4575-074 Alpendorada, Marco de Canaveses
*chamada para rede fixa/móvel nacional

A portrait of Beatriz Marques Pinto, a woman with long, wavy brown hair, smiling slightly. She is wearing a dark, possibly black, top. The background is a bright window with a red frame, looking out onto a blurred outdoor scene. The lighting is soft and natural, coming from the window.

Beatriz Marques Pinto e a Minter Creative

Um projeto assente na experiência do caminho percorrido

Beatriz Marques Pinto
Fundadora e diretora executiva

Beatriz Marques Pinto começou o seu percurso profissional na área da Engenharia Civil, especializando-se em Acústica Arquitetónica, mas rapidamente compreendeu que o caminho passava por desenvolver a sua criatividade. Assim, desenvolveu uma carreira de mais de duas décadas ligada às áreas de Marketing, Publicidade e Relações Públicas e foi em virtude deste caminho que nasceu, em 2018, a Minter Creative. O objetivo desta agência de publicidade 360° é ajudar as diferentes marcas das mais variadas indústrias a alinharem a sua comunicação e estratégia de marketing com os seus objetivos de vendas e comércio.

O seu caminho profissional sempre passou pelo Marketing e Comunicação, nos mais variados setores de atividade. Sendo uma profissional com cerca de 20 anos de experiência no mercado, recorda-se do que a fez optar por esta área de atividade? Continua a ser válido, hoje?

Formei-me em Engenharia Civil com uma especialização em Acústica Arquitetónica. O curso acabou por ser fruto de uma vontade de formação sólida e que correspondesse às expectativas de todos: minhas e família, que apesar de entender que eu tinha muitos sonhos e vontades era boa aluna em muitas áreas e a minha prioridade devia ser desenvolver capacidade de raciocínio e estrutura mental. Não vou negar que me foi útil (e é ainda) mas não era a minha vocação. Sempre gostei de escrever, sempre gostei do formato e da forma para além do conteúdo e apesar de não falhar na parte analítica a parte criativa estava em mim e acabou por ditar as grandes mudanças na minha vida. Pouco depois de terminar o curso e de estar envolvida no projeto da Casa da Música no Porto com uma

breve passagem pela Holanda, entendi que a minha realização profissional passaria por equipas multidisciplinares, por outras culturas e pela criação. Portugal era pequenino para mim e o que fazia mesmo tendo sido reconhecido com prémios pela Sociedade Americana de Acústica esgotava-se e fazia antever um percurso muito técnico e isolado, algo que não me agradava. Acabei por ir para Barcelona e fiz um Mestrado em Direção de Marketing e Comercial numa escola de negócios de prestígio. Foi o primeiro passo para a grande mudança de carreira. Abriu horizontes, trouxe novos conhecimentos e novas possibilidades. Como sentia que começava do zero passei por todas as áreas do marketing e comunicação: trabalhei em publicidade exterior, numa revista, em eventos e em publicidade 360°, depois a nível ibérico em Retail Marketing e já em Portugal em Marketing de Vinhos e hoje tenho a minha própria agência. Na área do Branding há vários percursos válidos, mas o mais importante é ter mundo. Podemos ser excelentes a nível técnico, mas se não temos uma série de experiências dificilmente fazemos algo que faça a diferença.

Considerando que a área do Marketing e Design são áreas em que o trabalho é contínuo, como consegue assegurar, para si mesma, tempo para desfrutar sozinha, em família ou com amigos? Em que é que esse tempo é, também ele, fundamental para ter novas ideias e fazer florescer a criatividade?

Esse é o grande desafio de quase todas as profissões atualmente. Não é fácil e eu venho de uma geração que tem uma grande dificuldade em garantir esse equilíbrio. Passa inevitavelmente por estar rodeada de quem entende e apoia as nossas escolhas. Torná-los parte das nossas escolhas é fundamental. Dito isto, o segredo talvez seja empregar bem o tempo que dedicamos ao trabalho, fazendo algo que nos realiza, e no tempo que sobra saber fazer o mesmo. E sim, é nesse tempo que sobra (ao que espanhóis chamam “sin pausa pero sin prisa”) que temos as melhores ideias porque desaceleramos e conseguimos ter a paz mental para ver coisas que no dia a dia não conseguimos.

Porque escolheu fundar a sua própria empresa de Design e Marketing? Isso mudou-a, enquanto pessoa e profissional? Em que medida? No aspeto contrário, que características suas aportou à empresa?

Acho que sempre quis ter essa grande liberdade. De poder escolher a cultura da minha empresa, as pessoas e a forma como abraço os projetos. O mundo corporativo tem tanto de interessante (escala e dimensão para grandes projetos) como desinteressante, não somos livres e obedecemos a regras que nos limitam e com as quais muitas vezes não nos identificamos. Acho que foi mais isso do que achar que havia uma grande falha no mercado, porque há ótimas agências. Há também espaço para todos os que fazem as coisas bem. Poderia ter seguido no mundo corporativo, todos os que foram verdadeiramente meus líderes são hoje amigos e vesti a camisola por cada sítio onde passei, mas o sonho era outro e o momento acabou por chegar. Criar uma agência já perto dos 40 traz a vantagem de percurso feito. Há uma rede de contactos construída baseada em trabalho feito, confiança e respeito, há uma noção clara dos bons profissionais e dos que queremos ao nosso lado, das apostas que queremos fazer e outra maturidade, claro. Com o meu perfil este passo nunca poderia ter sido o passo inicial, eu precisei do que vivi para ser o que sou hoje. Aprendi muita coisa com as dificuldades e com as conquistas, sobretudo que a responsabilidade é a que assumimos e a que nos colocamos, sempre. Nada nunca me parece verdadeiramente impossível.

A Minter Creative

Como caracteriza a Minter Creative? Em que se distingue das restantes agências de design e marketing do mercado?

Na verdade, eu ia abrir a sucursal de uma das maiores agências independentes de Espanha em Portugal e esse era o plano inicial, mas essa agência acabou por ser comprada e ainda na fase de plano de negócio percebemos que não podia acontecer. Decidi abrir a minha própria agência e assim nasce a Minter Creative. “To Mint” é transformar algo em algo rentável, quase perfeito. É fazer a diferença com elegância e com sentido de negócio. Não é apenas uma operação estética a uma marca, é mais do que isso.



A abordagem personalizada às marcas e às pessoas (personal branding) é essencial, hoje, para se marcar uma posição no mercado? Como consegue a Minter Creative ajudar nisso? Que outros serviços oferece?

Sem ovos não se fazem omeletes. É preciso um ponto de partida. As pessoas e as marcas têm de ter algo para oferecer e a partir daí é construir. Implica muito trabalho. Nele incluo, tempo, dedicação, capacidade, empatia e depois sentido de oportunidade. A minha agência acaba por ser uma casa - The House Of Minter - e somos uma pequena família. Como todas as casas queremos que quem a habita e a visita se sintam em casa. Isto significa que há espaço para autenticidade e daí só saem coisas boas. Não acredito em sítios sem alma. Depois há que somar profissionalismo e o “extra mile”. E sim, tocamos todas as áreas do Branding, tendo mais recentemente desenvolvido a área do Personal Branding.



Que mudanças nota no setor da Comunicação e Marketing? Que impacto teve a comunicação digital na forma como as marcas comunicam e como as pessoas procuram as marcas? Esta relação marca-consumidor mudou?

O digital tornou tudo mais frenético e por isso mais difícil de gerir. Claro que há inúmeras vantagens, mas para os profissionais do setor é a verdadeira loucura instalada. As marcas estão mais desprotegidas, os consumidores mais informados, mas mais baralhados também. O digital oferece mais possibilidades, mas exige mais de nós.

Qual o impacto que o Design e a Comunicação de marca têm na forma como as marcas chegam hoje aos consumidores? Esta comunicação tem por objetivo máximo levar ao consumo, mas é um parceiro fundamental da marca para que tal se concretize? Quais as tendências de futuro nesta área, considerando que hoje o digital obriga a constante inovação?

Extremamente relevante em todas as fases: no primeiro contacto com a marca, na consideração e na escolha. O melhor produto vendido da pior forma não é inteligente. Comunicar bem envolve muita coisa, mas é basicamente dizer as coisas certas, da melhor forma e às pessoas certas. Nesta era digital onde abundam porta-vozes há que ter uma abordagem analítica e saber escolher os líderes de opinião, bem como ter um domínio das ferramentas de alcance neste meio, mas o principal continua a ser criar conteúdo relevante. É uma sensibilidade para entender como se pode ajustar a mensagem às grandes “trends” do digital.

minter
creative

www.minter-creative.pt anytime@minter-creative.pt

Liderar uma empresa além-fronteiras

“Em Angola, valoriza-se o talento e a competência”

Catarina Paulo foi para Luanda a trabalho. O mercado laboral acabou por permitir que se mantivesse por Angola e acabou por criar a Make Art, uma empresa de design e impressão gráfica que une a paixão de Catarina Paulo pelo Desenho Artístico ao seu amor ao Design e à funcionalidade. “Ousar é o primeiro passo para alcançar o extraordinário”. É assim que Catarina Paulo, sócia-gerente da Make Art, define o trabalho desenvolvido pela empresa.

A Catarina destaca-se não só pelo desafio de liderar uma marca, mas por fazê-lo a nível internacional. Como decorreu esse processo e a própria história da Make Art?

Em 2018, concluída a licenciatura, tive a oportunidade de viajar para Luanda para coordenar uma formação em programas de design, a que se sucedeu uma proposta profissional para fazer parte de uma agência de comunicação. Estas experiências, profundamente enriquecedoras, permitiram consolidar competências-chave, conhecer melhor o mercado e fortalecer a rede de contactos, assim abrindo as portas a uma nova jornada – a criação da Make Art. Este processo iniciou-se com uma visão arrojada para a Make Art, cuja assinatura teve a ambição de estabelecer padrões de vanguarda e de diferenciação. De facto, a expansão além-fronteiras alicerçou-se no fervor da equipa, cujo compromisso e perseverança, a par de estratégias bem-sucedidas, permitiram ultrapassar os primeiros desafios da internacionalização. Desde esse dia, a história da marca conta-se pela paixão em exceder as expectativas.

O que a motivou, depois de se especializar na área do design gráfico, a arriscar uma carreira além-fronteiras?

Em rigor, a decisão não foi percebida como um risco, mas, antes, como uma oportunidade para crescer e expandir horizontes. Além disso, a exposição a mercados e a culturas diferentes cultivava-nos a destreza da versatilidade, sendo cada projeto, na circunstância, uma ocasião para crescer e um espaço para aprender.

A Catarina sentiu diferenças no tratamento entre géneros, a nível profissional, entre Portugal e Angola?

No meu caso pessoal, sem embargo de já ter tido conhecimento de alguns episódios menos positivos, nunca senti, até à data, quaisquer diferenças, tanto em Portugal, como em Angola.

A minha experiência tem sido marcada por um ambiente de respeito, onde o mérito e a competência são os principais critérios de avaliação e de reconhecimento. Em Angola, a minha integração foi encantadora, tendo sido não só encorajada a assumir posições de liderança, como também a contribuir para a tomada de decisões estratégicas, aliás em linha com a cultura empresarial angolana, aberta e inclusiva, onde a valorização do talento e da competência estão acima de qualquer outra consideração.

Qual o principal contraste com o nosso mercado?

O principal contraste entre os dois mercados reside, fundamentalmente, nas nuances culturais e nas expectativas dos consumidores. Ambos valorizam a criatividade e a inovação, pese embora os consumidores angolanos, onde as condições económicas e sociais exigem uma abordagem mais flexível, recompensem, frequentemente, a funcionalidade e o design esteticamente mais atraente.

A paixão pelo Desenho Artístico sempre foi pensada para criar a marca que tem hoje? Ou era apenas para ser um hobby?

Desde os primeiros traços na infância, a paixão pelo Desenho Artístico sempre fez parte dos meus percursos quotidianos. Posso conceder ter começado por ser um hobby, mas que, rapidamente, ganhou um relevo irreversível com a maturidade das habilidades adquiridas. A ideia de criar uma marca própria foi evoluindo naturalmente. O que começou por ser uma paixão individual transformou-se numa visão para algo maior – um projeto que pudesse unir a arte à funcionalidade e ao mercado. A Make Art nasceu dessa combinação de apego ao desenho e de uma vontade incessante de inovar e de fazer a diferença no mundo do design.

Como é que a Make Art idealiza a criação de um projeto até à sua materialização final? Que podemos encontrar de diferente na Make Art?

De forma metódica, garantindo, acima de tudo,

a profunda compreensão das necessidades e expectativas dos clientes. Este alinhamento é crucial para garantir o sucesso da solução. Quanto ao mais, o protocolo da sequência segue a linha normal da criação à implementação. A diferença, ao escolher a Make Art resume-se à enormíssima simplicidade de uma frase maior: ousar é o primeiro passo para alcançar o extraordinário.



Catarina Paulo
Sócia-gerente



✉ geral@makeartangola.com ☎ +244 932 738 597

Biomassa

A Biomassa é a principal fonte de energia consumível do planeta, representando, hoje, cerca de 7% do consumo mundial de energia.

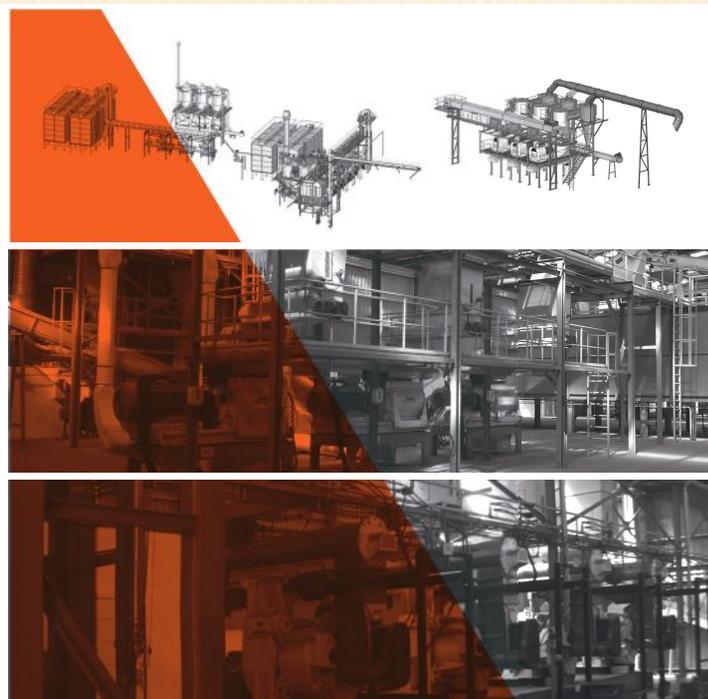
Em 2020, um inquérito realizado numa parceria entre o Instituto Nacional de Estatística (INE) e a Direção-Geral de Energia e Geologia (DGEG), divulgado mais à frente nestas páginas pelo Centro da Biomassa para a Energia, mostrou que a biomassa era a segunda fonte de energia mais consumida pelas famílias portuguesas (27,2%), ficando apenas atrás da eletricidade.

Em Portugal, segundo dados do Pordata, a energia elétrica gerada a partir da biomassa tem vindo sempre a aumentar. Nos últimos 20 anos (entre 2002 e 2022), o valor passou de 1473 para 4113 gigawatts-hora, para um total de energia renovável, produzida em 2022, de 29 910 gigawatts-hora. A biomassa era, em 2022, a terceira maior fonte renovável de produção de energia elétrica, só atrás da eólica e da hídrica.

O consumo energético tem vindo sempre a aumentar. Desde meados dos anos 90 que a tendência se mantém, mas a origem da energia consumida varia conforme a evolução dos tempos. A necessidade de proteger o meio ambiente e a cada vez mais importante sustentabilidade na geração e consumo da energia tem levado a que as fontes renováveis de produção de energia sejam cada vez mais procuradas.

O consumo de biomassa para efeitos de produção de energia tem aumentado nos últimos 20 anos (entre 2001 e 2021), segundo dados do Pordata, ainda que com algumas oscilações nos valores consumidos. Em 2021, do total de 1 792 239,0 terajoules de energia consumidos, 126 090,3 terajoules foram produzidos com recurso à biomassa.

Este é, pois, um recurso que pode ser uma grande aposta para o setor da energia, mas simultaneamente é também uma forma de assegurar uma maior limpeza das áreas florestais nacionais, prevenindo o risco de incêndios e contribuindo para uma maior limpeza e regeneração dos ecossistemas naturais. Além disso, resíduos florestais – os sobrantes das atividades de corte e limpeza florestal – resíduos que resultam de podas agrícolas, ou restos de madeira resultantes da produção de móveis (não contaminados industrialmente por quaisquer outros produtos), que seriam considerados subprodutos e para os quais não haveria um destino circular de aproveitamento, passam a ter uma nova vida.



PROJETOS FOCADOS EM RESULTADOS

DESDE 1982

A HRV é especialista na instalação e manutenção de linhas de produção para o segmento da biomassa (energia, carvão vegetal e composto orgânico), desde a fase de conceção à produção dos equipamentos e desenvolvimento do software. Um serviço de soluções integradas, inovadoras e à medida, que se pretendem sempre mais sustentáveis, com vista a obter os melhores resultados.



HRV
process solutions

T +351 244 830 180 | hrv@hrv.pt | www.hrv.pt

“A transformação da biomassa em energia cria valor nos territórios”



João Bernardo
Presidente do Conselho de Administração do CBE

A biomassa é a principal fonte de energia consumida no planeta. No entanto, e apesar de ser a fonte de energia mais antiga em utilização, ainda não há uma definição consensual para a biomassa. O Centro da Biomassa para a Energia tem como um dos seus objetivos ajudar a esclarecer os conceitos no que diz respeito à utilização da biomassa, mas também de agir como um centro de divulgação do conhecimento sobre esta matéria, incluindo os aspetos tecnológicos conducente à sua valorização, como esclarece o Presidente do Conselho de Administração, João Bernardo.

centro de transferência tecnológica e de conhecimento, tem uma preocupação permanente de manter equilíbrios entre os vários setores de atividade que utilizam a biomassa, não só através de um trabalho de divulgação e informação, mas também recorrendo à evidência técnica e científica e às melhores práticas no que à biomassa diz respeito.

Como caracteriza o país, no que respeita à utilização que é feita da biomassa para produção de energia?

Portugal continua a ter uma preponderância tradicional na utilização da biomassa, privilegiando ainda soluções de lareira aberta, que têm uma ineficiência na ordem dos 5-10% do poder calorífico contido na lenha. O Inquérito ao Consumo de Energia no Setor Doméstico, feito em 2020 numa parceria entre a DGEG e o INE, revelou que a biomassa é a segunda principal fonte de energia consumida nos alojamentos portugueses, com um peso de 27,2% no consumo total de energia nas habitações, logo atrás da eletricidade e à frente do gás natural. Mesmo assim, o consumo industrial e em novas formas de energia, através de centrais térmicas dedicadas ou de cogeração, para produção de eletricidade e “calor” continuam a ter o peso mais significativo no consumo de biomassa. Estas centrais estão geralmente associadas às indústrias da fileira florestal. Já começam a aparecer novos projetos que aproveitam e valorizam a biomassa. A produção de hidrogénio, metanol, gás de síntese, biometano, são apenas alguns exemplos do que já é possível fazer a partir da biomassa.

Falamos de um setor onde a tecnologia está em constante evolução? Como pode o processo de transformação dos resíduos em biomassa ser,

ele próprio, sustentável e ecologicamente equilibrado?

Os centros de competências, as universidades, os laboratórios, as áreas de inovação das empresas têm trabalhado arduamente na parte científica e tecnológica, incluindo em novos sistemas e equipamentos e aprofundando os processos de conversão da biomassa. O segredo é a aposta no trabalho em rede como o que o CBE tem vindo a desenvolver nos últimos anos.

Como pode chegar, depois, a energia produzida através da biomassa ao mercado?

São várias as formas da biomassa chegar ao mercado. Desde a produção de combustíveis, dos clássicos como a lenha ou o carvão vegetal aos mais modernos como os pellets e briquetes, passando pela produção de eletricidade e calor (e também de frio), aos gases combustíveis como o hidrogénio e o biometano ou aos combustíveis líquidos como o etanol ou o metanol.

Que impacto tem todo este processo de produção e transformação da biomassa em energia na economia?

Talvez um dos impactos mais importantes seja o da valorização do território ao criar e fortalecer cadeias de valor baseadas na biomassa, seja ela florestal ou agrícola. A criação de valor local é essencial para assegurar uma distribuição da riqueza que possa ser utilizada no território para a criação de postos de trabalho nas atividades associadas com a sua exploração, logística e transformação. Um território que pode oferecer empregos fixa as populações, dá-lhes expectativas futuras, qualidade de vida e combate a desertificação do interior do país. Mas para isso é necessária uma boa gestão das áreas florestais e rurais e neste capítulo ainda há muito trabalho a fazer.

“Biomassa é toda a matéria orgânica de origem vegetal ou animal usada com a finalidade de produzir energia”. Este é um conceito já bem conhecido da população e dos empresários, em particular? Qual o papel do Centro da Biomassa para a Energia no que respeita à necessidade de informar e formar os cidadãos para o que é biomassa, a sua utilidade no contexto energético e como pode ser produzida?

A biomassa é o mais antigo combustível usado pelo homem desde que controlou o fogo. Ainda hoje representa cerca de 7% do consumo global de energia do planeta, suplantando todas as outras formas de energia renovável juntas. Mesmo assim, a definição de biomassa está longe de ser consensual. Um dos papéis do Centro da Biomassa para a Energia (CBE) é precisamente o de esclarecer e divulgar conceitos e definições na área da bioenergia e apoiar os setores da floresta e o da energia na definição das suas políticas e estratégias, públicas e privadas. Existe, a nível europeu, um reconhecimento crescente da necessidade de alinhar as políticas em matéria de bioenergia pelo princípio da utilização em cascata da biomassa. Isto significa que devemos otimizar a utilização eficiente do recurso dando prioridade, sempre que possível, à utilização da biomassa para fins não energéticos sobre a utilização da biomassa para fins energéticos. O CBE, enquanto

O Centro da Biomassa para a Energia promove a valorização da biomassa e o conhecimento das suas cadeias de valor, contribuindo para a melhoria da gestão integrada de recursos, para a prevenção dos fogos rurais e para a transição energética assente numa maior neutralidade carbónica, através de um conjunto de serviços dirigidos à comunidade.

Laboratório de Ensaios

Ensaios de peletização e ensaios físico-químicos a biocombustíveis sólidos, carvão vegetal, cinzas, licor negro, mel e cosméticos. Acreditado pelo IPAC.

Unidade de Biomassa

Estudos técnicos e projetos nacionais e internacionais que contribuem para um maior conhecimento do recurso, tecnologias envolvidas, oportunidades e barreiras ao seu aproveitamento.

Formação e Certificação

Ações de formação, *workshops*, grupos de trabalho, seminários e congressos, fornecendo informação técnica no domínio da bioenergia.

Divulgação

Múltiplos espaços de *network* e anfiteatro para eventos. Integra também um Centro de Acolhimento de Empresas, através de uma parceria com o Clube de Empresários de Miranda do Corvo.



CBE

CENTRO DA BIOMASSA
PARA A ENERGIA

Sede

Zona Industrial 3220-119, Miranda do Corvo
239 532 436 / 917 544 367

Delegação

Avenida 5 de Outubro 208, 5º andar 1069-039 Lisboa
217 922 853

geral@centrodabiomassa.pt
<https://centrodabiomassa.pt/>

www.centrodabiomassa.pt



Biomassa

Uma fonte de energia sustentável com margem para crescer

A Biomassa é uma das principais formas de produção de energia. Esta é sustentável e contribui, a montante e a jusante da sua transformação, para uma melhor utilização dos recursos orgânicos. O Laboratório Nacional de Energia e Geologia, I.P. (LNEG), presidido por Teresa Ponce de Leão, trabalha nas diversas vertentes da energia e da geologia, onde se inclui a biomassa. Nesta entrevista, onde a biomassa, as suas utilizações e o seu papel na produção de energia nacional estarão em destaque, o Coordenador da Unidade de Bioenergia e Biorrefinarias, Francisco Gírio, a Coordenadora do Laboratório de Biocombustíveis e Biomassa, Cristina Oliveira, e Patrícia Moura e Luís Silva, ambos da Unidade de Bioenergia e Biorrefinarias caracterizam a biomassa portuguesa e o seu impacto económico.

Como se caracteriza o país na investigação que se faz sobre a biomassa e as suas utilizações?

Em Portugal as áreas de investigação sobre a biomassa e as suas utilizações são muito amplas e encontram-se perfeitamente alinhadas com os planos de ação e estratégias europeias para a bioeconomia. Atualmente, o foco da investigação centra-se essencialmente na utilização da biomassa de natureza residual e nos seguintes eixos:

- cumprimento dos critérios de sustentabilidade da utilização de biomassa de natureza residual, para energia e/ou outros fins;
- aumento quer da eficiência dos processos de conversão da biomassa para energia, quer da flexibilidade das tecnologias de conversão, com vista à utilização de materiais mais heterogêneos e misturas de biomassas residuais;
- utilização integral dos componentes da biomassa, com procura de novas vias para a valorização de coprodutos;
- produção de biocombustíveis avançados, assim como de novos produtos derivados da biomassa, especialmente aqueles que promovam a fixação do carbono em ciclos

mais longos.

O LNEG coordena a Infraestrutura Nacional de Investigação em Biomassa e Bioenergia (BBRI) no âmbito do Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação de Interesse Estratégico. As atividades científicas da BBRI encontram-se focadas nas tecnologias de conversão de biomassa para obtenção de biocombustíveis avançados, produtos não-energéticos de base biológica e outros biomateriais. Recentemente, o LNEG candidatou-se a novo financiamento pelo programa LISBOA2030, para consolidação das linhas de investigação da BBRI e alargamento da sua base de colaboração com as empresas e centros académicos.

Este é um recurso usado já de forma alargada para a produção de energia? É possível aumentar a sua utilização? Para tal, o que falta fazer?

A biomassa desempenha um papel significativo na diversificação da matriz energética nacional. O PNEC 2030, na sua revisão mais recente, espelha esta ambição, ao contemplar uma incorporação de 49% de renováveis no consumo de energia, face ao valor de 47% indicado na versão inicial. Concretamente na utilização de biomassa / biogás, o plano aponta para que a sua contribuição venha a atingir

um valor de 2,7 TWh em 2030, aumentando cerca de cinco vezes a meta inicialmente prevista. O aumento esperado na produção de gases renováveis e uma utilização sustentável de outras fontes de biomassa em muito contribuirão para atingir estes objetivos.

O LNEG desenvolve “investigação para a sustentabilidade” e tem a capacidade de levar a cabo ensaios sobre biocombustíveis sólidos e biomassa, no seu laboratório, bem como investigações próprias. Que conclusões, de forma geral, se retiraram das investigações já efetuadas? Existe hoje um maior conhecimento sobre a matéria constituinte da biomassa, o seu comportamento enquanto nova matéria (pós-transformada) e os seus usos?

O Laboratório de Biocombustíveis e Biomassa (LBB) integra a Rede de Laboratórios acreditados do LNEG e tem por missão o desenvolvimento e aplicação de metodologias analíticas a biocombustíveis líquidos e sólidos, combustíveis e óleos, garantindo a conformidade com normas, regulamentos e legislação aplicáveis. O LBB desenvolve também atividades de I&D associadas a projetos nacionais e internacionais. Especificamente em relação a avanços no conhecimento da matéria constituinte da biomassa e possíveis utilizações, o LBB esteve envolvido (2017-2019) num extenso trabalho de caracterização de biomassas residuais obtidas de empresas com atividade em Portugal continental, das áreas da agroindústria, pecuária, indústria da pasta e do papel, restauração e gestão de resíduos urbanos, com o objetivo de identificar e quantificar parâmetros críticos que fossem determinantes para o encaminhamento dessas biomassas para soluções tecnológicas de conversão em eletricidade, calor, vetores energéticos e/ou biocombustíveis avançados. Este trabalho permitiu a criação de uma base de dados de caracterização físico-química de diversos tipos de biomassas residuais, visando a definição de critérios de admissibilidade a tecnologias de conversão para bioenergia e a definição de indicadores do potencial energético e de sustentabilidade para o universo das amostras recebidas (<https://doi.org/10.3390/biomass3040021>).

Além da produção de energia, que outros usos podem ser dados à biomassa?

A biomassa constitui-se como um recurso fundamental na mudança de paradigma industrial rumo a uma utilização mais racional dos recursos renováveis para diversos setores económicos. Para além da utilização para a energia, importa ter presente que setores como a agricultura e alimentação, a floresta e a sua indústria derivada (aglomerados, mobiliário, pasta e papel, etc.), a agroindústria, os têxteis, os cosméticos, os bioplásticos, os materiais de construção baseados em biocompósitos têm por base o recurso “biomassa”. A abordagem à utilização sustentável da biomassa deverá ser numa ótica de bioeconomia, baseada em recursos sustentáveis como alternativa aos atuais recursos de origem fóssil.

Considerando que a biomassa é constituída por matéria orgânica e a mesma varia de região para região, como caracteriza a biomassa portuguesa?

A biomassa em Portugal é diversificada, sendo as regiões Norte e Centro as que concentram um maior potencial de aproveitamento de biomassa residual florestal, incluindo-se resíduos de espécies florestais, resíduos verdes herbáceos e matos. Destaca-se, na região Centro, o pinheiro-bravo e o eucalipto. Já no Alentejo, os resíduos agrícolas provenientes dos cereais e do olival têm um potencial relevante. Acresce a contribuição dos resíduos agroindustriais, realçando-se a indústria vinícola, olivícola, de laticínios e de processamento de carnes, distribuída um pouco por todo o território. Também no contexto da economia circular, é cada vez mais importante a contribuição

dos resíduos urbanos como fonte de energia. Esta diversidade de fontes de biomassa desempenha um papel preponderante na estratégia nacional para a transição energética.

Apesar de a biomassa ter como vantagem ser uma fonte de energia renovável, ela não é das mais eficientes. Isso pode colocar em risco, por um lado, a reserva florestal, bem como a vantagem económica existente na utilização de energia a partir deste composto?

A garantia de que apenas biomassa sustentável é tida em conta quando se pretende a sua utilização para aplicações energéticas tem-se revelado uma questão cada vez mais premente. A Diretiva UE 2018/2001, designada por RED II, veio incrementar significativamente os níveis de ambição nesta matéria, estabelecendo, para além de maior exigência na redução de GEE para os biocombustíveis produzidos em novas instalações, novos critérios de sustentabilidade para a utilização de biomassas, quer de natureza florestal, quer agrícola, refletindo a preocupação acrescida com a proteção da qualidade do solo e do carbono orgânico nele armazenado, assim como das zonas ricas em biodiversidade. De uma forma resumida, quando está em causa a recolha de biomassa florestal, haverá que assegurar uma gestão sustentável das florestas, garantindo a sua regeneração. Esta gestão deverá assentar em medidas a serem aplicadas através do direito nacional ou então ao nível da área de aprovisionamento por via da utilização das melhores práticas de gestão, cabendo aos operadores o tomar de medidas adequadas que minimizem o risco de uma utilização insustentável da biomassa florestal quando para utilização na bioenergia.

Os equipamentos para a transformação da biomassa e para a produção de energia a partir da mesma têm um valor elevado. Considerando que esta não é das fontes de energia renovável mais eficientes, é possível trabalhar no sentido de tornar a tecnologia que acompanha todos estes processos de transformação mais barata?

A redução dos custos associados a tecnologias de conversão de biomassa é um objetivo importante. Há espaço para I&DT orientada para o aumento da eficiência nos processos de conversão para energia e também para o aumento da flexibilidade das tecnologias de conversão, com o objetivo de permitir a utilização de biomassas mais heterogêneas e misturas. Nestes casos, o efeito que se poderia conseguir teria potencial para se repercutir num aumento de escala dos processos de conversão e deste modo proporcionar uma melhor rentabilização das instalações de conversão de biomassa. A utilização de ferramentas de informação geolocalizada no mapeamento de biomassa florestal e resíduos poderá também contribuir positivamente para a criação de plataformas de colaboração e sinergias que ajudem a potenciar ainda mais este efeito do aumento de escala.

Como avalia a evolução da utilização deste recurso para aumentar a produção de energia em Portugal proveniente de fontes sustentáveis? Existem, a longo prazo, desafios que importa clarificar?

No que respeita à biomassa florestal, importa conciliar a necessidade de manutenção da biodiversidade e de preservação dos ecossistemas naturais com uma gestão dos ativos florestais rentável e sustentável. No caso dos resíduos urbanos (RUs), será de considerar a urgência na implementação de mecanismos eficazes de recolha seletiva de biorresíduos, em linha com as diretrizes em vigor nesta matéria, assim como na prossecução da valorização energética de RUs e na implementação do plano de ação para o biometano.

Laboratório de Biocombustíveis e Biomassa
Laboratório de Energia Solar
Laboratório de Materiais e Revestimentos

· Apoio à inovação da sociedade e das empresas
· Consultoria para as políticas públicas em Energia e Geologia
· Investigação sustentável e para a sustentabilidade
· Parcerias internacionais estratégicas
· Fonte de informação privilegiada

Laboratórios Acreditados NP EN ISO/IEC 17025:2018
SGQI – Sistema de Gestão Integrado
Qualidade, Investigação, Desenvolvimento e Inovação
ISO 9001:2015 e NP 4457:2007



2013-2023
Instituto Nacional de Energia e Geologia
INSTITUTO NACIONAL DE ENERGIA E GEOLOGIA



LABORATÓRIO NACIONAL DE
ENERGIA E GEOLOGIA
INVESTIGAÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE



www.lneg.pt



REPÚBLICA
PORTUGUESA
AMBIENTE E ENERGIA

“A biomassa é uma fonte de energia crucial para o país”

O Grupo Greenvolt trabalha com base em energia 100% renovável e a biomassa enquadra-se numa das formas de criação dessa energia. O engenheiro João Andrade, technical director desta empresa que opera à escala global e que já possui cinco centrais de biomassa em Portugal e duas no Reino Unido, explica a importância da biomassa enquanto recurso estratégico para o reforço do setor das energias renováveis e assegura que Portugal tem um mercado com possibilidade de crescimento.



João Andrade
Technical Director, Greenvolt

Qual é a importância da biomassa para a Greenvolt, no que concerne à produção de energia?

O segmento da biomassa sustentável é um dos pilares estratégicos do Grupo Greenvolt, que conta atualmente com cinco centrais em Portugal e duas no Reino Unido. Apenas utilizamos biomassa 100% sustentável em todas as nossas centrais e acreditamos que se trata de uma fonte de energia crucial para o país. Falamos de uma energia renovável, que ajuda a reduzir a dependência de combustíveis fósseis, contribuindo para a neutralidade carbónica ao nível da produção energética e diminuindo o risco de incêndios florestais. Além de valorizarmos os resíduos que de outra forma seriam

descartados, promovemos a economia circular ao transformar subprodutos em recursos valiosos e ajudamos a impulsionar as economias locais, criando empregos e promovendo o desenvolvimento regional.

Em Portugal, existe margem para crescer, no que respeita à aplicação da biomassa enquanto forma de produção de energia “verde”?

Sim, consideramos que há uma margem considerável para crescer, sendo imprescindível garantir a utilização de biomassa sustentável, cumprindo toda a legislação aplicável e evitando a sobre-exploração dos recursos naturais. O país possui um potencial vasto de recursos de biomassa, proveniente de florestas, resíduos agrícolas, industriais e urbanos cuja utilização poderá reduzir a necessidade de recurso a aterros. Os sucessivos governos têm demonstrado um forte compromisso com a transição energética e a promoção de energias renováveis e as políticas de incentivo que têm vindo a ser desenvolvidas podem estimular novos investimentos em projetos de biomassa.

Quais os desafios para as empresas que apostam na produção de energia a partir da biomassa?

Desde logo garantir o abastecimento constante e sustentável de biomassa pode ser desafiante. A recolha, transporte e armazenamento de biomassa requerem uma logística eficiente e representam custos significativos. Por outro lado, a disponibilidade de biomassa é sazonal, o que pode levar a variações na qualidade e quantidade disponível ao longo do ano. Em termos de investimentos, os custos iniciais para a construção de centrais de biomassa com recurso às melhores tecnologias de conversão podem ser elevados, exigindo acesso a financiamento e políticas de incentivo. Defendemos por isso a necessidade de uma tarifa que remunere os produtores pelas externalidades positivas que as centrais de biomassa geram (e.g. mitigação do risco de incêndio, minimização do uso de aterros). Os custos operacionais e de manutenção das centrais de biomassa são também elevados, e requerem expertise técnica própria, especialmente em comparação com outras fontes de energia renovável, como a solar e a eólica. Depois, as empresas deste setor precisam de cumprir uma série de regulamentações ambientais e de sustentabilidade complexas e exigentes que, pese embora necessárias, oneram o investimento global.

De onde provêm os resíduos que a Greenvolt utiliza para produzir a biomassa e a transformar em energia?

São principalmente resíduos florestais resultantes de atividades de corte, limpeza e gestão florestal. Também utilizamos resíduos agrícolas que resultam das podas e substituição de culturas ou do processamento de produtos agrícolas. Valorizamos ainda resíduos industriais não contaminados que podem incluir restos de produção de móveis e outros produtos de madeira, e resíduos “verdes” resultantes de manutenção de espaços verdes urbanos, parques e jardins públicos.

É possível tornar a biomassa uma forma rentável de produção de energia, por exemplo como sucede com a energia do sol?

Os processos de produção de energia a partir de biomassa utilizados pela Greenvolt, embora dispendiosos, encontram-se atualmente numa fase de desenvolvimento madura. Investimos continuamente em tecnologias avançadas para melhorar a eficiência do processo de conversão de biomassa e minimizar impactos ambientais. Trabalhamos também com parceiros no desenvolvimento e implementação de sistemas de automação e digitais, com recurso a inteligência artificial, para otimizar os processos de tratamento de biomassa e produção de energia, com o objetivo de reduzir continuamente os custos operacionais e aumentar a eficiência das centrais.

Greenvolt

Shaped by nature

Desenvolvemos projetos de energia 100% renovável à escala global, valorizando os resíduos florestais, o vento e o sol.

greenvolt.com | Green Volt Group



“Regular os esports fará crescer ainda mais esta indústria”

Regular a prática de esports já há muito que era necessário e a afirmação de que a criação de legislação nesse sentido tem de acontecer só peca por tardia, de acordo com Beatriz de Jesus Gonçalves, Advogada na Legal Block – Pinto Correia, Sociedade de Advogados, SP, RL. Numa indústria que gera milhões de dividendos e que é acompanhada por cada vez mais espectadores, a regulação faz sentido e contribui para um ainda maior crescimento desta prática, posto que é reconhecida legalmente e protegida por Lei.



Beatriz de Jesus Gonçalves
Advogada

Concluiu-se, recentemente, que a regulação relativa à prática dos esports tem de avançar. Se assim for, que vantagens isso trará aos seus praticantes, por um lado, e à própria economia, por outro?

Essa conclusão peca, na minha opinião, por tardia. A dimensão assumida nos últimos anos pela indústria dos esports impunha uma ação mais rápida e eficaz do legislador. Evidentemente que tal dimensão se explica pelo aumento do número de praticantes e de espectadores, mas também pelo aumento dos valores envolvidos. A regulação permitirá, por um lado, equiparar os praticantes a qualquer outro atleta, quer do ponto de vista profissional, quer do ponto de vista financeiro, mas permitirá também, por outro lado, acautelar a integridade das competições. Permitirá, assim, o controlo de doping e de outro tipo de abusos que não fogem às malhas da regulação.

A regulação fará crescer ainda mais o número de participantes e espectadores e, consequentemente, os valores envolvidos na indústria. Isto significa que os Estados e as Federações Nacionais podem capitalizar o investimento na indústria de esports.

É esperado um aumento das receitas deste tipo de desporto que ronda os 6,54% entre 2024 e 2028. Se assim for, o ano de 2028 terá uma receita estimada de 21,7 milhões de euros. Considerando o valor económico destas atividades, como se regulamenta esta situação?

Quanto maiores forem os valores envolvidos, mais difícil será a tarefa de manter a integridade das competições. A regulação será muito difícil e terá de ser muito abrangente. Em primeiro lugar urge criar as estruturas de regulação nacionais e internacionais que permitam dar força e aplicação à legislação. E depois sim, regular.

Considerando que este tipo de atividade é tida como “atividade desportiva”, a regulamentação da mesma deverá ser equiparada a outras atividades desportivas, verdadeiramente físicas?

Haverá sempre que atender às especificidades da indústria, desde logo, porque ao contrário do que acontece em outras modalidades, existem milhares de jogos diferentes, e todos com as suas regras próprias, o que significa que a regulação, seja ela de caráter nacional ou internacional, terá de ser mais abrangente. Por

outro lado, os esports requerem grande capacidade física, motora e intelectual, tal como o xadrez, por exemplo.

Deve a lei criar um contrato para estes profissionais que os enquadre na categoria de “desportistas”?

A lei deve abraçar as especificidades desta nova realidade. Ao contrário daquilo que sucede nas restantes modalidades, os esports são criados por entidades privadas que são os “donos” do jogo, e que estabelecem as suas próprias regras. Logo, qualquer contrato deverá ter em conta essa especificidade. Quanto ao demais, e do ponto de vista laboral, os praticantes devem ser equiparados a qualquer outro atleta, porque, como referi, nos esports o elemento físico também está presente e é deveras importante.

Quais as principais questões que se colocam ao legislador aquando da criação de uma nova lei?

Entendo os esports como uma atividade desportiva que tem também uma vertente física e social. No entanto, este ainda não é um entendimento unânime, e esse é também um dos motivos que explica o atraso na regulação dos esports. No entanto, ultrapassando essa questão, penso que o maior desafio será precisamente a questão dos criadores dos jogos que são, por maioria de razão, os donos da modalidade desportiva e, muitas vezes, os promotores das competições. Acresce ainda que existem milhares de jogos e, consequentemente, milhares de regras diferentes. Cria-se assim um enorme potencial de caos legislativo.

Enquanto advogada, que avanço avalia que aconteça após a regulamentação desta área? Quão importante é a regulamentação, per si, para que a atividade seja vista como segura e responsável?

Uma atividade com um crescimento tão exponencial e sem regulação é um desastre à espera de acontecer. Foi o crescimento desregulado dos esports que criou um sentimento generalizado de desconfiança quanto à sua natureza de atividade desportiva legítima. Assim, a regulação da atividade é de suma importância para que os esports possam assumir oficialmente o lugar que já assumem na prática: o paradigma daquilo que será o desporto no futuro.



“Não devemos esquecer a importância do investimento estrangeiro para Portugal”



Nuno Peneda
Solicitador

Nuno Peneda é solicitador há mais de duas décadas e, na última entrevista que concedeu à Valor Magazine, afirmou não considerar correto que o estágio começasse a ser pago, de acordo com as novas normas estatutárias da Ordem dos Solicitadores e Agentes de Execução (OSAE). Opinião que mantém, um ano depois. A juntar a isso, este profissional deixa patente a sua preocupação com a questão da imigração em Portugal.

A Solicitoria é uma área de trabalho muito relacionada com a Justiça e com as legalidades burocráticas do nosso país. Acerca de um ano, teve oportunidade de partilhar a sua opinião sobre a possibilidade do momento de estágio - a formação de um novo colega solicitador por outro, já sénior na atividade - se tornar pago. Acreditava que isso tornaria o “sagrado momento do estágio” num processo puramente mercantilista. Mantém este pensamento?

Mantenho. Reitero a mesma opinião de que o estágio é parte integrante da formação académica, sem o qual não é possível exercer a profissão cabalmente! A formação para a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos não pode ser considerada um “emprego com vista a um salário”, mas sim um momento solene de entrega e empenho do estagiário e do seu patrono. Nada nos prepara para a práxis diária de procedimentos e interações com as mais diversas entidades, sejam públicas ou privadas, suas especificidades e regras a não ser o estágio e respetivos ensinamentos, com o tempo despendido de forma gratuita e nobre pelo patrono para que o estagiário no final esteja de facto preparado para representar os seus clientes de forma eficaz.

A Imigração tem sido outro problema muito falado e que põe em causa a vida das pessoas que vêm para Portugal. O que está em causa e como, a seu ver, será possível resolver a situação?

Este é um assunto que, se me permitem a expressão, me tem tirado muitas noites de sono e continua a tirar! No meu escritório represento e acompanho muitos clientes estrangeiros, nomeadamente clientes que acrescentam valor à nossa economia e sociedade, seja a nível financeiro, empreendedor e intelectual. Não podemos ter memória “curta”, foi a estratégia de clarividência da nossa classe política na altura após a dramática crise financeira de 2008/9 que salvou Portugal de uma tragédia, tornando o país atrativo ao investimento estrangeiro, que em muito permitiu a recuperação financeira de Portugal. Como foi possível

desbaratar anos de excelência em poucos meses? O antigo SEF, bem como a atual AIMA tinham e têm dos melhores colaboradores da Europa e do mundo neste tão exigente e delicado setor de interesse nacional e, seguramente, não deixaram de o ser de um momento para o outro! Todos que atuamos nesta área sabíamos que após a pandemia o aumento de pedidos seria exponencial e havia de se tomar medidas urgentes para adequar e dotar as estruturas diretas e indiretas para este cenário. É necessário aumentar a capacidade instalada em Portugal, nas Embaixadas e respetivos Consulados; criar e modernizar as plataformas informáticas capazes de gerir o aumento de fluxo com segurança e eficácia; reforçar os canais alternativos de atendimento/esclarecimento, tramitação processual para os profissionais e respetivos representantes legais, otimizando todos os processos; definir com clareza as necessidades e tipos de imigração e reforço do controlo e segurança nacionais.

O Simplex Urbanístico já está em curso e algumas das medidas são tidas como “demasiado simplistas”. Como avalia este novo Simplex e que medidas considera de maior destaque, positiva e negativamente?

Todos os simplex anteriores, bem como a respetiva digitalização de procedimentos foram úteis e colocaram Portugal no topo nestas áreas na UE. Temos de capitalizar a experiência única que temos, limar algumas arestas em questão de segurança processual e confiar nos profissionais.

Enquanto profissional com mais de 20 anos de experiência, que análise faz à evolução da sua profissão e à forma como a mesma tem sido protegida e respeitada pela própria Ordem a que se subordina?

Faço uma análise muito positiva da evolução desta profissão muito antiga (desde meados do século XII), e sobretudo do trabalho da minha Ordem - a OSAE - e do seu contínuo esforço para modernizar e acrescentar valor para melhor servir os nossos cidadãos!

Nuno M Peneda

Solicitador/Sollicitor

“As pessoas estão mais conscientes da importância do seguro para animais domésticos”

Catarina Lopes é a responsável de Marketing e Comunicação da Uniway Seguros, que tem visto a área dos seguros para animais de estimação crescer nos últimos tempos. Em entrevista, explica as opções que já existem e as proteções que já podem aplicar-se aos animais de estimação.

Os animais domésticos têm, hoje, larga presença nas vidas das pessoas. Os seguros adaptaram-se a essa realidade e oferecem soluções adaptadas às diferentes necessidades. Que soluções disponibiliza a Uniway aos seus clientes?

Disponibilizamos ofertas tanto de seguro de Responsabilidade Civil, como o Seguro de Saúde para animais domésticos. Hoje, existe uma grande preocupação com o bem-estar dos nossos cães e gatos, por isso os seguros de Saúde para Animais Domésticos estão a ganhar bastante procura. Contar com um seguro para o seu animal de estimação é uma forma de assegurar que ele terá todos os cuidados necessários ao longo da vida, enquanto o dono tem a tranquilidade de estar protegido contra imprevistos.

Quais as principais coberturas que os seguros para animais apresentam?

Os seguros para animais domésticos proporcionam uma proteção abrangente, que inclui consultas veterinárias, exames, cirurgias, medicamentos e até tratamentos ao domicílio. Além disso, contemplam o transporte de urgência do seu animal em casos de acidentes ou emergências médicas, garantindo que ele receba o atendimento necessário sem demora. Todas as companhias, para além dos capitais para as coberturas anteriormente descritas, dão acesso a uma rede convencionada de tratamentos e bem-estar com descontos para levar o seu cão ou gato. Ainda existe a opção de organização do serviço fúnebre, proporcionando suporte num momento tão delicado, ajudando a cuidar de todos os detalhes necessários.

Existe forma de personalizar o seguro para animais de companhia? Como?

Sim, difere de seguradora para seguradora. Há coberturas extra que pode incluir ou alterar no seguro para o seu animal. Dando como exemplo as vacinas e o serviço fúnebre, dependendo da companhia, pode estar incluído no plano standard e, no caso de não estar, pode incluir. No caso das cirurgias e consultas, pode escolher o capital consoante as opções disponíveis e que se adequam ao que o cliente procura.

Atualmente, as pessoas tratam, cada vez mais, os seus animais como membros da família, o que significa que fazem questão de ir com eles para todo o lado. Como se pode prevenir estas situações, considerando que a probabilidade de existir algum imprevisto ou incidente aumenta consideravelmente? Que desafios isso coloca às seguradoras (por exemplo quando, em férias, as pessoas levam os seus animais de companhia em viagens longas)?

O seu animal de estimação já o pode acompanhar para todo o lado, com a ressalva que terá o seguro caso aconteça algum imprevisto. Mesmo com uma cobertura mais básica, a Responsabilidade Civil protege-o em danos corporais e materiais que possa causar a terceiros. Ir de férias com o seu animal de estimação pode ser uma experiência divertida, mas requer um



Catarina Lopes
Marketing & Business Development

planeamento cuidado e medidas preventivas para garantir a segurança de todos. Antes de ir de férias, deve agendar uma consulta check-up no veterinário para garantir que o seu companheiro de quatro patas está saudável.

Este é um seguro cuja procura está em crescendo?

Sim, é um seguro que tem vindo a ter uma crescente procura, refletindo uma maior consciencialização por parte dos clientes sobre possíveis danos que possam causar a terceiros, bem como uma preocupação com o bem-estar do seu companheiro de quatro patas. Isto é especialmente relevante numa sociedade cada vez mais litigiosa e consciente dos riscos associados a diversas atividades quotidianas.



Soluções para particulares e empresas

Onde estamos

- Lisboa
- Odivelas
- Moita

Contacte-nos

- 218 266 540
- <https://uniway.pt/>
- geral@uniway.pt



BARCELOS

Um concelho de olhos postos no futuro

Mário Constantino é o Presidente da Câmara Municipal de Barcelos. Este território é habitado desde a pré-história e tem no seu artesanato a sua marca distintiva, que já lhe valeu o galardão Cidade Criativa da UNESCO na categoria de Artesanato e Arte Popular. A nível empresarial, é o têxtil o setor que mais representatividade apresenta na região. Barcelos é, segundo o seu autarca, um concelho que atrai os jovens, devido à presença do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave e que respeita e promove a atividade desportiva, apoiada nas grandes valências naturais da região.

Barcelos é um concelho pertencente ao distrito de Braga, com uma dinâmica empresarial elevada. Como vê o atual panorama do tecido industrial barcelense?

O setor industrial é fundamental na estrutura económica e no desenvolvimento do nosso território. Se, em Portugal, a indústria é uma das maiores alavancas da economia e um setor estruturante para o país, mais ainda o é para o nosso concelho. Como é reconhecido, Barcelos tem no setor têxtil, não só uma enorme dimensão, como também empresas e marcas de referência a nível nacional e internacional. Só como exemplo da importância da nossa indústria no contexto da vida dos nossos habitantes, basta referir que Barcelos é o oitavo município com maior proporção de população ativa da região Norte, sendo que grande parte dessa população trabalhadora labora em indústrias transformadoras. Estes números, só por si, dão para perceber a importância vital que o setor industrial tem na estrutura social e económica do nosso concelho. Para se ter uma ideia mais concreta do que realmente está em causa, basta dizer que a indústria transformadora representa 50% do volume de negócios do território municipal barcelense.

Ora, tudo isto só é possível porque o tecido empresarial concelhio, apesar das dificuldades e apesar de algumas crises cíclicas, tem demonstrado uma excelente resiliência e dinâmica. Por outro lado, se há características intrínsecas aos barcelenses, uma delas é a sua capacidade de iniciativa e de empreendedorismo. Temos, por isso, massa crítica empresarial e temos capacidade e vontade de realização.

Da parte da Câmara Municipal de Barcelos, e desde que o atual Executivo tomou posse, demos um sinal evidente de que o tecido empresarial e comercial é essencial para o desenvolvimento do concelho; daí que tivéssemos reduzido o IMI e a Derrama, sendo atualmente Barcelos o município do quadrilátero urbano com a mais baixa taxa de derrama (1,14). Além desta decisão, as empresas com rendimento coletável até 150 mil euros estão totalmente isentas deste encargo.

A região Norte é, muitas vezes, falada pelo facto de não ter capacidade de atrair população – ou mesmo fixar os jovens que já lá residem. Em Barcelos esta dificuldade também se verifica?

Desde que tomamos posse que uma das nossas grandes preocupações tem sido direcionada à faixa etária mais jovem. Temos, felizmente, sediada no nosso concelho, uma das instituições académicas mais prestigiadas e que mais tem crescido no país; falo do Politécnico do Cávado e do Ave, que atrai para Barcelos milhares de estudantes do ensino superior. Perante esta enorme vantagem, o nosso objetivo é que os jovens que estudam e concluem os seus cursos no IPCA possam ficar a residir e a trabalhar em Barcelos. Sabemos que isso não é fácil, mas temos vindo a desenvolver projetos em parceria com o IPCA para que o concelho possa reter talento.

Por outro lado, pretendemos aproximar os jovens do mercado de trabalho ou motivá-los para o empreendedorismo, pelo que, anualmente, promovemos a Skill Up, uma forma de capacitar e motivar os jovens para os estudos e/ou para a vida ativa.



Mário Constantino
Presidente da Câmara Municipal de Barcelos

Como caracteriza Barcelos, no que respeita ao seu território natural e valências culturais?

O nosso concelho tem uma localização privilegiada, muito bem situado na região do Minho, perto da capital de distrito, a cerca de meia hora do aeroporto Francisco Sá Carneiro, no Porto, e a 15 minutos das praias do litoral, tudo motivos de atratividade à nossa cidade. Acresce aquilo que realmente distingue o nosso território e que nos faz ter uma identidade muito, muito própria. As nossas origens remontam à pré-história. Possuímos um rico património arquitetónico, de onde se destacam monumentos como a Igreja Matriz, a Ponte Medieval, os Paços do Concelho, a Torre Medieval, a Igreja do Bom Jesus da Cruz, e muitos mais que pontuam a cidade. No artesanato, além da nossa marca distintiva - o Galo de Barcelos - temos uma diversidade de artesanato inigualável, que, de resto, e com todo o mérito, nos valeu o galardão de Cidade Criativa da UNESCO, na categoria do Artesanato e Arte Popular.

Em termos de Natureza, entre os nossos picos montanhosos, correm dois rios - Cávado e Neiva. Daí que estejamos a trabalhar em projetos que potenciarão uma maior fruição da natureza pelas pessoas. Falo concretamente da construção da ecovia urbana na margem esquerda e da execução dos Passadiços na margem direita do Cávado.

Temos ainda a vantagem de sermos o epicentro do Caminho Português de Santiago, num percurso de cerca de 45 km que atravessa o concelho de lés a lés. Tudo isto, aliado à nossa hospitalidade, à nossa riquíssima gastronomia, e regado com vinhos verdes de produção no concelho, faz de Barcelos ponto obrigatório de visita.

O Desporto é também estimado e apoiado pelo município? Que impacto tem o mesmo no desenvolvimento das novas gerações?

O Município de Barcelos encara a prática desportiva como um fator de desenvolvimento salutar dos jovens e uma excelente forma de ocupação de tempos livres. Barcelos é, muito provavelmente, o concelho do país com maior número de associações desportivas, realidade que mobiliza milhares de jovens, e não só, para a prática desportiva.

No que ao município diz respeito, temos vindo a seguir a prática de promover a assinatura de contratos-programa de desenvolvimento desportivo com todas as coletividades. Isto permite, além da facilidade de acesso à prática de desporto, ir criando e melhorando as muitas dezenas de equipamentos desportivos disseminados por todo o concelho.

Em suma, consideramos o Desporto como uma escola de valores e de vida e encaramos o investimento que fazemos nesta área como fundamental

para o desenvolvimento integral da pessoa humana.

O seu mandato teve início em 2021. De então para cá, que balanço faz daquilo que já foi possível concretizar, no que respeita aos seus objetivos de mandato?

Ainda é muito prematuro estar a fazer balanços de mandato. O que nos importa é resolver os problemas das pessoas e fazer investimentos estruturais que perdurem no tempo e façam a diferença no desenvolvimento do concelho e na qualidade de vida dos barcelenses.

Em todo o caso, e porque me perguntou, posso dizer-lhe que o nosso concelho está a atravessar o período temporal de maior investimento municipal, em simultâneo, de que há memória. Com efeito, nestes menos de três anos de mandato, julgo termos trabalhado para corresponder não só aos que acreditaram no nosso projeto para o concelho, mas também a todos os barcelenses que querem que a nossa terra se desenvolva, evolua e vislumbre novos horizontes.



Para que se tenha uma ideia, neste momento, só no que respeita à execução no terreno de três grandes obras públicas municipais, os investimentos ascendem a cerca de 14 milhões de euros, assim repartidos: Fecho da Circular Urbana - 9 milhões de euros; Ecovia Urbana do Cávado - mais de 1 milhão de euros; Passadiços do Cávado - 3,5 milhões de euros. São três obras que vão mudar radicalmente a relação dos barcelenses com a cidade e com o rio. O fecho da Circular Urbana, no Nó de acesso à Estrada Nacional em Santa Eugénia/Gamil, vai dar resposta ao escoamento de trânsito, melhorando a mobilidade de entrada e saída de Barcelos. É o maior investimento jamais feito na rede viária do concelho, cerca de 9 milhões de euros. A isto acresce, como disse, as obras do Troço Urbano da Ecovia, na margem esquerda, e a obra dos Passadiços, na margem direita, projetos que vão potenciar atividades de desporto, recreio e lazer, permitindo uma fruição plena de ambas as margens.

Mas muitas mais obras promovemos e executámos. Muito recentemente inauguramos a requalificação da Estrada Municipal 505, no troço Barcelinhos- Carvalhas, que passa também pelas freguesias de Alvelos e Remelhe, dando resposta a uma aspiração e reivindicação que perdurava há quase duas décadas. Só nessa empreitada investimos cerca de 2,4 milhões de euros - requalificando uma extensão de estrada de quase seis quilómetros.

E se me permite, apenas mais um apontamento. Infelizmente, em pleno século XXI, Barcelos ainda possui dezenas de vias em terra batida. Ora, para acabar com essa lacuna, há cerca de dois anos lançamos, em colaboração com as Juntas de Freguesia, o programa "Novos Caminhos", o qual já permitiu concretizar dezenas, senão centenas de obras de pavimentação, num investimento superior a 10 milhões de euros.



BARCELOS
MUNICÍPIO

Largo do Município 4750-323 Barcelos
☎ 253 809 600 ✉ geral@cm-barcelos.pt

*chamada para rede fixa/móvel nacional

AgriBar – Cooperativa Agrícola de Barcelos

Semente de futuro

A Cooperativa Agrícola de Barcelos, uma instituição com 93 anos, revela-se de uma importância crucial no desenvolvimento social e económico dos setores agrícola e pecuário, quer no concelho de Barcelos, como na região norte.



No final de janeiro deste ano, foi reeleito Presidente do Conselho de Administração da Cooperativa Agrícola de Barcelos. Quais são os desígnios enquanto Presidente do órgão executivo desta importante instituição?

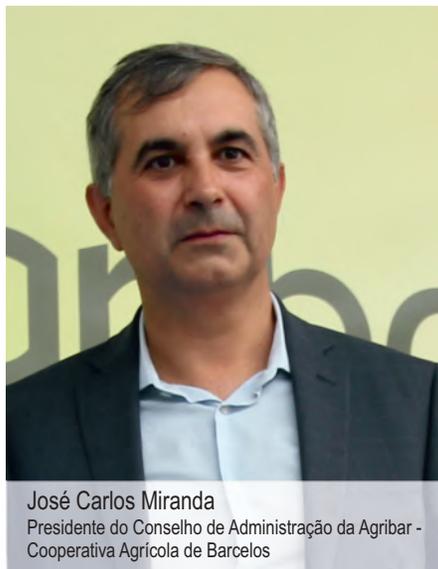
O principal desígnio é dar continuidade ao trabalho realizado no último mandato. Temos um conjunto de projetos em curso que ficaram por concluir no mandato anterior. Temos outros projetos estruturantes que queremos pôr em prática nos próximos anos. Destaco o caminho que tem sido trilhado no sentido da diversificação de atividades da Cooperativa. A AgriBar era quase exclusivamente uma Cooperativa focada na pecuária leiteira. Nos últimos quatro anos temos abraçado outras atividades, tais como a vitivinicultura e a produção de milho grão.

Outro dos desígnios da atual administração é o de manter o rigor na gestão e na otimização das nossas operações. Somos uma Cooperativa com gestão empresarial, queremos continuar a crescer nos nossos negócios, mas sem nunca descurar a solidez económica e financeira da Cooperativa.

Sabemos que a Cooperativa Agrícola de Barcelos atingiu um marco importante ao tornar-se a 5ª maior cooperativa do país, com um volume de negócios de 101 milhões de euros em 2022, conforme revelado pelo mais recente estudo da CASES. Qual a importância deste marco para a região?

O volume de negócios da Cooperativa reflete a

importância económica da agricultura no território da sua área social. No ano de 2023 o volume de negócios superou os 116 milhões de euros e foi o maior de sempre da instituição. Esta riqueza gerada na região fica de facto na economia local, mantendo um conjunto de



José Carlos Miranda
Presidente do Conselho de Administração da AgriBar -
Cooperativa Agrícola de Barcelos

empresas, criando muitos empregos de forma indireta. O volume de negócios muito expressivo que temos conseguido ano após ano, reflete também o vigor da atividade agrícola. Temos excelentes empresários agrícolas que continuamente investem e fazem crescer as

suas empresas, que confiam na Cooperativa como seu parceiro preferencial para os seus negócios.

De facto, somos uma das maiores empresas do distrito, e uma das maiores Cooperativas do país, mas mais que os bens tangíveis que produzimos, os alimentos, produzimos muitos outros bens para a comunidade que passam despercebidos para os menos atentos: a nossa presença no território rural - estamos na primeira linha da defesa do meio ambiente, cuidando dos solos, da água e da floresta. Na minha opinião a nossa presença é pouco valorizada pela sociedade.

Sabemos que esta Cooperativa representa um grande peso na produção de leite a nível nacional. No entanto, continuamos a assistir a uma redução significativa do número de produtores de leite. Quais as alternativas para este setor e como pretende a Cooperativa continuar a dinamizar a produção?

É certo que o número de explorações pecuárias leiteiras continua e vai continuar a diminuir, no entanto, o número de animais em produção mantém-se estável. Tem sido feito um caminho no sentido de termos empresas agrícolas de maior dimensão, procurando obter ganhos de escala. Temos menos produtores sim, mas os que continuam na atividade são cada vez de maior dimensão e são muito mais profissionais.

Procuramos ir ao encontro das necessidades dessas explorações, fornecendo toda uma panóplia de bens e serviços, procurando aliviar as explorações da enorme carga burocrática a

que estão sujeitas por via do PEPAC e não só. Temos também um conjunto de soluções muito competitivas para toda a cadeia produtiva, desde a nutrição animal e vegetal, medicamentos veterinários, produtos fitofarmacêuticos, inseminação artificial, etc.

Procuramos também dar todo o apoio a um grupo muito interessante de jovens da região que querem dar continuidade às explorações familiares, são pessoas muito bem formadas, conhecedoras da atividade, que nos enchem de esperança, garantindo o futuro da produção de leite.

Temos procurado diversas alternativas, a primeira delas foi a produção de milho grão. Os agricultores que abandonaram a pecuária leiteira, podem aproveitar todo o saber acumulado no cultivo de milho silagem e fazerem milho grão, usando a maquinaria que dispõem e aproveitando a proximidade ao secador de milho da União de Cooperativas – A Ucanorte. A Cooperativa proporciona escoamento de toda a produção a preço de mercado.

Outra alternativa é a vitivinicultura, nesse sentido em 2022 adquirimos as instalações de adega, e constituímos uma sociedade com a Adega Cooperativa de Barcelos CRL: Agribar Wines – Produção e Comercialização de Uvas e Vinhos Lda. Estamos a trabalhar para dinamizar o negócio, desde a reabilitação da adega, ao refrescamento das marcas e ampliação do portfólio.

Quais os objetivos da Agribar Wines para a região?

Pretendemos dinamizar a vitivinicultura da região, com uma empresa de cariz cooperativo; queremos ser uma referência na região dos vinhos verdes.

Sabemos que a Cooperativa está a organizar a 2ª Edição da Expo Agribar 2024 de 09 a 11 de outubro – Feira de Campo do Norte. Qual o cariz desta feira?

A Expo Agribar pretende colmatar uma lacuna das feiras agrícolas da região e do país, que são mais mostras gastronômicas e lúdicas que feiras agrícolas. Queremos que a nossa feira seja diferente, queremos uma feira de profissionais para profissionais. Não queremos fazer números de visitantes, queremos uma mostra onde, quer os expositores quer os visitantes, sejam agentes ativos da agricultura da região, seja da pecuária, da vitivinicultura, da horticultura, entre outras. Por isso, a feira decorre com horário laboral, em dias de semana. Queremos ser um espaço de contacto efetivo entre expositores e visitantes.

Quem vier visitar a Expo Agribar deste ano vai ver uma feira maior que a edição anterior, para além de muita maquinaria em trabalho de campo. Vai encontrar todos os agentes do setor, desde fornecedores de bens e serviços, até às instituições ligadas ao setor primário.

O vosso slogan Agribar | Semente de Futuro - pretende com certeza transmitir uma mensagem forte. Que mensagem é esta?

É o que pretendemos ser. Queremos semear a esperança de um futuro melhor para o setor. Acreditamos que podemos contribuir para isso.

www.agribar.pt - coop@agribar.pt



RUA FERNANDO DE MAGALHÃES, 206
4750-290 BARCELOS

TELEFONE: 253 808 900*

*chamada para a rede fixa nacional



agribar®



| Semente de Futuro.



VALOR

MAGAZINE

damos Valor às histórias

Apoio especializado em Consultoria e Gestão

Joel Sá e Hugo Cardoso fundaram a JH Consulting, em Barcelos, e assumem as especializações nos serviços de consultoria e gestão, consultoria autárquica, elaboração de candidaturas para apoios europeus e consultoria em economia social. Considerando o período que o país e a Europa atravessam, com o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) em plena execução e o concelho de Barcelos a atravessar também uma fase forte de investimento público, este é o momento ideal para dar a conhecer os seus pontos de vista e a importância da consultoria para as empresas privadas, mas também para instituições públicas.



A JH Consulting é especializada em serviços de consultoria de gestão, de consultoria autárquica e em elaboração de candidaturas para linhas de apoio europeu. Considerando estas últimas duas especialidades, como analisam o período que vivemos, com a necessidade de efetivar os projetos financiados por fundos comunitários como o PRR, e com as autarquias também envolvidas nesta mesma concretização dos fundos europeus?

Reconhecemos, naturalmente, a importância crucial do período atual. O PRR oferece uma oportunidade única para modernizar infraestruturas, impulsionar a inovação e melhorar a qualidade de vida das populações. As autarquias estão mais próximas das necessidades locais e podem implementar soluções específicas que beneficiem diretamente as comunidades. A sua capacidade de gerir e alocar eficazmente os fundos europeus será determinante para o êxito do plano. É nossa convicção que a experiência que já possuímos em consultoria autárquica e na elaboração de candidaturas a fundos comunitários nos posiciona de forma privilegiada para apoiar as autarquias e outros organismos públicos a ultrapassarem com sucesso todas as dificuldades inerentes a um processo como este, garantindo

que os investimentos gerem benefícios duradouros e sustentáveis para as comunidades.

Em Barcelos, este é um período de grande investimento público. Enquanto barcelenses, têm vivenciado esse facto?

Em Barcelos, este é realmente um período de significativo investimento público, que se reflete em diversas áreas como infraestruturas, inovação e desenvolvimento económico. Enquanto barcelenses, temos vivenciado este impulso e observamos os seus impactos positivos na comunidade. Os investimentos públicos têm resultado na modernização de infraestruturas essenciais, incluindo redes viárias, espaços públicos e equipamentos urbanos. Estas melhorias não só aumentam a qualidade de vida dos residentes, mas também tornam a região mais atrativa para negócios e investidores. Barcelos possui um ambiente empresarial dinâmico, com uma forte presença industrial e um ecossistema de negócios diversificado e a melhoria contínua das infraestruturas só poderá ser, naturalmente, um fator-chave para manter as empresas estabelecidas e atrair novas.

Que outros serviços prestam, que gostariam de salientar e de que forma estes impactam as empresas e os organismos públicos onde são efetuados?

A JH Consulting é uma empresa especializada na prestação de serviços de consultoria a empresas, instituições e autarquias locais. A nossa atividade desenvolve-se em três grandes áreas de atuação: a consultoria autárquica, a consultoria no apoio às candidaturas a fundos comunitários e ainda a consultoria em economia social. No que à consultoria autárquica diz respeito, prestamos serviços de apoio técnico aos processos de Contratação Pública, de contabilidade e ainda em Gestão de Recursos Humanos (recrutamento de pessoal em funções públicas e SIADAP). Para fazer face às exigências do mercado, no que diz respeito à consultoria no apoio às candidaturas a fundos comunitários, possuímos um conjunto de consultores associados especializados nas várias áreas da nossa intervenção. Finalmente, no que à



consultoria em economia social diz respeito, desenvolvemos a conceção, a monitorização e a supervisão de programas e projetos na e para a comunidade, com o objetivo de responder às necessidades de quem nos procura. Sempre que possível em cooperação interinstitucional e/ou inter-regional.

A vosso ver, como pode a região de Barcelos expandir-se economicamente? Quanto importante seria uma boa estratégia de consultoria e de bom aproveitamento dos fundos comunitários para conseguir tornar o tecido empresarial da região forte e competitivo a nível internacional?

Para que a região de Barcelos se desenvolva economicamente, é fundamental uma estratégia bem delineada que inclua a diversificação e inovação industrial, internacionalização das empresas, melhoria da infraestrutura, qualificação da força de trabalho e um bom aproveitamento dos fundos comunitários. A consultoria pode ajudar na identificação de parceiros estratégicos e na facilitação de parcerias que acrescentem valor aos projetos, ou ainda a identificar oportunidades de diversificação e inovação, ajudando as empresas a adaptarem-se a novas tendências do mercado e, ao mesmo tempo, na implementação de novas tecnologias e processos.



AGROS

75 anos de uma referênciã do setor agroalimentar

Idalino Leão
Presidente do Conselho de Administração

Foto: PM Media, André Polo

A AGROS celebra este ano 75 anos de existência, enquanto união de cooperativas e produtores das regiões de Entre Douro e Minho e Trás-os-Montes. Só desta região, recebem mais de 80% do leite produzido, fazendo depois o transporte e a comercialização do mesmo. Nesta entrevista, o Presidente do Conselho de Administração, Idalino Leão, salienta o estado do setor e a forma como a AGROS se tem adaptado a estas atividades, ao longo destes 75 anos.

Que evolução teve a AGROS, ao longo destes 75 anos e como conseguiu, sempre, manter-se na frente do progresso deste setor agrícola?

Apesar das inúmeras batalhas, desafios e dificuldades, a AGROS conseguiu, através de todos os elementos dos órgãos sociais atuais e do passado, destacar-se não só como um pilar no setor leiteiro em Portugal, mas também como uma instituição respeitada a nível de todo o setor agroalimentar em Portugal. Acompanhando a evolução dos tempos, a Agros percebeu o seu papel e projetou o seu futuro juntamente com a Proleite e a Lacticoop na criação da Lactogal, aquela que é hoje a maior empresa de lácteos na Península Ibérica, aumentando a relevância tanto na valorização da matéria-prima, quanto no exercício da sua influência na defesa dos interesses dos agricultores e das cooperativas agrícolas, enquanto suporte destes, caminhando no sentido da modernização do setor e da sociedade envolvente.

Como avalia a qualidade do leite que é produzido em Portugal?

O leite português e os produtores de leite em Portugal são no mínimo iguais aos melhores do mundo. A produção é feita com qualidade, é sustentável, fixa pessoas nas zonas rurais, promovendo a sustentabilidade do território. A alta qualidade do nosso leite é fruto de um trabalho contínuo e rigoroso dos nossos produtores e técnicos. Existe um acompanhamento diário nas

explorações, promovendo boas práticas de produção, dando as melhores condições aos animais, quer ao nível da alimentação, de higiene, de conforto e sanitárias, traduzindo-se naturalmente em maior e melhor qualidade do leite. Conseguimos aferir a qualidade do leite analisando diariamente, em Laboratório Acreditado e Independente. Quando bebemos um copo de leite, é mais do que um super alimento que estamos a falar, é Gente, Vida e Território.

Quão importante foi a introdução de tecnologia de vanguarda no setor, para que este conseguisse continuar a laborar e a responder às necessidades do mercado?

Durante muitos anos o setor agrícola foi olhado com algum desdém por parte da restante sociedade, hoje o setor é um setor moderno, tecnológico, onde a agricultura de precisão é uma realidade.

Os produtores sabem que quanto mais sustentáveis forem ambientalmente, mais eficientes serão do ponto de vista financeiro. No entanto, serão necessários mecanismos financeiros que alavanquem e tornem possíveis os investimentos que têm de ser feitos nas explorações.

O setor do leite é, desde há muitos anos, atingido por algumas dificuldades económicas e são conhecidos, inclusivamente, alguns protestos públicos sobre as dificuldades dos produtores de leite. Como caracteriza a realidade atual do setor?

Atualmente, o setor do leite enfrenta novos desafios, que vão do aumento sem precedentes do custo dos fatores de produção, dos combustíveis, da concorrência internacional à volatilidade nos preços, passando pelo envelhecimento dos produtores. É fundamental que se crie legislação que traga mais equidade e transparência para todos os elos da cadeia produtiva, onde a valorização do produto seja uma realidade. Temos de trabalhar a sustentabilidade do setor nos seus três pilares: sustentabilidade ambiental, social e económica.

Portugal compete, desde que entrou para a União Europeia, com outros países no que respeita à produção agrícola e o leite não é exceção. Como é possível ao país manter-se competitivo? É necessário mudar políticas europeias para que tal aconteça?

A agricultura europeia vive um momento agitado, no âmbito de um quadro legislativo demasiado “esverdeado” onde colocaram os agricultores europeus num espartilho de regras que na prática contribuiu para um agravamento da nossa balança comercial. O setor leiteiro não está imune a este movimento, sendo que faz sentido apresentar um conjunto de propostas visando a melhoria dos indicadores de sustentabilidade da atividade de produção de leite em Portugal, com o objetivo último de garantir a competitividade do rendimento dos produtores de leite.

A AGROS sempre promoveu a importância do leite e do respetivo consumo, sobretudo por parte das crianças. A provar isso estão as diversas ações e campanha de sensibilização para o consumo de leite. No entanto, as alternativas ao leite, como as bebidas vegetais, têm-se feito cada vez mais presentes no dia a dia das famílias. Que impacto têm os novos hábitos alimentares no consumo de leite nacional?

No que respeita ao leite, há alterações dos padrões de consumo que determinam uma maior concorrência em matéria das bebidas. De realçar que não se tratam de alternativas ao leite, mas sim de concorrentes em matéria de momento de consumo e que se tentam equipar ao leite, mas cujas características nutricionais e organoléticas em nada se equivalem. De sublinhar que todas as denominações lácteas estão protegidas pela legislação comunitária e apenas podem ser utilizadas pelos legítimos produtos lácteos, como sejam o leite, o queijo, o iogurte, a manteiga... A razão desta exclusividade prende-se com o perfil nutricional único do leite, o qual não pode ser desvirtuado por qualquer outro alimento dito alternativo, defraudando assim as legítimas expectativas do consumidor.

Não podemos ignorar que nos últimos anos registou-se uma campanha de desinformação em relação ao leite, contudo convém realçar que

o leite e os seus derivados continuam a fazer parte da roda dos alimentos da nossa dieta mediterrânica, que aliás, é património imaterial da UNESCO.

Cada vez mais, surgem também dificuldades alimentares – como as intolerâncias e alergias – que levam a que muitas crianças se vejam impossibilitadas de consumir leite e seus derivados. Que impacto isso traz, também, para o mercado e, simultaneamente, que alternativas se podem encontrar?

O setor está muito alerta para este fenómeno e tem desde há vários anos um portefólio de produtos que permitem o consumo de lácteos por toda a população. O caso da lactose é paradigmático pois a proporção da população com intolerância é reduzida, mas como a matéria está altamente difundida na sociedade os consumidores têm à sua disposição um vasto leque de produtos, desde leite até iogurtes, isentos de lactose, permitindo assim um consumo mais cómodo.

De novo, é importante frisar que existe bastante desinformação, a qual é particularmente grave nas crianças, as quais se veem privadas do consumo de um alimento altamente nutritivo e importante para o crescimento em consequência de crenças, medos e falta de informação por parte dos seus cuidadores.

Enquanto dirigente de uma das principais uniões de cooperativas e ainda de cerca de 800 produtores de leite, como definiria a forma como a AGROS se deve posicionar no mercado, de forma a garantir o melhor resultado possível para o trabalho destes produtores de leite e das respetivas cooperativas, bem como, simultaneamente, assegurar a posição da AGROS como “Embaixadora da Agricultura nacional”?

Falar da AGROS é falar do setor agroalimentar, um setor que tanto contribuiu e contribui para o país, e que tão poucas vezes é reconhecido. A AGROS, pela sua dimensão, representatividade e história, deverá continuar a posicionar-se como uma referência da agricultura nacional na complexidade e volatilidade do mundo em que vivemos hoje, sendo imprescindível que se fortaleça como canal de comunicação com as entidades oficiais no sentido de podermos desenvolver uma atividade económica de forma sustentável, em toda a cadeia, e que contribua para uma real e vital soberania alimentar. É importante sublinhar que vivemos nos últimos anos uma pandemia mundial, estamos com uma guerra às portas da Europa, e isso não é normal! Nesse sentido, temas como a soberania e segurança alimentar deveriam estar na linha da frente, para assumir de uma vez por todas o setor agroalimentar como um verdadeiro desígnio nacional.



**O NOSSO LEITE
CONTA UMA
HISTÓRIA
... desde 1949**

*Beba Leite,
Todos os Dias,
Toda a Vida*

agros
DESDE 1949
UNIÃO DE COOPERATIVAS
DE PRODUTORES DE LEITE

70 ANOS
1949 - 2024

**AGROS - União das Cooperativas de Produtores de Leite de Entre Douro e Minho e Trás-os-Montes, U.C.R.L.
Argivai, Póvoa de Varzim**



MySenior

“Ajudamos a cuidar”

O MySenior é um software que facilita a gestão das instituições de apoio a idosos. Criado com o objetivo de facilitar, organizar e melhorar o dia a dia das equipas, o MySenior vem permitir qualidade de vida para todos os idosos das instituições com este software. De forma fácil, toda a equipa técnica e de ação direta pode monitorizar a saúde e bem-estar de todos os que estão na instituição.

A população sénior em Portugal tem vindo a aumentar consideravelmente e já há décadas que a pirâmide etária nacional está invertida. Por isso, as soluções para ajudar, cuidar e acompanhar os idosos são cada vez mais cruciais. Como se posiciona o MySenior para servir este propósito?

O MySenior em 2017 começou por ser a aplicação que substituiu o papel dentro das instituições. Neste momento somos a ferramenta indispensável de mais de 1000 instituições de apoio a idosos em Portugal.

Com o MySenior é possível ter acesso a toda a informação registada do idoso em qualquer lugar a qualquer momento.

No MySenior, ajudamos a cuidar, para que quem cuida, possa preocupar-se com o que realmente importa, cuidar de quem mais precisa.

Como surgiu a ideia de criar o MySenior e quais são os principais benefícios para as instituições?

O MySenior nasce de uma necessidade real, já havia e há, outros softwares para apoio a idosos, mas nenhum resolvia o “problema” do registo diário. É obrigatório o registo dos cuidados prestados aos idosos e não existia um software que o fizesse. Foi assim que nasceu o MySenior, acabando com o papel no processo de registo e sendo a única aplicação usada por todos os colaboradores das instituições, desde o Provedor à Auxiliar de Ação Direta. O MySenior é de todos, para todos.

Que tipo de dados são passíveis de guardar e de manter registos, no MySenior?

Com o MySenior é possível registar e guardar toda a informação do idoso. Se aconteceu, o MySenior regista. Fácil, rápido e à distância de um clique. Destacamos por exemplo a nossa ficha de acompanhamento, que permite o acesso rápido a toda a informação de saúde do idoso. Esta ficha contém ainda todos os parâmetros vitais atualizados, garantindo um acompanhamento constante e imediato, em caso de urgência hospitalar.

Quais as grandes vantagens da utilização do MySenior?

A utilização do MySenior pelas instituições de apoio aos idosos e cuidadores permite uma maior sustentabilidade nos processos diários, eliminando o uso excessivo de papel e garantindo que todos os dados registados são preservados sem risco de perda de informação.

Inevitavelmente melhora a comunicação entre as equipas e permite um trabalho mais eficaz e eficiente.

É possível a um funcionário que visite, por exemplo, idosos que estão a beneficiar de cuidados domiciliários, ter consigo também o software, instalado num telefone ou tablet, de forma a fazer o registo diário da visita no momento em que a mesma tem lugar?

Para utilizar o MySenior o único requisito é ter acesso à Internet.

É possível utilizar o MySenior em qualquer dispositivo e sistema operativo.



No entanto, e de forma a facilitar o trabalho das Auxiliares de Ação Direta, lançámos uma aplicação Android para que os registos possam ser feitos de forma mais prática e eficiente, em tempo real. Aliás, podemos dizer em primeira mão, que também estamos a finalizar uma aplicação para o iPhone. Esperem por muitas novidades em breve no que diz respeito ao Apoio Domiciliário através do MySenior.

Considerando o impacto que a tecnologia tem no dia a dia da gestão do trabalho com idosos, existem planos para uma evolução do MySenior, eventualmente aprofundando as suas capacidades de organização e registo?

O MySenior é utilizado diariamente em mais de 1000 instituições de apoio a idosos. Recebemos pedidos de

funcionalidades muito específicas por parte de cada cliente. Todos os meses lançamos funcionalidades novas. No MySenior trabalham diariamente mais de 10 pessoas só na manutenção e desenvolvimento de novas funcionalidades. O registo diário é, e será sempre, o foco do MySenior, só através dos registos é possível otimizar as capacidades de organização das instituições. É a grande diferença do MySenior para os restantes softwares.

Assim sendo, quais são os principais objetivos do MySenior?

O único objetivo do MySenior é ajudar a cuidar. Os nossos clientes têm demasiadas preocupações. Com o MySenior, colmatamos essas preocupações para que se

possam focar no importante, cuidar de quem mais precisa. Recentemente lançámos as listas de espera, onde conseguem fazer toda a gestão do processo de candidatura e quando tiverem uma vaga o processo de adesão resumir-se a um clique, só é possível com o MySenior. Este ano vamos lançar outra funcionalidade muito desejada, totalmente gratuita se aderirem até 13 de dezembro de 2024.

Mais de 1000 instituições já estão no mapa, e a sua?

Até 13 de dezembro é **GRÁTIS** adicionar a sua instituição.

Para saber mais
210 936 435

Chamada para rede fixa nacional

www.mysenior.com



A tecnologia é essencial para a prevenção de incêndios

A DENIOS já conta com perto de 40 anos de atividade, com o objetivo central de proteger o planeta e os quatro elementos fundamentais: água, terra, ar e controlar o fogo. No que respeita ao setor de proteção contra incêndios, esta empresa apresenta uma gama de produtos criados e comercializados por si que asseguram qualidade e proteção na prevenção e controlo de incêndios. No entanto, o assessor técnico comercial, João Rocha, alerta para situações em que a legislação ainda é inexistente e, por essa razão, empresas e pessoas desconhecem riscos associados, por exemplo, à utilização e carregamento das baterias de lítio.

Relativamente à evolução que existiu, particularmente na área dedicada à prevenção e controlo de incêndios, que análise faz do mercado? É um mercado onde a tecnologia já está muito presente?

Na DENIOS Portugal temos acompanhado a evolução significativa no mercado de prevenção e controlo de incêndios ao longo dos últimos 40 anos. A tecnologia tem cada vez mais um papel preponderante neste setor, com a introdução de sistemas avançados de deteção de incêndio, como por exemplo sensores de fumo e temperatura, e sistemas automáticos de supressão de incêndios, como sprinklers inteligentes. Com o auxílio de sistemas IoT é cada vez mais fácil monitorizar condições em tempo real e realizar manutenção preditiva, aumentando a eficácia e a fiabilidade dos sistemas.

Que produtos oferecem no que respeita à gama para prevenção de incêndios?

A DENIOS oferece uma ampla gama de produtos destinados à prevenção de incêndios, com grande enfoque em potenciais riscos em ambiente industrial. Entre as várias soluções que possuímos, destaco os contentores modulares para armazenamento e manipulação segura de produtos químicos inflamáveis, armários de segurança, sistemas de contenção de derrames em caso de incêndio e equipamentos para controlo e armazenamento de baterias de lítio.

Para que áreas de atividade apresenta a DENIOS soluções de prevenção de incêndios?

Qualquer atividade pode apresentar um risco de incêndio, e como tal tentámos dar uma resposta a todas elas. Não obstante, há setores industriais com maior risco de incêndio, onde se destacam as indústrias químicas, farmacêuticas e automóvel, que, pela natureza dos produtos que manipulam, estão mais expostas a potenciais riscos.

A DENIOS desenvolve, também, através da sua área de I&D, alguns dos produtos que comercializa? Quais os principais aspetos que têm em consideração aquando da criação destes produtos?

O nosso departamento de I&D, localizado na Alemanha, desenvolve muitos dos produtos que comercializa. Num mundo em constante mudança, a inovação transforma-se num dos pilares fundamentais para a empresa, garantindo que os nossos produtos atendem aos mais altos padrões de qualidade e segurança. Ao criar novos produtos, consideramos os seguintes principais aspetos: Segurança, Conformidade, Sustentabilidade, Inovação Tecnológica, Funcionalidade e Usabilidade, Durabilidade e Personalização.

As soluções de proteção contra incêndio para botijas de gás, ou os armários resistentes a incêndios representam soluções cruciais para momentos em que as empresas podem ser alvo de um incêndio. Em Portugal, estas soluções já estão presentes na maioria das empresas? Ou ainda existe algum desconhecimento deste tipo de soluções?

Infelizmente, face à legislação existente que é bastante deficitária e de um certo modo bastante confusa, impossibilita que as empresas entendam que existem soluções para prevenção de incêndio. Quando não temos ninguém, e por ninguém entenda-se legislação ou organismo, a dizer que uma certa atividade ou processo apresenta um risco, ficamos com a falsa sensação que não há perigo associado.



João Rocha
Assessor técnico comercial



Todos os dias damos assessoria técnica aos nossos clientes, seja em visitas técnicas ou atendimento telefónico, informando das soluções disponíveis para suprimir um potencial risco. O mais recente desafio tem sido informar e educar os nossos clientes sobre os potenciais riscos das baterias de lítio. Se prestarem atenção às notícias, tem havido um crescente número de incêndios em ambiente residencial, principalmente em garagens. Ora a origem de uma parte substancial destes incêndios deve-se à ignição das baterias de lítio, sejam em trotinetes, veículos automóveis, ou até mesmo máquinas a bateria. Um incêndio de uma bateria de íões de lítio é muito violento, não é possível combater com água e liberta gases extremamente perigosos e mortíferos. A inexistência de legislação origina para a sociedade em geral a falsa premissa que as baterias de lítio não possuem riscos. A nossa função passa por providenciar soluções de armazenamento seguro de baterias, como armários de carga de baterias com resistência ao fogo e contentores modulares, mas também soluções de contenção e mitigação de fogo, como por exemplo as nossas mantas ignífugas especialmente desenhadas para o contacto com fogo proveniente de baterias e as caixas de contenção para baterias defeituosas. A Denios Portugal tem trabalhado ativamente para educar o mercado sobre a importância da prevenção de incêndios e as vantagens de utilizar soluções de alta qualidade. Realizamos workshops, webinars e campanhas informativas para aumentar a consciencialização e ajudar as empresas a entenderem a necessidade de investir em medidas de proteção adequadas.

Cada empresa tem as suas próprias necessidades e rotinas de trabalho, pelo que se torna essencial possuir equipamentos que

sejam adaptáveis às condições de cada espaço/atividade. Na DENIOS conseguem responder a esta necessidade de personalização?

É um desafio, mas tentámos ao máximo ir ao encontro das necessidades e expectativas dos nossos clientes. É verdade que cada empresa é única nas suas rotinas de trabalho, pois todas elas são formadas por pessoas, com as suas características particulares, e como tal um produto/serviço que fornecemos para a empresa A não será aceitável para a empresa B, mesmo sendo do mesmo setor. De notar igualmente que o incremento de segurança numa empresa obriga em várias situações à diminuição de produtividade, ou pelo menos à sua perceção. Para todos nós é mais fácil atravessar uma rua no ponto onde nos encontramos, mas sabemos

que é mais seguro se nos dirigirmos à passadeira mais próxima. O objetivo na DENIOS passa então por possuir um leque abrangente de equipamentos e serviços que possam ser incorporados nas rotinas de trabalho dos nossos clientes.

Sendo a DENIOS um grupo empresarial presente em muitos países, como é possível assegurar o cumprimento da legislação sobre incêndios e a respetiva proteção dos mesmos no que respeita ao equipamento que comercializa em todas estas geografias?

Mantemos uma equipa dedicada à investigação e ao acompanhamento das regulamentações e normas locais de segurança contra incêndios em cada país onde estamos presentes. Esta equipa assegura que os nossos produtos estejam em conformidade com as exigências legais e regulamentares de cada região. A título de exemplo, os nossos contentores com resistência ao fogo foram desenhados tendo em conta os fatores mais restritivos das normativas europeias e legislações nacionais dos vários países. Assim, mesmo para países em que a legislação é deficitária no que concerne ao armazenamento de produtos químicos inflamáveis, por exemplo, o cliente sabe que na DENIOS encontrará uma solução segura. Também trabalhamos com parceiros e consultores locais especializados em segurança e regulamentação, e apoiamo-nos no feedback dos clientes para que os produtos que fabricamos não só vão ao encontro dos requisitos legais, mas também cumpram as expectativas dos utilizadores.



DENIOS

MEIO AMBIENTE & SEGURANÇA



David Gomes
Administrador

Alfil - Distribuidor de equipamentos de segurança contra incêndios

“Somos conhecidos pela rapidez de resposta e pela qualidade dos produtos”

A Alfil é notória pelo seu trabalho na distribuição de equipamentos de qualidade, focando a sua atividade nas áreas da proteção contra incêndio, onde os maiores clientes são as empresas de manutenção de extintores, na compra de equipamentos, e as empresas de construção civil, para o fornecimento e instalação de selagens corta-fogo, e pintura intumescente de estruturas metálicas. David Gomes, diretor comercial e administrador da empresa, explica os fatores que levaram à evolução do negócio e ao posicionamento diferenciado no mercado.

A Alfil é uma marca com muita história no setor da proteção contra incêndios. Como se caracteriza e o que faz dela uma marca reconhecida no mercado?

A marca Alfil tem 40 anos de mercado. Foi aqui que iniciei a minha atividade, na área da segurança contra incêndios, há 35 anos. Ao fim de 15 anos de empresa, saí e entrei numa nova sociedade, ligado à área da distribuição de equipamentos, com um novo nome, mas na mesma área de negócios. Passados alguns anos, adquiri a empresa de distribuição e recuperei a marca Alfil. Reconhecida com produtos e equipamentos de qualidade e muito bem posicionada no segmento de segurança e combate ao fogo, o que é refletido pelo reconhecimento neste mercado.

Foi durante muitos anos a 1ª ou 2ª empresa do setor. Como conseguem assegurar a qualidade destes equipamentos?

As parcerias que temos atualmente com a

Mobiak e com a Pirosystem permite-nos ter produtos com as certificações exigidas legalmente.

Trabalhamos com um segmento de mercado muito competitivo, mas isso não pode alterar o princípio de responsabilidade que este setor pede.

Por este motivo defendemos a relação qualidade preço, como atualmente nos posicionamos, como uma das empresas que comercializa e instala equipamentos de alta qualidade com preços aceitáveis para o mercado.

Atualmente conseguimos propor aos nossos distribuidores um acompanhamento técnico, para solucionar as necessidades dos seus clientes.

São representantes exclusivos em Portugal da Mobiak e da Pirosystem. Isso também vos dá

uma vantagem competitiva relativamente aos vossos concorrentes. Essa representatividade exclusiva é também uma coisa da qual se orgulha?

Sim, orgulhamo-nos disso, porque nos exige objetivos e desafios. A Alfil tem vindo a crescer ano após ano, em todos os aspetos - faturação, estrutura, pessoal técnico... Isso é o reflexo do trabalho que tem sido desenvolvido nos últimos anos. O objetivo é posicionarmo-nos no mercado como uma das empresas-referência no setor. Nós não vendemos preço, mas apresentamos a melhor solução ao cliente. O nosso produto tem qualidade e as condições necessárias para ter o preço que apresentamos. A prova disso é que tivemos um crescimento nos últimos anos, ficando mais sólidos e com capacidade de resposta, com as melhores soluções que cada vez mais nos são solicitadas pelo mercado onde trabalhamos.

A que é que atribui o crescimento da Alfil? Houve um crescimento do número de empresas a operar no mercado ou existem empresas que já apostaram em material mais barato e, porque agora estão novamente mais preocupadas com a intensidade dos eventos climáticos, resolveram voltar a apostar na qualidade?

Aquilo que nos deu alguma imagem em termos de mercado foram as representações exclusivas e elas são importantes para nós. A Mobiak é uma dessas representações e alguns produtos deste fabricante permitem-nos trabalhar um segmento de mercado específico: as empresas que fazem manutenção de extintores. Estas empresas são grandes clientes nossos. Este foi um segmento que conquistámos devido à qualidade dos nossos produtos e às soluções que propomos. Além disso, temos uma equipa comercial e técnica formada para dar apoio ao cliente, sempre que ele necessita. Acima de tudo, existe um trabalho desenvolvido diariamente, e uma constante melhoria de informação que temos vindo a fazer para o nosso cliente usufruir como site com informações técnicas dos produtos, fichas técnicas e respetivos certificados para que o nosso cliente tenha um acesso rápido e eficaz à informação. Com a Pirosystem, trabalhamos também em regime de exclusividade. A Pirosystem trabalha um segmento de mercado e produtos relacionados com selagens. Desde que começámos a trabalhar com eles, já temos alguma presença – que se tem vindo a solidificar – no setor das selagens. Temos atualmente uma estrutura interna para instalação

e formação das empresas que nos solicitam ajuda, neste setor.

Há já produtos diferenciados nas áreas da extinção de incêndios e de selagem. Que produtos existem que são já tecnologicamente avançados e com que já se pode trabalhar hoje?

Falando em extinção de incêndios, a Mobiak fabrica extinção manual e automática.

Atualmente a legislação exige, nas cozinhas industriais, proteção para as Hottes de cozinha, através de sistemas de extinção automática de incêndio. Na maioria dos casos no início de uma compra só nos é solicitado a «Extinção Automática da Hotte», após este pedido iniciamos um estudo de cada situação e propomos a melhor solução para proteção desse espaço, é desta forma que nos diferenciamos dos nossos concorrentes. A Mobiak tem uma série de soluções/alternativas que a maior parte dos fabricantes não tem. Os extintores que comercializamos são de qualidade superior e essa diferença, por mais pequena que possa parecer, são riscos que não queremos correr.

As selagens corta-fogo são aplicadas numa fase de construção da estrutura do edifício. Tendo como exigência regulamentar a existência de um compartimento corta-fogo. Quando falamos de compartimentação corta-fogo, ela é definida por resistência ao fogo: 30 minutos, 60, 90, 120... e a selagem é aplicada conforme as estruturas

exigem. Quando uma parede de uma estrutura é feita, ela pode ser ponto de passagem de uma esteira, ou tubagem metálica ou outra. Caso suceda um incêndio naquele compartimento, o fogo não conseguirá passar para o outro lado. Esse é o motivo de existir uma compartimentação com resistência ao fogo. O nosso produto serve para garantir que as passagens feitas em paredes ou em lajes/pavimentos são devidamente tratadas e mantemos a resistência das estruturas. A almofada, por exemplo, é uma novidade para a selagem, em esteiras. Por exemplo, quando faço uma passagem de cabos em estruturas que estão constantemente em alterações e melhorias, existe a necessidade de retirar um cabo, ou adicionar um, etc... e em caso de incêndio, a almofada, que é composta por um produto intumescente, aumenta de tamanho, selando o acesso à esteira onde estão a passar os cabos. Isto é uma novidade em termos de mercado.

Comercializamos todas as soluções em termos de produtos para selagem e selados, como é o caso das fitas intumescentes para as portas e portões corta-fogo.

Podem aceder a toda a informação no nosso site: www.alfil.com.pt. Caso pretendam, solicitem visita de um técnico especializado, que apresentará as nossas soluções, os nossos produtos e os nossos equipamentos.



Dia Mundial da Fisioterapia

O Dia Mundial da Fisioterapia é celebrado anualmente no dia 8 de setembro.

A data foi escolhida por assinalar, também, a fundação da atualmente denominada World Physiotherapy, em 1951.

Desde 1996 que este dia é celebrado e, até aos dias de hoje, a sua importância continua a ser notória, quer para os profissionais de saúde, quer para a população que beneficia ou pode vir a beneficiar desta área clínica.

O principal objetivo do Dia Mundial da Fisioterapia é sensibilizar para a importância desta área da Saúde na vida e no bem-estar físico (e mesmo mental) das pessoas.

Em Portugal, a profissão viu ser recentemente reconhecida aos seus profissionais e especialistas maior autonomia. Tal aconteceu devido à alteração do Estatuto da Ordem dos Fisioterapeutas.

Este novo Estatuto prevê que o fisioterapeuta goza de “plena autonomia profissional e é responsável por todo o processo de Fisioterapia, desde a avaliação inicial até à conclusão do mesmo”.

O fisioterapeuta é, agora, totalmente independente e autónomo, podendo praticar todos os atos próprios da Fisioterapia, sendo que é também o responsável pelos mesmos.

A celebração do Dia Mundial da Fisioterapia traz consigo, além da importância destes profissionais para a Saúde, um tema sobre o qual se debruça esta comunidade. Em 2024, a dor lombar está no centro da discussão.

Conforme assinala o fisioterapeuta Nuno Barreto, na página seguinte, esta dor é a principal causa de absentismo laboral e de incapacidade motora e funcional. Por isso, é um assunto de extrema importância, que importa destacar e dar a conhecer.

Na entrevista deste profissional de Saúde, diretor técnico das clínicas NBfisio, poderá ficar a conhecer mais sobre este problema de saúde e como é possível melhorar e tratar a dor lombar.





Nuno Barreto
Diretor Técnico (Cédula O.F. nº 10472)

Dia Mundial da Fisioterapia

“O fisioterapeuta é o especialista do movimento”

A 8 de setembro assinala-se o Dia Mundial da Fisioterapia e Nuno Barreto, fisioterapeuta e diretor técnico da NBfisio, com clínicas em Almada, S. João do Estoril, Lisboa, Olhão e Alcantarilha, aproveita esta celebração para relembrar o que a área da Fisioterapia já alcançou, nomeadamente a regulamentação da profissão e a autonomização desta prática clínica. Alerta agora para a importância crucial de todos os serviços de saúde conseguirem disponibilizar à população serviços de Fisioterapia.

Quais são os maiores desafios atuais do setor?

O dia 8 de setembro é celebrado mundialmente como o dia da Fisioterapia desde 1951. Este dia é sinónimo de unidade e solidariedade entre todos os fisioterapeutas em prol da sociedade como forma de reforçar o trabalho da profissão na melhoria da saúde e bem-estar da população em geral.

Numa altura em que a regulamentação é plena e a Ordem dos Fisioterapeutas autonomizou a prática clínica destes profissionais de saúde, cabe a todos fazer cumprir um acesso generalizado à Fisioterapia em todos os níveis de cuidados, desde as unidades de saúde primárias até aos hospitais, como de resto acontece pela Europa fora. Cabe a todos os profissionais de saúde reconhecer a mais-valia desta decisão e contribuir para a inclusão da comunidade em cuidados de Fisioterapia autónomos, seguros e mais desburocratizados.

Como é realizado o acompanhamento na NBfisio?

Nas clínicas NBfisio o acompanhamento dos pacientes é realizado exclusivamente por fisioterapeutas. Existe sempre uma consulta inicial de Fisioterapia, em que o fisioterapeuta identifica as principais limitações e disfunções que permitem depois chegar ao diagnóstico. É proposto um plano de tratamento ao paciente, que em conjunto com uma equipa multidisciplinar terão ao seu dispor um conjunto de ferramentas para que

a recuperação seja partilhada, informada e com recurso aos melhores padrões quer a nível de exercício, eletroterapia ou terapia manual. O fisioterapeuta é o especialista do movimento!

Qual é o principal tratamento para a Dor Lombar nas clínicas NBfisio, e quais são as fases do tratamento?

A dor lombar é um dos principais motivos de consultas e tratamentos de Fisioterapia nas clínicas NBfisio. Trata-se do primeiro fator de absentismo no que diz respeito aos motivos de incapacidade laboral e funcional. A primeira fase do tratamento consiste na consulta de avaliação e é realizado um conjunto de técnicas e testes a nível muscular, nervoso e articular que permitem escolher a melhor abordagem para controlar a dor numa primeira fase com recurso a agentes físicos combinados com terapêuticas inovadoras tais como Tecarterapia, Laser ou Ondas de Choque, que podem atuar no tecido muscular, vascular e sistema linfático ou mais profundamente em articulações, nervos, ligamentos, cartilagem ou osso. Numa fase seguinte, em que a dor já está controlada, a terapia manipulativa dos tecidos musculares e ósseo fazem toda a diferença para reequilíbrio funcional da coluna e da postura. No final do tratamento, são ensinadas estratégias que melhorem os cuidados diários com a coluna vertebral, sendo incentivado o exercício físico adequado à manutenção do equilíbrio muscular e funcional. É aconselhada uma consulta de Fisioterapia semestralmente para avaliação e acompanhamento dos fatores de risco por forma a evitar recidivas e melhorar a performance.



OSTEOPATIA · FISIOTERAPIA · PILATES CLÍNICO

Almada | Estoril | Lisboa | Olhão | Alcantarilha
www.nbfisio.pt

“A culinária é uma forma de expressão pessoal”

Sónia Melo é apaixonada pela arte de cozinhar há quase 20 anos. Um projeto que começou em jeito de brincadeira, com o blog Chez Sónia, transformou-se mais tarde no Azores Private Chef, um conceito em que cozinha em casa dos seus clientes, para as mais diversas ocasiões. A atenção ao detalhe e a utilização de produtos frescos e tradicionais, seguindo a cozinha tradicional açoriana, levou-a a vencer o prémio Cinco Estrelas Regiões.



Sónia Melo
Chef Pessoal do Chez Sónia

Como nasceu o seu interesse pela cozinha?

O meu interesse pela cozinha nasceu de uma combinação de fatores que, ao longo do tempo, se transformaram numa paixão profunda. Foi desde 2006 que esse amor foi crescendo de forma autodidata. Comecei como foodblogger, à posteriori vieram os showcookings, workshops e a rubrica de culinária para a RTP Açores. E essa paixão propagou-se de uma forma muito natural. Com o passar dos anos, a minha caminhada no universo da gastronomia tomou outro rumo. Transformou-se numa busca constante por conhecimento, inovação e desenvolvi o meu próprio estilo culinário. Fiz o Curso de Cozinha durante dois anos, onde adquiri mais competências e conhecimentos necessários para o sucesso de hoje. Percebi que a cozinha não é apenas um lugar para preparar alimentos, mas sim um espaço de criatividade, inovação e conexão humana. Além disso, a culinária tornou-se uma forma de expressão pessoal. Cozinhar é uma arte que permite que eu mostre quem eu sou e partilhe um pedaço da minha história com os outros. A satisfação de ver as pessoas a desfrutar de uma refeição que preparei é incomparável e reforça a minha paixão pela cozinha a cada dia.

Como foi o seu percurso até chegar a esta nomeação?

Foi uma viagem cheia de descobertas, desafios e crescimento pessoal. Como referi, em 2006, era apenas foodblogger. Tinha um blog onde partilhava as minhas criações com outras pessoas. Entretanto fui ganhando mais experiência e confiança. O feedback que recebia das pessoas motivou-me a expandir os meus horizontes e, em 2017, decidi dar um passo importante - lançar a versão de chef pessoal. Esta evolução foi, de facto, natural. Sentia que tinha atingido um ponto em que poderia oferecer experiências personalizadas e exclusivas. Como autodidata, sempre valorizei a liberdade de criar e adaptar receitas de acordo com os gostos e preferências individuais, e tornar-me uma chef pessoal permitiu-me fazer exatamente isso. Hoje, sinto-me realizada ao ver o quanto cresci

e evolui. Ter sido nomeada pelo Prémio Cinco Estrelas foi o culminar de todo este percurso.

Quais foram os momentos que mais a marcaram na sua carreira?

Um dos momentos mais especiais foi, sem dúvida, a minha formação do curso de cozinha. Foi um marco importante, pois representou a concretização de um sonho e o reconhecimento do meu esforço e dedicação à arte culinária. Além disso, cada jantar que preparo é um momento marcante por si só. Ver a satisfação e a alegria nos rostos dos meus clientes ao saborear os pratos que criei é uma recompensa imensurável.

Que marcas tem a cozinha açoriana?

A cozinha açoriana é rica e diversificada e reflete a herança cultural e as tradições das ilhas açorianas. A cozinha açoriana é marcada por uma combinação única de influências atlânticas, portuguesas e internacionais, que resulta em pratos autênticos e saborosos. Algumas das características da culinária açoriana que nos distinguem e pelos quais somos conhecidos são os produtos frescos e locais – somos conhecidos por termos produtos frescos e de alta qualidade; pratos tradicionais – temos uma variedade de pratos tradicionais que refletem a cultura e a história das ilhas; os doces regionais – são uma parte importante da culinária local; a influência do Atlântico – a localização dos Açores no meio do Atlântico significa que a cozinha é fortemente influenciada pelo mar; simplicidade e sabor – a cozinha açoriana valoriza a simplicidade e o uso de ingredientes naturais para realçar os sabores autênticos dos alimentos onde as técnicas de preparação são muitas vezes simples, mas eficazes em criar pratos ricos e saborosos; produtos únicos – além dos laticínios e carnes, os Açores produzem chá e ananás de alta qualidade. A combinação destas marcas faz da cozinha açoriana uma experiência única e deliciosa, que continua a atrair apreciadores de gastronomia de todo o mundo.



Autorização de Residência para Investimento Social

O que muda nos novos “Vistos Gold”

André Nunes é advogado no escritório Nunes Mendes & Associados e, nesta entrevista, explica o que é esperado dos novos “Vistos Gold”. A Autorização de Residência para Investimento Social é uma nova forma de os investidores entrarem em Portugal, sem residência definitiva, mas sobretudo destaca-se por pretender apostar em projetos que são positivos para a sociedade e que ajudam a população mais vulnerável.

Segundo o Governo, este novo modelo conhecido como “Visto Gold Solidário” não pretende substituir o Visto Gold. Antes, segundo o ministro da Presidência, António Leitão Amaro, é uma ARI – Autorização de Residência para Investimento Social. O que significa esta distinção e que impacto ela pode ter na concessão de autorizações de residência?

O “Visto Gold Solidário” é uma iniciativa que busca diversificar as opções de autorização de residência em Portugal, sem substituir o tradicional Visto Gold. A distinção entre os dois modelos está principalmente na natureza do investimento exigido. Enquanto o Visto Gold tradicional exige investimentos significativos em empresas, fundos e criação de postos de trabalho, o Visto Gold Solidário, por outro lado, está focado em investimentos que têm um impacto social positivo. Isso pode incluir doações para instituições de caridade, investimentos em projetos sociais ou áreas que beneficiem a comunidade local. Essencialmente, o Visto Gold Solidário representa uma oportunidade para integrar a responsabilidade social à política de imigração e investimentos em Portugal, criando uma alternativa viável e benéfica tanto para os investidores quanto para a sociedade portuguesa.

O facto de esta autorização ser temporária pode fazer aumentar a entrada de pessoas no país sem um regime mais perene de fixação? Que vantagens isso traz, além do investimento em si mesmo?

A concessão de uma autorização temporária por meio do “Visto Gold Solidário”, sem a necessidade de um visto de residência permanente, pode, de facto, aumentar a entrada de pessoas em Portugal. Essa medida apresenta

algumas implicações e potenciais vantagens, tanto para os investidores quanto para o país, tais como o acesso imediato, já que a autorização temporária oferece uma maneira mais rápida e flexível de entrar em Portugal; os

qualificados para esta ARI?

A nova Autorização de Residência para Investimento Social, conhecida como “Visto Gold Solidário”, caracteriza-se por ser um modelo de autorização de residência que permite a investidores estrangeiros contribuírem para iniciativas sociais em Portugal, ao invés de apenas investir em ativos financeiros ou imobiliários como existia no tradicional Visto Gold. Tem o foco no investimento social, como melhoramento e apoio às infraestruturas e equipamentos que apoiam os imigrantes em condições precárias, projetos de inclusão social, ou investimentos em áreas como a habitação a custos controlados; é uma autorização temporária de residência; os investidores terão de atender a critérios específicos relacionados ao tipo e valor do investimento social que farão.

Existem, na legislação atual, alguns aspetos que necessitem de ser abordados para que esta nova ARI possa ter cabimento legislativo sem chocar com outras soluções atualmente em vigor?

Sim, é necessário analisar como a nova ARI se encaixa nas leis e regulamentos existentes, incluindo normativas relacionadas com direitos civis, sociais e económicos. Deve-se garantir que a nova legislação não contradiga ou sobreponha direitos já consagrados. A nova ARI deve ter definições claras sobre as responsabilidades de indivíduos, empresas e do Estado. É igualmente importante que sejam estabelecidos mecanismos de supervisão e fiscalização que assegurem o cumprimento da ARI, garantindo que as suas disposições sejam respeitadas e aplicadas de forma justa.

Como se caracteriza esta nova ARI? Como funcionará? Existe atualmente clareza suficiente nas diretrizes para que os investidores já saibam como vão poder ser

“O “Visto Gold Solidário” é uma iniciativa que busca diversificar as opções de autorização de residência em Portugal, sem substituir o tradicional Visto Gold.”

investidores podem usar esse período para explorar oportunidades de negócios em Portugal; reduz a burocracia para quem pretende realizar investimentos; aumenta a diversidade cultural; contribui para a economia local; fomenta redes de networking empresarial; e coloca o foco dos investimentos em projetos sustentáveis, beneficiando a sociedade portuguesa no longo prazo.



MICAELO PINHEIRO
CORTE GONÇALVES

ASSOCIADOS SOCIEDADE DE ADVOGADOS, SP, RL



Vistos solidários: uma visão sem (qualquer) bondade

Agostinho Corte Gonçalves
Advogado

As Autorizações de Residência para Investimento (ARI) – vulgarmente conhecidas como *vistos gold* (termo pouco feliz, diga-se, mas que a realidade demonstrou ser o rótulo perfeito) – foram a porta de acesso privilegiado a Portugal durante mais de uma década para quem tivesse uns milhares de euros.

Segundo o extinto SEF, entre outubro de 2012 e setembro de 2023, foram concedidas 12718 Autorizações de Residência para Investimento, das quais 11385 por aquisição de imóveis. O investimento total no referido período (outubro de 2012 e setembro de 2023) atingiu os 7 318 438 201,77 mil milhões de euros, tendo a aquisição de imóveis logrado alcançar praticamente a totalidade com impressionantes 6 451 363 649,48 mil milhões de euros.

É impossível ignorar, face aos mapas estatísticos relativos às Autorizações de Residência para Investimento, que o mercado imobiliário em Portugal foi o terreno perfeito para a especulação: o preço de aquisição de um imóvel em Lisboa ou Porto ficou ao alcance de poucos portugueses e o mercado do arrendamento agradece.

A crise na habitação e a conexas contestação social, bem como questões ligadas ao branqueamento de capitais, conduziu o poder legislativo a expurgar o investimento imobiliário do leque de possibilidades de obtenção de autorização de residência, com a exceção dos imóveis adquiridos nesta modalidade de investimento que se destinem a habitação e se situem nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira ou nos territórios do interior identificados no anexo à Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho.

Esta alteração ditou [na prática] o fim dos chamados *vistos gold*: retirou-lhes a sua galinha dos ovos de ouro.

Recentemente, no dia 3 de junho de 2024, foi aprovado pelo Conselho de Ministros o Plano de Ação para as Migrações. Da leitura do Plano, destaca-se a 32.ª medida, onde se prevê a criação de um instrumento de canalização de capital privado para investimento social em projetos de integração de imigrantes. Simultaneamente, resulta da medida em apreço que “[e]sta extensão dos ARI acresce àquela prevista no “Construir Portugal” para

investimento em habitação a custos controlados ou renda acessível”.

A 32.ª medida do referido plano impõe uma nova realidade destinada ao investimento social, no entanto não creio que seja acertado apelidá-la de “vistos solidários”. Falar de solidariedade e investimento é um binómio difícil. As Misericórdias, que são Misericórdias, cobram aos seus utentes uma mensalidade.

Os tipos de investimento no âmbito das tradicionais Autorizações de Residência para Investimento passam a ter novas modalidades, por forma a que sejam incluídos os “investimentos realizados em equipamentos e infraestruturas de acolhimento, projetos de integração e apoio a imigrantes em situações de vulnerabilidade”, bem como os investimentos “em habitação a custos controlados ou renda acessível”.

O que na realidade acontece é que voltamos a ter o investimento imobiliário como forma de acesso (autorização de residência) privilegiado a Portugal, desta vez com uma máscara de solidariedade social.

Em termos legais, com a informação que atualmente existe, caracterizando-se estes vistos como uma nova modalidade de investimentos elegíveis para efeitos de atribuição de autorização de residência, a crescer às já previstas nas sublinhas da alínea d), do n.º 1, do artigo 3.º, da Lei n.º 23/2007, de 04 de julho, é presumível que os critérios aos quais os investidores terão de corresponder para a sua obtenção serão os mesmo que atualmente são exigidos para as atividades de investimento já previstas na Lei em apreço.

Creio que o regime manter-se-á inalterado, apenas com a diferença de que serão aditadas novas formas de investimento que possibilitam a obtenção de Autorização de Residência para Investimento com preocupações sociais.

Esta nova forma de investimento, com exceção da sua índole solidária, não passa de mais uma modalidade de investimento elegível, a par de outras já existentes no artigo 3.º, n.º 1, alínea d), designadamente na sublínea v), que consiste na “[t]ransferência de capitais no montante igual ou superior a (euro) 500 000, que seja aplicado em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação

científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional”, bem como na sublínea vi), que permite a “[t]ransferência de capitais no montante igual ou superior a (euro) 250 000 euros, que seja aplicado em investimento ou apoio à produção artística, recuperação ou manutenção do património cultural nacional, através de serviços da administração direta central e periférica, institutos públicos, entidades que integram o setor público empresarial, fundações públicas, fundações privadas com estatuto de utilidade pública, entidades intermunicipais, entidades que integram o setor empresarial local, entidades associativas municipais e associações públicas culturais, que prossigam atribuições na área da produção artística, recuperação ou manutenção do património cultural nacional”.

Uma vez mais, em termos de compliance – questão levantada anteriormente pela União Europeia relativamente aos primitivos *vistos gold* – o essencial será aferir a proveniência do dinheiro. Não creio que a proveniência do dinheiro possa deixar de ser verificada com elevado grau de exigência, ainda que o fim seja a solidariedade social, sob pena de uma inestimável contribuição para o branqueamento de capitais e toda a atividade criminosa que está na sua génese.

Os chamados “vistos solidários” apenas terão atratividade em termos de investimento na pensada hipótese de “habitação a custos controlados ou renda acessível” – salvo a possibilidade de não serem a fundo perdido os “investimentos realizados em equipamentos e infraestruturas de acolhimento, projetos de integração e apoio a imigrantes em situações de vulnerabilidade”.

Em termos de investimento, com os dados até agora disponíveis em termos de intenção legislativa, esta versão 2.0 dos *vistos gold* ficará muito aquém daquela outra em termos de captação de capital estrangeiro.

Por outro lado, não serão, certamente, os chamados “vistos solidários” a solução para os problemas de integração e acolhimento dos estrangeiros que chegam a Portugal. A questão da imigração é complexa e carece de remédios a jusante numa ótica de caridade social por investidores estrangeiros.





António Paula Varela
Advogado

Vistos Gold Solidários

O que se sabe sobre esta nova modalidade de investimento

Os “Vistos Gold” voltaram a estar em cima da mesa, desta vez com a designação de Vistos Gold Solidários. Os investidores veem esta intenção com bons olhos – o investimento tem 250 mil euros de teto mínimo desde que seja destinado a investimento social e integrativo. O advogado António Paula Varela, da ABV Advogados, esclarece esta nova modalidade de investimento no país.

Da sua experiência profissional, parece-lhe que esta nova forma de investimento será bem recebida e contribuirá para a economia nacional?

Verdadeiramente pouco se conhece destes novos vistos gold. Trata-se ainda de uma ideia, apresentada no Plano de Ação para as Migrações, e que se traduz, em suma, na atribuição de uma autorização de residência, mediante a entrega, parece que a título de donativo ou similar, de 250 mil euros, para investimento em equipamentos e infraestruturas de apoio a imigrantes em dificuldades.

Tenho dúvidas que esta nova modalidade tenha sucesso, se se traduzir, realmente, numa doação sem retorno. Recordo que já existe um tipo de visto gold, que consiste no investimento, tipicamente a fundo perdido, de 250 mil euros, na produção artística ou reabilitação do património cultural nacional, e cuja popularidade é muito diminuta.

Então, que poderia ser realizado para tornar o visto solidário mais atrativo?

O nome legal dos Vistos Gold é Autorização de Residência para Atividade de Investimento. Tal como o nome indica, o programa foi concebido, permita-me a simplificação, como uma troca de uma autorização de residência por um investimento em Portugal. E teve um enorme sucesso. Portanto, se o interessado tiver a possibilidade de realizar um verdadeiro investimento, e não um mero donativo, acredito que esta modalidade também pode ter êxito.

E que outras alternativas poderiam existir?

Quando foi apresentado o Programa Mais Habitação e anunciado o eventual fim dos vistos gold, eu e muitas outras pessoas que trabalham nesta área, participámos na consulta pública e, de uma forma quase unânime, defendemos o alargamento do tipo de investimentos a áreas de cariz social ou ambiental. Por exemplo, entendo que faria sentido atribuir-se um visto gold a quem investisse em projetos de arrendamento acessível ou residências para estudantes, em projetos na área da saúde ou na promoção e desenvolvimento de energias renováveis. Em suma, áreas e atividades com óbvios benefícios sociais e nacionais.

Estarão os investidores do visto gold solidário e os outros que referiu, neste caso, a substituir-se ao papel do Estado?

Parece-me evidente que sim. Mas tem todo o sentido. Se Portugal aceita atribuir vistos gold, então que os atribua também a pessoas que investem no desenvolvimento do país e no bem-estar geral da população, nomeadamente a mais necessitada.

Na sua opinião, quais os critérios a que os investidores terão de corresponder para se qualificarem para estes vistos?

Os critérios já estão previstos na lei e parecem-me razoáveis. Destaco a ausência de antecedentes criminais e a absoluta clareza sobre as origens do dinheiro. Se pessoas sérias querem investir em Portugal, mais ainda em projetos com benefícios para as populações, são certamente bem-vindas.

Existem desafios legais que poderão surgir, de forma particular, considerando a área a que estes vistos se aplicam? Existem lacunas na legislação atual que necessitam de correção, com esta nova forma de investimento?

É difícil responder, pois desconhece-se em concreto como serão estes vistos. Mais do que lacunas na lei, preocupam-me as deficiências dos serviços. Para além da morosidade, um exemplo menos falado: a AIMA não responde – e legalmente é obrigada a responder – a nenhuma questão que lhe seja colocada. Por razões de segurança jurídica era imperioso que o fizesse. Na nossa sociedade de advogados conhecemos casos de investidores que não investiram milhões de euros em Portugal devido a esta inércia.

Considerando a área de investimento, este não gerará, a nível europeu, questões relativamente ao compliance e à competitividade dos regimes fiscais?

O compliance pode e deve ser sempre melhorado, sendo certo que, como referi, todo o processo envolve já um rigoroso controlo por parte dos bancos sobre a origem dos fundos. Quanto à fiscalidade, o visto gold é totalmente irrelevante. Trata-se de uma legislação sobre regras de imigração, não é uma lei fiscal. Repare que o titular de um visto gold pode, inclusivamente, residir fora de Portugal e pagar os seus impostos de acordo com a lei desse país.

**SE QUISERES MUDAR O MUNDO
NA TUA COMUNIDADE
2 HORAS POR SEMANA CHEGAM!**



REFOOD

Aproveitar para Alimentar

**NESTA MISSÃO,
RESGATAMOS ALIMENTOS,
ALIMENTAMOS
PESSOAS CARENCIADAS,
INCLUIMOS A COMUNIDADE LOCAL
E PROTEGEMOS O NOSSO
MEIO AMBIENTE**

VEM SABER O QUE PODES FAZER!



ESPOSENDE
VERÃO
• 2024 •

**MAIS DE 100 EVENTOS
PARA ANIMAR O SEU VERÃO!**

ESPOSENDE
câmara municipal

