

V//ALOR

MAGAZINE

052 EDIÇÃO DE
JUNHO '25

DISTRIBUIÇÃO

SEMANÁRIO
NAS CER DO SOL

GRATUITA

*“A burocracia
não é inimiga
da democracia,
pelo contrário.
A burocracia
surge para
garantir que
os processos
são claros”.*

TERESA ANJINHO

**A PRIMEIRA PORTUGUESA A SER
ELEITA PROVIDORA DE JUSTIÇA
DA UNIÃO EUROPEIA**

**MULHERES
EMPREENDEDORAS NA EUROPA**

SUCESSO NO FEMININO

ARQUITETURA E DESIGN

A SUSTENTABILIDADE
COMO TENDÊNCIA

CONTABILIDADE

O IRS E OS DESAFIOS
DA CONTABILIDADE DIGITAL

Montalegre

JUNHO 2025

ESTE ANO HÁ
SÓ UMA!

SEXTA 13

Noite das Cruzas

EDITORIAL

A Valor Magazine de junho chega às bancas pouco tempo depois de o país ter ido a votos. Este é sempre um momento em que o país fica em suspenso, numa antecipação de quem espera para ver quem será o novo Governo e que rumo terá o país. As empresas e a economia são barómetros das condições políticas nacionais.

Os mercados estavam, também, um pouco ansiosos, sobretudo numa altura em que o mundo anda politicamente instável, com relações tensas entre vários atores políticos e guerras por resolver. Ainda assim, os players dos diferentes mercados têm de avançar no seu caminho de desenvolvimento e sucesso. As empresas nacionais e os seus líderes não perdem de vista o caminho que pretendem trilhar, como se notará nos diferentes exemplos que lhe trazemos nesta edição. As mulheres estão novamente em destaque.

A Valor Magazine traz novamente até si exemplos variados de mulheres que deram por si a criar negócios, umas por pura necessidade prática de criar o seu posto de trabalho, outras porque sempre desejaram fazê-lo. Existem ainda aquelas para quem a criação de uma empresa própria decorreu do natural desenvolvimento da sua profissão; assumem que nunca pensaram muito na hipótese de liderarem um negócio, mas a vida assim ditou e foram-se construindo enquanto empresá-

rias. Os desafios são muitos: legislativa e burocraticamente, sobretudo. As mulheres sentem falta de maior apoio técnico, formativo e legislativo para obterem um maior acompanhamento aquando da criação de novos negócios. Mas, a juntar a isso, sentem também falta de uma maior coordenação entre o seu papel de empresárias e o de mães. Ainda é muito difícil conjugar os papéis de líder e gestora da família, sobretudo quando existem filhos pequenos. Segundo algumas mulheres, ser mãe não pode ser um entrave ao avanço de uma empresa, mas a verdade é que o país não parece estar preparado para as mulheres que assumem ambos os papéis.

A Economia, nomeadamente no que respeita ao IRS e à importância da Contabilidade enquanto atividade para as empresas, é outro dos temas em destaque nesta edição. A importância da consultoria financeira e do acompanhamento próximo de um contabilista para a saúde dos negócios é fundamental, sobretudo quando hoje se trabalha num mercado globalizado, e os profissionais desta área assumem que assim é: a forma como são vistos pelos empresários mudou.

A saúde oral dos portugueses estará também em destaque, bem como a saúde mental materna e o vício dos jogos online, que está a aumentar substancialmente junto dos jovens entre os 13 e os 18 anos.

CONTINUE A ACOMPANHAR A VALOR MAGAZINE, NAS SUAS VERSÕES ONLINE E FÍSICA! EM TODO O LADO, DE QUALQUER FORMA, SEMPRE CONSIGO!

FICHA TÉCNICA: PROPRIEDADE E ADMINISTRAÇÃO: SINÓNIMOS BREVES UNIPessoal, LDA | GERÊNCIA DETENTORA DE 100% DO CAPITAL SOCIAL: JOSÉ MOREIRA | SEDE DA ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E EDIÇÃO: AVENIDA DA REPÚBLICA, 1622, 7º ANDAR, FRENTE, SALA 19, 4430-193 V.N. GAIA | TELEFONE GERAL: 223 204 952 / 221 143 269 (CHAMADA PARA A REDE MÓVEL / FIXA NACIONAL) | EMAIL: GERAL@VALORMAGAZINE.PT, REDACAO@VALORMAGAZINE.PT | WWW.VALORMAGAZINE.PT | FACEBOOK.COM/REVISTAVALORMAGAZINE | LINKEDIN.COM/COMPANY/REVISTA-VALOR-MAGAZINE | IMPRESSÃO: GRÁFICA JORGE FERNANDES, RUA QUINTA DE MASCARENHAS, Nº9, VALE FETAL 2825-259 CHARNECA DA CAPARICA | DIRETOR: JOSÉ MOREIRA | EDITORA: SARA FREIXO | DESIGN E PAGINAÇÃO: RAFAELA SILVA | FOTOGRAFIAS: MATHIEU CUGNOT | COPYRIGHT: UNIÃO EUROPEIA 2025 - PARLAMENTO EUROPEU | GESTORES DE COMUNICAÇÃO: ABY RODRIGUES, FERNANDO COSTA, INÊS RIBEIRO, JAIME PEREIRA, LUÍS PINTO | 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 OBRIGATORIA - E PAGA - DOS ANÚNCIOS. É PROIBIDA A REPRODUÇÃO DESTA PUBLICAÇÃO, TOTAL OU PARCIAL, POR FOTOCÓPIA, FOTOGRAFIA OU OUTRO MEIO, SEM O CONSENTIMENTO PRÉVIO DO EDITOR. "O ESTATUTO EDITORIAL PODE SER CONSULTADO NO NOSSO FACEBOOK E EM [HTTPS://WWW.VALORMAGAZINE.PT/ESTATUTO-EDITORIAL-VALOR-MAGAZINE/](https://www.valormagazine.pt/estatuto-editorial-valor-magazine/). NOS TERMOS DO Nº1, ARTº. 017º DA LEI Nº2/99 DE 13 DE JANEIRO - LEI DE IMPRENSA.

ANDRÉ SEABRA
DENTAL SEABRA CLINIC

PÁG 20 - 21



ALINHADORES DENTÁRIOS:
ALINHAR O SORRISO COM
SEGURANÇA

**FILIPA BORGES
NASCIMENTO**
FBNINTERIORES

PÁG 74 - 75



MULHERES EMPREENDEDORAS
NA EUROPA

**CLAUDETE
TEIXEIRA**
ADVOGADA

PÁG 16 - 17



DIA INTERNACIONAL
DAS CRIANÇAS VÍTIMAS
DE AGRESSÃO

KNOW2GROW
LUCIANO RODRIGUES

PÁG 40 - 41



10º ANIVERSÁRIO

PORTUGAL CRIATIVO			
LOGIFISCO			05
BIGONE			06
<hr/>			
ARQUITETURA E DESIGN: TENDÊNCIAS PARA FICAR			
BECRAFT	08 - 09	LUC'ARQ	12
VICTOR NEVES ARQUITETO	10	ALEXANDRA MORGADO ARQUITETA	13
GV+A	11	NÝR ARQUITETURA & INTERIORES	14
<hr/>			
ADVOCACIA NO FEMININO			
ALEXANDRA BORDALO, ADVOGADA			15
<hr/>			
DIA INTERNACIONAL DAS CRIANÇAS VÍTIMAS DE AGRESSÃO		MEDICINA DENTÁRIA	
CLAUDETE TEIXEIRA ADVOGADA	16 - 17	MYMEDIC	18 - 19
<hr/>			
VÍCIO DO JOGO NA ADOLESCÊNCIA		DIA MUNDIAL DA SAÚDE MENTAL MATERNA	
CLÍNICA PENSAMENTE	22 - 23	MARISA MARQUES, PSICÓLOGA CLÍNICA/ SAÚDE	24 - 25
<hr/>			
DIA MUNDIAL DA SEGURANÇA ALIMENTAR		VIVER, VISITAR E INVESTIR EM GANDRA	
SARA HACCP	29	JUNTA DE FREGUESIA DE GANDRA	38 - 39
<hr/>			
CONTABILIDADE E IRS			
ENTRE NÚMEROS	44	PSM4U	47
AF CONTABILIDADE	45	FA ACCOUNTING	48
FERNANDO ANTUNES CONTABILIDADE	46		
<hr/>			
EUROPA: QUE FUTURO			
PROVEDORA DE JUSTIÇA DA UE	30 - 31	INSTITUTO EUROPEU DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA	33
ADÉRITO VICENTE, POLÍTICA EUROPEIA	32	REPER	34 - 35
<hr/>			
MULHERES EMPREENDEDORAS NA EUROPA: CASOS DE SUCESSO			
SHEILA AZEVEDO, SHI STUDIO	54 - 55	CATARINA BARBOSA, SKINCARE	69
CARINA VELOSO, ACTUSAGRO	56	MARIA CALLE, CALLE CLINIC	70 - 71
ALEXANDRA MAGALHÃES, SARCOL	57	LAURA ALHO, THINK WISE	72
BÁRBARA AZEVEDO, PRIVATE LABEL	58	BÁRBARA RODRIGUES, CLÍNICA D'OLIVEIRA	73
ANDREIA LEITÃO, PIN PORTO	59	FILIPA BORGES N., ARQUITETURA E INTERIORES	74 - 75
CECÍLIA M. E CLÁUDIA Q., INNERCLACE	60 - 61	ÂNGELA TEIXEIRA, TASK FORCE CONSULTING	76
MARIANA AIRES DE ABREU, ADVOGADA	62	ALEXANDRA FERREIRA, LINHA CONTEMPORÂNEA	77
BÁRBARA MONTEIRO, EASYRELOCATION	63	ADRIANA MOURA, REGAIN	78
BRUNA VAZ, CHOCOLATES LEÓNIDAS	64	CÁTIA VELEZ, 100% FITCLUB	79
CLARA MARTINS COELHO, CACO ATELIER	65	FÁTIMA NUNES, INST. DO DESENVOLVIMENTO	80 - 81
CRISTIANA PACHECO, SINAMBI	66 - 67	SANDRA LOPES, CASAPARASI	82
DANIELA MOREIRA, ANIMAVET	68		

“A CONTABILIDADE É, HOJE, UMA ÁREA PARCEIRA DOS NEGÓCIOS”

A LOGIFISCO TRABALHA NAS ÁREAS DE CONTABILIDADE E CONSULTORIA, SOB A DIREÇÃO DE ELÍSIO CORREIA, SÓCIO-GERENTE DA EMPRESA. ASSUMINDO QUE A CONTABILIDADE É UMA ÁREA SEMPRE EM ATUALIZAÇÃO, ESTE PROFISSIONAL REALÇA TAMBÉM ASPETOS TECNOLÓGICOS COMO IMPORTANTES PARA UM TRABALHO SEMPRE ATUAL. NESTA ENTREVISTA DESTACA-SE TAMBÉM A NOVA RELAÇÃO ENTRE CONTABILISTAS E EMPRESÁRIOS, ENQUANTO PARCEIROS.

Como é que a Logifisco se posiciona para ajudar os vossos clientes a atingir patamares de excelência de posicionamento no mercado?

A Logifisco, ao longo dos anos, tem-se adaptado em várias vertentes, de modo a poder servir cada vez melhor os seus parceiros de negócios/clientes, nomeadamente através de constantes formações e estando atenta a tudo o que vai evoluindo ao longo do tempo, de modo a poder utilizar sempre as últimas e mais recentes ferramentas do mercado. Agora existe um novo desafio - a Inteligência Artificial que se prevê que vai revolucionar profundamente vários setores de atividade, incluindo o da Contabilidade.

Quais os principais serviços que são procurados para que uma empresa possa crescer financeiramente apoiada e tomar decisões estratégicas?

Os principais serviços que temos são o da Contabilidade, tanto para Pessoas Coletivas, como para Pessoas Singulares, e a Consultoria. Temos dado muita consultoria a parceiros estrangeiros que nos procuram para abrir uma nova empresa ou para os auxiliar nas obrigações fiscais portuguesas. Cada vez mais, parte do nosso tempo é dedicado à consultoria, por



ELÍSIO CORREIA
SÓCIO-GERENTE

esse motivo já temos colaboradores dedicados exclusivamente a essa tarefa.

Como avalia as mudanças que o Governo efetuou na área dos impostos, quer para particulares, quer para empresas?

Acredito que pode sempre haver mudanças melhores. Algumas das que foram efetuadas são claramente políticas, outras vão ao encontro dos contribuintes. Nestas últimas, julgo que seria mais positivo se os contabilistas fossem ouvidos, pois estes profissionais teriam uma noção muito clara sobre quais as melhores decisões a tomar com vista a corresponder ao interesse dos contribuintes.

Anteriormente, a Contabilidade era vista pelos

empresários como uma “obrigação” e os serviços solicitados eram os mínimos possíveis. Atualmente, esta é uma realidade completamente diferente?

De facto, anteriormente os Contabilistas eram vistos apenas como meros apuradores de impostos, um custo fixo que o empresário era obrigado a ter, mas hoje, pela experiência que temos, essa mentalidade já não existe, ou é irrisória. Os empresários veem-nos como “braços direitos”, parceiros fundamentais na sua atividade económica, na vertente fiscal, de gestão e contabilística. Frequentemente, antes de tomarem uma decisão empresarial, solicitam a nossa intervenção, em termos de avaliação/previsão fiscal futura. Nós consideramo-los, aliás, como nossos parceiros de negócio, dado que o sucesso dos empresários é o nosso sucesso.

Quais os pontos mais estratégicos a nível empresarial que, a seu ver, devem realmente ser geridos entre a empresa e o respetivo contabilista e consultor?

Os pontos mais estratégicos a nível empresarial que devem ser geridos entre a empresa, contabilista e consultor são o Planeamento Fiscal, a Análise de Indicadores de Desempenho e a Reestruturação Empresarial e Crescimento.

O Planeamento Fiscal é fundamental porque, para além de assegurar o cumprimento da legislação atual e futura, permite gerir eficazmente a carga tributária. A Análise de Indicadores de Desempenho deve ser acompanhada periodicamente, para analisar os resultados e perceber se estes estão dentro do que era expectável. A Reestruturação Empresarial e Crescimento são importantes dado que, estando uma empresa em dificuldades económicas, o apoio de um consultor estratégico é fundamental para analisar toda a performance da empresa e reestruturar eficazmente os principais setores da empresa, de forma a torná-los futuramente rentáveis.

BIGONE: SOLUÇÕES INOVADORAS E SUSTENTÁVEIS PARA O SETOR ENERGÉTICO

GUILHERME ARAÚJO É O CEO DA BIGONE, UMA EMPRESA DO SETOR ENERGÉTICO CUJA MISSÃO É PROMOVER A INDEPENDÊNCIA ENERGÉTICA NACIONAL, ATRAVÉS DE FONTES SUSTENTÁVEIS. A IMPORTÂNCIA DESSA INDEPENDÊNCIA FOI NOTADA A 28 DE ABRIL, DIA DO “APAGÃO”. ESTE EMPRESÁRIO EXPLICA COMO POSICIONAR A BIGONE NO MERCADO E QUAL O SEU PAPEL JUNTO DAS EMPRESAS E DAS FAMÍLIAS COM VISTA A UMA EDUCAÇÃO PARA O CONSUMO SUSTENTÁVEL DE ENERGIA.



GUILHERME ARAÚJO
CEO

Como caracteriza a visão e os valores que guiam a bigONE no mercado e no relacionamento com os clientes?

A visão da BigONE é ser líder em inovação e sustentabilidade no setor energético. Estamos focados em soluções que transformam a forma como a energia é gerida e consumida. Temos como valores centrais — **inovação, sustentabilidade, excelência, colaboração e responsabilidade** — que orientam não apenas as nossas

operações, mas também o nosso relacionamento com os clientes.

Valorizamos a confiança e a transparência, buscando entender as necessidades dos nossos parceiros. Isso permite-nos oferecer soluções personalizadas que não apenas atendem, mas antecipam as expectativas dos nossos clientes, criando um vínculo de longo prazo baseado na confiança mútua.

Que missão assume a bigONE, no contexto nacional, no que respeita à possibilidade de independência energética e à sustentabilidade da mesma?

A missão da BigONE é promover a independência energética nacional através de soluções inovadoras e sustentáveis que reduzam a dependência de fontes não renováveis. Comprometemo-nos a liderar a transição energética em Portugal, apresentando tecnologias que não são apenas sustentáveis, mas também economicamente viáveis.

O que são as “iniciativas de energia sustentável” da bigONE e como pretendem impactar a comunidade local com as mesmas?

As iniciativas de energia sustentável da BigONE incluem a divulgação, promoção e implementação de projetos de energia renovável, como a instalação de painéis solares e sistemas de armazenamento de energia e bombas de calor inteligentes, voltados para comunidades locais. Essas iniciativas têm como objetivo não apenas fornecer energia limpa, mas também gerar empregos e capacitar os cidadãos para práticas de sustentabilidade. Ao colaborar com as comunidades, promovemos a consciencialização sobre a importância da energia renovável e fomentamos

um desenvolvimento económico que é tanto ecológico quanto socialmente responsável.

Qual o papel da bigONE junto dos particulares e empresas no que respeita à educação para um uso sustentável da energia?

A BigONE assume um papel ativo na educação e na consciencialização sobre o uso sustentável da energia. Desenvolvemos programas educativos e workshops voltados para famílias e empresas, com o objetivo de informar sobre práticas de eficiência energética e a importância da sustentabilidade. Ao capacitar os cidadãos e as empresas com conhecimento, ajudamos a criar uma cultura de consumo responsável que não apenas reduz custos, mas também protege o meio ambiente.

Como podem as políticas públicas influenciar o desenvolvimento das energias renováveis? Onde se encaixa a bigONE, nesse cenário de trabalho?

Incentivos financeiros, subsídios e regulamentações que promovem a sustentabilidade são fundamentais para acelerar a transição energética. A BigONE posiciona-se como um parceiro estratégico nesse cenário, colaborando com entidades reguladoras e governamentais para garantir que as nossas soluções estejam alinhadas com as políticas públicas. Trabalhamos para influenciar positivamente a formulação de políticas que não apenas apoiam o crescimento do setor, mas também respeitam os princípios de sustentabilidade e responsabilidade social.



MICROLIFT – O PROCEDIMENTO DE REJUVENESCIMENTO FACIAL BY IBÉRICO NOGUEIRA

O MICROLIFT É UM PROCEDIMENTO MINIMAMENTE INVASIVO DE REJUVENESCIMENTO FACIAL CRIADO NA CLÍNICA IBÉRICO NOGUEIRA E QUE PERMITE A QUEM A ELE RECORRE OBTER RESULTADOS VISÍVEIS SEM LIGADURAS OU QUALQUER TIPO DE PENSO, COMO DETALHA FRANCISCO IBÉRICO NOGUEIRA, MÉDICO CIRURGIÃO PLÁSTICO E FUNDADOR DESTE ESPAÇO CLÍNICO.

Como define esta técnica e como a desenvolveu?

A técnica cirúrgica de rejuvenescimento que designei por Microlift “by Ibérico Nogueira” foi por nós desenvolvida para tratar rugas e flacidez da face e do pescoço de uma forma minimamente agressiva. Esta cirurgia, que executamos utilizando uma técnica de anestesia que desenvolvemos e que designámos por “jet-spray anesthesy”, a qual dispensa o uso de agulhas, sendo por isso totalmente indolor, tem uma duração aproximada de uma hora, no final da qual o/a paciente regressa às suas atividades habituais. Nesta intervenção, pequenas incisões cirúrgicas localizadas em áreas ocultas permitem-nos corrigir diversas alterações relacionadas com o envelhecimento fisiológico, que vão desde o tratamento de rugas e flacidez da face e do pescoço, passando pela melhoria do contorno mandibular e da projeção das maçãs do rosto.

Para quem é mais indicado este novo procedimento? Existem, também, contra-indicações à sua realização?

Como desenvolveu esta técnica?

Este novo procedimento está indicado para corrigir os sintomas de envelhecimento facial que habitualmente se manifestam e desenvolvem entre os 30 e 50 anos; contudo pacientes em faixas etárias mais avançadas podem obter resultados muito gratificantes com este Microlift. Existem de facto diversas situações clínicas que contra-indicam a execução de tratamentos cirúrgicos, entre as quais doenças cardio-vasculares, hepáticas ou renais graves, alergias a anestésicos locais, infeções cutâneas no local da cirurgia e distúrbios da coagulação sanguínea.

Quanto tempo duram os resultados?

Os resultados de procedimentos de rejuvenescimento cirúrgico nos quais se inclui o Microlift, são de longa duração; na nossa experiência de mais de 40 anos em cirurgia estética de rejuvenescimento, foram raros os casos em que reoperámos um paciente antes de terem decorrido 10 anos após a primeira intervenção.

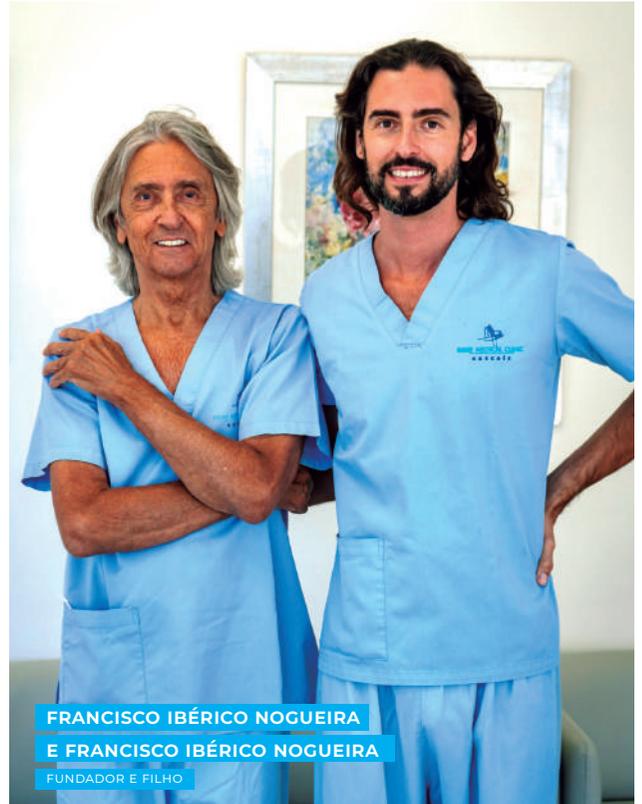
A rápida recuperação de um procedimento cirúrgico é o ideal, para quem tem uma vida em constante demanda. O Microlift permite isso? Após o procedimento, como deve o paciente proceder?

Após um Microlift as pessoas podem continuar a manter as suas atividades habituais; é apenas desaconselhado ao paciente uma exposição solar intensa da face durante cerca de

um mês. O pós-operatório é muito tranquilo e uma semana depois desta intervenção são removidas as finas suturas que foram aplicadas nas pequenas incisões cirúrgicas.

Este tipo de procedimento pode ser repetido, posteriormente, aquando do surgimento de uma nova necessidade de rejuvenescer o rosto?

Do mesmo modo que nas tradicionais cirurgias de rejuvenescimento, os clássicos face-lift, se houver necessidade, e obviamente se o paciente se mantiver saudável, esta cirurgia pode ser efetuada novamente sem nenhuma limitação.



FRANCISCO IBÉRICO NOGUEIRA
E FRANCISCO IBÉRICO NOGUEIRA
FUNDADOR E FILHO

RAZÕES QUE LEVAM AO AUMENTO DA PROCURA DE PROCEDIMENTOS DE REJUVENESCIMENTO:

AUMENTO DA LONGEVIDADE: COM O AVANÇAR DA MEDICINA E DA QUALIDADE DE VIDA, AS PESSOAS ESTÃO A VIVER MAIS, E MUITAS DESEJAM SENTIR-SE E PARECER MAIS JOVENS.

MUDANÇAS SOCIAIS: HÁ UMA MAIOR ACEITAÇÃO E VALORIZAÇÃO DA ESTÉTICA E DA APARÊNCIA, IMPULSIONANDO O INTERESSE POR TRATAMENTOS QUE PROMETEM REJUVENESCER O ROSTO E O CORPO.

AVANÇOS TECNOLÓGICOS: O DESENVOLVIMENTO DE NOVAS TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS MINIMAMENTE INVASIVOS TORNOU OS TRATAMENTOS DE REJUVENESCIMENTO MAIS ACESSÍVEIS E SEGUROS.

PRESSÃO SOCIAL: MUITAS PESSOAS SENTEM A PRESSÃO DE MANTER UMA APARÊNCIA JOVEM, SEJA POR PADRÕES DE BELEZA OU PELO AMBIENTE PROFISSIONAL.

DISPONIBILIDADE DE INFORMAÇÕES: A INTERNET E AS REDES SOCIAIS FACILITAM O ACESSO A INFORMAÇÕES SOBRE PROCEDIMENTOS, INCENTIVANDO MAIS PESSOAS A CONSIDERAR ESSAS OPÇÕES.



WWW.CLINICAIBERICO.PT

EMAIL: GERAL@CLINICAIBERICO.PT

BECRAFT: ARQUITETURA BIOCLIMÁTICA, RACIONAL E COM O CLIENTE NO CENTRO DA DECISÃO**CÉLIA MAIA**

ARQUITETA E DIRETORA EXECUTIVA E CRIATIVA

NUNO ALMENDRA.

“A Arquitetura tem o poder de curar. A falta dela deixa-nos desorganizados, tristes e deprimidos”.

A BeCraft apresenta vários serviços distintos, no que concerne à execução de um imóvel, mas a Arquitetura é a base de todos eles. Como pode a Arquitetura ajudar a redefinir um espaço?

Podemos alterar a percepção e significado do espaço, através da forma, da luz, da cor, da materialidade (a pele) e tudo isso vai moldar o modo como cada pessoa sente e vive esse espaço. De um lugar frio, impessoal e desconfortável, damos lugar a um espaço leve, luminoso e acolhedor. Trabalhamos fluxos, acessos e flexibilidade. Revitalizamos pequenos espaços e cidades, social e economicamente, atraímos pessoas, negócios e investimento. Trabalhamos usos e comunidade, paisagem e natureza e criamos um sentido, significativo, de identidade que se preserva pela nossa memória. Mas, acima de tudo, porque trabalhamos para cada pessoa, local e espaço, detalhadamente e personalizadamente. A Arquitetura tem o poder de curar. A falta dela deixa-nos desorganizados, tristes e deprimidos.

Considerando a “nova” Arquitetura, mais minimalista e com foco em linhas simples, a que

CÉLIA MAIA NA PRIMEIRA PESSOA:

APESAR DE TER EQUACIONADO SAIR DO PAÍS, NUNCA FOI UM OBJETIVO VINCULAR-ME A UM ATELIER. SEMPRE QUIS SER EU A CRIAR, GERIR, COORDENAR. É AMBICIOSO OPTAR POR PORTUGAL E GERIR O PRÓPRIO NEGÓCIO. É NECESSÁRIA CORAGEM, PLANEAMENTO E RESILIÊNCIA. EXISTE MUITA BUROCRACIA EM PROCESSOS ADMINISTRATIVOS MOROSOS, CONFUSOS E REDUNDANTES; A CARGA FISCAL É ELEVADÍSSIMA; A LEGISLAÇÃO SOFRE VÁRIAS ALTERAÇÕES, EXISTEM OBRIGAÇÕES LEGAIS E CONTABILÍSTICAS COMPLEXAS; E O NOSSO MERCADO É PEQUENO E A CONCORRÊNCIA MUITO DESLEAL. MAS A ARQUITETURA TRANSFORMA OS ESPAÇOS ONDE VIVEMOS E TRABALHAMOS E CONDICIONA O ESTADO MENTAL, PSÍQUICO E FÍSICO DE CADA UM. PORTANTO, A TENDÊNCIA PARA FICAR É MUDAR UM BOCADINHO DO NOSSO MUNDO. FUNDEI A BECRAFT E ASSOCIEI-ME A MAIS TRÊS SÓCIOS NOUTRA EMPRESA. EM PARALELO, INTEGRO A DIREÇÃO DO DEPARTAMENTO DE ARQUITETURA DA MELOM OBRAS E ESTOU NO CONSELHO DIRETIVO DA SECÇÃO DE LVT DA ORDEM DOS ARQUITETOS.

desafios dá este estilo resposta?

O estilo minimalista surge ligado ao Movimento Moderno, associado ao lema de Mies Van Der Rohe "Less is More". Conseguimos seguir esta tendência em obras de Chipperfield, Zumthor, Foster ou Baeza. Com recurso a geometrias simples e materiais naturais que procuram uma certa pureza espiritual do espaço e, também, associados à tecnologia. Pretende reduzir o ruído e dar resposta a tudo, através de muito pouco, permitindo-nos respirar o espaço que percorremos. Os espaços tornam-se mais versáteis ao longo dos tempos, passando a ser possível a reconfiguração de ambientes e a multifuncionalidade dos lugares que permanecem sempre atuais, como se os anos não passassem.

“Mas o nosso papel é ajudar as pessoas a ter o espaço que ambicionam, em harmonia com a nossa pequena capacidade de fazer magia, dotando esse espaço de tudo o que precisam”.

Quando se propõem desenvolver um projeto, que fatores entram na sua base de conceção? A opinião do cliente é tida em consideração?

Trabalhamos para o cliente. É óbvio que darei sempre a minha opinião técnica, e que serei sempre a mentora do conjunto gerado e já me recusei a fazer trabalhos por irem contra o que defendo ser adequado. Mas o nosso papel é ajudar as pessoas a ter o espaço que ambicionam, em harmonia com a nossa pequena capacidade de fazer magia, dotando esse espaço de tudo o que precisam. O espaço tem de ser útil, adaptado a cada cliente, à envolvente e, como dizia o Mestre Niemeyer, "tem de ser bonito". Em conceções de maior escala, o princípio é o mesmo. É primário e básico o que passo a indicar, mas não fazemos um projeto sem unir pre-ocupações geográficas, culturais, patrimoniais,

programáticas, inovadoras e experimentais, materiais, ambientais, económicas, tecnológicas e simbólicas. Além das regulamentares.

Quais os elementos arquitetónicos que destacaria nos vossos projetos que são presença assídua em muitos dos trabalhos que desenvolvem?

Trabalhamos muito com madeiras e peças projetadas à medida. Com consciência de que fica mais dispendioso, mas para dotar o espaço de melhor conforto e identidade, salvaguardando as necessidades funcionais que soluções standardizadas não acompanham. Preferimos espaços amplos com elementos que possam separar algumas áreas, mas garantindo a permeabilidade visual. Trabalhamos em função da envolvente e salvaguardamos o diálogo marcado entre o exterior e o interior, com pátios, aberturas e túneis de luz.

Que projetos gostaria de salientar que comprovam o mencionado acima?

Um projeto realizado para clientes com um nível de cultura singular, britânicos. A casa, com mais de 300m², localiza-se em Castro Marim e toda a área social está voltada para Sul, sobre uma vista deslumbrante sobre o rio Guadiana, já na fronteira com Espanha.

A BeCraft completa este ano 15 anos de atividade. Que balanço faz deste trabalho? Houve

uma evolução na Arquitetura nestes 15 anos?

As transformações foram imensas no nosso modo de projetar e dar resposta aos desafios. Consideramos que a integração de tecnologias inteligentes como a IA são fundamentais no modo mais célere, rápido, com menor desperdício e maior capacidade de gestão, quer em projeto, quer em obra, e com menor risco de erro, são fundamentais para prestarmos melhor serviço ao cliente. Trabalhamos em BIM e temos uma pessoa dedicada à gestão desse processo. É como encontramos a solução, de modo integrado, com ferramentas que ajudam a gerar formas mais complexas e a responder de modo mais eficiente e parâmetros de eficiência energética, canalização de luz e exposição ao vento. Para melhor comunicação com o cliente e explicação da ideia passámos a trabalhar com a realidade aumentada. Passámos por várias fases às quais nos tivemos de adaptar. A pandemia alterou as prioridades dos clientes e ajudou-os a encarar os espaços de outro modo, valorizando-os mais; e a transição entre a Reabilitação e a Construção, hoje, andam par a par. Em resumo, assumimos que integramos com equilíbrio o design, a funcionalidade e o controlo de custos/ recursos, na tríade sustentável entre os conceitos económico, ecológico e social. Talvez a nossa tendência, enquanto equipa, seja a construção ecológica e eficiente com recurso às ferramentas adequadas.



BE CRAFT
ARQUITECTURA: PROJECTO E COORDENAÇÃO DE OBRA

OFFICE@BECRAFT.PT
WWW.BECRAFT.PT



ARQUITETURA E SUSTENTABILIDADE - UM CAMINHO COMUM

VICTOR NEVES É ARQUITETO E ACADÊMICO, COM UM ATELIER EM FUNCIONAMENTO DESDE 1989. NESTA ENTREVISTA, ABORDOU TEMAS VÁRIOS COMO A SUSTENTABILIDADE E A NOVA LEI DOS SOLOS.

Olhando para a sua obra, parece existir uma linha estética muito minimal. É possível construir, em ambiente profissional, uma tendência de design que caracterize um arquiteto?

Se falarmos de tendências a nível global da arquitectura, as tendências vão e vêm. São cíclicas. O atelier trabalha desde 1989 e tem feito projetos muito variados, desde a reconstrução de pequenas casas rústicas até hospitais. Mantivemos ao longo do tempo algumas referências formais que são comuns a quase todos os projetos. No entanto, projetos com programas tão variados como os que referi atrás têm necessariamente expressões formais diversas. Por outro lado, a Arquitectura é um processo de invenção que implica inovação e é também natural que gostemos de experimentar coisas novas, sobretudo ao nível dos materiais e tecnologias de construção. Nós fazemos isso, mas há coisas de que não abdicamos, apesar de termos sempre presente aquilo que nos pedem para projetar.

O que vemos no mercado internacional da Arquitectura que ainda carece Portugal?

Comparativamente com outros países da Europa, o mercado da Arquitectura em Portugal é pequeno, por isso a generalidade dos gabinetes são de pequena e média dimensão, como o nosso. Do ponto de vista das aptidões técnicas e dos meios tecnológicos, acho que não estamos mal. As nossas escolas de Arquitectura são boas e a maioria dos arquitetos são bem capacitados. Mas julgo que ainda há um caminho a percorrer na sensibilização dos arquitetos para os problemas ambientais.

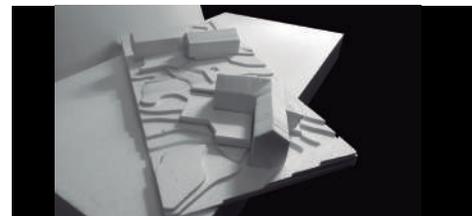
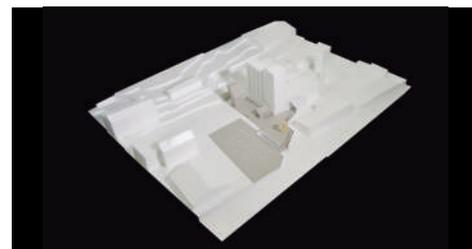
Considera que é possível equilibrar design, funcionalidade e sustentabilidade?

Em princípio, toda a Arquitectura atual engloba essa tríade. Faltará aqui a questão construtiva. A sustentabilidade é outro atributo mais recente que resulta do problema ambiental global. Mas "sustentabilidade" é uma hoje uma palavra gasta, porque é utilizada a torto e a direito. Uma Arquitectura verdadeiramente sustentável é aquela que otimiza recursos naturais, através de inovação, investigação e trabalho articulado com outras áreas do saber – incluindo a inteligência artificial- e também com a história da Arquitectura, que inclui o Movimento Moderno.

“Uma Arquitectura verdadeiramente sustentável é aquela que otimiza recursos naturais através da inovação, investigação (...)”.

Que impacto perspectiva ter esta recente promulgação da Lei dos Solos?

Quando falamos de cidade e de território, temos um país desregulado. Os fogos florestais não são apenas consequência das alterações climáticas, mas também fruto de décadas de falta de planeamento do território, onde se destaca o problema da dispersão urbana. A nova Lei dos Solos vai muito provavelmente agravar o problema do desordenamento do território. Sendo dependente da decisão das Câmaras e das Assembleias Municipais, esta nova medida pode resultar em mais especulação imobiliária e em mais irracionalidade na gestão dos solos.



VICTOR NEVES
ARQUITETO

“PORTUGAL TEM BONS ARQUITETOS, MAS PRECISA DE SIMPLIFICAR A REGULAMENTAÇÃO”



PROJETO OEIRAS 34

GONÇALO NOBRE DA VEIGA FUNDOU, HÁ 11 ANOS, A GV+A, COM O GRANDE OBJETIVO DE ENTREGAR AOS CLIENTES PROJETOS ARQUITETÓNICOS COM QUALIDADE E EQUILÍBRIO. ESSE DESÍGNIO TEM VINDO A SER CUMPRIDO, COMO MOSTRAM OS EXEMPLOS DESTACADOS NA ENTREVISTA.

“A Arquitetura é a arte do equilíbrio entre o desejado, o contexto e a funcionalidade da vida”. É o resultado disto que cria o projeto final?

Sem dúvida. Pessoalmente costumo dizer que resulta do sítio, do programa e do cliente, mas no fundo falamos do mesmo: o desejado (cliente), o contexto (sítio) e a funcionalidade (programa) têm que estar e ser trabalhados em constante equilíbrio.

Como definiria a Arquitetura que desenvolvem?

Na GV+A desenvolvemos uma Arquitetura feita à medida, pensada com critério e com escuta ativa. Cada projeto é único porque parte da visão do cliente, mas também do que ele ainda não sabe que procura. A nossa abordagem é colaborativa — o cliente é parte do processo — e nós somos uma espécie de consultores.

Os materiais têm grandes implicações no resultado de um projeto? Em que medida?

Sem dúvida. Os materiais são a pele de um projeto — ditam a atmosfera, a experiência e a durabilidade. Na GV+A fazemos escolhas conscientes e coerentes: com o conceito, com o lugar e com a forma como o espaço será usado. Há materiais que contam histórias, e para nós isso também é Arquitetura.

Quais os projetos que destacaria, que exemplificam o que falámos acima?

A Casa no Cercal é um exemplo claro de relação harmoniosa com a paisagem, onde a Arquitetura quase se dilui no lugar. O 1904 Benfica Hotel é um marco especial: um trabalho em que a memória e a história se cruzaram com a necessidade de renovação e visão de futuro.

A Arquitetura deveria ser pensada no contexto urbano em que se insere, bem como aspectos tais como a sustentabilidade?

Claro que sim. Na GV+A, acreditamos numa Arquitetura que respeita o que já existe e que contribui para o lugar onde se insere. Sustentabilidade, para nós, começa logo no conceito e atravessa todas as fases do projeto, com escolhas conscientes e soluções pensadas a longo prazo. Tem que haver integração e racionalidade.

Portugal tem bons representantes na Arquitetura. Esta é uma área cujos profissionais podem ser reconhecidos internacionalmente?

Sim, Portugal tem arquitetos de altíssimo gabarito. Na GV+A orgulhamo-nos de fazer parte desta nova geração que leva a Arquitetura portuguesa para fora de portas, com autenticidade, elegância e consistência. No entanto, sentimos que em Portugal a regulamentação é claramente excessiva, com mais de três mil regulamentos que se contradizem.

GV+A

GERAL@GV-ARQUITECTOS.COM
WWW.GV-ARQUITECTOS.COM

ARQUITETURA SUSTENTÁVEL: QUANDO O EDIFÍCIO FAZ PARTE INTEGRANTE DA NATUREZA

O ARQUITETO CARLOS MACHADO FUNDOU A LUC'ARQ E ESPECIALIZOU-SE EM ARQUITETURA SUSTENTÁVEL. ESTE TIPO DE ARQUITETURA VAI MUITO ALÉM DO CONCEITO BÁSICO DE COLOCAÇÃO DE PAINÉIS SOLARES NUMA HABITAÇÃO OU DA CONSTRUÇÃO UTILIZANDO MATERIAIS ECOLÓGICOS. ESTE PROFISSIONAL EXPLICA EM DETALHE EM QUE CONSISTE ESTE CONCEITO.

É especializado em Arquitetura Sustentável. O que é, verdadeiramente, uma Arquitetura sustentável?

A Arquitetura Sustentável envolve o design e a construção de espaços que respeitam e são parte integrante da natureza, visando não apenas minimizar os impactos negativos da edificação sobre o meio ambiente, mas tam-



CASA ECOS DA PRAIA



URBANIZAÇÃO COSTA DEL MAR

bém contribuir para a sua regeneração. A sustentabilidade abrange três pilares essenciais: ambiental, social e económico. No ambiental, podemos destacar a redução do desperdício, o uso eficiente dos recursos naturais, a escolha de materiais sustentáveis e a promoção de eficiência energética. Na vertente social, a arquitetura sustentável deve prestar uma real atenção às necessidades das comunidades, promover qualidade de vida, acessibilidades e inclusão. A viabilidade económica é outro aspeto importante. Isso implica que as construções não sejam apenas ambientalmente responsáveis, mas também financeira e economicamente sustentáveis a longo prazo.

É um apaixonado pela transformação. O que o fascina e entusiasma neste processo?

O que me fascina neste processo é a possibilidade de ver além do que está diante de mim. Por exemplo, uma casa dos anos 80 ou 90, pode parecer perante outras pessoas algo sem qualquer valor, desinteressante ou até antiquada, mas com um olhar atento e alguns ajustes criativos, ela pode transformar-se numa obra-prima moderna que conta uma nova história. É essa capacidade de vislumbrar o potencial escondido nas coisas, que muitos consideram “perdidas”, que me entusiasma. Cada transformação é uma oportunidade de resgatar e revitalizar, trazendo à tona a beleza que muitas vezes é ignorada. Além disso, essa prática de transformação está intrinsecamente ligada à sustentabilidade. Num mundo consumista, onde o descartável muitas vezes supera o durável, a ideia de reformar e reutilizar materiais e objetos ensina-nos a valorizar aquilo que já temos.

“A Arquitetura é uma forma de arte que reflete a cultura, a história e as necessidades de um determinado espaço ou comunidade”.

A nível de projetos executados de raiz, quais aqueles que destacaria? Porquê?

É-me muito difícil escolher um projeto em específico, isto porque cada um deles, de entre muitos, tem a sua própria singularidade e características. A Arquitetura é uma forma de arte que reflete a cultura, a história e as necessidades de um determinado espaço ou comunidade. Ao considerar alguns projetos de minha



CARLOS MACHADO

ARQUITETO

autoria, executados de raiz, destacaria os de âmbito habitacional, social e turístico. Destaco esses projetos, porque são exemplos de como iniciativas bem planeadas e projetadas podem trazer benefícios significativos para as comunidades e para as pessoas, promovendo o desenvolvimento social, económico e ambiental.

Temos em Portugal bons arquitetos e soluções arquitetónicas que coloquem o país na vanguarda da Arquitetura Sustentável?

Portugal, com os seus talentosos arquitetos e a crescente consciência sobre a importância da sustentabilidade, está definitivamente a trilhar o caminho para se tornar uma referência em Arquitetura Sustentável. As inovações e soluções arquitetónicas desenvolvidas atualmente não só respondem às necessidades habitacionais e urbanas, mas também promovem um futuro mais sustentável. O compromisso dos profissionais da área é um sinal promissor de que, em Portugal, a Arquitetura pode e deve ser uma aliada na luta contra as mudanças climáticas e na promoção de comunidades mais saudáveis e integradas no meio ambiente.



GERAL.LUCARQ@GMAIL.COM
WWW.FACEBOOK.COM/LUCARQ

FENG SHUI CLÁSSICO: A NOVA FRONTEIRA DO IMOBILIÁRIO E DA ARQUITETURA

MUITO ALÉM DA ESTÉTICA OU DA TRADIÇÃO ORIENTAL, O FENG SHUI CLÁSSICO ASSUME-SE, HOJE, COMO UMA PODEROSA FERRAMENTA DE GESTÃO DE ESPAÇOS, COM IMPACTO DIRETO NA PRODUTIVIDADE, NA SAÚDE EMOCIONAL E NO SUCESSO DOS NEGÓCIOS. EM PORTUGAL, UMA DAS VOZES QUE MAIS TEM CONTRIBUÍDO PARA DESMISTIFICAR ESTA ABORDAGEM É A DA ARQUITETA E CONSULTORA DE FENG SHUI ALEXANDRA MORGADO, COM MAIS DE 25 ANOS DE EXPERIÊNCIA, QUE TEM DEDICADO GRANDE PARTE DA SUA CARREIRA A INTEGRAR ESTAS PRÁTICAS MILENARES EM PROJETOS CONTEMPORÂNEOS, URBANOS E EMPRESARIAIS, SEMPRE COM UMA VISÃO PRAGMÁTICA, ESTRATÉGICA E ORIENTADA PARA RESULTADOS.

Tem sido uma das pioneiras na divulgação do Feng Shui Clássico em Portugal e no mundo. De que forma acredita que esta disciplina pode ser integrada, de forma estratégica, no setor imobiliário e na arquitetura contemporânea?

O Feng Shui Clássico é uma ferramenta de análise e gestão do espaço, que trata de compreender como o espaço pode influenciar, potenciar ou condicionar as dinâmicas humanas, os negócios, a saúde ou a produtividade. No setor imobiliário, esta abordagem permite criar projetos mais inteligentes, diferenciadores, alinhados com as necessidades emocionais, sociais e económicas do mercado atual.

Existe ainda a percepção de que o Feng Shui é uma prática quase decorativa ou mística. Como tem trabalhado para desmistificar essa visão?

O Feng Shui não substitui a ação, a atitude ou a estratégia certa, mas pode ser uma ferramenta complementar poderosíssima. Tenho feito esse trabalho de desmistificação através da formação contínua e através da publicação de livros práticos que ajudam as pessoas a integrar o Feng Shui de forma simples e funcional no seu dia a dia. Além disso, ser membro da International Feng Shui Association dá-me a oportunidade de estar ligada a uma rede global de profissionais que partilham esta visão de rigor e profissionalismo.

Acredita que, em Portugal, poderemos ter ainda mais projetos e espaços onde o Feng Shui Clássico seja contemplado de raiz?

Sim. O Feng Shui é uma indústria em franca expansão no mundo inteiro, com cada vez mais empresas, hotéis, escritórios e projetos urbanís-

ticos a integrarem-no desde as fases iniciais de conceção. Portugal começa agora a ter abertura para a valorização do bem-estar e da sustentabilidade, tem todas as condições para estar alinhado com esta tendência.

FORMADA COM MESTRES INTERNACIONAIS DE REFERÊNCIA COMO O GRANDE MESTRE RAYMOND LO, EM HONG KONG, LILLIAN TOO OU JOEY YAP, NA MALÁSIA E MEMBRO ATIVA DA IFSA — INTERNATIONAL FENG SHUI ASSOCIATION, ALEXANDRA MORGADO TEM SIDO PIONEIRA EM TRAZER PARA PORTUGAL UMA VISÃO MAIS PROFISSIONAL E CONSCIENTE DO FENG SHUI, SEJA ATRAVÉS DE CONSULTORIA, FORMAÇÃO OU PUBLICAÇÕES ACESSÍVEIS AO GRANDE PÚBLICO.

Que argumentos concretos destacaria como vantagens competitivas e diferenciadoras ao integrar esta abordagem nos seus projetos?

O Feng Shui Clássico, quando aplicado com rigor, é uma camada extra de inteligência estratégica que ajuda a criar imóveis que são não apenas esteticamente apelativos, mas que funcionam como suportes invisíveis ao bem-estar, à saúde emocional e à produtividade dos seus utilizadores. Isto traduz-se, na prática, em maior atratividade comercial, maior retenção de clientes ou ocupantes, valorização diferenciada dos imóveis e, acima de tudo, em projetos que respondem de forma mais completa às exigências do mercado contemporâneo.

Na sua visão, como é que as empresas, marcas e projetos imobiliários podem utilizar o Feng Shui Clássico como uma ferramenta de liderança, bem-estar e sucesso?

O que o Feng Shui Clássico pode oferecer às empresas e aos projetos imobiliários é uma

base sólida e invisível de suporte. Cria espaços que favorecem a concentração, a criatividade, a tomada de decisão, o foco, o bem-estar físico e emocional das pessoas. Quando alinhamos o espaço com os nossos objetivos, seja em casa, no escritório ou num projeto imobiliário, criamos um ambiente que nos sustenta, que facilita o caminho e que nos apoia nos momentos críticos.



ALEXANDRA MORGADO
ARQUITETA



ALEXANDRA MORGADO
ARQUITETURA . FENG SHUI



Mais do que harmonia, o Feng Shui é uma ferramenta para gerir espaços e potenciar prosperidade e fluidez nos projetos de vida e de investimento.



alexandramorgado.com

“ACREDITAMOS NO PAPEL TRANSFORMADOR DA ARQUITETURA NAS CIDADES”

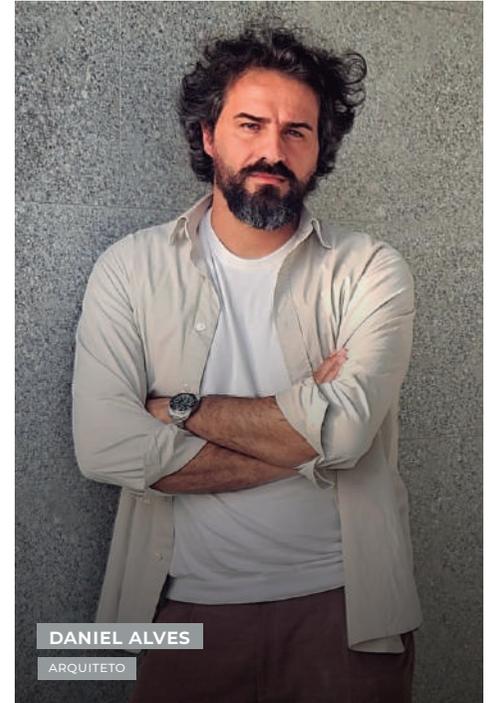
DANIEL ALVES É ARQUITETO E FUNDOU A NÝR ARQUITETURA EM CONTEXTO DE PANDEMIA, HÁ QUASE CINCO ANOS. ACREDITANDO QUE A SUSTENTABILIDADE NÃO É UMA TENDÊNCIA, MAS SIM UM ASPETO ESSENCIAL A TER EM CONTA EM TODAS AS CONSTRUÇÕES, ESTE ATELIER CONTA COM PROJETOS QUE SE DESTACAM QUANDO SE FALA DA CONJUGAÇÃO ENTRE MINIMALISMO E FUNCIONALIDADE.

Como se identificam, enquanto atelier? A Arquitetura minimalista e funcional é o estilo arquitetónico em que mais apostam?

Na NÝR definimo-nos como um atelier que procura interpretar o lugar, as necessidades e desejos de quem o habita. Acreditamos numa arquitetura funcional, sensível e pensada para resistir ao tempo. Trabalhamos com uma linguagem depurada, onde a simplicidade se torna sofisticada através da proporção, luz, detalhes e materialidade. Embora nos identifiquemos com um estilo de arquitetura contemporânea, não seguimos um estilo fixo. O que nos move é a coerência entre forma e função, conceito e execução.

As cidades oferecem desafios a nível da reconstrução e reabilitação de edifícios. Quais as principais dificuldades encontradas aquando de um trabalho deste género?

Na reabilitação urbana, lidamos com estruturas fragilizadas e contextos complexos que exigem sensibilidade e precisão. Procuramos compatibilizar técnicas construtivas antigas com soluções atuais, respeitando o património e acrescentando valor. Um dos maiores desafios está também na articulação com um enquadramento legal, muitas vezes desajustado, o que reforça a importância do diálogo com as entidades públicas para regenerar os vínculos sociais e ambientais dos lugares.



DANIEL ALVES

ARQUITETO



É possível conseguir um projeto final sustentável, elegante e funcional com um orçamento controlado e com materiais de qualidade e amigos do ambiente?

A nossa experiência diz-nos que sim. Acreditamos que sustentabilidade não é uma tendência, mas um pilar essencial. Trabalhar com orçamentos controlados desafia-nos a encontrar soluções criativas, eficientes e duradouras. Apostamos em materiais locais e de baixo impacto ambiental, cuja racionalidade económica não descarta o equilíbrio da linguagem do espaço. Para nós, elegância nasce nas proporções bem pensadas, incidência de luz e escolhas conscientes de materiais.



Que projetos destacaria como aqueles que mais representam a visão do vosso atelier?

A “Casa Craft”, no centro histórico de V. N. de Gaia, onde procuramos respeitar a memória do lugar, preservando elementos como cantarias em granito e azulejos florais, e a “Casa da Gávea”, na encosta do Rio Douro em Gondo-

mar, onde o nosso compromisso passa pela relação entre interior e exterior, bem como nas proporções dos espaços, representam de forma exemplar a nossa abordagem discreta, mas profundamente intencional, onde a luz natural é protagonista, os materiais são escolhidos pelo seu carácter e longevidade.

Como é que a Arquitetura pode impactar significativamente o espaço urbano?

Acreditamos no papel transformador da Arquitetura nas cidades. Um edifício não é um objeto isolado, mas faz parte de um ecossistema urbano. Um bom projeto pode revitalizar uma rua, promover relações sociais e estimular a economia local. Apesar dos avanços, ainda falta em Portugal uma visão urbana integrada e participativa. É urgente fortalecer o papel dos arquitetos nos processos de decisão e fomentar uma cultura de projeto colaborativo. Acreditamos que o arquiteto deve continuar a ser um agente de mudança, sensível e comprometido, com a responsabilidade de projetar não apenas edifícios, mas melhores formas de viver.



NÝR
ARQUITETURA & INTERIORES

ARQUITETURA@NYR.PT

WWW.NYR.PT

“AS MULHERES JÁ ESTÃO PRESENTES EM TODAS AS PROFISSÕES DO DIREITO”

ALEXANDRA BORDALO GONÇALVES É ADVOGADA HÁ QUASE TRÊS DÉCADAS. FUNDOU UMA SOCIEDADE DE ADVOGADOS – A BGRR - BORDALO GONÇALVES, RUI JORGE REGO E ASSOCIADOS – E É PRESIDENTE DO CONSELHO DE DEONTOLOGIA DE LISBOA. NESTA ENTREVISTA, DESTACA O QUE MUDOU NO PAÍS AO LONGO DESTES 30 ANOS, OS PROBLEMAS COM QUE O SISTEMA DE JUSTIÇA SE DEBATE E DEIXA CLARO OS PONTOS-CHAVE QUE LHE PARECEM FUNDAMENTAIS PARA UMA CARREIRA DE SUCESSO.

Há mais de 30 anos que se formou em Direito e está quase a completar três décadas da sua inscrição na Ordem dos Advogados. Ao fim de todo este tempo, o que mudou na área da Advocacia no que respeita às mulheres?

As mulheres cada vez mais tomam conta do mundo do Direito. É superior o número de advogadas, de magistradas e de procuradoras. O elevado número de mulheres licenciadas em Direito determinou que, ao longo do tempo, as profissões do Direito fossem ocupadas por mulheres. Esta foi uma das alterações absolutamente evidentes. A Justiça, do ponto de vista exclusivamente feminino, evoluiu muito, veja-se o fenómeno da violência doméstica, e do ponto de vista legislativo, os direitos e proteção da parentalidade

Quais as maiores dificuldades na área da Justiça, atualmente?

Quando comecei a ir para o escritório do meu patrono, em setembro de 1994, os tribunais tinham atrasos de dois, três anos para uma sentença e agora voltámos a esse estado de coisas, não porque o juiz leve um ano a proferir a sentença, mas porque, por exemplo, a sentença leva um ano a ser notificada. Quando eu iniciei a minha carreira, tudo era entregue exclusivamente em papel, nos tribunais. Hoje, já existe muita digitalização, muito registo eletrónico e a evolução foi imensa. Mas depois há coisas que faltam, como funcionários ju-



ALEXANDRA BORDALO GONÇALVES

ADVOGADA

diciais suficientes para darem cumprimento aos despachos. Há tribunais em que os procuradores ou juizes despacham, mas depois é a secretaria que vai fazer a notificação e são estas notificações que estão muito atrasadas.

Fundou uma sociedade de advogados. Este foi um passo importante na sua carreira?

Criei a sociedade alinhada com o momento profissional que atravessava. Julguei que fundar uma sociedade de advogados poderia ser benéfico em termos da gestão e organização do trabalho. Aproveitar gostos e competências distintos para, por um lado, poder prestar um melhor serviço ao cliente, e, por outro, permitir que cada um de nós, advogados, também estivesse mais à vontade em fazer aquilo de que mais gosta, mantendo

por perto colegas que nos possam ajudar e apoiar, com quem discutimos estratégias e raciocínios e que, de certa forma, validam o nosso pensamento.

Que fatores considera importantes para alcançar uma carreira bem sucedida na Advocacia?

O primeiro fator que pode conduzir ao sucesso é o conhecimento – o conhecimento do Direito, da Lei – a capacidade de, perante um problema, saber orientar para uma solução. E isto é tão importante perante o cliente como perante o patrono ou perante o grupo de pessoas com quem se está a trabalhar; o segundo segredo é a organização – nós temos de ser organizados, trabalhamos com prazos.

Há muitos profissionais liberais que, recebendo as notificações com prazos de resposta de 30 dias, procrastinam e depois trabalham até altas horas da noite ou aos fins de semana, ou acabam a pagar multas por não terem conseguido cumprir os prazos.

Se assim for, não há espaço para imprevistos, nem para oportunidades... Organização e método são fundamentais. O terceiro aspeto – e aqui mais direcionado a profissionais muito jovens do sexo feminino – importa saber ler os potenciais sinais de assédio. A capacidade de trabalho também faz parte do caminho para o sucesso. É preciso perceber que, na nossa atividade, não é possível fazer um horário das 09 às 18h. Às vezes há obstáculos, imprevistos que nos somam trabalho ao dia. Há ainda a destacar a gestão do dinheiro. O advogado deve fazer uma clara distinção entre o que é dinheiro dele e dinheiro do cliente. Por exemplo, o cliente entrega uma provisão para despesas e honorários e saber apresentar contas sobre o que se fez e o que se gastou é fundamental.

PROTEGER OS MENORES DE AGRESSÕES FÍSICAS E ONLINE: UM DESAFIO PARA TODA A COMUNIDADE

O DIA INTERNACIONAL DAS CRIANÇAS VÍTIMAS DE AGRESSÃO É ASSINALADO A 4 DE JUNHO. EM PORTUGAL, AS CRIANÇAS E OS JOVENS ESTÃO PROTEGIDOS PELA LEGISLAÇÃO, NO ÂMBITO DO CÓDIGO PENAL E DA LEI DA CIBERCRIMINALIDADE. A ADVOGADA CLAUDETE TEIXEIRA TEM UM CONHECIMENTO PROFUNDO DESTA ÁREA E EXPLICA, EM DETALHES, OS PROBLEMAS, AS CAUSAS E A FORMA QUE EXISTE DE AJUDAR OS MENORES QUE PASSAM POR QUALQUER TIPO DE AGRESSÃO – FÍSICA OU PSICOLÓGICA – NOS DIAS DE HOJE.

O Dia Internacional das Crianças Vítimas de Agressão assinala-se a 4 de junho. O número de menores vítimas de agressão tem vindo a aumentar. Entre 2022 e 2024 a APAV registou um aumento de 46% nestes crimes. O que explica este aumento, a seu ver?

Antes de mais é preciso perceber se o aumento do registo da criminalidade existe devido a um aumento da própria criminalidade ou a um aumento das denúncias. Nem sempre o aumento se deve a maior criminalidade. Pode apenas dever-se ao facto de existirem mais denúncias, o que pode acontecer devido a uma maior sensibilização da sociedade para o que constitui abuso ou agressão e menor tolerância para os mesmos. A crise económica (inflação, habitação, precariedade) agrava também o stress nas famílias mais vulneráveis, ou o abuso emocional ou físico muitas vezes devido também a contextos de exclusão social e instabilidade familiar. Por outro lado, o uso de dispositivos digitais por crianças pequenas aumentou. Com isso, surgem novas formas de violência online, como por exemplo o *grooming* (aliciamento), a *sextortion*, o *cyberbullying*, e desafios perigosos que podem ter consequências físicas ou psicológicas graves.

“O acesso é facilitado pois os agressores podem entrar em contacto com crianças sem necessidade de proximidade física e o anonimato facilita o aliciamento, a manipulação e o abuso sem rápida deteção”.

Entre os principais crimes denunciados estão aqueles relacionados com partilhas de imagens íntimas, o abuso sexual e a violação. Como lida Portugal, legislativamente, com este tipo de crimes?

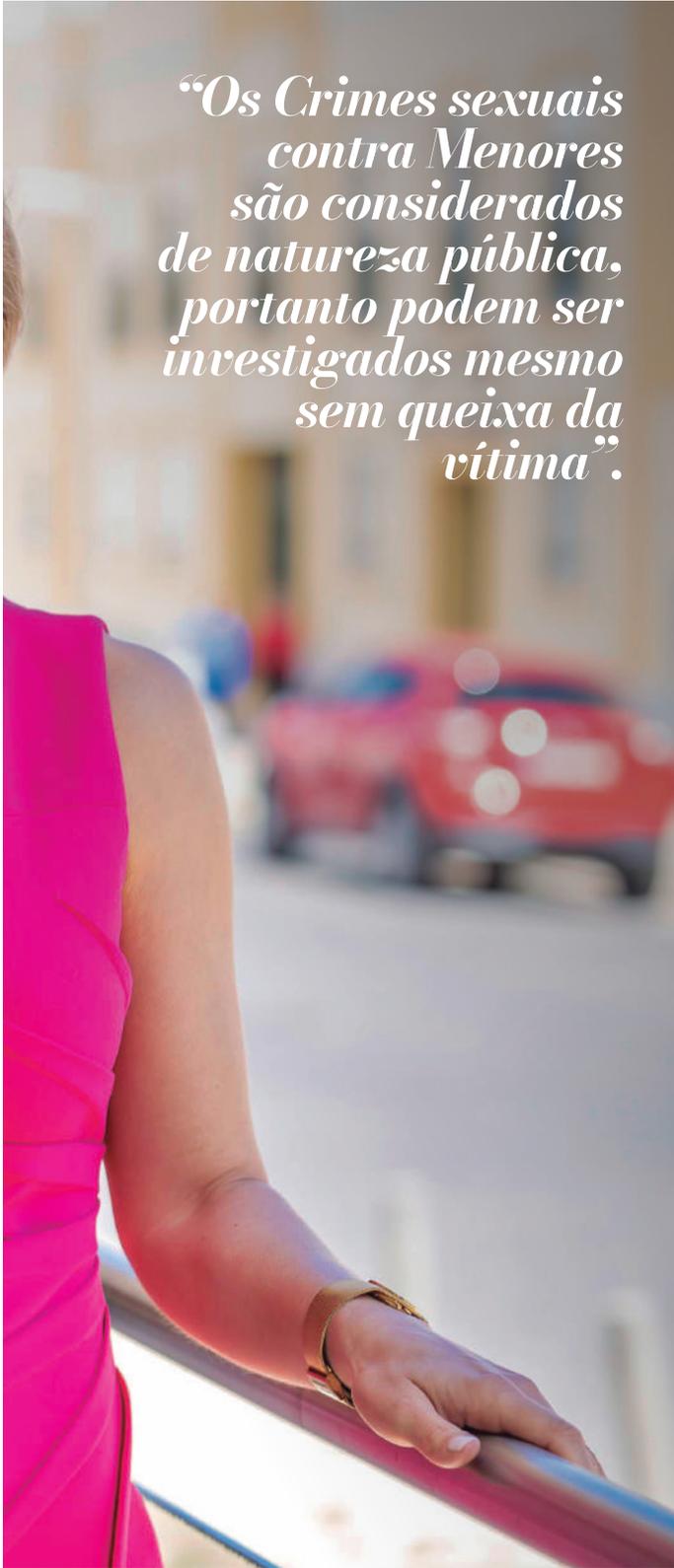
Todos esses crimes são punidos criminalmente e são tratados com seriedade no âmbito do Código Penal, mas também na Lei da Cibercriminalidade e em convenções internacionais ratificadas pelo Estado português. Os Crimes Sexuais contra Menores são considerados de natureza pública, portanto podem ser investigados mesmo sem queixa da vítima. Por outro lado, os agressores, além do cumprimento da pena criminal, também estão sujeitos à proibição de contacto com a vítima, à inibição de exercício de funções com menores e ao registo de condenados por crimes contra a autodeterminação e liberdade sexual de menor.

Especificamente relativamente à partilha de imagens íntimas de menores, seguidas ou não de extorsão e ameaças, já existe legislação adequada a este crime? Como é punido?

Estes crimes são abordados no Código Penal Português e também na Lei da Cibercrí-



CLAUDETE TEIXEIRA
ADVOGADA



“Os Crimes sexuais contra Menores são considerados de natureza pública, portanto podem ser investigados mesmo sem queixa da vítima”.

minalidade, com foco especial em proteger os menores contra formas modernas de exploração sexual, como a *sextorsion* (extorsão com base em imagens íntimas) e a distribuição de pornografia infantil. A legislação é clara e está em sintonia com as normas europeias. Mas, ainda que não haja extorsão, o Código Penal criminaliza, com penas de prisão, entre o mais, a captura, gravação ou divulgação de imagens íntimas e a partilha de conteúdos sexuais ou íntimos. Mas o principal desafio é a deteção e denúncia atempada dos casos, sobretudo quando ocorrem em ambiente digital.

Tem casos em que os crimes praticados contra crianças agora são levados a cabo por uma via alternativa, como sejam as redes sociais?

Tradicionalmente, crimes contra crianças – como abuso físico ou sexual – ocorriam em ambientes familiares, escolares ou comunitários. Hoje, o meio digital tornou-se uma nova “zona de risco”, o acesso é facilitado pois os agressores podem entrar em contacto com crianças sem necessidade de proximidade física e o anonimato facilita o aliciamento, a manipulação e o abuso sem rápida deteção. Os pais têm mais dificuldades em proteger os seus filhos nesses contextos, que são pouco visíveis e mais insidiosos e as crianças não têm maturidade nem o discernimento é suficiente para se defenderem desses predadores. Por outro lado, nos grupos de crianças e jovens, nas redes sociais, pode existir *bulling*, ameaças e ofensas, de uns para os outros. Nestes casos é muito importante que se perceba que é preciso ajudar a vítima e a criança agressora. Ambas são crianças em perigo.

Após a descoberta de um crime contra crianças, qual o procedimento jurídico, entre organismos como a CPCJ e os Tribunais, para garantir um acompanhamento do menor com vista ao seu restabelecimento físico e mental?

No que diz respeito à vítima, a CPCJ ou o tribunal só intervirá com um processo de promoção e proteção se a família não conseguir remover o perigo a que essa criança possa estar sujeita ou o perigo residir na família. Nesse caso poderá estar em causa o afastamento imediato da família. De resto, a intervenção judicial passará pela instauração de um inquérito crime que poderá culminar com a responsabilização do agressor e a atribuição de uma indemnização à vítima. Para efeito de ajuda no restabelecimento da vítima, os organismos que poderão ser pertinentes são a APAV, o Instituto de Apoio à Criança, por exemplo, e o SNS.

*“Nos grupos de crianças e jovens, nas redes sociais, pode existir *bulling*, ameaças e ofensas, de uns para os outros. Nestes casos é muito importante que se perceba que é preciso ajudar a vítima e a criança agressora. Ambas são crianças em perigo”.*

O que é que se pode fazer relativamente à proteção dos menores, a seu ver?

A luta contra este tipo de crime tem de ser conjunta, entre os pais, a escola, as associações e os órgãos do poder judicial. O primeiro passo é alertar as crianças para que estejam atentas e se consigam defender. Depois, é preciso educação digital nas escolas e em casa. Assim como ferramentas de controlo parental em dispositivos eletrónicos de menores. No que diz respeito ao Ministério Público e aos tribunais, é fundamental que atuem de forma célere e eficiente na investigação e julgamento destes casos. É importante que haja uma denúncia rápida por parte das vítimas e familiares.

MYMEDIC: 15 ANOS A SER REFERÊNCIA EM MEDICINA DENTÁRIA

HÁ 15 ANOS NASCE OFICIALMENTE A MARCA MYMEDIC, EM FORNOS DE ALGODRES. EM 2015, A MARCA CRESCER, COM A ABERTURA DE UMA SEGUNDA CLÍNICA, EM VISEU, ABRAÇANDO A VONTADE DOS SÓCIOS – FILIPE SOARES, DIRETOR CLÍNICO DA MYMEDIC DE VISEU E MÉDICO DENTISTA RESPONSÁVEL PELA ÁREA DE ESTÉTICA DENTÁRIA; E RICARDO DUARTE, DIRETOR CLÍNICO DA MYMEDIC DE FORNOS DE ALGODRES E MÉDICO DENTISTA RESPONSÁVEL PELAS ÁREAS DE IMPLANTOLOGIA E CIRURGIA ORAL - DE AUMENTAR AS ESPECIALIDADES MÉDICAS DISPONÍVEIS, ALÉM DAS RELACIONADAS COM A MEDICINA DENTÁRIA, FOCO PRINCIPAL DESTA ENTREVISTA, DESTACA-SE AS CARACTERÍSTICAS DO PROJETO, E O IMPACTO QUE A EXISTÊNCIA DA MEDICINA DENTÁRIA NO SNS TERIA NA VIDA DA POPULAÇÃO.

Há quanto tempo surgiram as clínicas MyMedic? Porquê a opção por Viseu e Fornos de Algodres para implementarem as clínicas?

A MyMedic iniciou a sua atividade em 2007, com a aquisição de uma clínica dentária já existente em Fornos de Algodres, por dois dos sócios atuais. Esta aquisição marcou o início da marca na região e refletiu o desejo de modernização e expansão, sobretudo para o local de origem dos fundadores.

Em 2010, a empresa sofreu uma reestruturação interna e nasceu oficialmente a marca MyMedic, assente numa base sólida de crescimento e inovação. Com foco principal na Medicina Dentária e Reabilitação Oral, a MyMedic sempre teve a ambição de abraçar outras especialidades médicas. Em 2013, reforçando esse compromisso, foi feita uma aposta estratégica na cidade de Viseu. Esta expansão concretizou-se em 2015, com a abertura de uma nova clínica situada na Rua João Mendes.

Que serviços disponibilizam?

Para além das várias valências em Medicina Dentária, oferecemos serviços como Implantologia, Ortodontia, Estética Dentária, Odontopediatria, entre outros, e complementamos com especialidades médicas como Clínica Geral, Psiquiatria, Pneumologia, Exames de Cardiologia, Harmonização Orofacial e Rastrear Auditivos. Tudo isto com equipas comprometidas e parcerias de confiança, garantindo cuidados completos e personalizados.

É sabido que Portugal tem das Medicinas Dentárias de maior qualidade e mais avançadas do mundo. Como se descrevem, enquanto integrantes desta área, no que respeita à utilização de tecnologia de vanguarda para tratamento e diagnóstico de quem vos procura?

Sabemos que a tecnologia sozinha não é suficiente — é uma combinação de equipamentos avançados com uma equipa altamente desenvolvida que faz a diferença. Por isso, investimos constantemente em formação e atualização científica para garantir que os profissionais aproveitem ao máximo as ferramentas disponíveis. Portugal é hoje referência mundial em Medicina Dentária e a MyMedic posiciona-se na vanguarda dessa evolução, utilizando tecnologias como radiologia digital de baixa radiação, scanners intraorais, planeamento digital do sorriso, cirurgia guiada por computador e ortodontia invisível 3D.

Quão importante é ter um leque alargado de serviços, no que respeita à Saúde Oral, e como se conjugam as áreas de todos os especialistas para oferecer ao paciente um tratamento completo?

Oferecer uma variedade de serviços de saúde oral não é apenas uma vantagem, mas uma necessidade para garantir tratamentos completos e personalizados. Na MyMedic, sabemos que cada paciente é único, por isso avaliamos cada caso individualmente, envolvendo as especialidades certas no momento certo. Temos uma equipa multidisciplinar com experiência nas diversas áreas da medicina dentária que permite olhar para o

paciente de forma global, fazer diagnósticos precisos e criar planos de tratamento adaptados às suas necessidades.

Que serviços destacam como sendo aqueles mais procurados atualmente pela população e, também, pela vertente tecnológica que já apresentam?

Atualmente, as Clínicas MyMedic destacam-se por três áreas principais, que refletem as tendências da medicina dentária moderna: implantologia, ortodontia invisível e estética digital do sorriso. A implantologia tem crescido, especialmente em casos complexos, graças a avanços como planeamento 3D, cirurgia guiada e carga imediata, que tornam os tratamentos mais rápidos, convenientes e eficazes. Na ortodontia, os alinhadores invisíveis transformaram a experiência, especialmente para adultos, trazendo discrição, conforto

“A saúde oral só será universal quando houver compromisso político sério para a integrar em todas as suas valências no sistema nacional de saúde”.



e acompanhamento digital que melhoraram o sucesso do tratamento. Já a estética digital, com Digital Smile Design e facetas, ajuda quem quer mais que saúde oral — quer um sorriso que eleva a autoestima. Com simulações digitais, o paciente vê o resultado antes de começar, tornando o planejamento mais preciso e personalizado.

Trabalham também com o cheque-dentista. Que impacto teve a implementação desta solução estatal na saúde oral de quem dela beneficia?

O programa Cheque-Dentista tem sido uma ferramenta poderosa para aumentar o acesso à saúde oral, especialmente para grupos vulneráveis. Na MyMedic, acompanhamos o impacto positivo deste apoio em grávidas, crianças, jovens e idosos, que podem realizar tratamentos como destartarizações, restaurações e extrações. Ainda assim, o programa não atende todas as necessidades da população. Em 2023, cerca de 32% dos cheques emitidos não foram usados, muitas vezes devido à falta de cobertura para tratamentos necessários ou à fuga de adesão de médicos-dentistas em algumas regiões, tornando uma parceria pouco atraente para profissionais e pacientes.

Que análise faz à ainda escassa presença da Medicina Dentária no SNS? Que mudanças traria à qualidade da saúde oral dos portugueses se estes pudessem ter esta área disponível via SNS ou parceria público-privada entre clínicas e Estado?

É necessária uma aposta mais estruturada, com foco na prevenção primária e educação em saúde oral. Defendemos a integração da Medicina Dentária no SNS com o reforço de parcerias público-privadas com clínicas certificadas como a MyMedic, aproveitando a capacidade do setor privado para oferecer uma resposta mais rápida, eficaz e humana às necessidades da população. Mais prevenção, diagnósticos precoces, menos urgências e custos, e maior dignidade para quem precisa. A saúde oral só será universal quando houver compromisso político sério para a integrar em todas as suas valências no sistema nacional de saúde.



“Investimos constantemente em formação e atualização científica para garantir que os profissionais aproveitem ao máximo as ferramentas disponíveis.”

FILIPE SOARES E RICARDO DUARTE

DIRETOR CLÍNICO DA MYMEDIC DE VISEU; DIRETOR CLÍNICO DA MYMEDIC DE FORNOS DE ALGODRES

“OS ALINHADORES DENTÁRIOS SÃO UMA MAIS-VALIA PARA O PACIENTE, MAS EXIGEM MONITORIZAÇÃO CONTÍNUA”

A DENTAL SEABRA CLINIC CONTA JÁ COM MAIS DE 40 ANOS DE SERVIÇO NA ÁREA DE MEDICINA DENTÁRIA. O ATUAL DIRETOR CLÍNICO, ANDRÉ SEABRA, DESTACA O TRATAMENTO COM ALINHADORES DENTÁRIOS, QUE AJUDA A TRATAR MUITOS OUTROS PROBLEMAS RELACIONADOS COM O BEM-ESTAR A COMER, A FALAR E MESMO A DORMIR. ALERTA AINDA PARA OS PROBLEMAS QUE AS PUBLICIDADES ONLINE A ESTE TIPO DE TRATAMENTOS PODEM CAUSAR AOS PACIENTES.

Como caracteriza a Dental Seabra Clinic, com mais de 40 anos de presença no mercado?

Na Dental Seabra Clinic, combinamos mais de quatro décadas de experiência em medicina dentária especializada com inovação tecnológica e uma visão holística da saúde oral. Desde 2004 que assumi a direção clínica e sempre procurei formar uma equipa com a minha visão. Hoje, com uma equipa multidisciplinar de mais de 20 profissionais, a clínica alia o conhecimento herdado dos meus pais, estomatologistas de referência, à mais recente tecnologia digital e conhecimento em Ortodontia, bem como nas outras especialidades dentárias.

“Na Dental Seabra Clinic, combinamos mais de quatro décadas de experiência em medicina dentária especializada com inovação tecnológica e uma visão holística da saúde oral. (...) Hoje, com uma equipa multidisciplinar de mais de 20 profissionais, a clínica alia o conhecimento herdado dos meus pais, estomatologistas de referência, à mais recente tecnologia digital e conhecimento em Ortodontia”.

Quais as grandes vantagens dos alinhadores dentários?

Os alinhadores dentários representam um verdadeiro avanço tecnológico, mas devem ser vistos como uma opção de tratamento e não

como substituição integral das abordagens clássicas, podendo muitas vezes ser complementados por técnicas ortodônticas com mecânica avançada. Discretos, removíveis, práticos e altamente eficazes, corrigem desalinhamentos com conforto e previsibilidade, sem comprometer a rotina do paciente.

O controlo digital possibilita uma diminuição das visitas regulares dos pacientes à clínica e permite uma alta flexibilidade entre o médico e o paciente durante o tratamento ortodôntico. Para a minha equipa de ortodontia é também uma grande vantagem, uma vez que atendemos muitos pacientes estrangeiros ou que trabalham fora do país. Além da oclusão possibilitam muitas vezes melhorias em pacientes com DTM, roncopia, dores que contribuem para o equilíbrio funcional, com reflexos positivos em áreas como a posturologia, dores cervicais e até na performance na medicina dentária desportiva.

Por que razão é importante efetuar-se uma avaliação prévia da boca do paciente antes de iniciar um tratamento com alinhadores?

A avaliação clínica é essencial porque cada paciente é único. Para além dos motivos estéticos dentários que levam o paciente a marcar consulta, é essencial fazer-se uma extensa anamnese acompanhada dos melhores exames de diagnóstico, de forma a despistar desequilíbrios mais profundos. Muitos pacientes procuram-nos para uma segunda opinião ou porque já usaram aparelho e tiveram recidivas. A grande maioria tem um padrão de alterações respiratórias e posturais, bem como roncopatias e apneias do sono associadas, manifestando-se em problemas na ATM, dores cervicais e cefaleias e lesões musculares ou dificuldade de recuperação das mesmas, especialmente em pacientes atletas. Em

crianças é ainda mais importante o diagnóstico precoce, pois estas alterações refletem-se no crescimento esquelético e facial.

O que deve ser tido em conta nesta avaliação?

Antes de iniciar qualquer tratamento, fazemos uma detalhada anamnese, seguida de um protocolo clínico com exames de diagnóstico como a CBCT 3D, Scan intraoral 3D, RX panorâmico fotografias intra e extra orais e planeamento digital 3D. Na presença de patologias da ATM fazemos ainda Ecografia, bem como em crianças em crescimento, quando necessário requisitamos adicionalmente Ressonância Magnética para uma correta avaliação.

Quais os pacientes a quem este tratamento se destina, particularmente?

Os alinhadores são indicados para adolescentes, adultos e atletas que procuram discrição, conforto e eficiência. São ideais para quem valoriza estética, mas também funcionalidade e qualidade de vida. Por serem removíveis, facilitam a higiene oral, uma alimentação sem restrições e evitam cáries ou inflamações gengivais. Em pacientes crianças, planeamos uma abordagem com a equipa de Odontopediatria, recorrendo a Ortodontia Interoceptiva e Ortopedia funcional dos maxilares. Na Dental Seabra Clinic, estes tratamentos são planeados para respeitar a biologia de cada paciente e ajustados em tempo real com base na sua resposta clínica.

Hoje, é muito fácil encontrar publicidade online sobre os alinhadores dentários. Algumas afirmam mesmo que a pessoa pode receber em casa o alinhador e tratar-se sem ir ao médico dentista. Quais os riscos de um comportamento deste género, sem supervisão médica?

Esta banalização do tratamento ortodôntico é preocupante. Ortodontia não é só alinhar dentes: é medicina, ciência e diagnóstico. É preciso diferenciar custo de valor. O custo pode ser mais baixo num serviço online, mas o verdadeiro valor está na segurança do planeamento do caso, no acompanhamento profissional, na prevenção de complicações e na qualidade dos resultados. Recebo muitos casos com complicações graves, resultantes do uso de alinhadores ou ortodontia clássica

sem qualquer plano de tratamento prévio e corretos exames de diagnóstico. Na nossa clínica, o acompanhamento é contínuo — com consultas presenciais e monitorização digital — o que permite ajustes seguros em cada fase do tratamento pela equipa de ortodontia.

“Os alinhadores dentários representam um verdadeiro avanço tecnológico, mas devem ser vistos como uma opção de tratamento e não como substituição integral das abordagens clássicas, podendo muitas vezes ser complementados por técnicas ortodônticas com mecânica avançada”.

Como é feita a orientação, por parte da Dental Seabra Clinic, aos pacientes que recorrem a alinhadores dentários? Existe um acompanhamento contínuo até ao fim do tratamento?

Sim, e esse acompanhamento é uma das nossas maiores mais-valias. Desde o primeiro contacto, o paciente é envolvido num plano personalizado, com simulações digitais e explicações detalhadas. O paciente é acompanhado por toda a nossa equipa especializada, garantindo a monitorização, usando tecnologia antes, durante e após o tratamento, que permite acompanhar a evolução do caso com precisão, garantindo um tratamento funcional, seguro e com impacto positivo a longo prazo.

Esta visão multidisciplinar é um dos pilares da nossa abordagem: a nossa equipa de Ortodontia, Terapia da Fala / Miofuncional, Osteopatia e Fisioterapia trabalham para garantir que o plano ortodôntico trata não apenas os sintomas, mas as causas dos problemas. Isso assegura um tratamento mais eficaz e duradouro na vida do paciente.



ANDRÉ SEABRA
DIRETOR CLÍNICO

JOGO ONLINE: COMO PREVENIR E LIDAR COM O COMPORTAMENTO ADITIVO QUE MAIS CRESCE ENTRE OS JOVENS

O JOGO ONLINE É O COMPORTAMENTO ADITIVO QUE MAIS CRESCE ENTRE OS JOVENS, SEGUNDO UM ESTUDO QUE ENTREVISTOU QUASE 12 MIL JOVENS, ENTRE OS 13 E OS 18 ANOS. ESTA REALIDADE RESULTA DE UM COMPORTAMENTO SOCIAL E FAMILIAR DESAJUSTADO, UMA BAIXA OU INEXISTENTE LITERACIA EMOCIONAL E NÃO RECONHECIMENTO DOS RISCOS QUE O JOGO ONLINE COMPORTA. MAS EXISTEM ESTRATÉGIAS PARA PREVENIR E LIDAR COM O PROBLEMA, SEGUNDO ANDRÉ VIEGAS, PSICÓLOGO CLÍNICO, PSICOTERAPEUTA E DIRETOR DA CLÍNICA PENSAMENTE.

“A ausência de um suporte familiar estruturado, aliada à influência de figuras significativas com padrões comportamentais semelhantes, constitui um fator de risco acrescido”.

adaptativos dos jovens. A ausência de um suporte familiar estruturado, aliada à influência de figuras significativas com padrões comportamentais semelhantes, constitui um fator de risco acrescido. Em contextos de isolamento social e de crescente digitalização das relações, dinâmicas intensificadas durante uma pandemia, o jogo pode adquirir um papel de pertença identitária e substituição afetivo-relacional.

Um estudo do SICAD analisou as respostas de 11.800 jovens entre os 13 e os 18 anos relativamente aos comportamentos aditivos e concluiu que o jogo online é aquele que está em maior crescimento. A seu ver, a que se deve isso? Porque é que os jovens estão a desenvolver comportamentos mais aditivos no que diz respeito ao jogo? Que fatores psicológicos podem estar aqui em causa?

Este comportamento pode assumir uma função de proteção face a emoções intensas e difíceis de elaborar, frequentemente associadas a experiências conflituosas que causam angústia. Traços como impulsividade e procura continuada por estímulos externos podem sinalizar um mal-estar psíquico subjacente, que vai fragilizar os recursos

Este comportamento de adição tem aspetos aos quais os pais e educadores devem estar atentos, a fim de identificar esta dependência?

Sim, nomeadamente a perda de controlo sobre o tempo e a frequência deste, mesmo perante consequências negativas significativas. São comuns as alterações no funcionamento diário, como quebra do rendimento académico, retraimento social, sintomas como irritabilidade ou humor depressivo na ausência do jogo, e o aumento progressivo da necessidade de tempo de jogo (tolerância). A tendência para ocultar comportamentos e o desinvestimento nas interações presenciais reforçam a dimensão compulsiva do fenómeno e evidenciam a urgência de uma intervenção psicoterapêutica.



Como se pode ajudar estes jovens a quebrar o ciclo do vício do jogo?

Este processo deve centrar-se na compreensão empática dos elementos da história de vida do jovem que o comportamento do jogo pode estar a silenciar ou a tentar regular. A criação de espaços relacionais seguros, que favoreçam a expressão do mal-estar, a identificação de padrões repetitivos e o experimentar de formas alternativas de lidar com a angústia, é fundamental. A presença de figuras adultas significativas, capazes de estabelecer limites firmes mas emocionalmente sintonizados, constitui um importante fator de proteção. A redução gradual do tempo de exposição às telas, aliada à promoção de experiências envolventes e gratificantes permite ao jovem reencontrar fontes saudáveis de prazer e vínculo. É igualmente crucial avaliar a existência de psicopatologia associada.



Um espaço para crescer através do pensar e do sentir.

WWW.PENSAMENTE.PT



ANDRÉ VIEGAS

PSICÓLOGO CLÍNICO E PSICOTERAPEUTA
DIRETOR CLÍNICO DA CLÍNICA PENSAMENTE

Qual o papel dos profissionais ligados à Psicologia e à Psicoterapia na ajuda a estes jovens? Quais são as abordagens terapêuticas que a Clínica Pensamente adota nestes casos?

A psicoterapia assume um papel central ao oferecer um enquadramento relacional seguro, onde é possível compreender o significado dessas vivências e promover processos de transformação subjetiva. Na Clínica Pensamente (Lisboa | Setúbal | Online), disponibilizamos um espaço terapêutico que favorece a exploração dos significados associados à queixa, o desenvolvimento de competências emocionais e a (re)descoberta de um sentido de vida autónomo e gratificante. A intervenção vai além da simples redução do compor-

tamento de jogo: visa a recuperação da capacidade de simbolização, a reconexão com os vínculos afetivos e a construção progressiva de um projeto de vida mais pleno.

É possível – e concretizável na prática – restringir a entrada dos jovens nos sites de jogo online? Que tipo de controlos podem ser implementados para reduzir a sua presença nestes espaços digitais?

Sim, é possível limitar o acesso de jovens às plataformas de jogo online, desde que essa restrição resulte da articulação coordenada entre medidas tecnológicas, legislativas, educativas e psicossociais. Mais do que uma

simples restrição, trata-se de promoção de proteção ativa e fomentar processos de reflexão crítica. Estratégias como a verificação rigorosa da idade através de documentação oficial, a utilização de sistemas de controlo parental integrados em contextos de diálogo e supervisão afetiva, e o bloqueio de plataformas não autorizadas contribuem para a redução da exposição a conteúdos de risco.

“A redução gradual do tempo de exposição a ecrãs, aliada à promoção de experiências envolventes e gratificantes permite ao jovem reencontrar fontes saudáveis de prazer e vínculo”.

É possível prevenir estes comportamentos? De que forma? Acredita que falta conhecimento na sociedade (sobretudo junto dos mais jovens) sobre os perigos das apostas online?

Cuidar, no seu sentido mais amplo, constitui a base essencial de qualquer estratégia preventiva. Promover desde a infância a capacidade de reflexão e gestão das emoções, fomentar o pensamento crítico e desenvolver mecanismos de autorregulação emocional são fatores protetores, que reduzem a probabilidade de os jovens recorrerem ao jogo como forma de anestesiar o sofrimento psíquico. A prevenção destes comportamentos deve, no entanto, começar ainda mais cedo, na primeira infância, através do acompanhamento precoce da parentalidade, sensibilizando pais e educadores para a importância da tolerância zero na exposição a ecrãs em crianças pequenas, evitando o seu uso como estratégia de controlo comportamental ou resposta ao burnout parental. O contexto escolar pode funcionar como um espaço privilegiado de intervenção precoce, através de programas psicoeducativos que informam sobre os riscos das apostas online e incentivam decisões informadas e responsáveis. No ambiente familiar, a presença ativa dos cuidadores, o estabelecimento de limites consistentes e a comunicação empática têm um impacto significativo na mitigação de comportamentos de risco.

OS DESAFIOS DA MATERNIDADE NA SAÚDE MENTAL DA MULHER

O DIA 7 DE MAIO ASSINALA O DIA MUNDIAL DA SAÚDE MENTAL MATERNA. ALGO DE QUE AINDA NÃO SE FALA MUITO – OU PELO MENOS NÃO EM TODA A EXTENSÃO DO PROBLEMA – DADO QUE A PSICOPATOLOGIA MAIS CONHECIDA É A DEPRESSÃO PÓS-PARTO. NO ENTANTO, EXISTEM OUTRAS, COMO DESTACA A PSICÓLOGA CLÍNICA E DA SAÚDE, MARISA MARQUES, E IMPORTA CONHECER, TAMBÉM, ESTRATÉGIAS PARA QUE TODA A FAMÍLIA SE ADAPTE À CHEGADA DE UM NOVO ELEMENTO.

Quais as principais doenças associadas ao estado de gravidez ou pós-parto?

Esta transição de mulher para mulher-mãe exige grandes mudanças e adaptações ao nível biológico, psicológico, social e relacional, principalmente aquando do primeiro filho.

Uma em cada 7 novas mães sofre de depressão pós-parto. E por isso, a **maternidade é considerada um período de crise de especial vulnerabilidade psicológica**, uma vez que todas as mudanças envolventes conduzem frequentemente ao aparecimento de “novas” psicopatologias e/ou então agravamento de perturbações previamente existentes. Caso não sejam intervencionadas corretamente, isso pode tornar-se um obstáculo ao processo de vinculação mãe-bebé e, conseqüentemente, terá repercussões nefastas no desenvolvimento do bebé, bem como na saúde mental materna.

As principais psicopatologias associadas à gravidez e ao pós-parto são a depressão perinatal, ansiedade perinatal, perturbação de ansiedade generalizada, perturbação de pânico, fobia social, perturbação obsessivo-compulsiva, perturbação de stress pós-traumático e perturbações do sono.

O **baby blues** (também conhecido como tristeza puerperal, tristeza pós-parto ou disforia puerperal, geralmente dura cerca de duas semanas) é uma condição “recente” e muito comum e ocorre devido às alterações hormonais no pós-parto, cansaço físico devido a dormir pouco, stress emocional, mudanças na rotina e preocupações com os cuidados com o recém-nascido. Por norma, não há necessidade de tratamento específico, porém recomendamos sempre que a mãe repouse, durma sempre que for possível e peça ajuda ao companheiro e familiares para as tarefas diárias. Por outro lado, a **depressão perinatal**, incluindo a depressão pós-parto, é a **condição mais prevalente**, que pode afetar a mulher durante a gravidez e no pós-parto.



“Esta transição de mulher para mulher-mãe exige grandes mudanças e adaptações ao nível biológico, psicológico, social e relacional”.

MARISA MARQUES

PSICÓLOGA CLÍNICA E DA SAÚDE

A depressão pós-parto geralmente manifesta-se entre a quarta e a oitava semanas após o parto, afetando entre 10-15% das mulheres.

Quais os sintomas que são mais reconhecíveis enquanto preocupantes e indicadores de uma possível doença mental a necessitar de ajuda?

Na maternidade e o pós-parto, alguns sinais de alerta para as perturbações mentais incluem: tristeza excessiva e prolongada, irritabilidade e choro fácil, perda de interesse ou prazer em atividades, dificuldade em cuidar do bebé (exemplo: Sentir-se incapaz de cuidar do bebé, medo de magoar o bebé, falta de ligação com o bebé), alterações de sono e apetite. Em situações mais complexas poderemos deparar com a existência de pensamentos de morte e/ou de prejudicar o bebé (pensar em morte, suicídio ou em prejudicar o bebé), o que é um sinal muito grave e que exige uma intervenção imediata. É crucial agir atempadamente, logo que surja o primeiro sinal, já que os sintomas po-

derão perdurar por meses ou até piorar. Tais como a tendência para que a recém-mamã desenvolva: percepção negativa sobre os comportamentos do bebê; ansiedade sobre a saúde do bebê; distanciamento emocional, alheamento e falta de estimulação, relativamente ao bebê; diminuição da atenção, sensibilidade e empatia para com o bebê; diminuição da resposta afetiva, atividade e espontaneidade da mãe para o bebê; não adesão ao seguimento do programa de vigilância infantil ou vacinação; procura excessiva dos cuidados de saúde.

“Uma em cada 7 novas mães sofre de depressão pós-parto. E por isso, a maternidade é considerada um período de crise de especial vulnerabilidade psicológica, (...)”

Como podem a comunidade familiar e os amigos próximos ou mesmo os colegas de trabalho ajudar uma mãe que esteja a passar por uma depressão pós-parto, por exemplo?

Os amigos e a família são elementos fulcrais na vida de uma grávida e de uma recém-mamã que esteja a passar por uma depressão pós-parto, para partilhar os sentimentos de ansiedade, incertezas e medos que surgem

e dominam a mente e os dias destas mulheres. A família e os amigos podem ajudar uma recém-mamã de várias formas, desde o apoio emocional e prático, no dia a dia e nas novas rotinas, permitindo que a mãe descanse e recupere. O apoio não vai ajudar a recém-mamã a sair desta condição clínica, mas pode torná-la menos dolorosa e penosa. Na verdade, só os profissionais de saúde podem ajudar.

Que conselhos deixa, de forma resumida, a quem possa estar a passar por estas questões?

Ouve-se sempre dizer que depois dos filhos a vida nunca mais é a mesma e que se deixa de poder fazer tudo como antes e acaba-se por constatar que é verdade. Por isso, de forma a viver a maternidade de forma mais leve e segura, existem algumas atitudes que devemos priorizar:

1. Aproveitar as sextas do bebê – é a regra-chave, principalmente nos primeiros tempos do bebê em casa, pois as noites ainda são mal dormidas. É importante esquecer as tarefas domésticas e optar por descansar e até dormir, nos momentos em que o bebê também está a dormir.

2. Cuidar de si mesma – é importante perceber que se estivermos cansadas e esgotadas também não tiramos o melhor partido dos momentos em que temos que cuidar dele. Por isso, sempre que houver oportunidade de o deixar com o pai, avós, ou outra pessoa de confiança, sair por 1h ou 2h, ir ao cabeleireiro, manicure, ginásio, ler um livro no parque.

3. Pedir ajuda – não hesitar em pedir ajuda se precisar de alguém. Sobretudo não se isole, e se tiver amigas em circunstâncias parecidas apoiem-se mutuamente.

4. Fazer exercício e preferencialmente fora de casa – mesmo que não tenha onde ou com quem deixar o bebê, faça uma caminhada com ele no carrinho ou no marsúpio.

5. Estabelecer algumas rotinas – os bebês funcionam melhor com rotinas diárias e habituais e na gestão familiar é melhor ter alguns momentos já definidos porque ajuda a encaixar os planos extra naquilo que já está programado.

6. Gerir prioridades – Priorizar o que é realmente importante.

7. Dizer não – quando a vida já está tão confusa e preenchida, por vezes é importante dizer que não a novas solicitações. Pergunte-se se quer assumir aquele compromisso e pense de que forma ele vai afetar as suas rotinas atuais. Isto é válido também para o excesso de visitas que se recebem logo após o bebê ir para casa.

8. Ver o lado bom de algumas rotinas – os cuidados ao bebê podem ser muito rotineiros, mas por vezes estamos a esquecer o lado benéfico e prazeroso de dar um banho ao bebê e fazer deste um momento lúdico para ambos através do toque, da sensação agradável de estar dentro de água, ou mesmo utilizando alguns brinquedos quando o bebê é mais crescido.

9. Perceber que não somos infalíveis – não partir do pressuposto que vamos conseguir fazer tudo num dia e sermos pais perfeitos, mas sim pensar que na parentalidade fazemos o melhor possível e que isso inclui os erros e as consequentes aprendizagens.

ACIMA DE TUDO, CONFIE NOS SEUS INSTINTOS, SIGA O SEU CORAÇÃO E CONSEGUIRÁ LER OS SINAIS DO SEU BEBÊ!



TRAVESSA NOVA DO CORUJO 5 4750-347 ARCOZELO - BARCELOS

MARISA.MARQUESPSI@GMAIL.COM

+351 961 900 179

ALJEZUR: UM LOCAL ÚNICO ONDE O MERCADO IMOBILIÁRIO É RESERVADO PARA AMANTES DA NATUREZA

O ARQUITETO JOSÉ BRITO, FUNDADOR E RESPONSÁVEL PELA SW-PLACES, UMA AGÊNCIA DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM ALJEZUR, ESCLARECE, EM ENTREVISTA, AS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DESTA VILA DO SUDOESTE ALENTEJANO E A FORMA COMO AS NOVAS POLÍTICAS GOVERNATIVAS INFLUENCIAM (OU NÃO) QUEM ESCOLHE AQUELA REGIÃO PARA ADQUIRIR UM IMÓVEL. O NOVO BENEFÍCIO DE FINANCIAMENTO BANCÁRIO PARA OS JOVENS, POR EXEMPLO, É OUTRO MOTIVO PARA ESTA ENTREVISTA, ONDE JOSÉ BRITO DESTACA A IMPORTÂNCIA DE APOIOS POSITIVOS PARA AS DECISÕES INDIVIDUAIS DAS FAMÍLIAS.

O mercado imobiliário na região de Aljezur é muito particular. Como o caracteriza?

O mercado imobiliário em Aljezur tem-se mantido, ao longo dos últimos anos, fiel à génese do local, ou seja, sempre foi uma zona mais procurada pela linha alternativa da sociedade europeia, nomeadamente os alemães, suíços e neerlandeses. A oferta do mercado imobiliário está dispersa pelo território, promovendo a individualidade na escolha, o que sempre foi apetecível a este grupo da sociedade, que há uns 30 ou 40 anos atrás era um pequeno grupo representado, na sua maioria, por cidadão vindos do norte da Europa, mas hoje representam uma dimensão considerável da sociedade, e provêm dos “quatro cantos do mundo”.

Esta região tem particularidades únicas, que podem ser aproveitadas por quem se interessa por Natureza e tranquilidade. A nível de preços, como definiria a zona?

O Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina tem um potencial de fauna, flora e paisagístico

muito particular, mas são as autoridades administrativas que impedem o aproveitamento desse potencial. Compreendo que regras são essenciais para o desenvolvimento em sociedade, mas as regras não deverão assentar somente na “proibição de”, mas sim na educação e contribuição para a sociedade, “podes fazer, mas deverás fazer isto”.

Nos PDMs já se vê essa forma de autorização, mas o mesmo não podemos afirmar sobre os regulamentos regionais. Os preços na zona têm sido fiéis à lei da “oferta e da procura”, e como a procura disparou nos últimos anos, os preços acompanharam. Portugal está a passar uma fase de grande procura por parte de cidadãos das mais variadas nacionalidades, muitos somente devido à nossa localização geográfica e clima, outros por razões de segurança e outros ainda por sermos parte integrante da Comunidade Europeia e termos o Euro como moeda oficial.

A nova lei do Governo que permite que terrenos rústicos sejam transformados em terrenos urbanos para construção veio efetivamente ajudar à escassez de construção para a classe média e os jovens, que hoje existe?

A lei a que se refere entrou há muito pouco tempo em vigor para já ser possível vermos resultados práticos, mas se quer a minha opinião, eu acho que não vai resultar, e porquê? Aquilo que deveria ser o Estado a fazer, este passa a tarefa para o privado, e este não vai construir, para vender 70% do empreendimento com o preço antecipadamente estabelecido e só 30% do edificado é que poderá ser vendido a preço de mercado. Uma solução, à semelhança de outras regiões europeias, seria promover urbanizações para tiny-houses, em que os preços - aí sim - são mais acessíveis aos jovens.

Que impacto terá esta nova medida governativa, considerando que Aljezur é uma região muito natural e ainda não massificadamente urbanizada?

Esta lei não foi feita para pequenas vilas como Aljezur, mas sim para zonas de pressão urbana como Oeiras, Braga, onde existe muita gente e existe a expectativa de que se houvessem mais habitações estas não ficariam vazias.



A nova garantia bancária assegura, de verdade, aos jovens, uma maior facilidade na aquisição de habitação própria? Que considerações tece a esta medida?

A experiência prática diz-me que nos últimos quatro meses a procura por apartamentos na cidade por casais entre os 20 e 30 anos tem aumentado, devido às novas condições de acesso ao crédito. Quando as regras do jogo se traduzem pela positiva nas vidas das pessoas, eu acho que estamos no caminho certo.



“Portugal está a passar uma fase de grande procura por parte de cidadãos das mais variadas nacionalidades, muitos somente devido à nossa localização geográfica e clima, outros por razões de segurança e outros ainda por sermos parte integrante da Comunidade Europeia e termos o Euro como moeda oficial”.

imobiliário não se veem concorrentes. A evolução no mercado imobiliário será a possível dentro do cenário com regras estabelecidas, onde a mediadora deveria ter mais responsabilidades que lhe permitissem aceder a determinados documentos do imóvel relacionados com o contrato de mediação imobiliário feito com o cliente vendedor. A inteligência artificial poderá ser uma ferramenta que promove evolução dos players no mercado, mas ainda está muito pouco desenvolvida.

“O Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina têm um potencial de fauna, flora e paisagístico muito particular, mas são as autoridades administrativas que impedem o aproveitamento desse potencial”.

Enquanto players do mercado imobiliário, que análise faz ao futuro próximo do setor? Espera-se uma evolução na continuidade?

Ao nível global o mercado imobiliário é, atrás do petróleo, o mercado com o maior movimento de capital, e acho que essa posição se manterá nos próximos tempos, mas quem sabe, com os veículos elétricos já aí e o Hidrogénio ao virar da esquina, por quanto tempo o petróleo conseguirá manter a posição no ranking mundial, enquanto com o mercado



SINERWORK,
MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA
RUA 25 ABRIL, 77A 8670-088 ALJEZUR
JBRITO@SW-PLACES.COM
GERAL@SW-PLACES.COM



AÇORES: RECEITAS TRADICIONAIS PARA CONHECER NO ARQUIPÉLAGO

DIA 6 DE JUNHO CELEBRA-SE O DIA DOS AÇORES, UM ARQUIPÉLAGO RICO EM FAUNA, FLORA E COMIDA TRADICIONAL. SÓNIA MELO, CONHECIDA PRIVATE CHEF DA REGIÃO, REALÇA OS INGREDIENTES AÇORIANOS QUE SÃO REIS NA SUA COZINHA E SALIENTA PRATOS TRADICIONAIS QUE PODEM ASSINALAR ESTE DIA DO ARQUIPÉLAGO.



“A gastronomia açoriana pode, sem dúvida, ser desafiante, mas também é profundamente gratificante”.

SÓNIA MELO
PRIVATE CHEF

Que ingredientes gastronómicos destacaria, tipicamente açorianos, que utiliza frequentemente na confeção das suas refeições?

O ananás dos Açores é um dos meus favoritos, não só pela sua qualidade única, mas também pelo simbolismo que carrega. Outro ingrediente que destacaria seria o queijo de São Jorge DOP, com o seu sabor marcante e versatilidade. O peixe fresco seria mais um ingrediente que não dispensaria da minha cozinha. E, claro, a batata-doce. Estes ingredientes são apenas alguns exemplos da riqueza que os Açores oferece e onde me inspiro para trabalhar cada prato.

A gastronomia açoriana é desafiante de trabalhar? Porquê?

A gastronomia açoriana pode, sem dúvida, ser desafiante, mas também é profundamente gratificante. Temos alguns desafios no aspeto da

disponibilidade e sazonalidade dos ingredientes locais, já que muitas vezes temos de esperar pela colheita ou pela pesca de certos produtos, o que exige flexibilidade e criatividade na altura de planejar as receitas. Além disso, muitos dos ingredientes mais tradicionais e autênticos dos Açores são limitados em quantidade ou só se encontram em certas ilhas, o que pelo muitas vezes se torna mais difícil obtê-los de forma constante.

Que pratos açorianos destaca?

Como referi, os Açores são um verdadeiro paraíso gastronómico, e destacaria alguns pratos que considero essenciais para representar a tradição açoriana: o Cozido das Furnas, um prato emblemático, cozido lentamente nas caldeiras. Outro prato muito apreciado é a Alcatra, especialmente na Ilha Terceira, que é feita com carne de vaca cozida lentamente em alguidares de barro, absorvendo todos os sabores e temperos. A sopa de peixe, o caldo de peixe e as lapas são também pratos que gosto de destacar, pois representam o uso da frescura do nosso mar. Como doce, as tradicionais queijadas. Temos várias queijadas por diversas ilhas, que são uma verdadeira tentação.

O que inspira o seu trabalho como Private Chef e qual é a sua maior motivação na cozinha?

O que me inspira é a oportunidade de criar experiências únicas para os meus clientes. A gastronomia é para mim uma forma de contar histórias e de conectar pessoas com a cultura e a comida. A minha maior motivação é ver a satisfação nos olhos dos meus clientes, sabendo que consegui proporcionar-lhes algo especial, algo que vai além de uma simples refeição.

Como é que o seu serviço de Private Chef se distingue de outras ofertas no mercado e o que é que os seus clientes mais valorizam?

Diria que se distingue pela personalização total e pela utilização de ingredientes frescos e locais. Cada evento é único, com menus feitos à medida, respeitando as preferências e necessidades dos clientes. Os clientes valorizam especialmente a atenção dada, a qualidade dos produtos e a experiência exclusiva que ofereço, tornando cada refeição memorável e com muito requinte.



WWW.CHEZSONIAPRIVATECHEF.COM
GERAL@CHEZSONIA.PT

“É ENCORAJADOR QUE CADA VEZ MAIS MULHERES OCUPEM CARGOS NO SETOR ALIMENTAR E TECNOLÓGICO”

ÂNGELA LEAL É ENGENHEIRA, ATUA NA ÁREA DA SEGURANÇA ALIMENTAR E DESENVOLVEU A SARA HACCP, UM SOFTWARE QUE PROCURA SIMPLIFICAR OS PROCESSOS DE RASTREABILIDADE E CONTROLO ALIMENTARES, GARANTINDO UMA MAIOR SEGURANÇA ALIMENTAR NAS EMPRESAS, AUMENTANDO, TAMBÉM, A CONFIANÇA DOS CONSUMIDORES.

Por que motivo a Segurança Alimentar é uma área da Engenharia com maioria feminina?

A segurança alimentar é uma área multidisciplinar que combina engenharia, ciência, gestão e regulamentação. Além da forte componente técnica, exige sensibilidade para o detalhe, organização e atenção à gestão de riscos, competências frequentemente associadas às mulheres. A crescente valorização da segurança alimentar e da saúde pública tem criado novas oportunidades, o que reflete um aumento do número de mulheres a optar por carreiras na engenharia alimentar e ciências da nutrição.

Empreender facilita o controlo da carreira? As mulheres enfrentam desafios na progressão profissional?

Criar um projeto próprio oferece maior autonomia e liberdade na tomada de decisões, permitindo uma abordagem mais ágil e inovadora, mas também traz desafios. No meu caso, o desenvolvimento da SARA HACCP foi uma forma de transformar os desafios do setor em soluções eficazes, sem depender das estruturas tradicionais. Apesar dos avanços, as mulheres ainda enfrentam desafios no acesso a cargos de liderança e na captação de investimento. No entanto, é encorajador ver cada vez mais mulheres a ocuparem posições estratégicas no setor alimentar e tecnológico.

O que a motivou a criar a SARA HACCP e que falhas no mercado exigiam solução?

O setor alimentar enfrenta desafios na gestão dos registos do sistema HACCP, ainda predominantemente em papel, o que os torna morosos, suscetíveis a erros e difíceis de auditar. Isto compromete a conformidade com as exigências legais. A necessidade de uma solução digital que simplifique e garanta a fiabilidade dos registos foi a motivação para o desenvolvi-

mento da SARA HACCP.

O que torna a SARA HACCP única no mercado?

São poucas as soluções no mercado que competem diretamente com a SARA HACCP, pois atuamos numa área que exige tanto conhecimento técnico quanto operacional do setor alimentar. A SARA HACCP diferencia-se pela abordagem prática e pela humanização da interação com o utilizador. A plataforma foi projetada com foco nas equipas operacionais, garantindo que a transição para o digital fosse simples e intuitiva.

Qual o papel da SARA HACCP na segurança alimentar e que garantias oferece?

A SARA HACCP proporciona às empresas um controlo rigoroso sobre todas as etapas críticas do processo alimentar, desde o armazenamento até ao serviço ao consumidor. A digitalização dos registos assegura rastreabilidade completa e uma resposta rápida a qualquer não conformidade. A plataforma permite monitorizar dados em tempo real e gerar relatórios detalhados, fundamentais para auditorias e inspeções, garantindo que as normas de segurança alimentar sejam cumpridas de forma eficiente e transparente.

Qual a importância da evolução das regras de segurança alimentar e como tecnologias como a SARA HACCP ajudam a monitorizar estas necessidades?

A evolução das regras de segurança alimentar tem sido fundamental para garantir padrões elevados de qualidade e segurança. O setor está cada vez mais regulado, exigindo das empresas um controlo rigoroso e processos de monitorização eficazes. Com soluções como



ÂNGELA LEAL
CEO E FOUNDER

a SARA HACCP, a monitorização da segurança alimentar tornou-se mais ágil e integrada, reduzindo falhas humanas e aumentando a transparência do processo.



O FUTURO DA SEGURANÇA ALIMENTAR **COMEÇA AQUI.**



SARA
HACCP DIGITAL

“UMA QUEIXA É UM ATO DE CONFIANÇA NAS INSTITUIÇÕES EUROPEIAS”

TERESA ANJINHO É A PRIMEIRA PORTUGUESA A SER ELEITA PROVEDORA DE JUSTIÇA EUROPEIA. COM UMA CANDIDATURA FOCADA NUMA EUROPA PARA TODOS, CENTRADA NA COMUNICAÇÃO E PROXIMIDADE ENTRE INSTITUIÇÕES E CIDADÃOS, A ESPECIALISTA EM DIREITOS HUMANOS ACREDITA QUE A DEMOCRACIA PARTICIPATIVA É A MELHOR FORMA DE FORTALECER A UNIÃO EUROPEIA.

O que é a Provedoria de Justiça e qual é o seu papel? Por que é a Provedoria um órgão mais administrativo do que de Justiça?

A Provedoria Europeia é um órgão relevante no quadro do constitucionalismo europeu, ao abrigo dos Tratados, como também no contexto mais prático e no dia a dia dos cidadãos europeus. A Provedoria tem como principal função ser a guardiã da dita “boa administração”, procurando zelar pelo cumprimento, ao nível das instituições europeias, tanto da legalidade, como dos direitos fundamentais, como também dos princípios de boa administração que estão muito relacionados com aquilo que os cidadãos podem vir a encontrar no contexto das instituições europeias, como por exemplo os atrasos, o que podem entender por burocracias mais excessivas ou a ausência de respostas ou respostas que considerem insuficientes, ou muitas vezes as respostas que o cidadão possa vir a considerar injustas.

As Provedorias são uma espécie de observatórios – no quadro nacional, são observatórios do Estado, no quadro Europeu, são observatórios das instituições europeias e da forma como as mesmas se refletem na vida das pessoas. Este reflexo na vida da população pode gerar descontentamento ou uma sensação de injustiça e os cidadãos podem, então, dirigir-se à Provedoria para reportar isso mesmo. E esta é a natureza única de uma Provedoria. O nosso primeiro objetivo é ouvir o cidadão e procurar responder aos seus problemas.

A capacidade que esta instituição tem de, por via da sua independência, da sua imparcialidade e da sua argumentação, apontar às instituições não apenas aquilo que possa estar a ser feito fora da Lei, mas os procedimentos administrativos que possam necessitar de correção ou mesmo alteração, seja legislativa, seja administrativa, por uma questão de Justiça, é particularmente importante. Não temos poder vinculativo, e por isso é que também existe uma grande diferenciação com a Justiça. A Provedoria de Justiça Europeia, pode diminuir o número de casos que chegam ao Tribunal de Justiça da União Europeia, mas é muito di-



“O que as queixas na Provedoria de Justiça demonstram é que muitas vezes existe um fosso profundo entre o que são as expectativas que foram criadas no cidadão e aquilo que, depois, as instituições são capazes de cumprir”.

TERESA ANJINHO

PROVEDORA

FOTÓGRAFO: MATHIEU CUGNOT
COPYRIGHT: © UNIÃO EUROPEIA 2025 – PARLAMENTO EUROPEU

ferente na sua natureza, exatamente pelo que já referi e por causa da informalidade que lhe está associada. Existem, claro, critérios de admissibilidade das queixas, mas o cidadão não necessita, por exemplo, da representação de um advogado. Apresenta a sua queixa por via online ou através de carta e terá uma resposta nessa sequência.

A questão da burocracia e da simplificação tem sido um trabalho desenvolvido pela Provedoria ao longo do tempo?

Efetivamente, o maior número de queixas que recebemos está diretamente relacionado com a questão da burocracia, porque é ela que muitas vezes leva à demora do processo e também à sua opacidade. É importante aqui salientar que a burocracia não é inimiga da democracia, pelo contrário. A burocracia surge, inicialmente, para garantir que os processos são claros, no sentido de um correto equilíbrio, garantindo que não existe corrupção, falta de transparência... O problema está nos extremos – quando temos burocracia a menos ou a mais.

E temos de ter a certeza que existe um bom sistema de fiscalização. O posicionamento da Provedoria de Justiça Europeia passa por garantir que, ao longo de um processo, as decisões foram tomadas de forma justa, transparente e responsável. A União Europeia caminhou, e bem, no processo de democratização. Nesse processo de democratização, fez um apelo constante ao cidadão para que se interesse pela União Europeia, sendo esse interesse manifestado em função de participação e do conhecimento. É a chamada democracia participativa, que consta dos Tratados.

Mas as instituições têm de ter capacidade para dar resposta a esta participação. E o que as queixas na Provedoria de Justiça demonstram é que muitas vezes existe um fosso profundo entre o que são as expectativas que foram criadas no cidadão e aquilo que, depois, as instituições são capazes de cumprir. Este fosso tem de ser resolvido. No entanto, uma queixa é um ato de confiança. A pessoa ainda acredita que existe uma instituição que, dentro do sistema, é capaz de ouvi-la e de lhe responder. E tem confiança nessa resposta, portanto deve ter um tratamento nesse sentido.

Quando foi eleita, salientou a importância de aproximar as instituições das pessoas e de



FOTÓGRAFO: MATHIEU CUGNOT
COPYRIGHT: © UNIÃO EUROPEIA 2025 – PARLAMENTO EUROPEU

assegurar a capacidade de resposta dos organismos europeus às necessidades da população. Este é um dos objetivos centrais do seu mandato?

Uma das principais razões pelas quais a Provedoria foi criada foi para aproximar as instituições do cidadão. A participação dos cidadãos na União Europeia, de que já falámos, relaciona-se exatamente com este aspeto da proximidade. Isso faz parte da minha visão e do meu esforço de reforçar o laço de confiança que deve existir entre as instituições e os cidadãos. As Provedorias são verdadeiras pontes entre estes dois polos. Permitem garantir que se respeitam os padrões mais elevados de integridade, de responsabilidade e de capacidade de resposta, que as instituições têm de ter. Tenho de dizer, porém, que compreendo a dificuldade das instituições, porque nós vivemos tempos em que a realidade muda muito rapidamente e a necessidade de resposta aumenta.

Mas os processos de decisão são morosos e,

“É importante aqui salientar que a burocracia não é inimiga da democracia, pelo contrário. A burocracia surge, inicialmente, para garantir que os processos são claros”.

neste campo, permita-me deixar uma mensagem clara: não pode a urgência, nunca, a meu ver, justificar a desconsideração de princípios muito importantes que tornaram as nossas instituições sólidas desde o início, nomeadamente a democracia participativa. Assim, eu compreendo a necessidade de urgência e a necessidade de se encontrarem procedimentos que possam ser mais ágeis, mas isso não pode ter como custo os princípios que são fundamentais, porque foram eles que tornaram as nossas instituições sólidas, sob pena de embarcarmos num ciclo que pode vir a pôr em causa a própria democracia europeia.

O FUTURO DA SEGURANÇA E DEFESA DA UNIÃO EUROPEIA

ADÉRITO VICENTE, PROFESSOR E INVESTIGADOR, ESPECIALISTA EM POLÍTICA EUROPEIA E SEGURANÇA, EXPLICA A IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA ESTRATÉGICA DE SEGURANÇA E DEFESA DA UNIÃO EUROPEIA, AS SUAS IMPLICAÇÕES PARA OS ESTADOS-MEMBROS E O IMPACTO QUE A HUNGRIA TEM, ATUALMENTE, NAS DECISÕES DA POLÍTICA EUROPEIA.



ADERITO VICENTE

PROFESSOR E INVESTIGADOR, ESPECIALISTA EM POLÍTICA EUROPEIA E SEGURANÇA; PROFESSOR DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS DA UNIVERSIDADE LUÍSADA DO PORTO

A Comissão Europeia apresentou em meados de Março a sua política estratégica para a Defesa – Livro Branco sobre a Defesa Europeia e plano ReArm Europe/Prontidão 2030. Quais as linhas-mestras deste(s) documento(s) e o que implicaria, em termos práticos, para cada Estado-membro?

Este documento estratégico, que aprofunda propostas anteriores, visa reforçar a prontidão da defesa europeia até 2030, estabelecendo as bases para o plano ReArm Europe. O objetivo é colmatar a lacuna de investimento e fortalecer a autonomia estratégica europeia face a desafios como a agressão russa à Ucrânia. Na minha perspetiva, a estratégia apoia-se em cinco pilares centrais: i) criação do instrumento SAFE (150 mil milhões de euros); ii) ativação coordenada da Cláusula de Escape Nacional do Pacto de Estabilidade e Crescimento, permitindo um aumento da despesa em defesa (até 1,5% do PIB anual por quatro anos) sem sanções por défice excessivo; Portugal, entretanto, já sinalizou a sua intenção de alterar esta cláusula para reforçar o investimento na área de defesa. iii) reorientação de fundos da UE para fins industriais de defesa; iv) reforço do papel do Banco Europeu de Investimento com foco no investimento na segurança; e v) a mobilização de capitais privados, facilitando o acesso ao financiamento para PME do setor e canalizando poupanças para investimentos produtivos na defesa.

“O Livro Branco pode ser crucial para consolidar uma indústria de armamento europeia robusta. Por um lado, o aumento coordenado de investimentos fomenta a procura, ao mesmo tempo que o incentivo a consórcios e projetos conjuntos (como a Airbus) reforça capacidades e competitividade”.

A implementação implica, para os Estados-Membros, um aumento substancial dos orçamentos de defesa, alinhado com prioridades europeias. Exige colaboração reforçada em projetos conjuntos, partilha de recursos e interoperabilidade para evitar duplicações. Visa fortalecer a base industrial de defesa nacional e europeia, incentivando consórcios e tecnologias críticas. Requer procedimentos de aquisição mais ágeis, participação em projetos de interesse comum, adaptação a ameaças híbridas (ciberdefesa, desinformação) e redução de dependências externas em setores estratégicos.

Que impacto se espera que o Livro Branco sobre a Defesa Europeia – Prontidão 2030 venha a ter na concretização de uma verdadeira indústria de armamento europeia?

O Livro Branco pode ser crucial para consolidar uma indústria de armamento europeia robusta. Por um lado, o aumento coordenado de investimentos fomenta a procura, ao mesmo tempo que o incentivo a consórcios e projetos conjuntos (como a Airbus) reforça capacidades e competitividade. Por outro lado, a priorização de empresas europeias nas aquisições e a criação de um mercado único de defesa estimulariam tecnologias críticas e reduziriam a dependência externa.

Que impacto pode vir a ter o posicionamento húngaro nas decisões relativas a Defesa e Segurança na UE?

Desde a sua adesão à União Europeia, a Hungria tem assumido uma postura politicamente marcada por um euroceticismo crescente, em especial no domínio da Política Externa e de Segurança Comum (PESC). Esta orientação tem repercussões diretas no processo de decisão da PESC, que exige unanimidade na maioria das deliberações. A Hungria tem utilizado esse requisito para bloquear ou adiar medidas essenciais, nomeadamente no que respeita ao apoio à Ucrânia e à imposição de sanções contra a Rússia. A sua posição continuará a influenciar a eficácia da PESC e poderá acelerar ou travar os debates em curso sobre reformas no processo de decisão da União.



ARTIGO DE OPINIÃO

EIT

STEFAN DOBREV

CHAIRMAN DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO EIT

A INOVAÇÃO COMO BÚSSOLA DA EUROPA: COMO PORTUGAL E O IET ESTÃO A MOLDAR O NOSSO FUTURO

Num mundo cada vez mais marcado por desafios complexos, a prosperidade e a autonomia estratégica da Europa dependerão da nossa capacidade de inovar e de tirar partido da tecnologia. Para se manter competitiva e independente em sectores críticos, a Europa tem de incorporar a inovação no centro da sua identidade. Portugal, com o apoio do Instituto Europeu de Inovação e

Tecnologia (IET), está a tornar-se um ator fundamental nessa transformação.

O MOMENTO DE INOVAÇÃO DE PORTUGAL

A ascensão de Portugal é tangível. Embora o país ainda esteja classificado como um Inovador Moderado no Painel Europeu da Inovação de 2024, Lisboa emergiu como um importante centro de arranque - classificado em 15º lugar entre os Ecossistemas Emergentes de Arranque na Europa e em 33º lugar a nível mundial. É agora uma Capital Europeia da Inovação, sede da Web Summit e um pólo de atração para o talento tecnológico mundial. Um dos catalisadores deste sucesso é menos visível, mas crucial: a cooperação em matéria de inovação apoiada pelo IET, que em breve será impulsionada pelo lançamento oficial da plataforma comunitária do IET em Portugal, em Lisboa, no próximo mês de junho. Sendo o maior ecossistema de inovação da Europa, o IET estabelece ligações e cria redes transfronteiriças que integram a educação, a investigação e o empreendedorismo. Este modelo transforma ideias em soluções tecnológicas escaláveis, empresas viáveis e empregos. O IET pretende ser uma ponte neste domínio - ligando o talento, as startups e as universidades portuguesas a financiamentos, programas e parcerias europeus mais alargados. Assenta na base do seu apoio de longa data - até ao final de 2023, apoiou mais de 311 startups portuguesas, atraiu 28 milhões de euros em investimento, lançou 45 inovações no mercado e formou mais de 17 000 pessoas. A abertura da plataforma representará um passo estratégico em frente - alinhará as capacidades nacionais com as prioridades europeias, desde as energias renováveis e as infraestruturas digitais até à inovação tecnológica profunda e à saúde.

STARTUPS COM IMPACTO GLOBAL

Veja-se o caso da Full Venue, uma empresa portuguesa que utiliza a IA para prever o comportamento de compra dos consumidores com uma precisão até 95%. Apoiada pelo IET, esta empresa ajuda as empresas - desde o futebol da UEFA aos festivais - a visar os públicos mais susceptíveis de comprar, aumentando as vendas e reduzindo os desperdícios de marketing. Ao melhorar a eficiência do marketing e reduzir a dependência de tecnologia externa, a Full Venue contribui para uma economia digital europeia mais forte e mais autónoma. A sua ronda de *seeds* de 2 milhões de euros em 2024 sublinha o valor crescente e a escalabilidade desta inovação de origem nacional. Veja-se o caso da Enline, que está a revolucionar a transmissão de energia através da tecnologia de gémeos digitais sem sensores com o apoio do EIT. A sua plataforma orientada para a IA melhora a eficiência da rede, reduz as emissões e reforça a resiliência das infraestruturas - apoiando diretamente a transição da Europa para as energias limpas. Uma ronda de financiamento de 3,5 milhões de euros em 2024 está a acelerar a sua expansão e impacto a nível mundial. Outra história de sucesso significativa de Portugal é a Sword Health, um prestador de cuidados que apoia pessoas com dor crónica e pós-cirúrgica. Desde 2015, tornou-se o prestador de cuidados musculoesqueléticos virtuais com o crescimento mais rápido do mundo e desenvolveu operações nos EUA, na Europa e na Austrália. A qualidade e a acessibilidade do produto da Sword Health atraíram um enorme interesse dos investidores, ajudando-a a atingir um valor de 2 mil milhões de euros e a tornar-se o primeiro unicórnio (uma empresa em fase de arranque que vale mais de mil milhões de dólares) de Portugal no sector da saúde.

“QUEREMOS QUE A VOZ DE PORTUGAL CONTE NAS DECISÕES QUE SÃO TOMADAS NA UE”**PEDRO COSTA PEREIRA**

EMBAIXADOR DE PORTUGAL JUNTO DA UNIÃO EUROPEIA

A REPRESENTAÇÃO PERMANENTE DE PORTUGAL JUNTO DA UNIÃO EUROPEIA, LIDERADA PELO EMBAIXADOR PEDRO COSTA PEREIRA, É A MAIOR MISSÃO DO SERVIÇO DIPLOMÁTICO PORTUGUÊS. TEM COMO RESPONSABILIDADE PRINCIPAL DEFENDER OS INTERESSES NACIONAIS NA UNIÃO EUROPEIA. É UMA VASTÍSSIMA TAREFA QUE ABRANGE PRATICAMENTE TODOS OS SETORES, E EM QUE AS DECISÕES TOMADAS TÊM IMPLICAÇÕES MUITO IMPORTANTES PARA O NOSSO PAÍS.

Qual o papel da Representação Permanente de Portugal na União Europeia?

A Representação Permanente de Portugal na União Europeia (REPER), é a maior missão diplomática de Portugal no mundo. A sua principal atividade é garantir a defesa dos interesses nacionais no complexo processo de tomada de decisão em todas as muitas vertentes que compõem a atividade da União Europeia. A nossa missão passa por assegurar que, em diálogo permanente com os outros Estados-Membros e com as instituições europeias, Portugal está no centro das decisões que são tomadas ao nível europeu. O nosso objetivo é que para cada questão em negociação sejam encontradas as melhores respostas para os interesses do nosso país e as necessidades dos nossos cidadãos, e também para o sucesso do projeto europeu, de acordo com as orientações do Governo português.

Considerando os últimos tempos, como caracteriza o posicionamento português na União Europeia?

O posicionamento de Portugal na União Europeia é, como sempre foi, de total empenho na defesa dos interesses nacionais. Queremos que a voz de Portugal conte nas decisões que são tomadas na União Europeia. Mas Portugal identifica também como um seu interesse vital o bom funcionamento da União Europeia e avalia a definição dos interesses nacionais tam-

bém à luz desta realidade. Portugal ganha em muito com uma União que seja garante de paz e de prosperidade e capaz de decidir e implementar eficazmente as suas políticas. Por isso, Portugal contribui ativamente nos debates em curso sobre as principais questões da agenda, como a necessidade de promover mais crescimento e competitividade, apoiar a Ucrânia a resistir à violenta e injustificada agressão de que está a ser alvo, definir melhores políticas migratórias, desenvolver as melhores condições para a constituição de uma sólida base industrial de defesa, a definição do próximo Quadro Financeiro Plurianual, ou a resposta aos novos direitos aduaneiros recentemente impostos pelos EUA.

Quais os temas onde Portugal mais se tem destacado, no contexto europeu?

O apoio à Ucrânia, em todas as suas dimensões, é certamente uma das nossas prioridades. Temos também apoiado as iniciativas no âmbito da competitividade e de financiamento da UE, mais concretamente a conclusão da União Bancária e o desenvolvimento da União dos Mercados de Capitais para garantir que as poupanças dos cidadãos são devidamente canalizadas para investimentos estratégicos.

Temos sido ambiciosos na área das alterações climáticas e muito ativos em matéria de energia. Queremos que seja criada uma verdadeira União da Energia através de um mercado energético robusto, totalmente operacional e devidamente interligado, que acabe de uma vez por todas com a situação de quase ilha energética em que se encontra a Península Ibérica face ao resto da Europa.

A segurança e a defesa é um dos tópicos em que Portugal ainda não tem a sua posição bem vinculada. Existe a posição nacional de que devemos investir nestas áreas, mas teme-se, internamente, que esse investimento retire fundos a outras áreas-chave, como a Saúde. Este será um tópico que exigirá particular atenção no futuro?

O contexto atual reforçou a necessidade de os Estados-Membros aumentarem rapidamente e consideravelmente o seu investimento em defesa. Portugal não é exceção. Só com uma defesa credível seremos capazes de dissuadir quaisquer veleidades de

agressão a um ou mais Estados-Membros.

Mas já que os investimentos em defesa são um desafio inultrapassável, encaramo-los também como uma oportunidade para crescer economicamente e criar mais emprego em Portugal. Se temos de investir mais em defesa, e as circunstâncias obrigam-nos a isso, melhor será que investamos na nossa própria base industrial de defesa e, portanto, na economia portuguesa.

“Queremos que a voz de Portugal conte nas decisões que são tomadas na União Europeia. Mas Portugal identifica também como um seu interesse vital o bom funcionamento da União Europeia e avalia a definição dos interesses nacionais também à luz desta realidade”.

O mundo atravessa presentemente alguma incerteza a nível político e financeiro, considerando a política económica externa recentemente adotada por Donald Trump e os efeitos que isso teve nas Bolsas mundiais e nas transações das empresas que comercializam com os EUA. Portugal, enquanto país-membro da União Europeia, seguirá a política comunitária, mas será necessário, internamente, apoiar as empresas que têm negócios com os EUA para as impedir de sofrerem um impacto grande causado pelo posicionamento americano?

Esta é uma ação plenamente articulada entre o nível europeu e nacional. Pelo seu lado, e à semelhança de outros Estados-Membros, como a Espanha, o Governo anunciou a 10 de abril o programa Reforçar para apoiar a competitividade, a exportação e internacionalização das empresas portuguesas. O programa prevê a mobilização de até 10 mil milhões de euros, através de instrumentos financeiros dirigidos a empresas com atividade exportadora e internacionalizada, com especial atenção à diversificação de mercados. Este Programa será complementado por avisos de candidatura a lançar em 2025, no valor de 2640 milhões de euros, no âmbito do Portugal 2030 e do PRR, com destaque para áreas como ino-



vação, descarbonização, qualificação e investimento produtivo.

Acredita que, no futuro a breve trecho, a União Europeia enquanto comunidade terá de se redefinir?

A União Europeia está desde a sua génese em permanente ajustamento. É um projeto sempre inacabado que procura constantemente ajustar-se para encontrar as melhores soluções para os problemas de hoje e de amanhã. O seu sucesso tem sido mais do que evidente, como o mostram os sucessivos alargamentos a novos Estados-Membros. Confrontamo-nos hoje com uma conjuntura internacional e europeia que exige novas respostas para os problemas existentes. Portugal está consciente disso e quer contribuir ativamente para o sucesso desse exercício.

“O IDEA SPACES É UMA COMUNIDADE A FAZER-SE CRESCER”

O IDEA SPACES É UM ESPAÇO DE COWORK QUE JÁ EXISTE EM QUATRO LOCALIZAÇÕES DIFERENTES EM LISBOA. RECENTEMENTE DISTINGUIDO COMO GREAT PLACE TO WORK, A CULTURA EMPRESARIAL DESTA EMPRESA BASEIA-SE NA EMPATIA E NA HIERARQUIA HORIZONTAL. DIOGO FABIANA, CHIEF INNOVATION OFFICER, DESTACA A IMPORTÂNCIA DA EQUIPA NESTA DISTINÇÃO.



O que é o IDEA Spaces?

O IDEA Spaces é um projeto 100% português, com 11 anos de história e construído inteiramente com capital próprio. Tudo o que vivemos hoje — desde a distinção como Great Place to Work até ao reconhecimento como um dos 100 melhores espaços de cowork a nível mundial pelo ranking The Tallys — é reflexo de uma gestão consciente, mas também do empenho, talento e dedicação da nossa equipa. Este percurso é feito de inúmeros atos de coragem que temos tido desde 2014, quando apostar num open space era tudo menos óbvio, até à abertura do espaço do Saldanha em plena pandemia, passando pela adoção de práticas de liderança inovadoras e pouco convencionais em Portugal.

Como caracteriza a liderança e a cultura empresarial que se vivencia na IDEA Spaces?

Nós gerimos com empatia. A nossa hierarquia é horizontal, o que significa que todas as pessoas que integram a empresa podem dar a sua opinião, as suas ideias e os seus inputs ao projeto. Eu acre-

dito que esta distinção que nós tivemos, da Great Place to Work e também do Ranking Tallys, é um bocadinho o resultado desta liderança copartilhada por toda a equipa. No IDEA Spaces, lideramos com propósito. A nossa estrutura é horizontal, o que significa que todas as pessoas têm voz e podem partilhar ideias, opiniões e contribuir ativamente para o projeto. Acreditamos que as distinções que recebemos, são reflexo desta liderança partilhada. Um bom exemplo disso é o Programa OK, liderado pela nossa colega Raquel, que promove a igualdade de género, a sensibilização para a endometriose e a

saúde mental, tanto feminina como masculina, e a criação de medidas que flexibilizam a metodologia de trabalho durante a menstruação. Estes são temas que nos movem e que traduzem o nosso compromisso com o bem-estar real de quem faz parte da nossa comunidade.

“Nós gerimos com empatia. A nossa hierarquia é horizontal, o que significa que todas as pessoas que integram a empresa podem dar a sua opinião, as suas ideias e os seus inputs ao projeto”.

Um ano e meio depois de terem implementado esta liderança, já há métricas que provem o desempenho positivo desta mudança?

Do lado operacional, também já sentimos o impacto: aumentámos de forma expressiva a taxa de ocupação dos nossos espaços e registámos uma subida significativa (entre 30 a 40%) na taxa de retenção de membros. E desde que esta nova abordagem de liderança foi implementada, não tivemos qualquer rotatividade. Além disso, quando olhamos para os nossos indicadores de satisfação, tanto da equipa como dos membros da comunidade, estes estão muito próximos dos 100%. Portanto, sim,



DIOGO FABIANA
CHIEF INNOVATION OFFICER

os resultados falam por si, o que nos deixa extremamente orgulhosos.

Existe a possibilidade de expandir a rede e a comunidade IDEA Spaces, nacional e internacionalmente?

Há várias cidades que se destacam como potenciais destinos para a expansão do IDEA Spaces. O Porto é uma das principais, até porque tem margem para mais oferta neste setor. Leiria, Aveiro e Braga também são opções muito interessantes.

A nível internacional, gostava particularmente de levar o IDEA Spaces até Valência, uma cidade com forte cultura empreendedora e onde vejo grande afinidade com os nossos valores. A nossa expansão, tanto nacional como internacional, será sempre feita em parceria com stakeholders, parceiros locais e outros espaços que partilham da nossa visão. Estamos a estabelecer colaborações com espaços de cowork noutras cidades do mundo, como Paris, Berlim ou Sidney, para que os nossos membros possam ter acesso a locais de trabalho onde quer que estejam. A nossa comunidade vive da colaboração e da partilha — e queremos que continue a crescer, dentro e fora de Portugal.

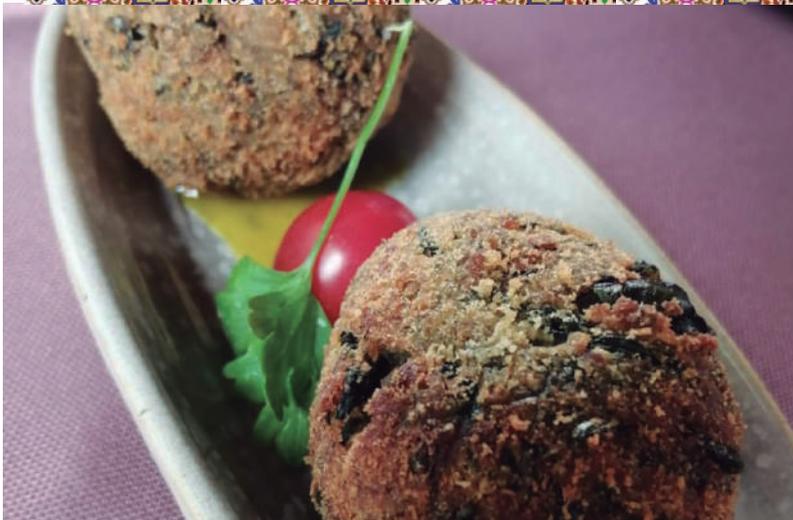


WWW.IDEASPACE.PT



FIO DE AZEITE TABERNA SURTIU HÁ 10 ANOS, EM BELMONTE, POR MARIA JOÃO E MANUEL MATOS, CRIANDO UM ESPAÇO ONDE PREDOMINA EM TODA A GASTRONOMIA O AZEITE E OS PRODUTOS DA REGIÃO - DO BIFE COM MOLHO DE QUEIJO DA SERRA À REQUEIJADA DE BELMONTE. DESDE A ENTRADA À SOBREMESA, PROCURAMOS DAR AOS NOSSOS CLIENTES OPÇÕES DIFERENTES. NAS BEBIDAS ISSO TAMBÉM SE VERIFICA. COLOCAMOS UM TOQUE PERSONALIZADO EM TUDO O QUE FAZEMOS.

**AGUARDAMOS A VISITA PARA DEGUSTAR NO ESPAÇO
AS NOSSAS ESPECIALIDADES!**



PRAÇA DA REPÚBLICA N°8 | LARGO DO PELOURINHO
TEL. 275 912 170 | 965 351 881
BELMONTE

GANDRA: UMA FREGUESIA HISTÓRICA VOLTADA PARA O FUTURO

SÍLVIA SÁ PINTO É A PRESIDENTE DA JUNTA DE FREGUESIA DE GANDRA, NO CONCELHO DE PAREDES E DESTACA, SOBRE ESTA FREGUESIA, A SUA HISTÓRIA, AS SUAS ATIVIDADES ECONÓMICAS E A IMPORTANTE PRESENÇA DO CESPU, ENQUANTO INSTITUIÇÃO DE ENSINO QUE MOLDOU, EM CERTA MEDIDA, A REALIDADE SOCIAL DE GANDRA. EM ENTREVISTA, FALA AINDA DA OBRA FEITA E DA IMPORTÂNCIA DE UM LIVRO QUE SERÁ PUBLICADO EM BREVE, SOBRE A HISTÓRIA DESTA LOCALIDADE.

Como caracteriza a Freguesia de Gandra, demograficamente e a nível de infraestruturas?

A freguesia de Gandra é um território jovem, no qual cerca de 1 em cada 3 habitantes tem menos de 25 anos. É, em população, a quarta maior freguesia do concelho de Paredes e assistiu ao seu maior crescimento, sobretudo, nos últimos 20 anos. Aliás, Gandra é cidade há 22 anos muito graças à presença da CESPU no nosso território, desde 1995, que veio não só dar um contributo muito significativo para o crescimento da dinâmica económica, mas também para a fixação de população.

Aliado a este fator, pesa também os equipamentos que a freguesia dispõe, dos quais saliento a existência do Centro de Saúde, do Centro Escolar e do Complexo Desportivo.

Já no nosso mandato, construímos o Espaço Civitas, um local com valências de auditório, biblioteca e sala de reuniões; e estão já também a decorrer as obras para a construção de uma creche, para 60 vagas, que está próxima da sua conclusão; e para o Parque Urbano, que irá providenciar a Gandra um espaço desportivo e de lazer. E importa referir a heterogeneidade do comércio e serviços ao dispor da população: desde supermercados e talhos; restaurantes e pastelarias; ginásios e farmácia; banco, gabinetes de serviços contabilísticos e jurídicos; entre muitos outros.

A presença do CESPU em Gandra, é também de destacar, já que garante postos de trabalho, atividade cultural e social na região. Existe forma de medir o impacto criado pela presença desta instituição em Gandra?

Estatisticamente, não temos esses elementos. Mas basta promover o exercício de observar a área circundante do campus em período letivo e comparar com os momentos de interregno para compreender o impacto da presença da

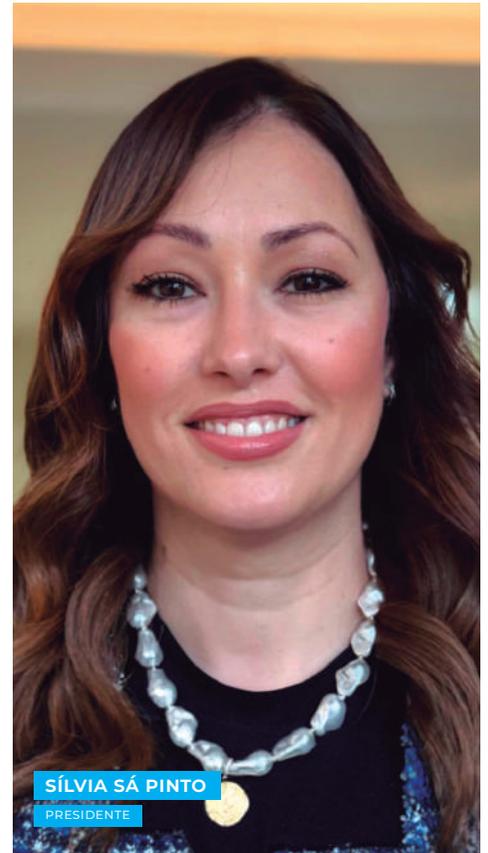
CESPU cá. Quem tem memória ou recorre a elementos recordatórios para saber o que era Gandra antes da CESPU, depara-se com uma paisagem completamente transformada e uma vitalidade socioeconómica só equiparável aos grandes centros urbanos.

Isto proporcionou a muitos gandarenses oportunidades de criarem os seus próprios negócios, verem os seus imóveis rentabilizados e valorizados e terem contacto com realidades e culturas distintas, o que muito enriquece a nossa população. A CESPU reconhece isto e a sua direção já reconheceu estar comprometida com a população de Gandra.

“Hoje é dado como garantido que as Águas Vivas de Gandra são património da freguesia, mas importa que estas continuem a ser promovidas de forma profissional, no estrito cumprimento das normas legalmente estabelecidas, para assegurar a sua subsistência”.

A distribuição de água ao domicílio, em Gandra, é feita desde há mais de 30 anos pela Junta de Freguesia. As Águas Vivas de Gandra são um património que importa preservar?

Importa preservar, evidentemente, desde logo porque é um serviço essencial para a população, razão pela qual, face à sua ausência, a Junta de Freguesia tomou a iniciativa de desenvolver a rede de distribuição de água ao domicílio. Fá-lo de forma muito competente e es-



tamos empenhados em que a prestação deste serviço seja o melhor possível, considerando que a água é um bem essencial à vida humana e a construção desta rede também contribuiu para o desenvolvimento da freguesia.

Hoje é dado como garantido que as Águas Vivas de Gandra são património da freguesia, mas importa que estas continuem a ser promovidas de forma profissional, no estrito cumprimento das normas legalmente estabelecidas, para assegurar a sua subsistência.

O subsistema de água da nossa freguesia foi construído com muito sacrifício da população mas hoje gera externalidades muito positivas para a comunidade, conferindo desde logo o usufruto do serviço a um preço mais baixo comparativamente aos territórios vizinhos, mas também a arrecadação de receitas extraordinárias, provenientes da própria freguesia, que voltam a ser aplicadas cá, sob a gestão autárquica da Junta, e que proporciona uma capacidade distinta de atender às suas expectativas e reivindicações.



O facto de a rede de distribuição de água ser da responsabilidade da Junta de Freguesia é um fator de confiança neste órgão político, por parte da população?

A água não pode faltar ou chegar com má qualidade às pessoas, porque para além de provocar constrangimentos graves no seu dia a dia, pode representar um sério problema de saúde pública.

Precisamente por isto, promovemos, no nosso mandato, dois importantíssimos investimentos: a telegestão, que nos permite acompanhar, em tempo real, a situação de captação e armazenamento de água e todas as anomalias que possam surgir, bem como assegura automaticamente o tratamento a que a água tem de ser sujeita, depois de captada; e a ligação em alta à empresa das Águas do Douro e Paiva, para salvaguardar que se por qualquer circunstância as captações não forem capazes de dar resposta às necessidades da freguesia, a água não deixa de chegar a casa das pessoas.

“Gandra é cidade há 22 anos muito graças à presença da CESPUNo nosso território, desde 1995, que veio não só dar um contributo muito significativo para o crescimento da dinâmica económica, mas também para a fixação de população”.

Está para breve o lançamento de um livro sobre Gandra. Quem são os autores e quais os temas em destaque?

Este não é um livro qualquer: é a primeira monografia histórica sobre a freguesia de Gandra, intitulada “São Miguel de Gandra ao longo da História: da época medieval ao período contemporâneo”, e foi elaborada sob o rigor e a exigência da academia. Precisamente porque a informação histórica da nossa freguesia era escassa e este era o primeiro trabalho científico a ser desenvolvido, entendemos endereçar o convite ao CITCEM, da Universidade do Porto, do qual aceitaram o desafio a Doutora Carla Sequeira e a Doutora Joana Lencart. Somos uma freguesia de profunda tradição agrícola,

mais concretamente na produção do milho, e de realidade feudal, como é exemplo a Casa da Lousa e a família Moreira, que se encontra em Gandra pelo menos desde o início do séc. XVII. Foi também um território palco de fenómenos de dimensão nacional, como é a passagem das segundas invasões francesas; uma das maiores batalhas da Guerra Civil, entre liberais e absolutistas, na qual se confrontaram 22 mil homens; e as tensões entre a igreja e o poder político, após a implantação da República.

Acreditamos que se estes conteúdos forem também divulgados junto dos mais novos, no ensino da história, esta tornar-se-á muito mais interessante para eles.

KNOW2GROW: UMA DÉCADA A DAR COR E CONFIANÇA À CONTABILIDADE E CONSULTORIA

A KNOW2GROW CELEBROU 10 ANOS, COM UMA CARTEIRA DE CLIENTES SÓLIDA E A CERTEZA DE QUE CONSEGUIU SER UMA EMPRESA DE CONTABILIDADE E CONSULTORIA “COLORIDA” NA VIDA DOS SEUS CLIENTES, COMO EXPLICA, NESTA ENTREVISTA, O FUNDADOR, LUCIANO RODRIGUES. NO FIM DA PRIMEIRA DÉCADA, MARCADA POR UM EVENTO DE ANIVERSÁRIO NO CENTRO CULTURAL DE BELÉM, COM A PRESENÇA DE FIGURAS POLÍTICAS DE RELEVÓ, AS ATENÇÕES VIRAM-SE PARA A OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS E CONTINUAÇÃO DA CONSTRUÇÃO DE RELAÇÕES DE PROXIMIDADE E CONFIANÇA COM OS CLIENTES.



A Know2Grow foi criada para ser distinta das restantes empresas de Contabilidade e Consultoria. Em que aspetos se distinguiu das demais, nestes últimos 10 anos?

Quando eu decidi criar uma empresa de contabilidade, num passo natural na minha evolução profissional, resolvi preocupar-me mais com outro lado que não o técnico, porque esse lado eu sabia que estava assegurado. A imagem, comunicação, proximidade... “Uma empresa de contabilidade com cor” era o que tinha na cabeça. Garantidamente, acho que passados 10 anos, temos conseguido, pelo que conseguimos avaliar pelo nosso desempenho e pelo feedback dos clientes.

As empresas de contabilidade eram sempre muito cinzentas. Havia alguma necessidade de distanciamento entre o cliente e o contabilista, uma necessidade de passar a ideia de que o trabalho era muito sério... e não deixa de ser por sermos mais próximos ou menos

formais, mas não há necessidade de ser monótono, nem de sermos apenas aqueles que enviam emails a dizer que é preciso pagar algo. Por isso, essa preocupação levou-me também a pensar os recursos humanos, porque esta era uma área de atividade onde as pessoas tipicamente não se sentem valorizadas, não se sentem particularmente motivadas com o dia a dia de trabalho, ... Esse “cinzentismo” era algo que eu queria garantidamente afastar. Isso tinha de ser transversal e era essencial. Hoje, 10 anos depois, o panorama é diferente. Literalmente ter cor é importante – e o nosso escritório é prova disso -, mas é importante também sermos coloridos metaforicamente – importa ter boa comunicação, uma proximidade grande com os clientes e sermos curiosos, porque ser curioso, em Contabilidade, significa ir para lá da fatura do cliente. A nossa primeira preocupação tem de ser perceber o negócio do nosso cliente. Isso traz cor aos nossos dias, alarga-nos horizontes e permite-nos desenvolver melhor o

nosso trabalho. É por isso que a curiosidade é importante. A curiosidade é também o que nos faz querer aprender, que nos faz querer fazer coisas diferentes, que nos faz questionar a forma como fazemos as coisas e perceber se não existirá outra forma – mais fácil e eficiente – de obter os mesmos resultados.

É importante esta ideia de personalização? Este foi um fator diferenciador a juntar à curiosidade, à vontade de aprender e a fazer melhor?

Há 10 anos, existia uma diferença imensa na forma como o nosso trabalho era olhado pelo cliente estrangeiro e pelo cliente nacional – para o cliente nacional nós éramos uma obrigação, para os clientes internacionais nós éramos um parceiro. E isso mantém-se ainda hoje com o cliente estrangeiro; o cliente nacional já tem mais abertura, sobretudo se nos focarmos na geração mais jovem. A nossa postura também ajuda, pois tentamos estar disponíveis para os

nossos clientes e procuramos ir além, colocando clientes em contacto quando o que uns procuram é o que outros podem oferecer. Mas isso implica que eu conheça os negócios dos meus clientes, que eu seja próximo deles e que seja proativo e, às vezes, no meio de todos os prazos que nós temos a cumprir, não é fácil. Em certa medida, esse é um dos grandes desafios que nós ainda temos e que tentamos otimizar, que é, conseguirmos, por um lado, tecnicamente, fazer um trabalho de excelência, cumprindo prazos, mas por outro ter essa disponibilidade. Conjuguar as duas coisas não é fácil porque todos sabemos os prazos apertados que temos, pouco pensados, a que se junta a fraca resposta das plataformas oficiais, muitas vezes indisponíveis ou com sérios constrangimentos.

“A nossa perspectiva é a de trabalhar para tornar o nosso trabalho mais eficiente, otimizar formas de trabalho e fazê-lo sempre com a máxima qualidade”.

Na entrevista anterior que realizámos, teve oportunidade de destacar o funcionamento da Know2Grow, a nível dos seus recursos humanos, já que todos tinham oportunidade de exercer diversas funções distintas, crescendo desta forma profissionalmente. Este modelo de trabalho mantém-se?

Os RH são uma grande preocupação dos dias de hoje: atrair e reter talento diria que é o grande desafio dos últimos anos, em quase todas as áreas. Desde início que sempre acreditámos que se queremos pessoas felizes e que se desenvolvam, têm de fazer um pouco de tudo, contactar com diferentes tarefas e processos. Por isso mantemos essa visão transversal do trabalho contabilístico. Nos últimos dois anos temos testado uma ligeira adaptação, as equipas de trabalho deixaram de ser fixas, porque chegámos à conclusão que essa dinâmica vai favorecer o conhecimento, porque as equipas vão contactar com realidades diferentes, diversas áreas de trabalho e negócio, o que as obriga a conhecer novos clientes e novas áreas de negócio. Essa dinâmica é importante. Além disso, cruzar pessoas entre equipas permite que se confrontem ideias e formas de fazer, o que pode levar à descoberta de novas formas de trabalhar mais eficientes.

Como define esta nova etapa da Know2Grow, ao fim destes 10 anos? Que planos existem para pôr em prática na nova década?

Nós sempre tivemos um lema: nós não queremos ser maiores, queremos ser melhores. E o ser maior é consequência do ser melhor. Neste momento, a nossa perspectiva é a de trabalhar para tornar o nosso trabalho mais eficiente, otimizar formas de trabalho e fazê-lo sempre com a máxima qualidade. Este é o nosso grande objetivo – Organização e Gestão de processos e procedimentos. Nesta segunda década, pelo nosso contexto mas também pela evolução tecnológica, esse tem de ser o foco principal.

Eu diria que os 10 anos são um marco de que as coisas têm vindo a ser bem feitas, e acredito que o evento de comemoração dos 10 anos foi importante para a equipa interiorizar essa ideia. Quando, em Abril do ano passado, eu disse à equipa que tínhamos uma sala no CCB, e que tínhamos de organizar o evento em 3 meses, em plena tax season, sei que havia muitas dúvidas que fosse possível. Mas

o evento correu muito bem, foi também um sinal de confiança externa, contámos com a presença de um vice-presidente da Assembleia da República, dois antigos secretários de Estado, outros convidados de relevo... Organizar este evento foi desafiante e emocionante em simultâneo e deu um sinal claro à equipa: as pessoas confiam em nós; somos capazes de fazer, em qualidade e dimensão, como os melhores. Quanto ao futuro, nós não fazemos projetos a 10 anos. Queremos sempre fazer melhor, estamos com um foco muito grande na parte operacional, temos vindo a desenvolver parcerias como com o American Club e US Tax Consultants, e penso que nos próximos anos esse será um caminho inevitável. Lá está, ir além da contabilidade, sendo parceiros, colocando pessoas e ideias em contacto. Crescendo e aprendendo no contexto envolvente. Por isso, acredito que se conseguirmos melhorar a nossa operação e continuarmos focados em ter uma relação próxima com os clientes e demais parceiros, o nosso negócio vai ser bem sucedido.



LUCIANO RODRIGUES
FUNDADOR



António Mendonça Mendes e Rodrigo Saraiva



Cláudia Inácio, Luciano Rodrigues e Rita Rodrigues



Rodrigo Saraiva, António Mendonça Mendes e Isabel Cipriano



Tomás Santos, Rui Mendes, José Lameira, Armando José Bernardo e Isabel Cipriano



Luciano Rodrigues e Cristina Leonardo



Vasco, Natália, Sandra e Pedro Arjones



Rita Brazinha e Rui Mendes



Rui Mendes, Hugo Dinis e Diogo Aziz

KNOW2GROW
10

10º ANIVERSÁRIO

20 DE JULHO DE 2024
CENTRO CULTURAL DE BELÉM

10ANOS.KNOW2GROW.PT



Luciano e Rita Rodrigues e familiares



Bruno Ferreira, Sandra Quaresma,
Cristina Leonardo e Nélson Belezas



Mihaela Samson e Lucas Silva



Tomás Rodrigues, Raquel Gonçalves e
Gonçalo Jesus



Maria João Chambel, David Ferreira,
Mafalda e Maria



Diogo Aziz, Cristiana da Silva, Oliver
e Lucas

“OS CONTRIBUENTES AINDA NÃO TÊM ATENÇÃO AO DETALHE QUANDO ENTREGAM O IRS”



ALEXANDRE CÊA

CONTABILISTA CERTIFICADO E GERENTE

Que conselhos deixa para que a entrega da declaração seja feita de forma correta?

É importante que verifique se as informações que disponibiliza às Finanças estão corretas. Caso não estejam, ainda existe a possibilidade de inserir manualmente as despesas e as informações que estão em falta. O contribuinte deve verificar, também, de forma particular, as despesas relativas às categorias que são mais relevantes e que poderão gerar um maior reembolso, se for o caso, nomeadamente saúde, educação, despesas de habitação – quem tem contrato de arrendamento deve confirmar que o contrato está comunicado no Portal das Finanças e que está bem comunicado -, bem como verificar as “outras obrigações declarativas”. Um exemplo prático – quem tenha uma conta da REVOLUT, mesmo que não tenha dinheiro nem rendimento gerado, tem uma obrigação declarativa associada. Muitas pessoas não sabem disto e não declaram estas contas.

NUMA ALTURA EM QUE AINDA DECORRE O PRAZO PARA ENTREGA DA DECLARAÇÃO DE IRS, TORNA-SE IMPORTANTE DIVULGAR INFORMAÇÃO SOBRE UM CORRETO PREENCHIMENTO E SUBMISSÃO DESTA OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA. A VALOR MAGAZINE FALOU COM ALEXANDRE CÊA, SÓCIO-GERENTE DA ENTRE NÚMEROS, PARA LHE DEIXAR ALGUMAS DICAS PRÁTICAS SOBRE O PROCESSO.

Considerando que os valores do reembolso serão, este ano, mais baixos, em virtude das mudanças legislativas, quais os outros aspetos a que se deve estar atento para poder maximizar, ainda assim, o valor a receber?

Em primeiro lugar, importa explicar que um contribuinte não “recebe ou paga” IRS. O IRS é um imposto que integra a receita do Estado e todos os contribuintes pagam IRS, salvo exceções que se justificam pelo valor dos rendimentos obtidos. A questão é quando pagamos – se pagamos ao longo do ano, sempre que fazemos a retenção na fonte, ou se pagamos no momento da submissão da declaração do IRS. Todavia, importa garantir que possamos reaver o máximo de valor que já disponibilizámos ao Estado. A melhor maneira de o fazer é pela via da verificação de faturas. Importa salientar que há pessoas que colocam faturas na secção de despesas gerais quando elas podem ser divididas e colocadas cada uma na sua categoria, de forma a não perder o benefício inerente a cada uma. Outra situação muito importante, e à qual as pessoas não tendem a prestar atenção, é a simulação de entrega conjunta ou separada do IRS, quando se trata de casais. Às vezes, simulando, percebiam que teriam um maior benefício entregando de uma ou de outra forma. Todos os rendimentos devem ser incluídos no IRS, como PPRs, depósitos a prazo, criptoativos, mesmo que sejam obtidos no estrangeiro. Em alguns casos, isso envolve o preenchimento de mais um anexo – que não é automático.

Que análise faz ao comportamento da população nacional face à entrega desta obrigação declarativa? Já existe mais atenção ao processo, e mais cuidado na avaliação e validação das faturas?

Acredito que não. Ainda há muita falta de lite-

racia financeira em Portugal. Os contribuintes ainda não têm atenção ao detalhe quando entregam o IRS. Muitas pessoas vêm falar com o contabilista com aquilo a que eu chamo de “IRS DO VIZINHO”, porque “falou com um amigo e ele vai pagar IRS”, então o contribuinte deduz que também vai pagar. Quando ouvimos alguns destes argumentos, percebemos que uma grande parte da população não compreende os conceitos básicos de IRS. É fundamental que as pessoas entendam que, entre abril e junho, não vamos “tratar o IRS”, vamos apenas acertar as contas do que foi feito no ano passado.

Quais os serviços que disponibiliza direcionados a empresas? Quais as mais-valias de clientes empresariais que contam com estes serviços para fazer avançar a sua empresa?

Queremos ser mais do que o contabilista chato que trata da papelada. Pretendemos ser um parceiro de negócios, para as empresas e empresários. Atualmente trabalhamos com clientes de vários setores e adaptamos os nossos serviços às realidades de cada um, porque o nosso objetivo é fazer um acompanhamento direcionado e personalizado. Acreditamos muito na relação de parceria com os nossos clientes de forma a ajudá-los a planejar, antecipar riscos, encontrar soluções e alinhar a gestão com os objetivos da empresa. O nosso principal serviço é a contabilidade, mas também prestamos serviços na área de fiscalidade, recursos humanos e consultoria. O que nos diferencia, além do que já elencámos, é a nossa paixão pelos números. Quando a paixão se encontra com o trabalho, cada desafio torna-se uma oportunidade. Trabalhar com paixão é mais que uma atitude, é a chave para a inovação e a excelência.

“SOMOS UM PARCEIRO ESTRATÉGICO DOS NOSSOS CLIENTES”

ANA MARQUES FERREIRA É CONTABILISTA DESDE 1999. TRABALHOU MUITOS ANOS EM NOME INDIVIDUAL E QUANDO O NEGÓCIO CRESCEU, CRIOU UMA EMPRESA COM A MARCA JÁ CONHECIDA NO MERCADO – O SEU NOME. RECONHECE QUE OS CONTABILISTAS TÊM, AGORA, UM OUTRO POSICIONAMENTO NO MERCADO E JUNTO DOS SEUS CLIENTES E ASSUME QUE É ENQUANTO PARCEIRA DOS CLIENTES QUE SE VÊ A EXERCER A PROFISSÃO.

A profissão de contabilista atravessou momentos de maior “descaso”, por parte dos empresários e das próprias entidades oficiais, no entanto o crescimento do empreendedorismo mostrou a necessidade de um acompanhamento próximo por parte destes profissionais. Enquanto profissional do setor, identifica-se com esta realidade? Sente que a profissão foi valorizada e assistimos, agora, a um reposicionamento dos contabilistas junto das empresas?

De facto, antes os contabilistas eram vistos como aqueles necessários para que os impostos fossem cumpridos – o contabilista existia para fazer o cumprimento das obrigações fiscais. Neste momento, eu entendo que tudo mudou. Somos vistos como um parceiro. Quando os empresários querem tomar decisões, como por exemplo a abertura de um novo negócio, querem realizar um plano de negócios para um novo investimento, até mesmo para acompanhar – e muito bem – a sua atividade diária, eles procuram-nos. Esta antiga falta de apreço que havia para conosco desapareceu e hoje somos vistos como um parceiro estratégico para os nossos clientes.

Parece-lhe que deveria ser obrigatório que os



ANA FERREIRA
CONTABILISTA CERTIFICADA

empresários tivessem acesso a um mini curso de Gestão, ou mesmo formações ligadas à Tributação para empresas, para preparar melhor os empresários?

Eu não vou colocar a formação como obrigatória, mas estou totalmente de acordo com a ideia-base, uma vez que a maioria dos nossos empresários não tem qualquer formação na área de gestão.

Quais os serviços que mais destaca enquanto relevantes para este acompanhamento próximo das empresas?

Um dos serviços mais procurados é o plano de negócios e consultoria fiscal. Isto acontece porque muitas vezes o empresário quer abrir um negócio ou pedir um empréstimo ao banco e esse financiamento bancário obriga a detalhar o que é o negócio, quem são os clientes, os ou-

tros concorrentes...Dessa forma, os clientes procuram-nos para que executemos este serviço.

Como caracteriza o vosso método de trabalho, dado que se definem como Contabilidade Digital?

Eu sou contabilista desde 1999 e trabalhei como trabalhadora independente entre 2002 e 2023, mas com o COVID eu percebi que as novas tecnologias eram uma oportunidade para conseguirmos poupar tempo e deslocações. Tomei conhecimento então de uma plataforma onde o cliente e nós conseguimos, através do respetivo email e password, trocar documentos. O cliente importa os documentos necessários e nós conseguimos ter acesso aos mesmos. Caso o cliente necessite, pode descarregar os documentos. Acabaram-se as deslocações, perdas de tempo dos empresários, bem como o espaço de arquivo.

“Antes os contabilistas eram vistos como aqueles necessários para que os impostos fossem cumpridos – o contabilista existia para fazer o cumprimento das obrigações fiscais. Neste momento, eu entendo que tudo mudou. Somos vistos como um parceiro”.

Existem novos projetos onde a AF Contabilidade esteja a preparar-se para centrar atenções e que gostaria de dar a conhecer?

Estamos a aperceber-nos de que, cada vez mais, surgem imigrantes que têm formação na área de Contabilidade e que procuram formação nesta área de acordo com a legislação portuguesa, de forma a integrarem-se em gabinetes de contabilidade, por exemplo. Tenho alguns pedidos já de pessoas que pretendem essa formação e a qualquer momento nós vamos lançá-la. Por outro lado, nós pretendemos ser cada vez mais abrangentes. Para além dos serviços da contabilidade, eu sou agente de seguros, agente local do cidadão, temos parcerias nas áreas de intermediação de crédito. Pretendemos prestar ao cliente um serviço que seja o mais abrangente possível.

Costaria de mencionar que faço parte do Grupo de mulheres empreendedoras de Portugal, onde o objetivo é ajudar-nos mutuamente a fazer crescer os nossos negócios. Este grupo tem mais de 80 mil seguidores.



FACEBOOK @AFCONTABILIDADEDIGITAL
INSTAGRAM @AF.CONTABILIDADE.DIGITAL

MULHERES EMPREENDEDORAS FACEBOOK.COM/GROUPS/680149455487062/?REF=SHARE

ALTERAÇÕES NO IRS: ASPETOS A CONSIDERAR QUANDO ENTREGAR A SUA DECLARAÇÃO



FERNANDO ANTUNES
CONTABILISTA

A FERNANDO ANTUNES SERVIÇOS DE CONTABILIDADE JÁ CONTA COM MAIS DE DUAS DÉCADAS DE TRABALHO E APOSTA PARTICULARMENTE NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. NUMA ÉPOCA EM QUE OS CONTRIBUINTES PROCURAM ENTREGAR A SUA DECLARAÇÃO DE IRS DE FORMA CORRETA, FERNANDO ANTUNES, FUNDADOR DA EMPRESA, EXPLICA COMO PODE FAZÊ-LO DE FORMA CORRETA.

Estamos no momento da entrega de declaração de IRS. Ainda é desafiante para a população entregar esta declaração?

Existem várias formas de preencher o IRS, sendo o preenchimento automático a forma favorita de muitos contribuintes. Para os contribuintes não abrangidos pelo IRS automático, o sistema exibe um aviso em como não reúnem os requisitos para esta modalidade.

A Fernando Antunes Serviços de Contabilidade também trabalha com empresas,

nomeadamente nas áreas de fiscalidade, gestão de recursos humanos, seguros e consultoria. Quão importante é, para as empresas, que sejam parceiros reais, ao longo da sua evolução e crescimento?

O nosso foco é a contabilidade e acompanhamento mensal do nosso cliente, que termina com a disponibilização da simulação de resultados mensal. Temos os nossos parceiros das mais diversas atividades e serviços que não são prestados pela nossa empresa, nomeadamente Solicitador e Advogado, por forma ao cliente ter uma centralização de serviço prestado.

Na minha opinião, o lançamento da contabilidade, conferência e disponibilização da simulação de resultados atempada, é fundamental para o sucesso do cliente, para a tomada de decisões em investimentos, ou redução de custo em forma atempada. Tema fundamental é a consultoria fiscal que os nossos clientes têm acesso com os nossos serviços e proximidade. Situações complexas ou dúvidas em enquadramento fiscal, apresentamos sempre pareceres para o correto enquadramento das operações para evitar litigâncias fiscais futuras. Sentimos muito orgulho quando chega um empresário ao nosso escritório com a ideia de negócio, que vai começar do zero e ao fim de uma década, tem mais de 200 trabalhadores. Acompanhar este crescimento e evolução, é muito gratificante. O nosso escritório sempre encontrou meios e soluções, para crescer com os nossos clientes.

[LER VERSÃO NA ÍNTEGRA NO SITE DA VALOR MAGAZINE](#)

O QUE TER EM ATENÇÃO NA ENTREGA DA DECLARAÇÃO DE IRS:

• CONFIRMAR OS DADOS SOBRE O SEU AGREGADO FAMILIAR:

TODOS OS ANOS, OS CONTRIBUINTES DEVEM CONFIRMAR/ATUALIZAR OS DADOS SOBRE O SEU AGREGADO FAMILIAR NO PORTAL DAS FINANÇAS. NO ENTANTO, SE DEIXOU PASSAR A DATA LIMITE (EM 2025 ESTE PROCEDIMENTO ESTEVE DISPONÍVEL ATÉ 17 DE FEVEREIRO), ATENÇÃO À ENTREGA DA SUA DECLARAÇÃO DE IRS - NÃO ENTREGUE O IRS AUTOMÁTICO E OPTE PELA ENTREGA DA DECLARAÇÃO MODELO 3.

• OPTAR PELO REGIME DE TRIBUTAÇÃO MAIS VANTAJOSO NO PREENCHIMENTO DA DECLARAÇÃO DE IRS;

• DECLARAR CORRETAMENTE RENDIMENTOS DE TRABALHO INDEPENDENTE, PREDIAIS OU OBTIDOS NO ESTRANGEIRO;

• PERDA DE DEDUÇÕES À COLETA DEVIDO AO INCORRETO PREENCHIMENTO NA DECLARAÇÃO DE IRS;

• DIVERGÊNCIAS DAS DESPESAS DE DEPENDENTES EM GUARDA PARTILHADA;

• IGNORAR BENEFÍCIOS FISCAIS QUE TEM DIREITO NO PREENCHIMENTO DA DECLARAÇÃO DE IRS;

• NÃO DECLARAR DE FORMA ERRADA AS DESPESAS DE HABITAÇÃO:

PODE DEDUZIR A RENDA DE CASA; ENCARGOS COM JUROS DE EMPRÉSTIMOS DE CRÉDITO HABITAÇÃO OU AS RENDAS DE LOCAÇÃO FINANCEIRA CUJOS CONTRATOS FORAM CELEBRADOS ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2011; RENDAS DE ESTUDANTES DESLOCADOS; ENCARGOS COM A REABILITAÇÃO DE IMÓVEIS; DESPESAS SUPOSTADAS PELOS SENHORIOS.

• NÃO OMITIR O REGISTO DE MAIS-VALIAS NO PREENCHIMENTO DA DECLARAÇÃO DE IRS:

NESTE PONTO, AS CRIPTOMOEDAS, ENQUANTO FONTE DE INVESTIMENTO PODEM TER DE SER TRIBUTADAS. É ESSENCIAL, NO FIM, FAZER UMA REVISÃO MINUCIOSA DA DECLARAÇÃO E UTILIZAR A FERRAMENTA DE SIMULAÇÃO DO PORTAL DAS FINANÇAS. SUBMETTER O IRS SEM ESTA VERIFICAÇÃO PODE TRANSFORMAR UMA OPORTUNIDADE DE POUPANÇA NUM PROBLEMA FISCAL INESPERADO.

Fernando Antunes
SERVIÇOS DE CONTABILIDADE



+351 912 634 744



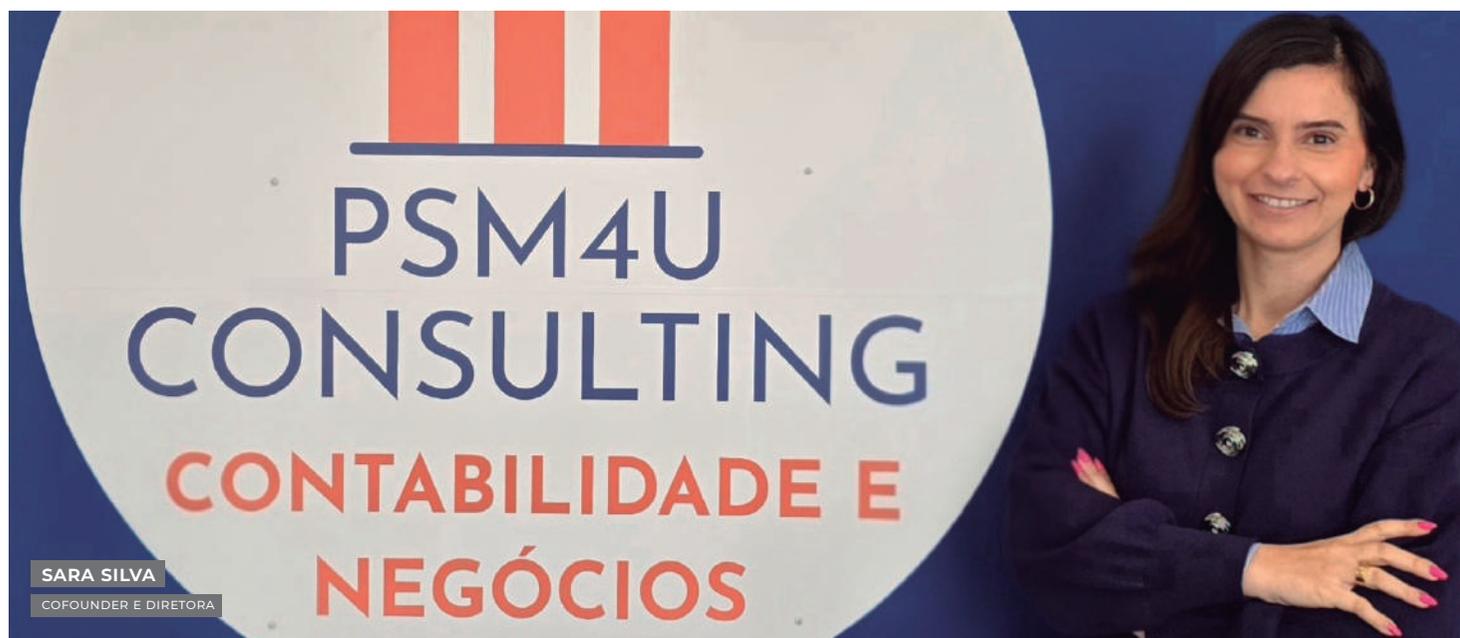
geral@ffantunes.pt



www.ffantunes.pt



NOVAS REGRAS FISCAIS INFLUENCIAM A ENTREGA DA DECLARAÇÃO DE IRS



SARA SILVA
COFOUNDER E DIRETORA

SARA SILVA É COFUNDADORA E DIRETORA DA PSM4U CONSULTING, UMA EMPRESA DE CONTABILIDADE E CONSULTORIA. NESTA ENTREVISTA FICAM PATENTES ALGUNS ASPETOS-CHAVE DO QUE FAZER PARA GARANTIR UMA ENTREGA CORRETA DESTA OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA.

O que podem os portugueses esperar, relativamente a esta redução?

Os contribuintes devem estar preparados para um de reembolso menor – ou até lugar a pagamento. Assim, a nossa recomendação é que os contribuintes revejam e validem bem todas as despesas para deduções à coleta e façam uma simulação prévia da declaração para evitar surpresas desagradáveis.

Os contribuintes portugueses têm também investimentos – alguns deles, em ações. Como são contabilizados estes investimentos?

Os contribuintes que têm investimentos podem ter dois tipos de rendimentos adicionais que estão sujeitos a IRS, nomeadamente dividendos (categoria E) e / ou mais-valias (categoria G). Tanto os dividendos como as mais-valias pela

PRINCIPAIS MUDANÇAS QUE INFLUENCIAM A DECLARAÇÃO DE IRS:

Redução das taxas de IRS, com a atualização dos escalões; Novas tabelas de retenção na fonte; Novas deduções, como a dedução de despesas com serviço doméstico; Tributação reduzida para investimentos de longo prazo, conforme Lei n.º 31/2024, de 28 de junho; Declaração de bens e dinheiro em paraísos fiscais será obrigatória.

PARA GARANTIR O CORRETO PREENCHIMENTO DA DECLARAÇÃO SEM DÚVIDA QUE CONSIDERAMOS ESSENCIAL QUE OS CONTRIBUINTES SE INFORMEM COM RIGOR OU RECORRAM A PROFISSIONAIS.

venda de ações são tributados à taxa liberatória de 28%, salvo se o contribuinte optar pelo englobamento. Deixar nota de que só há mais-valias se houver venda de ações com lucro efetivo.

E as criptomoedas? A venda e os respetivos ganhos decorrentes dessa ação são sujeitos a IRS?

Sim, desde 2023 que os rendimentos obtidos com a venda de criptoativos (como Bitcoin, Ethereum, entre outros) passaram a estar sujeitos a IRS. A tributação incide sobre as mais-valias obtidas, ou seja, sobre a diferença entre o valor de venda e o valor de aquisição. No entanto, se os ativos forem mantidos por mais de 365 dias antes da venda, podem ficar isentos de tributação.

A PSM4U destaca-se porque pratica uma gestão integrada. O que significa esta ideia de gestão integrada do negócio?

A nossa abordagem de gestão integrada assenta na visão global da atividade do cliente — articulando as vertentes financeira, fiscal, legal e operacional — para garantir decisões mais informadas e sustentáveis. Para que esta

se concretize, é essencial contar com uma rede sólida de parceiros — advogados, consultores, mediadores de seguros, especialistas em tecnologia e outras áreas.

ASPETOS A CONSIDERAR PARA UMA ENTREGA CORRETA DA DECLARAÇÃO DE IRS:

- VERIFICAR A TOTALIDADE DOS RENDIMENTOS DECLARADOS, INCLUINDO TRABALHO DEPENDENTE, ATIVIDADE EMPRESARIAL OU PROFISSIONAL, RENDIMENTOS PRE-DIAIS, DE CAPITAIS OU MAIS-VALIAS PROVENIENTES DE INVESTIMENTOS OU VENDAS DE IMÓVEIS;
- CONFIRMAR AS DEDUÇÕES À COLETA - DESPESAS DE SAÚDE, EDUCAÇÃO, HABITAÇÃO, LARES, ENTRE OUTRAS, ASSEGURANDO QUE ESTÃO CORRETAMENTE REFLETIDAS NO PORTAL;
- REVER OS DADOS PESSOAIS E DO AGREGADO FAMILIAR (NAS-CIMENTOS, DIVÓRCIOS OU MUDANÇAS DE RESIDÊNCIA);
- VALIDAR AS FATURAS NO PORTAL E-FATURA DENTRO DOS PRAZOS LEGAIS;
- EVITAR ENTREGAR A DECLARAÇÃO NOS ÚLTIMOS DIAS, PARA TER TEMPO DE CORRIGIR EVENTUAIS INCONSISTÊNCIAS OU ERROS DETETADOS NO SISTEMA.

“AS MUDANÇAS CONTRIBUTIVAS EXIGEM UMA ADAPTAÇÃO E ATENÇÃO CONTÍNUAS”

DANIEL CARDOSO É CONTABILISTA E DESENVOLVE ATIVIDADE NA FA ACCOUNTING. COM TODAS AS ALTERAÇÕES QUE, RECENTEMENTE, SE VERIFICARAM, IMPORTA EXPLICAR ALGUMAS DELAS E DETALHAR O IMPACTO DAS MESMAS NA VIDA DOS CONTRIBUINTES, TAL COMO SE VERIFICA NESTA ENTREVISTA.

O IRS sofreu várias alterações. Quais as que destaca, de forma particular?

Nos últimos anos, o IRS tem sofrido várias alterações relevantes. Destaco, em particular, a reformulação do regime IRS Jovem, a atualização dos escalões de rendimento e a introdução de novas deduções automáticas, o que representa um passo no sentido da simplificação e da justiça fiscal.

O IRS Jovem foi muito falado, sobretudo porque está associado a uma maior ideia de poupança para os jovens. Que impacto tem esta alteração, verdadeiramente, na vida de quem inicia a carreira profissional?

O IRS Jovem ganhou grande visibilidade por estar associado à promoção da poupança e ao alívio fiscal para quem está a iniciar a sua vida profissional. Esta alteração permite uma isenção parcial de tributação durante os primeiros cinco anos de atividade, com reduções que variam entre 100% e 25% do rendimento coletável, até ao limite de €28.700 anuais (55 x IAS). Na prática, significa um estímulo à empregabilidade e uma ajuda financeira relevante para os jovens, permitindo maior capacidade de poupança ou investimento em educação e habitação.

Como é possível a um profissional controlar os montantes a descontar de IVA? Que impacto

pode ter qualquer omissão deste imposto para o contribuinte?

No que toca ao controlo do IVA, é fundamental que os profissionais — sobretudo os trabalhadores independentes — façam um correto registo das suas despesas e receitas e recorram a programas certificados para emissão de faturas. A omissão do IVA pode ter consequências severas: desde coimas elevadas até ao bloqueio de reembolsos ou abertura de processos de inspeção tributária. O impacto pode ser tanto financeiro como reputacional.

Os trabalhadores independentes tiveram também alterações nos seus recibos. O que mudou para esta classe de profissionais?

Relativamente aos trabalhadores independentes, uma das alterações mais significativas prende-se com a atualização automática do valor das contribuições para a Segurança Social, com base nos rendimentos trimestrais declarados. Além disso, houve maior integração com o e-fatura e mais rigor na classificação das despesas dedutíveis, especialmente com a obrigatoriedade de validação das mesmas.

A seu ver, estas mudanças foram verdadeiramente positivas para os portugueses? Alcançou-se, com elas, o propósito final de permitir aos contribuintes recuperar algum dinheiro?

Na minha opinião, as mudanças foram globalmente positivas: melhoraram a justiça do sistema, reduziram algumas cargas para quem tem rendimentos mais baixos ou está em início de carreira, e trouxeram maior transparência. No entanto, o impacto real no bolso dos contribuintes depende de múltiplos fatores, nomeadamente da correta organização fiscal e do cumprimento das obrigações declarativas.

Estas alterações foram todas notadas pelos contribuintes? A FA Accounting teve o reflexo destas alterações, com o aumento do número de pessoas que contactaram, com dúvidas sobre as novas regras?

Na FA Accounting, notámos um aumento



DANIEL CARDOSO
CONTABILISTA

expressivo do número de pedidos de esclarecimento, sobretudo por parte de jovens trabalhadores e profissionais independentes. Houve uma procura clara por acompanhamento personalizado, o que demonstra que, apesar das melhorias, a comunicação das alterações fiscais ainda não é suficientemente clara para todos os contribuintes. Estas mudanças exigem, por isso, uma adaptação contínua — tanto por parte dos profissionais de contabilidade como dos próprios contribuintes.

Visite
BARCELOS
Há um rio que nos une



BERTUS BARBEARIA E BERTUS ACADEMY: DESENHADAS PARA ELEVAR A ARTE DA BARBEARIA

HUMBERTO MAGALHÃES TINHA 19 ANOS QUANDO ABRIU A SUA PRIMEIRA BARBEARIA. GUIADO PELA PAIXÃO PELA ARTE, O TRABALHO QUE SE PROPÕE FAZER É DIFERENCIADO – TODOS OS ELEMENTOS DA EQUIPA DA BERTUS BARBEARIA E BERTUS ACADEMY FORAM FORMADOS PELO PRÓPRIO FUNDADOR, COM O IDEAL DE OFERECER EXPERIÊNCIAS ÚNICAS E PERSONALIZADAS AO CLIENTE. ENTRETANTO, SURTIU A BERTUS ACADEMY, UM SONHO ANTIGO QUE SE CONCRETIZOU TAMBÉM.

A Bertus Barbearia nasceu em 2018, fruto do trabalho e conhecimento de um jovem, na época com 19 anos. O que vos destaca das demais?

A Bertus nasceu da paixão por esta arte. Em 2018, quando abri, foi um êxito. O que nos diferencia é o cuidado com os detalhes, o ambiente que criámos e a forma personalizada como tratamos cada cliente. Aqui não se trata só de cortar cabelo; trata-se de criar a melhor versão de estilo para cada cliente e garantir uma experiência incrível.

Quais os fatores-chave do vosso atendimento e técnica que asseguram aos clientes um resultado que corresponde às expectativas criadas?

Formei toda a equipa pessoalmente, e isso faz a diferença. Na Bertus Barbearia, cada profissional aprendeu mais do que técnica: aprendeu a escutar, a analisar o estilo do cliente e a aconselhar com honestidade. O objetivo é sempre superar expectativas, com um atendimento próximo e personalizado.

Este é um projeto em crescimento?

Sem dúvida. A primeira barbearia, em Barcelos, foi aberta em 2018, quando tinha 19 anos, e continua a crescer. Em 2024, abrimos o segundo espaço em Esposende.

Em junho do ano passado surgiu a Bertus Academy. Que soluções de formação têm disponíveis?

Temos formação para iniciantes, workshops visuais e práticos, e até formações individuais para barbeiros mais experientes, onde é construído um plano personalizado de acordo com as necessidades e objetivos da pessoa – o chamado ITO1.

“Aqui não se trata só de cortar cabelo; trata-se de criar a melhor versão de estilo para cada cliente e garantir uma experiência incrível”.

É possível aprender a arte do zero? E no caso de ser um profissional mais experiente, também é possível fazer formação?

Sim, claro. Já tivemos alunos que nunca pegaram numa máquina e hoje trabalham em barbearias ou abriram os seus próprios espaços. E também recebemos profissionais que vêm só para aperfeiçoar técnicas específicas, ou até grupos. A formação adapta-se ao ritmo e aos objetivos de cada pessoa, e isso é um dos pontos que nos diferencia.

As parcerias com marcas internacionais fortes também ajudam a Bertus a crescer. Quais destacaria?

Têm sido muito importantes, tanto para mim como barbeiro e formador, como para o crescimento da marca. Trabalhamos com marcas internacionais de referência. Além de elevar o padrão dos nossos serviços, essas parcerias abrem portas para representar em eventos fora de Portugal, partilhar conhecimento e



HUMBERTO MAGALHÃES (BERTUS)
FUNDADOR

continuar a aprender com outros profissionais de topo. Estive presente dois anos consecutivos na maior feira de cosmética do mundo, a Cosmoprof Worldwide Bologna, e noutros eventos em Itália.

Quão importantes são as feiras em que o Bertus participa?

Participar em feiras e eventos é algo que me motiva e sempre com o objetivo de partilhar o meu conhecimento, aprender com novas experiências e inspirar outros barbeiros. São momentos de crescimento pessoal e profissional, e ajudam a dar visibilidade e confiança ao meu nome, à minha marca e à nossa missão de elevar o nível da barbearia em Portugal e pelo mundo.

WWW.BERTUSBARBEARIA.COM
WWW.BERTUSACADEMY.COM

BARCELOS | ESPOSENDE
BERTUS@BERTUSBARBEARIA.COM
INSTAGRAM @BERTUSBARBEARIA | @BERTUSBARBER

BARCELOS | ACADEMY
GERAL@BERTUSBARBEARIA.COM
INSTAGRAM @BERTUSACADEMY / @BERTUSBARBER

RISTORANTE
DIVINAL



divinal.pt
253 825 814
Rua Elias Garcia 175 Barcelos

TIAGO BARROS INTERIORISMO: MARCA EXPANDE ALÉM-FRONTEIRAS

TIAGO BARROS SONHOU E FEZ ACONTECER: CRIOU UMA EMPRESA EM NOME PRÓPRIO – A TIAGO BARROS INTERIORISMO – ATRAVÉS DA QUAL TRABALHA O DESIGN E A ARTE. OS SEUS AMBIENTES ÚNICOS E EXCLUSIVOS VALERAM-LHE O RECONHECIMENTO NACIONAL COMO UM DOS MAIORES NOMES DESTA SETOR. AGORA, PROCURA EXPANDIR A MARCA INTERNACIONALMENTE.

Como surgiu a paixão pelo Design? É algo que sempre o acompanhou no seu crescimento?

Tenho 39 anos e, desde muito cedo, estive imerso no universo da decoração, mas sou autodidata no que respeita ao design de interiores. Trabalhei em várias empresas de montagem e produção de móveis e foi essa vivência que me despertou a vontade de criar algo meu. Foi assim que nasceu a Decor e Arte, uma pequena empresa na área da decoração, com três funcionários. A partir daí, senti necessidade de evoluir. Contratei a minha primeira designer de interiores e passei a apostar em projetos “chave na mão”, que incluíam elaboração de modelos 3D. Foi nesse momento que decidi mudar o nome da empresa, para Tiago Barros Interiorismo. Isso incluiu uma reestruturação da marca e marcou o início da consolidação do meu trajeto enquanto designer de interiores, acompanhada de uma reestruturação na imagem da marca.

O que caracteriza a marca Tiago Barros?

Oferecemos um serviço completo e isso não é muito fácil de encontrar nesta área. Fundei a empresa em 2017 e conto, agora, com uma equipa de 14 profissionais, especializados em várias áreas, que incluem design de interiores, marketing, marcenaria, eletricidade... Só assim é possível garantir a qualidade em todos os projetos.

Como tem sido o crescimento da marca, a nível nacional e internacional?

Tem sido notável! Já não somos procurados por quem apenas pretende uma peça decorativa, mas sim por clientes que procuram trabalhos completos e de luxo. O público é, agora, mais restrito, mas também mais exigente. O volume de negócios cresceu exponencialmente e, devido ao facto de recebermos também pedidos de clientes estrangeiros, surgiu a possibilidade de apostar internacionalmente, no caso concreto a Suíça. O trabalho é tanto que abrimos uma filial da marca no país. A expansão internacional tem sido um marco importante para nós, e a Suíça tem-se mostrado um mercado muito interessante.



TIAGO BARROS

DECORADOR

Apostam na produção portuguesa. Isso faz a diferença no produto final?

A produção nacional faz absolutamente toda a diferença. A qualidade da nossa mão de obra é excepcional. 80% dos nossos produtos são nacionais. Os restantes 20% são produtos que sentimos necessidade de importar, porque são, efetivamente, de maior qualidade noutros países e o nosso objetivo é garantir a qualidade máxima do produto final.

A decoração de interiores era vista como um serviço de luxo a que nem todas as pessoas tinham acesso. Ainda assim é, ou já é possível aceder a este serviço?

A decoração de interiores tem, hoje, a capacidade de se ajustar a diferentes orçamentos, o que permitiu alargar o público que tem acesso a este serviço. Ainda assim, existe de facto o segmento de luxo, e nesse caso a exclusividade e a sofisticação marcam a diferença. Há uma distinção entre decoração acessível à maioria e aquela direcionada para clientes de alto padrão económico, que procuram a diferença e um serviço personalizado.

Que objetivos delineou para o futuro da Tiago Barros Interiorismo?

Os objetivos passam por continuar a evoluir, sempre com qualidade e excelência, nunca perdendo de vista a evolução tecnológica e trabalhar sempre com materiais exclusivos. É importante estarmos na vanguarda das tendências, no segmento de luxo. Queremos continuar a crescer mantendo sempre a disponibilidade para um serviço personalizado e inovador, e com a referência da máxima qualidade no que fazemos.

TEL.: (+351) 915 078 807

INSTAGRAM @TIAGOBARRSINTERIORISMO

SITE WWW.TIAGOBARRSINTERIORISMO.COM



TB
INTERIORISMO

Tornamos os seus sonhos realidade!

TELF: (+351) 915 078 807
@TIAGOBARROSINTERIORISMO

“O SHISTUDIO É UMA EXTENSÃO DA MINHA VISÃO DE VIDA”

SHEILA MOURA AZEVEDO FUNDOU, EM 2006, O SHISTUDIO. PRESTES A COMPLETAR 19 ANOS DE UMA EMPRESA CRIADA À SUA IMAGEM E QUE TRABALHA O DESIGN DE FORMA DISTINTIVA, ESTA PROFISIONAL ACREDITA QUE O CAMINHO TEVE DESAFIOS PARTICULARES POR SER MULHER, MAS ISSO NÃO A IMPEDIU DE CONTINUAR. PELO CONTRÁRIO, ACREDITA QUE O SEU CAMINHO É UM EXEMPLO DE COMO É POSSÍVEL, COM ESFORÇO E MUITA DEDICAÇÃO, VENCER NA ÁREA QUE É O SEU PROPÓSITO DE VIDA.

Define-se enquanto “cidadã do mundo”. O que significa isso, em termos de características que coloca no seu dia a dia?

Costumo dizer que sou uma cidadã do mundo porque, desde sempre, a minha vida foi marcada pela diversidade cultural. Nasci em São Paulo, no Brasil, num contexto familiar português, com raízes que se estendem do Oriente ao Ocidente devido a todas as viagens e países onde viveram os meus avós e os meus pais. Isso deu-me uma enorme abertura ao outro e uma sensibilidade apurada para entender diferentes formas de viver, pensar e sentir.

No meu dia a dia, essa bagagem traduz-se numa facilidade de criar empatia natural com os clientes, compreendê-los e aceitar melhor as suas diferenças, numa curiosidade constante e num olhar atento às nuances que fazem de cada pessoa – e de cada casa – algo único.

O Design sempre foi o seu propósito de vida? Como foi este caminho até criar o seu próprio estúdio?

Sim, de certa forma o design sempre esteve presente na minha vida, mesmo antes de eu saber que o nome para aquilo que fazia, via ou sonhava era “design”. Desde pequena senti uma atração natural por espaços, por composições, por detalhes, por cores e texturas. Mais tarde tudo isso ganhou forma quando entrei para a Escola Artística Soares dos Reis, no Porto, e depois para a ESAD, em Matosinhos, onde me licenciei em Design de Interiores e Mobiliário.

A par da formação académica fui tendo experiências práticas em ateliers de arquitetura e design, o que me deu uma noção real do mercado. Em 2006, surgiu a vontade de criar algo verdadeiramente meu – um estúdio que fosse um reflexo dos meus valores, da minha estética e

da forma como entendo a função do design. Assim nasceu o ShiStudio.

O ShiStudio é criado à sua imagem? Que características coloca no seu trabalho, que o definem?

Sem dúvida. O ShiStudio é uma extensão da minha visão de vida e da forma como entendo o papel do design na vida das pessoas. Não o vejo como um estúdio tradicional onde se desenham espaços bonitos. Vejo-o como um lugar onde se traduzem histórias, onde cada projeto é uma narrativa visual e emocional sobre quem o vai habitar. A autenticidade é uma das minhas maiores preocupações. Não acredito em modas passageiras ou em projetos que sejam meramente decorativos. Quero que cada espaço tenha alma, que reflita verdadeiramente o estilo de vida, os gostos e as memórias de quem lá vive.

“A autenticidade é uma das minhas maiores preocupações. Não acredito em modas passageiras ou em projetos que sejam meramente decorativos”.

Como se assume enquanto líder?

Assumo a liderança com sentido de responsabilidade, mas também com muito coração. Liderar, para mim, não é mandar ou controlar a todo o custo. É dar o exemplo, apontar o caminho e criar espaço para que os outros cresçam.

No ShiStudio, lidero uma equipa de profissionais talentosos, e vejo-me como uma facilitadora:

“Assumo a liderança com sentido de responsabilidade também com meu coração”.

SHEILA MOURA AZEVEDO

FUNDADORA E DESIGNER DE INTERIORES

alguém que orienta, que desafia, que inspira, mas que também aprende diariamente com os outros. Tenho uma grande preocupação com a cultura de trabalho e com o bem-estar de todos. Valorizo a colaboração, a troca de ideias, a criatividade partilhada. Tento manter uma liderança humana, próxima, com abertura para o diálogo e flexibilidade para adaptar as decisões às necessidades reais de cada situação.

erança
de, mas
uito



Teve particular dificuldade em criar o seu estúdio? Que desafios encontrou?

Criar o meu próprio estúdio foi um sonho tornado realidade, mas, como todos os sonhos, veio acompanhado de muitos desafios. Desde logo, o desafio de equilibrar a criatividade com a gestão – duas áreas que exigem competências bastante distintas. Além disso, o início exigiu uma dedicação total, muitas horas de

trabalho e um constante processo de aprendizagem. Felizmente éramos dois, pois o meu marido entrou comigo nesta aventura e tornou-se muito bom sermos dois a tomar as decisões, a trabalhar, a puxar um pelo outro, a partilhar e a refletir sobre as decisões e consequências. Também senti necessidade de ir além do design e investi em formações em áreas como contabilidade, gestão, progra-

mação neurolinguística, coaching e psicologia. Todas essas ferramentas ajudaram-me a construir um negócio mais sólido e a criar relações mais eficazes com clientes e parceiros. Há dois anos um dos nossos projetos ganhou o A'Design Award e este ano de 2025 o nosso projeto “Casa Verde” ganhou o German Design Award como “Excellent Architecture”. Nessas alturas, perante prestigiados reconhecimentos externos, sentimos que tudo valeu a pena.

“Valorizo a colaboração, a troca de ideias, a criatividade partilhada”.

Acredita que algum desses problemas se deveu, de forma particular, ao facto de ser mulher?

Penso que sim. Apesar do setor do design de interiores ter uma forte presença feminina, ainda existem desafios associados ao facto de sermos mulheres e líderes. Há expectativas sociais e culturais que por vezes colocam obstáculos. Nunca me deixei limitar por isso, mas reconheço que, como mulher, tive de provar mais vezes o meu valor.

A seu ver, faltam alguns apoios a quem quer empreender em Portugal?

Sim, penso que ainda temos um caminho a percorrer nesse sentido. Existem apoios e iniciativas, claro, mas muitas vezes são de difícil acesso, pouco divulgados ou excessivamente burocráticos. Empreender, por si só, já é um desafio enorme – seria fundamental ter estruturas de apoio mais ágeis e eficazes.

Acredito muito na importância da formação contínua e da mentoria. Programas que ajudem os empreendedores a desenvolver não só ideias de negócio, mas também competências em áreas como gestão, liderança, marketing e finanças, seriam uma mais-valia para que os projetos ganhassem mais sustentabilidade a longo prazo. Sem isso é muito difícil sobreviver em qualquer mercado.

“HÁ ESPAÇO NO MERCADO PARA MAIS LIDERANÇAS FEMININAS”

CARINA VELOSO CONHECEU DESDE CEDO OS VALORES DA RESPONSABILIDADE, DO ESFORÇO E DA DEDICAÇÃO, POR ISSO AFIRMA QUE EVOLUIR PROFISSIONALMENTE ERA UMA CONSEQUÊNCIA DA FORMA COMO ABORDAVA A VIDA. A ACTUSAGRO NASCEU DESSA VONTADE DE EMPREENDER, JUNTANDO A ÁREA DE INCENTIVOS AO INVESTIMENTO E À CONSULTORIA SUSTENTÁVEL. ENQUANTO MULHER, ACREDITA QUE FALTA AINDA INCLUSÃO E ASSEGURAR QUE O TALENTO FEMININO É PROMOVIDO.



CARINA VELOSO

CEO

Como iniciou este percurso profissional na área da consultoria sustentável e incentivos ao investimento?

O meu estágio em França, através do pro-

grama Leonardo da Vinci, despoletou e consolidou o meu interesse pelos incentivos. A minha colaboração ao longo de anos nessa área culminou na criação da ActusAgro, em Castelo Branco. A sustentabilidade está cada vez mais alinhada com os princípios da economia verde, e os apoios comunitários priorizam hoje projetos com responsabilidade ambiental e outros. É neste cruzamento entre gestão, sustentabilidade e inovação que nos posicionamos no mercado.

Era importante, para si enquanto profissional, conseguir evoluir na carreira? Como se descreve enquanto profissional?

Sou de uma geração em que as férias eram passadas a ajudar os pais nos seus negócios. Desde cedo percebi o valor do esforço e da dedicação. Assim, evoluir na minha carreira tornou-se não apenas uma ambição, mas uma inevitabilidade. Sou uma profissional que se revê na liderança colaborativa e empática.

Como avalia o mercado de trabalho nacional no que respeita à forma como as mulheres já estão inseridas no mesmo?

Enquanto mulher, reconheço que há hoje mais mulheres envolvidas e mais espaço para lideranças femininas. No entanto, o caminho está longe de estar completo. É fundamental continuar a promover a inclusão, apostar em medidas de apoio e garantir que o talento feminino é reconhecido, valorizado e promovido.

Como caracteriza a ActusAgro? Quais as valências que disponibilizam aos clientes?

A nossa visão de desenvolvimento coloca a sustentabilidade no centro das decisões empresariais. Trabalhamos com uma abordagem

integrada que vai desde o diagnóstico e planeamento estratégico à implementação de candidaturas a fundos comunitários, licenciamento, estudos de viabilidade, certificações e até branding de marca.

Por que razão é tão importante fornecerem serviços alargados?

Ao longo do tempo, percebemos que as empresas, sobretudo no interior, enfrentam uma enorme dispersão de serviços e dificuldade em aceder a soluções completas. Na ActusAgro decidimos quebrar essa barreira. Assim, oferecemos uma solução completa, com rigor e com visão.

“A sustentabilidade está cada vez mais alinhada com os princípios da economia verde, e os apoios comunitários priorizam hoje projetos com responsabilidade ambiental e outros”.

Enquanto CEO da empresa, acredita que o caminho trilhado obedece aos objetivos traçados? Quais os objetivos a concretizar a médio prazo?

Acredito profundamente no caminho que temos trilhado. Queremos consolidar a nossa posição como referência nacional na consultoria especialmente nos territórios de baixa densidade. Queremos ampliar a nossa equipa, investir em inovação que aproxime ainda mais os nossos serviços aos clientes e continuar com os mesmos valores: integridade, compromisso e paixão pelo que fazemos.



Actus Agro – Soluções de consultoria especializada

Conectamos estratégia, sustentabilidade e sucesso.

actusagro.com

+351 925 816 529

geral@actusagro.com

“O PAPEL DE CEO PODE SER SOLITÁRIO, É IMPORTANTE PARTILHAR EXPERIÊNCIAS”

O PERCURSO PROFISSIONAL DE ALEXANDRA MAGALHÃES SEMPRE ESTEVE LIGADO ÀS ÁREAS DA GESTÃO OPERACIONAL, SUSTENTABILIDADE E ECONOMIA CIRCULAR. ESTÁ DEDICADA À REGENERAÇÃO IMOBILIÁRIA, NO GRUPO SARCOL. CONHEÇA O PONTO DE VISTA SOBRE O MERCADO E AS MULHERES EMPREENDEDORAS DE UMA MULHER VENCEDORA DO EY ENTREPRENEURIAL WINNING WOMEN 2024.

Ao longo da sua carreira, teve a oportunidade de desempenhar cargos de relevo em diferentes empresas e áreas de negócio. Que análise faz à sua carreira até ao momento?

Iniciei a minha carreira na Sarcol, na área da implementação de sistemas de Gestão da Qualidade e Ambiente. Esta experiência permitiu-me conhecer profundamente os processos e operações da empresa, fornecendo-me as ferramentas necessárias para assumir, posteriormente, cargos de liderança em diversas áreas, tais como Logística, Produção, RH, Comercial e Financeiro. À medida que assumia novas áreas de negócio, aprofundei os meus conhecimentos académicos através de mestrado, pós-graduação, MBA, e formação complementar, o que me ajudou a fortalecer a minha rede de contactos e criar laços duradouros com profissionais das respetivas áreas. Acompanhei o nascimento de projetos interessantes, como o CLIP, a criação do banco BPI e o lançamento da fundação de Serralves, através da Sarcol na qualidade de uma das empresas fundadoras, bem como a privatização de uma empresa pública - a Aga, numa altura precoce da minha carreira.

O meu 'shift' para o que faço atualmente - regeneração imobiliária - ocorreu depois de vender a minha participação na empresa química do grupo. A experiência anterior na área da certificação ambiental trouxe-me uma sensibilidade particular para a importância da sustentabilidade, regeneração e economia circular.

O Núcleo Empresarial Sarcol é, acredito, um exemplo de adaptação imobiliária bem-sucedida. O nosso espaço de eventos Indulgent resultou



ALEXANDRA MAGALHÃES

CEO

também de uma recuperação imobiliária que integra a anterior ruína na sua arquitetura, e na sua história, e é precisamente a presença da ruína que cria o ambiente que faz parte do ADN deste projeto. A nossa residência de estudantes é outro exemplo de adaptação de um edifício, neste caso de uso residencial, respeitando a traça e criando um uso consentâneo com a tipologia pré-existente. O novo projeto do grupo Sarcol, que se chama FARM, assenta na revitalização de uma quinta no centro do Porto, e visa preservar um ecossistema de fauna e flora consolidado há mais de 100 anos. O projeto será alavancado no seu cariz rural, integrado num ambiente urbano, visando criar uma comunidade de coworkers, colivers, startups, artistas, e incorporando as necessidades dos vários stakeholders. A Sarcol, para além do papel de promotora do projeto, assumirá a gestão deste ecossistema, incentivando o network e a partilha de conhecimento.

Integra o lote de mulheres vencedoras do EY Entrepreneurial Winning Women 2024. Quão importante foi este reconhecimento?

Tem sido uma experiência muito gratificante, não só pelo apoio oferecido pela EY, mas também pela troca de experiências com outras mulheres desta comunidade, num ambiente de total abertura, apoio mútuo e confidencialidade. O papel de CEO pode ser solitário, por mais que se conte com o apoio da família, e é importante poder refletir em conjunto com outros pares; pertencer a esta comunidade da

“Empreender exige um grande esforço mental e físico, pois é uma verdadeira montanha-russa de emoções e desafios. Acredito que, quanto mais nos abrimos ao mundo [...], mais valor agregamos ao nosso negócio e à nossa equipa”.

EY permite-me partilhar inquietações, validar raciocínios e obter apoio em diversas áreas.

Que mensagem deixa às mulheres que queiram iniciar o seu percurso profissional e estejam a planear empreender?

Empreender requer um esforço mental e físico. Penso que quanto mais nos abrimos aos outros, ao mundo em geral, nomeadamente através das viagens e do contacto com outras pessoas, bem como integrando outras comunidades empresariais e grupos de trabalho diversos, mais valor trazemos ao nosso negócio e às pessoas da nossa empresa, e maior a aprendizagem que levamos para casa, pois as relações profissionais ajudam-nos a crescer emocionalmente e ao nível das relações interpessoais, que por sua vez se reflete na nossa capacidade de relação com a nossa família e amigos. Por outro lado, desenvolvemos imensos atributos na relação familiar, por exemplo com os nossos filhos trabalhamos a liderança, a paciência, a capacidade de decisão, a capacidade de discernir pelo bem maior, o que também levamos para a esfera profissional.

Diria às mulheres empresárias para não se culpabilizarem se, por vezes, o negócio retirar algum tempo à família, pois o importante é que o tempo em família seja de qualidade, e por vezes quanto mais escasso é, melhor o aproveitamos. Sugiro ainda que procurem encontrar, na sua atividade profissional, objetivos com impacto social, que constituam legados para gerações vindouras. Por fim, aconselharia integrar comunidades empresariais, bem como a investir em formação contínua, e nesse contexto académico construir redes de apoio que as inspirem e fortaleçam.

O caminho pode ser difícil, mas a satisfação de ver o impacto do seu trabalho contribuir para a sociedade é uma recompensa imensurável.

“FALTA CRIAR CONDIÇÕES REAIS PARA FOMENTAR O EMPREENDEDORISMO FEMININO”

“O empreendedorismo já é suficientemente desafiante para que toda esta carga fique só agregada à mulher. Importa deixar claro que mesmo tendo filhos e uma vida familiar para gerir, há espaço para empreender, desde que exista uma verdadeira rede de apoio”.



BÁRBARA AZEVEDO
COFUNDADORA

O que a levou a apostar na criação de uma empresa própria?

A Private Label é o meu primeiro grande projeto enquanto empreendedora, tendo eu já trabalhado numa empresa ligada ao mobiliário de luxo. Quando surgiu a oportunidade de criar uma empresa, o que pretendia era concretizar uma visão sobre o serviço que deve ser prestado no setor do design de mobiliário de luxo. Juntamente com o meu sócio, que tem a direção criativa das marcas, focamo-nos em desenvolver e comunicar aquilo que de melhor se faz em Portugal. O nosso país é exímio na produção de mobiliário, mas depois são poucas as empresas que sabem vender e comunicar o seu produto. O problema está em dar a conhecer. Como

BÁRBARA AZEVEDO FUNDOU A PRIVATE LABEL HÁ SETE ANOS, EM PARCERIA COM UM SÓCIO. ESTA EMPRESA EXPORTA ATUALMENTE PRATICAMENTE TUDO O QUE COMERCIALIZA, MAS É EM PORTUGAL QUE APOSTA PARA LEVAR A CABO A CONSTRUÇÃO DAS PEÇAS DE MOBILIÁRIO DE LUXO QUE VENDE. ESTA EMPREENDEDORA SALIENTA COMO É O PROCESSO DE CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA QUANDO JÁ SE É MÃE E DESTACA OS APOIOS E AS NECESSIDADES TÉCNICAS QUE É IMPORTANTE COLMATAR PARA QUE MAIS MULHERES EMPREENDAM.

vender para o mundo sempre foi o nosso principal foco, nós sabíamos que o nosso posicionamento era fundamental e que era necessário ter um design apelativo; uma comunicação bem direcionada e clara; e ter uma boa equipa, que é a imagem da Private Label perante clientes, fornecedores e outros envolvidos.

Como avalia o projeto Private Label, atualmente? Em que momento se encontra o projeto e como se desenha o futuro da marca?

Este é um projeto bastante desafiador. No entanto avalio de uma forma bastante positiva, porque o nosso grande foco sempre foi ter um crescimento sustentado. Sendo a Private Label uma holding, neste momento já conseguimos posicionar as marcas da empresa enquanto referências no mercado de luxo, e essa é a nossa grande conquista. Já estamos presentes nas melhores feiras de design do mundo, como a Isaloni, em Milão; a ICFF, em Nova Iorque ou a Maison et Objet em Paris... Neste momento, o nosso grande objetivo é consolidar a empresa e, simultaneamente, apostar na expansão da empresa. Desenhamos o futuro da Private com bastante solidez, queremos continuar a inovar, através da criação de novos segmentos, nomeadamente Decor e Mobiliário de Exterior.

Que impacto tem a sua liderança nesta evolução?

Acredito que a minha liderança tenha um impacto direto na forma como o projeto vai evoluindo e isso acaba por ser a cultura da empresa. Faço sempre questão de estar muito próximo das equipas, ouvi-las, desafiá-las, porque isso tem-se traduzido no sucesso da empresa, até porque, hoje, ter um bom Design não é suficiente – a forma como se presta o serviço é muito importante, por isso digo que vendemos muito mais do que Design.

Acredita que as mulheres, dado o seu papel social, deveriam beneficiar de um maior apoio quando pretendem abrir um negócio próprio?

Sim, isso é muito importante. Quando iniciei este projeto já era mãe e nós, enquanto mulheres, assumimo-nos como cuidadoras e gestoras do lar. Isso é uma carga adicional para nós. O empreendedorismo já é suficientemente desafiante para que toda esta carga fique só agregada à mulher. Importa deixar claro que mesmo tendo filhos e uma vida familiar para gerir, há espaço para empreender, desde que exista uma verdadeira rede de apoio. Em Portugal persiste uma escassez significativa de apoio às mulheres. Há falta de redes de apoio, como por exemplo creches; há falta de programas de apoio e de formação, para preparar a profissional para o processo de crescimento e gestão de uma empresa; e de apoio técnico. Mais do que criar incentivos financeiros, falta criar condições reais para que as mulheres consigam empreender com a mesma liberdade de ação dos homens. Apoiar mulheres empreendedoras não é uma questão de privilégio, mas de equilíbrio.

O FASCÍNIO POR DETRÁS DO ESTUDO DO NEURODESENVOLVIMENTO

ANDREIA LEITÃO É MÉDICA PEDIATRA DE NEURODESENVOLVIMENTO NO PIN E PIN PORTO E INVESTIGADORA NO INSTITUTO DE MEDICINA MOLECULAR. ENQUANTO MULHER, NUNCA SENTIU QUALQUER PRECONCEITO OU DIFERENCIAÇÃO DURANTE O DESEMPENHO DAS SUAS FUNÇÕES. APAIXONADA PELO QUE FAZ, CONTINUA A SUA BUSCA POR CONHECIMENTO SOBRE O CÉREBRO, O NEURODESENVOLVIMENTO E A FORMA COMO ISSO ACONTECE NAS CRIANÇAS.

A área em que desenvolve a sua atividade no PIN – Pediatria – será brevemente complementada com a formação em Neurodesenvolvimento. Sempre quis trabalhar nestas áreas?

Se a minha memória viajasse no tempo, encontraria a menina de cinco anos que queria muito ser médica e brincava “aos médicos”. Aos 17 anos, quando entrei na Faculdade de Medicina da Universidade de Lisboa, nasceu uma enorme paixão pelas Neurociências. O cérebro e os seus mistérios sempre me fascinaram. O binómio cérebro-comportamento é desafiante. Para além do neurocomportamento, que é uma forma de estar, o Neurodesenvolvimento é uma forma de ser. A par da atividade clínica, e de todo um trabalho em equipa, o meu interesse foca-se também na investigação e sensibilização da comunidade sobre as perturbações de Neurodesenvolvimento.

“O futuro é uma preocupação constante e muito lícita dos pais e para mim é das dificuldades maiores que sinto - a antecipação de um prognóstico”.

É mais desafiante estar ligada ao setor da saúde na área infantil e, sobretudo, quando falamos de crianças com problemas que necessitam de ser corretamente diagnosticadas,

entendidos e depois trabalhados com vista à melhoria contínua do indivíduo?

Olhar o desenvolvimento das crianças, detetar precocemente os seus desvios, implica um trabalho de detetive e pintor. Ouvir os pais que nos procuram, validar as suas queixas, orientar com assertividade e transparência são alguns dos aspetos a sublinhar no meu dia a dia. A deteção atempada de sinais de alarme em Neurodesenvolvimento faz toda a diferença em termos de prognóstico e otimização de competências da criança. O futuro é uma preocupação constante e muito lícita dos pais e para mim é das dificuldades maiores que sinto - a antecipação de um prognóstico.

Enquanto mulher, como avalia o seu progresso profissional até ao momento?

Tem sido uma carreira pautada pela enorme paixão que tenho pelo que faço. Sinto um enorme privilégio e uma enorme responsabilidade. O apoio do meu marido e a inspiração dos meus filhos são ingredientes vitais e motores propulsores.

Como avalia o caminho trilhado pelo PIN, e o trabalho que é desenvolvido com as crianças, com vista a uma maior integração familiar e social e, sobretudo, um maior conhecimento e compreensão dos diferentes problemas de saúde que possam existir?

A nossa missão é dar uma resposta multidisciplinar, precoce e sensível às famílias que nos procuram. Validar as preocupações dos pais, olhar a criança com um modelo ecológico, no qual a criança está inserida numa família, numa escola, numa comunidade. Tal olhar permite detetar fatores que influenciam o perfil comportamental. Traçamos o perfil de funcionamento nos diferentes contextos de vida da criança. Cada criança tem um perfil único de vulnerabilidade e resiliência. Esta rigorosa caracterização permite-nos desenhar o plano



ANDREIA LEITÃO

MÉDICA PEDIATRA DO NEURODESENVOLVIMENTO

terapêutico, que envolve a criança, a capacitação dos pais, a escola. Criamos assim uma rede de suporte essencial. O trabalho em equipa é absolutamente distintivo.

Para além da vertente clínica, há uma vertente de formação e de investigação que complementam o trabalho clínico. Trabalhar nesta equipa de excelência é a força motriz que permite otimizar a resposta às necessidades de quem nos procura.

UM ELO DE LIGAÇÃO ENTRE A INOVAÇÃO CIENTÍFICA E OS INGREDIENTES NATURAIS NA SAÚDE

“As parcerias são um pilar essencial da nossa estratégia. Representar marcas como Avemar e Natroceutics é uma extensão do nosso compromisso com a eficácia, a ciência e a diferenciação”.



CECÍLIA MARTINS E CLÁUDIA QUERIDINHA

SÓCIAS

O que vos levou a criar a InnerClace?

A InnerClace Therapeutics nasceu com um objetivo claro: contribuir para uma abordagem à saúde mais completa, natural e baseada na ciência. A motivação intensificou-se após a perda de uma amiga próxima com doença oncológica, que nos levou a refletir sobre os limites da resposta exclusivamente farmacológica — especialmente em casos crónicos, onde os efeitos secundários são muitas vezes desgastantes.

Identificámos uma lacuna no mercado: a ausência de soluções que aliem inovação científica e ingredientes naturais de elevada qualidade, com o mesmo grau de exigência dos tratamentos convencionais, mas com menor toxicidade. Queremos dar resposta aos desafios onde a medicina convencional, sendo fundamental, nem sempre é suficiente. Por outro lado, sentimos a necessidade de construir uma empresa com valores mais alinhados com o nosso sentido de missão: ética, compromisso social, sustentabilidade e cuidado com as pessoas. A InnerClace é uma resposta também à exaustão provocada por modelos de trabalho demasiado rígidos e desumanizados. O nome representa precisamente isso — a força interna que nos guia, numa caminhada que queremos fazer com propósito e consciência.

“A InnerClace tem uma missão clara: promover saúde com base na ciência e na natureza”.

O propósito que definiram, aquando da criação da empresa, tem vindo a ser alcançado?

Sim, de forma muito gratificante. Embora sejamos uma estrutura jovem, o propósito que nos move está presente em tudo o que fazemos — das decisões estratégicas às ações do dia a dia.

CECÍLIA MARTINS E CLÁUDIA QUERIDINHA FUNDARAM A INNERCLACE NO FINAL DO ANO PASSADO. O PROPÓSITO DA EMPRESA É CONTRIBUIR PARA UMA SAÚDE MAIS EQUILIBRADA, PARTINDO DE INGREDIENTES NATURAIS APOIADOS NO CONHECIMENTO CIENTÍFICO. PASSAR CONHECIMENTO É UMA DAS PRINCIPAIS METAS DESTA NEGÓCIO, QUE UTILIZA AS REDES SOCIAIS PARA EMPODERAR A POPULAÇÃO SOBRE A SUA SAÚDE.

“Assumimos uma posição clara: promover transparência num setor muitas vezes marcado pela desinformação. Utilizamos os nossos canais — site e redes sociais — para comunicar de forma acessível, explicando os benefícios dos nossos produtos com base em evidência científica. Queremos capacitar qualquer pessoa, independentemente do seu nível de literacia em saúde, a fazer escolhas mais informadas”.

Assumimos uma posição clara: promover transparência num setor muitas vezes marcado pela desinformação. Utilizamos os nossos canais — site e redes sociais — para comunicar de forma acessível, explicando os benefícios dos nossos produtos com base em evidência científica.

Além das redes sociais e site, estamos no canal farmácia e junto da classe médica. Queremos capacitar qualquer pessoa, independentemente do seu nível de literacia em saúde, a fazer escolhas mais informadas.

Este compromisso também se reflete na escolha criteriosa dos nossos parceiros — empresas que partilham connosco os mesmos valores de rigor, ética e cuidado com as pessoas e o ambiente.

Em termos de empreendedorismo, foi relativamente fácil criar este projeto? Quais os maiores desafios com que se depararam?

Empreender é sempre um desafio, especialmente num setor regulado e em constante evolução. A imprevisibilidade faz parte do percurso, assim como a necessidade de lidar com risco e resiliência. Um dos principais obstáculos foi sentirmos o desfasamento entre os apoios teóricos ao empreendedorismo e a realidade prática das empresas em fase inicial. Os programas públicos e de outras entidades reguladoras têm regras pouco ajustadas — seja pela idade dos promotores, seja pela burocracia excessiva ou outras regras de exclusão — e acabam por excluir projetos com elevado potencial de impacto social.

Qual é o foco da InnerClace? Quais os produtos em que aposta e como se posiciona no mercado?

A InnerClace tem uma missão clara: promover saúde com base na ciência e na natureza, com soluções eficazes, seguras e sustentáveis. Atualmente trabalhamos com duas marcas que refletem esta visão:

01. BAOBALIA: com os nutracêuticos da prestigiada Natroceutics;

02. PURANYA: orientada para o apoio ao doente oncológico, com a representação exclusiva do Avemar.

Distinguimo-nos pela curadoria criteriosa de produtos, com base científica sólida e um compromisso firme com o bem-estar humano e a sustentabilidade ambiental. Queremos ser um elo de confiança entre a inovação científica e quem procura cuidar melhor de si e dos outros.

São também, já, orgulhosos distribuidores exclusivos de algumas marcas, como a Avemar. Quão importantes são estas parcerias para o crescimento da InnerClace?

As parcerias são um pilar essencial da nossa estratégia. Representar marcas como Avemar e Natroceutics é uma extensão do nosso compromisso com a eficácia, a ciência e a diferenciação. Estas marcas não só enriquecem o nosso portefólio como reforçam a nossa credibilidade junto de profissionais de saúde e consumidores. São colaborações baseadas em confiança mútua e

partilha de valores — mais do que simples relações comerciais. Queremos que reconheçam a InnerClace como sinónimo de ciência, eficácia, ética e sustentabilidade ambiental.

O que demonstra, desde já, a existência desta rede de parceiros, considerando que o projeto da InnerClace é muito recente? Acreditam que a vossa visão encontrou eco no mercado?

Sim e de forma surpreendente. O facto de termos estabelecido parcerias sólidas num curto espaço de tempo mostra que a nossa proposta encontrou ressonância — primeiro nos nossos parceiros, depois no mercado e junto dos profissionais de saúde. Ter empresas como a Natroceutics ou os produtores do Avemar a confiar em nós valida a nossa visão. Mais do que adesão comercial, sentimos que há um alinhamento real de missão: inovar com responsabilidade, cuidar das pessoas e respeitar o planeta. E isso encoraja-nos a continuar.

Quais os planos futuros de desenvolvimento deste projeto?

Estamos focados num crescimento sólido e responsável. As nossas prioridades passam por consolidar a presença das marcas Baobalia e Puranya; expandir o portefólio com novas soluções naturais e cientificamente validadas; aprofundar a relação com a comunidade médica e científica; e investir na literacia em saúde, promovendo o conhecimento como ferramenta de empoderamento.



INNERCLACE

WE SEARCH TO OFFER PROVEN AND INNOVATIVE PRODUCTS AND SERVICES THAT IMPROVE HEALTH CARE OUTCOMES AND MAKE A DIFFERENCE IN THE LIVES OF WHO ARE STRUGGLING WITH ILLNESS AND DISCOMFORT, MAKING IT BETTER AND SIMPLER ACROSS THE BOARD TO THEM AND TO THEIR LOVED ONES.

LINKEDIN @INNERCLACE-THERAPEUTICS-LDA



WWW.BAOBALIA.COM



WWW.PURANYA.COM

COMO A IDENTIDADE PROFISSIONAL DAS MULHERES AINDA PRECISA DE SER CONSTRUÍDA



MARIANA AIRES DE ABREU
ADVOGADA

MARIANA AIRES DE ABREU É ADVOGADA, ESPECIALISTA EM DIREITO FINANCEIRO, BANCÁRIO E SOCIETÁRIO. MULHER AMBICIOSA E QUE SE DEDICA AO TRABALHO A MAIS DE 100%, ASSUME QUE NUNCA SENTIU NENHUM PRECONCEITO OU MAIOR DIFICULDADE POR SER MULHER NUM MUNDO PROFISSIONAL DE GRANDE EXIGÊNCIA, MAS RECONHECE AS DIFERENÇAS AINDA EXISTENTES ENTRE HOMENS E MULHERES, A NÍVEL DE OPORTUNIDADES PROFISSIONAIS.

Está a completar 20 anos de carreira na Advocacia. Como caracteriza este percurso? Como é que vê esta evolução do mercado relativamente às mulheres?

Desde o início, trabalhei nas áreas de Direito Financeiro, Bancário e Societário – domínios exigentes, requerem rigor e resiliência, especialmente face à constante evolução regulatória dos últimos 15 anos. Passei muitos anos em escritórios de advogados e instituições bancárias. É neste último setor que mais se sente o peso do género: a Banca continua, em grande parte, a ser um universo dominado por homens. Embora existam muitas mulheres, o caminho ainda é desafiante. Tenho plena consciência de que a questão de género é importante e não pode ser ignorada. No entanto, pelo meu perfil e forma de estar, não permito que este tema domine a minha atitude ou condicione a forma como atuo. Isso permite-me, muitas vezes, contornar os obstáculos e seguir em frente sem me deixar afetar por determinadas atitudes ou contextos.

Na última experiência profissional que tive

num banco, comecei por montar a equipa jurídica, acabei por acumular com o cargo de Direção de Compliance e, antes de sair, já estava em processo de avaliação pelo Banco de Portugal para integrar o Conselho de Administração. Esta progressão reflete como, apesar dos desafios, a dedicação ao trabalho e à construção de um ambiente de confiança e resultados pode levar à evolução e à conquista de posições de liderança. Não nego que vivi situações

desconfortáveis, em que alguns homens revelaram dificuldade em lidar comigo. Isso mostra que, em determinados ambientes, o género ainda tem algum peso.

Quais os valores por que rege o seu trabalho? Que características suas coloca diariamente na forma como leva a cabo o seu trabalho?

Em primeiro lugar, a integridade. Fazer as coisas com honestidade e transparência é a base da minha atuação. A seguir, o compromisso: tenho um compromisso acima de 200% com os projetos onde estou inserida e, sobretudo, com a minha equipa. Isso leva-nos ao outro valor, que é a confiança. Eu tenho uma relação de confiança muito, muito, muito grande com a minha equipa. Quanto mais confiança deposito, mais autonomia lhes dou e mais responsabilidade lhes exijo. Tudo isto com uma grande dose de empatia. O meu objetivo é formá-los, dar-lhes as ferramentas necessárias para que saibam resolver problemas e evoluir até ao ponto em que já não precisem de mim. Não tenho medo nenhum disso, nem trabalho para ser insubstituível, pelo contrário.

Algumas mulheres ainda trabalham para não serem substituídas?

Sim, muitas mulheres adotam essa postura como mecanismo de defesa, num ambiente ainda marcadamente masculino. No mercado de trabalho, as mulheres são, muitas vezes, “construídas”: moldam-se para responder às exigências, provar valor e conquistar espaço. Isso contrasta com os homens, cuja presença tende a ser mais naturalizada. Acredito que as mulheres, por natureza, são mais empáticas, sensíveis e sociáveis, enquanto os homens tendem a ser mais objetivos e racionais.

No entanto, no contexto profissional, estas características femininas ainda são, por vezes, associadas a fraqueza – o que leva muitas mulheres a afastarem-se do seu perfil original. Felizmente, isso está a mudar. Hoje, é cada vez mais comum ver mulheres a assumirem que são mães, que praticam desporto, que têm hobbies – e a continuarem a sua evolução profissional. Integro o Comité de Igualdade da Andersen, o que me tem permitido ouvir testemunhos muito diversos de outras mulheres, com percursos e desafios bastante diferentes dos meus.

É evidente que nem todas enfrentamos os mesmos obstáculos, e há contextos profissionais em que as barreiras continuam a ser mais difíceis de ultrapassar. Nesse sentido, a existência de comités dedicados a temas como a igualdade de género assume um papel fundamental. Para além de permitirem uma reflexão estruturada e contínua sobre estas questões, são também um instrumento eficaz na promoção de uma mudança cultural e de mentalidades dentro das organizações.

“O MEDO DE FALHAR NÃO NOS DEVE IMPEDIR DE EMPREENDER”

BÁRBARA MONTEIRO CRIOU A EASYRELOCATION NUM MOMENTO DIFÍCIL DA SUA VIDA. USOU ESTE NOVO PROJETO PARA SE REERGUER, PARA SE RECONSTRUIR PSICOLOGICAMENTE E DESCOBRIU QUE, QUANDO SE FAZ O TRABALHO POR GOSTO, ISSO IMPACTA OS CLIENTES, QUE RECONHECEM O ESFORÇO E PASSAM A PALAVRA. O PERCURSO DESTA EMPREENDEDORA E O IMPACTO QUE DAR ESTE PASSO TEVE NA SUA VIDA ESTÃO PATENTES NESTA ENTREVISTA.

Em Portugal, ainda persiste a vontade de as mulheres iniciarem um negócio próprio, mas com frequência toldado pelo medo de tentar. A que se deve, a seu ver, esse medo?

Na minha opinião, ainda existem estereótipos de género pelo mundo fora, Portugal sendo ainda um país conservador infelizmente ainda se sentem mais. De acordo com a pesquisa Gender stereotypes about intellectual ability emerge early and influence children's interests publicada na revista Science em 2017, as meninas começam a sentir-se menos inteligentes do que os meninos a partir dos seis anos. Vemos portanto que ainda existe muito trabalho a fazer em relação às mulheres sentirem que têm todas as competências e pilares para se tornarem mulheres empreendedoras, de sucesso e com todas as chances para iniciarem um negócio próprio.

Acredita que, se existissem estruturas e organizações vocacionadas para apoiar de forma dinâmica e eficaz o crescimento dos negócios, acompanhando-os de perto, mais mulheres teriam a coragem de tentar empreender?

Sem dúvida, penso que mentoria é fundamental para crescermos, uma simples troca de ideias com as pessoas certas abre muitas portas, especialmente para desbloquear medos. O medo é inimigo

do conhecimento e quando o obtemos muitas das dúvidas que nos limitam, especialmente enquanto criamos aquela estrutura inicial, é fundamental. Seria importante criar essa estrutura e apoio a novos negócios.

Como tem sido o seu trajeto, enquanto empreendedora? Como caracteriza este projeto de fundar um negócio próprio?

Fiz o “esboço” da EasyRelocation em uma das piores fases da minha vida, a sair de um casamento abusivo, com uma filha pequena nos braços, um trabalho que me sugava toda a energia, estava de rastos e muito desiludida com o mundo. Criei um website gratuito inicialmente, para testar o mercado, e fiquei maravilhada com o feedback dos meus clientes, que me recomendaram a familiares e amigos, falavam de mim nas redes sociais e a magia deu-se com trabalho e amor ao que estava a fazer. Novos serviços foram criados, novas parcerias e uma equipa que me apoia e está comigo diariamente também. Tenho muita sorte pelas pessoas que trabalham comigo. “Existe uma força no universo que faz com que as coisas aconteçam, é só preciso acreditar” frase tão dita pela minha mãe, que me acompanha desde que nasci e que criou a base de quem sou e dos meus projetos.

Como define a EasyRelocation? Qual o vosso papel no apoio a quem vos procura?

A Easyrelocation é uma empresa que oferece assessoria migratória e muitos serviços que agilizam e facilitam a mudança de um cida-

“Existe uma força no universo que faz com que as coisas aconteçam, é só preciso acreditar” frase tão dita pela minha mãe, que me acompanha desde que nasci e que criou a base de quem sou e dos meus projetos”.

BÁRBARA MONTEIRO

FUNDADORA E DIRETORA DO PROJETO

dão estrangeiro ou empresa para Portugal. Desde a obtenção do número fiscal, abertura de conta bancária, arrendamento ou compra de imóveis, constituição de empresas, recrutamento, entre outros. Com a criação da Easyrelocation pretendo que os meus clientes sintam uma confiança e segurança no processo mesmo antes de chegarem a Portugal. Seremos o seu “one stop shop” como costumam dizer, satisfazendo as necessidades de cada família ou empresário com um plano customizado, estabelecido apenas para eles.



easyrelocation
RELOCATE & SETTLE IN PORTUGAL

WWW.EASYRELOCATION.PT | 967125699
E-MAIL: INFO@EASYRELOCATION.PT

LEÓNIDAS: CHOCOLATE DE LUXO A PREÇO ACESSÍVEL

A MARCA DE CHOCOLATES BELGA LEÓNIDAS ESTÁ EM PORTUGAL DESDE 2015, MAS FOI SOB A LIDERANÇA DE BRUNA VAZ QUE CRESCU, DESDE 2019. ESTA ADVOGADA QUE SEMPRE TEVE APETÊNCIA POR EMPREENDER TRAÇA UM CAMINHO DE SUCESSO NOS QUASE SEIS ANOS QUE ESTÁ À FRENTE DA REPRESENTAÇÃO DA MARCA NO PAÍS E QUER CONTINUAR A CRESCER.



BRUNA VAZ
DIRETORA EXECUTIVA

Como surgiu a hipótese de apostar na marca Leonidas e de adquirir a representação da marca em Portugal?

Os objetivos que me levaram a empreender foram trazer o meu irmão para Portugal e criar um rendimento estável, para que o meu marido pudesse juntar-se à família. Empreender sempre fez parte da minha personalidade, e a oportunidade surgiu em Portugal. E na Leonidas, deparei-me com uma empresa cujo negócio, na sua execução, era um franchising - tem os produtos definidos, os preços, o layout, a marca -, mas o sistema de negócio que a Leonidas nos apresentava era diferenciado: o sistema não cobra para usar a marca,

não cobra royalties, no fundo, contratualmente, o que nós temos é um contrato de ponto de venda. Passado ainda menos de um ano de ter aberto a primeira loja, apareceu a oportunidade de adquirir os direitos de representação da marca. O investimento era alto, os custos operacionais da empresa também e eu sabia que o sucesso do negócio passava por expandir e fortalecer a marca.

Quando iniciou este seu percurso, o mundo atravessou uma pandemia. No entanto, este período foi positivo para a abertura de lojas Leonidas. Porquê?

Quando surgiu a pandemia, tive de pensar em estratégias para avançar, e isso passou por entrar nas redes sociais: dei entrevistas a páginas de empreendedorismo e franchising, porque o objetivo era arrecadar leads. Além de dar a conhecer o negócio, queria fazer crescer a marca e, para isso, tinha de provar a quem queria tornar-se francheado que a empresa ia conseguir ultrapassar este período. Foi trabalhoso, mas foi recompensador. Aliás, de certa forma o nosso produto acabou por acalantar muito as pessoas nessa altura.

A marca Leonidas conta agora com 24 pontos

de venda em Portugal. Quando olha para o caminho percorrido, que análise faz?

É satisfatório, é recompensador, sobretudo porque temos um grupo muito unido e isso nota-se. A essência do Leonidas está contida na frase "o luxo do chocolate acessível a todos". A ideia é que o chocolate seja acessível a todos, mas que não precise de perder qualidade para isso. O maior desafio é mostrar aos nossos clientes e à nossa rede que os valores que sempre guiaram a marca podem e devem manter-se. Isto não é uma busca pelo lucro incessante, é uma parceria que tem de dar certo, para o cliente, para o lojista e para a marca.

Quais os planos que tem para o futuro a médio prazo, no que respeita ao negócio?

Os planos passam por reforçar a presença da marca. Já demos grandes passos em Portugal, a grande maioria dos portugueses já ouviu falar sobre a Leonidas, no entanto esse conhecimento ainda não é total. Existe também espaço para abrir novas lojas, mas claro, a expansão que era necessária aconteceu, agora vamos sempre analisar com cautela cada abertura.

CHOCOLATES LEÓNIDAS:

- > CHOCOLATE NÃO LEVA NENHUM OUTRO TIPO DE GORDURA ALÉM DE MANTEIGA DE CACAU;
- > GAMA ALARGADA DE RECHEIOS E SABORES: GANACHES, CREMES, PRALINÉS...;
- > CAIXAS PERSONALIZADAS, CRIADAS NO MOMENTO;
- > CUSTO-BENEFÍCIO MAIS BAIXO DO MERCADO - É POSSÍVEL COMPRAR 100G DE CHOCOLATES DE DIVERSOS SABORES POR 5,54€;
- > EXISTE LINHA VEGAN E SEM AÇÚCAR.



Encontre todos os pontos de venda em:

www.leonidas-lovers.pt



Siga Leonidas Portugal

“SER EMPREENDEDOR IMPLICA TERMOS MAIS AUTONOMIA, MAS TAMBÉM MAIS RESPONSABILIDADE”

CLARA MARTINS COELHO FUNDOU A CACO ATELIER APÓS REGRESSAR DA SUÍÇA, JÁ DEPOIS DE SER MÃE E DESEJAR TER HORÁRIOS MAIS FLEXÍVEIS PARA PODER ESTAR PRESENTE PARA A FAMÍLIA. O QUE COMEÇOU COMO UMA SOLUÇÃO PARA ESTE OBJETIVO TRANSFORMOU-SE NUMA MARCA QUE TEM UM NICHU GEOGRÁFICO DEFINIDO – EM VIEIRA DO MINHO – E ONDE O CLIENTE É ACOMPANHADO DE FORMA MUITO PRÓXIMA DESDE O INÍCIO DO PROJETO À SUA CONCRETIZAÇÃO.



EDGAR LEAL

O que a levou a fundar a Caco Atelier?

Não estava na minha mente, enquanto arquiteta, ter um atelier só meu. A vida foi acontecendo – trabalhei em Portugal, no privado, numa Câmara Municipal e depois na Suíça. Quando voltei, já tinha uma filha e um bebé. Surgiu um projeto e fez sentido trabalhar em nome individual, ao mesmo tempo que acompanhava os meus filhos pequenos. Toda a dedicação que eu punha quando trabalhava para outrem, agora coloco-a ao meu serviço e dos meus clientes, e, com muito apoio do meu marido, nasceu a Caco Atelier.

Quais os valores que preza, no seu trabalho?

O que eu mais prezo é a relação com o cliente. Sou muito transparente e faço questão de acompanhar o cliente de forma muito próxima. Move-me a ideia de conduzir o projeto até ao final. Além disso, sou muito pragmática na forma como encaro os dilemas próprios da obra.

Como definiria a sua forma de trabalhar?

Diria que sou muito flexível. Escuto muito o cliente, coloco-me no seu lugar o tempo todo. O espaço tem de ser aquilo que o cliente procura, acrescido do meu saber acumulado. Depois, em obra, acompanhar o projeto permite-me resolver os demais problemas e transmitir ao cliente aquela que me parece ser a melhor solução para cada um.

Enquanto arquiteta e gestora do seu próprio negócio, com que desafios se deparou, ao longo desta jornada, e como os enfrentou?

O mundo das obras e da Arquitetura sempre foi mais masculino. Sempre convivi com muitos homens, alguns com dificuldade em lidar com mulheres. Mas eu aprendi que demonstrar abertura e conhecimento elimina essas dúvidas. No entanto, a minha capacidade de adaptação acaba por sobrepor-se e nunca tive nenhum episódio verdadeiramente desagradável.

Sobre desafios transversais ao género, senti falta de conhecimento financeiro e contabilístico, que colmatei antes que se tornasse um problema. E também a lei do trabalho, que protege de forma igual os bons e maus colaboradores.

Que mensagem deixa às mulheres que estão agora a iniciar a sua carreira? Quais os fatores-chave para o sucesso?

Ser empreendedor depende muito de querer uma responsabilidade acrescida: somos mais autônomos, mas temos também mais coisas para resolver. No que respeita a empreender, não devemos esperar pelas condições perfeitas, porque não existem e eu acredito que devemos ir fazendo o nosso caminho. Temos de encontrar o nosso dom: em que é que podia ajudar a melhorar o mundo? E fazer isso todos os dias.



“Sou muito transparente e faço questão de acompanhar o cliente de forma muito próxima”.

CLARA MARTINS COELHO

FUNDADORA E ARQUITETA

EDGAR LEAL



clara martins coelho, arquitetura - unipessoal lda.
avenida barjona de freitas, 4, 4850-521 vieira do minho

“A MULTIPLICIDADE DE PAPÉIS VIVIDOS PELAS MULHERES AJUDA-AS A GERIR PRIORIDADES”

“Outro grande desafio foi equilibrar a construção de um projeto profissional exigente com a vida em família, onde a presença é tão importante como a ambição”.



CRISTIANA PACHECO
CEO SINAMBI CONSULTORES

A SINAMBI TEM COMO PROPÓSITO ASSEGURAR QUE A PREOCUPAÇÃO COM O AMBIENTE E A CONSCIENCIALIZAÇÃO SOBRE AS MELHORES PRÁTICAS AMBIENTAIS ESTÃO PRESENTES NAS EMPRESAS E INSTITUIÇÕES. QUEM O AFIRMA É A CEO, CRISTIANA PACHECO. NESTA ENTREVISTA, ESTA MULHER EMPREENDEDORA ESCLARECE O QUE PENSA SOBRE A PRESENÇA DAS MULHERES EM CARGOS DE LIDERANÇA E O QUE ELAS PODEM AGREGAR AO MERCADO DE TRABALHO.

Que impacto acredita que a liderança feminina traz a uma empresa? Como se aplica isso, por exemplo, à sua pessoa, enquanto CEO?

Não vejo a liderança feminina como algo oposto à masculina, mas sim como uma forma complementar de ver e fazer, trazendo para a empresa uma abordagem mais empática, colaborativa e focada nas pessoas, o que contribui para um ambiente de trabalho mais saudável e motivador. Acredito que essa sensibilidade permite uma melhor gestão dos desafios, sobretudo na negociação de soluções equilibradas e na promoção do crescimento sustentável. Para mim, liderar é também ouvir, adaptar e inspirar.

Acredita que a legislação relativa à paridade já responde a algumas lacunas do mercado, nomeadamente a diferença salarial ainda existente entre homens e mulheres que desempenham, no entanto, as mesmas funções numa empresa?

É um passo necessário, mas ainda não suficiente. A legislação ajuda a criar regras, mas a mudança verdadeira acontece nas práticas do dia a dia. O desafio está na cultura das organizações, na forma como contratam, promovem e valorizam as pessoas. E isso exige mais do que leis — exige liderança consciente.

Acredita que as mulheres poderão estar mais capacitadas, dado o seu histórico de multi-

Como se posiciona a SINAMBI no que respeita ao papel da mulher no mercado de trabalho?

Na SINAMBI, o papel da mulher no mercado de trabalho é naturalmente valorizado — prova disso é que a maioria da nossa equipa é composta por mulheres. Não foi uma escolha deliberada, mas o reflexo de um ambiente onde a competência, a sensibilidade e o compromisso com a sustentabilidade se destacam. Acreditamos que o verdadeiro impacto vem da forma como lideramos e criamos condições para que todos, independentemente do género, possam crescer com equilíbrio.

Existem políticas internas desenhadas para responder a necessidades particulares do sexo feminino?

Mais do que políticas definidas, promovemos a igualdade com base em práticas humanas: flexibilidade, autonomia e respeito pelas diferentes fases da vida. A conciliação com a vida pessoal e familiar é uma prioridade — não apenas para mulheres, mas para todos os que fazem parte da equipa. Estas práticas ajudam a garantir um ambiente de trabalho equilibrado e apoiam, naturalmente, as mulheres e todos os colaboradores em diferentes fases da vida.

plicidade de papéis (mãe, esposa, gestora da casa, e profissional), para encontrar, a nível profissional, soluções de equilíbrio e negociadas para problemas críticos?

Acredito que sim, que essa multiplicidade de papéis que muitas mulheres têm assumido ao longo da vida lhes dá uma experiência única na gestão de prioridades, na resolução de conflitos e na procura de equilíbrio — competências fundamentais no contexto profissional atual. Ter de conciliar constantemente diferentes áreas da vida desenvolve uma capacidade prática e empática que pode ser uma mais-valia na hora de encontrar soluções equilibradas e negociadas, especialmente em situações críticas.

Como descreve a SINAMBI?

Descrevo a SINAMBI como uma empresa sólida e comprometida com um propósito muito claro: assegurar que a consciencialização ambiental faça parte integrante das organizações, de forma sustentável e equilibrada. O que mais destaco é a forma como alia conhecimento técnico e inovação com um verdadeiro sentido de missão. Trabalhar na SINAMBI significa fazer parte de um projeto que vai além do negócio

— é contribuir ativamente para uma mudança de mentalidades e práticas, promovendo um equilíbrio entre desenvolvimento e responsabilidade ambiental.

“A legislação ajuda a criar regras, mas a mudança verdadeira acontece nas práticas do dia a dia”.

Quais os serviços que mais se destacam, de entre todas as áreas em que prestam apoio?

Na minha opinião, os serviços que mais se destacam são no âmbito da Avaliação de Impacte Ambiental. É uma área central na atuação da SINAMBI e onde se nota claramente o compromisso com a sustentabilidade e a responsabilidade ambiental.

Este serviço não só garante que os projetos cumpram com os requisitos legais, mas também que sejam pensados e desenvolvidos de forma mais consciente, minimizando os seus efeitos no ambiente.

Como lhe parece que Portugal se posiciona no que respeita à evolução da mulher e do seu papel na sociedade, enquanto profissional e empreendedora?

Portugal tem, sem dúvida, avançado no que respeita à evolução do papel da mulher na sociedade, tanto a nível profissional como enquanto empreendedora. No entanto, ainda há espaço para crescer, sobretudo no que toca ao reconhecimento das múltiplas dimensões que a mulher assume e ao apoio efetivo à conciliação entre vida pessoal e carreira. No meu percurso, o maior desafio foi começar de um sítio improvável - A vila do Caramulo - e mostrar que é possível fazer diferente e com impacto, mesmo fora dos grandes centros urbanos. Outro grande desafio foi equilibrar a construção de um projeto profissional exigente com a vida em família, onde a presença é tão importante como a ambição. O que aprendi ao longo do caminho é que não precisamos de escolher entre um lado ou outro. É possível, com tempo, resiliência e alguma criatividade, fazer caber ambos. E isso tem sido essencial na forma como lidero a SINAMBI - com uma visão de equilíbrio e propósito, que se reflete tanto na forma como gerimos os projetos, como na forma como valorizamos as pessoas.



“ESTAMOS A ATRAVESSAR UM MOMENTO DE MUDANÇA NA MEDICINA VETERINÁRIA”

DANIELA MOREIRA É MÉDICA VETERINÁRIA E CRIOU O SEU PRÓPRIO PROJETO – A ANIMAVET – HÁ OITO ANOS, EM LOUSADA, DISTRITO DO PORTO. RODEADA DE UMA EQUIPA CONSTITUÍDA APENAS POR MULHERES, ESTA EMPREENDEDORA AFIRMA QUE É POSSÍVEL NOTAR A DIFERENÇA NA FORMA COMO O TRABALHO DECORRE. RECONHECENDO AS DIFICULDADES INERENTES A QUEM É EMPRESÁRIO, AFIRMA, TODAVIA, QUE O BALANÇO DESTA CAMINHO É BASTANTE POSITIVO.

Desde tenra idade que percebeu que a Medicina Veterinária era a sua área de trabalho de eleição. O que a levou a abrir um espaço próprio?

Sempre estive em contacto com animais, por isso, a Medicina Veterinária surgiu como um caminho natural no meu percurso, não só pela minha ligação profunda aos animais, mas também pela vontade de aprender mais sobre o seu comportamento e saúde. A possibilidade de abrir o meu próprio espaço surgiu numa fase relativamente precoce do meu percurso profissional. Sabia que poderia diferenciar-me através da prática de uma Medicina Veterinária que tivesse como principal foco o bem-estar dos animais, trabalhando de uma forma amável e empática, com proximidade e dedicação individual a cada caso.

Que análise faz ao momento que as mulheres atravessam no mercado de trabalho?

Acredito que estamos a atravessar um momento de mudança na Medicina Veterinária,



DANIELA MOREIRA
FUNDADORA E MÉDICA VETERINÁRIA

em que, mais frequentemente, as mulheres se conseguem afirmar no mercado de trabalho. Se, há 40 anos, este era um setor predominantemente masculino, atualmente, mais de 65% dos médicos veterinários são mulheres; e se nos referirmos à prática de clínica de animais de companhia, este valor é bastante superior. E, além do número, são cada vez mais as mulheres empreendedoras e em cargos considerados de topo, o que é notável. No entanto, ainda enfrentamos desafios im-

portantes, como a conciliação da vida profissional e pessoal, a exigência da maternidade e a liderança e reconhecimento de valor que, por vezes, não são igualitários.

Neste espaço veterinário, a maioria dos colaboradores são mulheres. Que características diferentes existem num espaço onde a liderança é feminina e a maioria da equipa também?

Na verdade, toda a minha equipa é constituída apenas por mulheres! Não foi propositado, mas as circunstâncias assim o ditaram. E esse fator, creio, faz diferença no trabalho que é realizado no dia a dia. Não se trata de ser melhor ou pior, mas acredito que a abordagem seja mais empática e colaborativa. Não concordo nada com a ideia pré-concebida de que um local de trabalho só com mulheres seja muito desafiante ou negativo. Na verdade, o que eu sinto é que a entreajuda, a cooperação e o entendimento mútuo são mais notórios. Há uma grande atenção ao cuidado, não só para com os animais (o nosso foco principal) mas também para com clientes e colegas de equipa. Há também uma grande capacidade de adaptação e de multi-tasking.

Quais os desafios que sentiu, particularmente, no início da sua carreira?

Os desafios que senti foram muitos e, provavelmente, comuns a quem está no início de carreira. A insegurança natural de quem está a começar, a incerteza sobre se estaria preparada para lidar com todas as situações clínicas, a comunicação com os tutores, etc. Um dos maiores desafios foi, sem dúvida, criar a minha própria clínica. A faculdade de Medicina Veterinária prepara-nos para tratarmos da saúde dos animais, mas não para lidar com toda a parte de gestão, burocracia, liderança, etc. Foi um caminho de aprendizagem contínua, que contribuiu para um crescimento pessoal enorme.

Olhando para o percurso traçado, que balanço faz até ao momento?

O percurso tem sido muito positivo. A abertura da Animavet foi um grande desafio, com muitas decisões difíceis e incertezas, mas nunca duvidei de que era possível marcar a diferença através do meu trabalho e, oito anos depois, olho para trás com muito orgulho em tudo o que alcançámos.



SITE: WWW.ANIMAVET.PT
TEL.: 96 669 41 44 | 255 814 179
E-MAIL: INFO@ANIMAVET.PT

QUALIDADE, HISTÓRIA E EFICÁCIA: OS PILARES DA CATARINA BARBOSA SKINCARE

A ENGENHEIRA CATARINA BARBOSA CRIOU A CATARINA BARBOSA SKINCARE PARA HOMENAGEAR AS MULHERES E PODER OFERECER-LHES CUIDADOS DA PELE QUE VÃO ALÉM DA ROTINA – SÃO UM RITUAL, BASEADO EM INGREDIENTES NATURAIS E COMPOSTOS EFICAZES. UMA MARCA ASSENTE NA QUALIDADE – SKINCARE PORTUGUÊS DE LUXO, DESENHADO PARA MULHERES EXIGENTES E CONSCIENTES.

Por que razão decidiu abrir o seu próprio negócio?

Sempre fui movida pela vontade de criar algo com propósito. Sentia que havia espaço para uma marca portuguesa de skincare que unisse ciência, natureza e autenticidade. Criar a Catarina Barbosa Skincare foi a forma de materializar uma visão muito pessoal de beleza — onde o cuidado com a pele é um ritual, e não apenas uma rotina. No fundo, quis criar algo em que eu própria acreditasse profundamente — uma marca que refletisse os meus valores e a minha história. Algo feito com verdade, com detalhe e com um enorme respeito por quem a escolhe.

O que caracteriza, enquanto diferencial, a Catarina Barbosa Skincare?

A marca assenta em três pilares fundamentais: eficácia, sofisticação e responsabilidade. Cada fórmula é desenvolvida com rigor científico, combinando ingredientes de origem natural com ativos de elevada performance, sempre com um cuidado especial pela textura, fragrância e experiência sensorial. Os nossos produtos são pensados para mulheres exigentes e conscientes, que valorizam resultados visíveis, mas também a qualidade e o prazer de cuidar de si. A Catarina Barbosa Skincare distingue-se ainda por uma abordagem minimalista e ética à beleza. Cada produto nasce em Vila Nova de Milfontes, privilegiando a qualidade, a origem e o respeito por quem confia na nossa marca.

Baseou a sua linha – e o crescimento da sua marca – nas “inspiradoras” mulheres portuguesas. Como definiria este sentimento de trabalhar para a mulher, inspirada em mulheres?

É uma missão que me acompanha desde o

primeiro momento. Cresci rodeada de mulheres fortes, discretas e resilientes. Na Catarina Barbosa Skincare, procuro homenagear esse equilíbrio entre força e delicadeza. Cada produto carrega nomes femininos, como símbolo dessa inspiração contínua. Trabalhar para a mulher é, para mim, criar espaço para que ela se veja representada e respeitada.

Este ano reformulou a marca e as fórmulas dos produtos. Estamos num ponto de viragem da marca?

Sem dúvida. Esta reformulação marca um novo ciclo: mais maduro, mais sólido e ainda mais alinhado com os valores da marca. As novas fórmulas trazem mais eficácia, mantendo a identidade sensorial. A imagem também foi refinada para transmitir, com mais clareza, o que somos: uma marca de luxo com raízes portuguesas.

Como definiria o que é ser empreendedora em Portugal? O que falta fazer, legislativamente, para que as mulheres possam ter mais apoio nos seus percursos?

Ser empreendedora em Portugal exige resiliência, visão e uma enorme ca-

pacidade de adaptação. O ecossistema tem evoluído, mas ainda faltam estruturas sólidas de apoio, sobretudo nos primeiros anos de atividade, onde o risco é maior e os recursos mais escassos. No caso das mulheres, o percurso pode ser ainda mais solitário, com menos visibilidade e acesso a redes de influência. Não se trata apenas de igualdade de oportunidades, mas de garantir condições para que mais mulheres possam acreditar, começar e crescer. A nível legislativo, faria sentido investir em medidas concretas — como incentivos fiscais, programas de mentoria e apoio à formação — que promovam o empreendedorismo de forma inclusiva e sustentável.



CATARINA BARBOSA
CEO E COSMETIC FORMULATOR

CATARINA BARBOSA
SKINCARE

SITE: WWW.CATARINABARBOSASKINCARE.COM
INSTAGRAM: @CATARINABARBOSASKINCARE
E-MAIL: INFO@CBCOSMETIQUES.COM

CALLE CLINIC: A ÉTICA E A QUALIDADE PROFISSIONAL DE DUAS GERAÇÕES DE PROFISSIONAIS DE SAÚDE

MARIA CALLE ABRIU A CALLE CLINIC PARA APLICAR A SUA VISÃO PESSOAL DE EXCELÊNCIA CLÍNICA, MAS TAMBÉM – E SOBRETUDO – PARA FAZER VIVER O LEGADO DO PAI, UM NEUROCIRURGIÃO E NEUROLOGISTA QUE LHE ENSINOU A ÉTICA E A EXCELÊNCIA NA SAÚDE. EM PORTUGAL, ADMITE TER SENTIDO DIFICULDADES A DUPLICAR PARA ABRIR A SUA CLÍNICA – PRIMEIRO, POR SER MULHER; DEPOIS, POR SER ESTRANGEIRA. NÃO DESISTIU E, HOJE, A CALLE CLINIC É SINÓNIMO DE ÉTICA, QUALIDADE E VANGUARDISMO NA ÁREA DE DERMATOLOGIA, MEDICINA ESTÉTICA E CIRURGIA ESTÉTICA.

O que a levou a apostar numa clínica em nome próprio?

Decidi apostar numa clínica em nome próprio por duas razões muito especiais. Em primeiro lugar, como forma de homenagear o meu pai, Prof .Dr. Jesús Manuel Calle Pazos, um renomado neurocirurgião, neurologista e professor catedrático de Anatomia da Faculdade de Medicina de Santiago de Compostela, que me inspirou profundamente com a sua ética, dedicação e paixão pela medicina. Dar continuidade ao legado dele através da CALLE CLINIC é, para mim, um compromisso de honra. Em segundo lugar, senti a necessidade de criar um espaço onde pudesse aplicar a minha visão pessoal de excelência clínica, humanização do cuidado e inovação em saúde.

Que responsabilidade traz a existência de um espaço clínico diretamente associado ao seu nome? Isso aumenta a responsabilidade com o trabalho desenvolvido?

Ter uma clínica que carrega o meu nome e o legado do meu pai é, sem dúvida, uma grande responsabilidade. Mais do que um título, representa um compromisso diário com a excelência, a ética e a confiança que os pacientes depositam em nós. Saber que o nome CALLE está na porta significa que tudo o que fazemos dentro da clínica deve refletir os valores que me formaram como profissional e como pessoa.

Aquando da abertura da clínica, sentiu dificuldades particulares que acredita terem sido intensificadas pela questão do género?

Sim, senti algumas dificuldades no processo de abertura da clínica e acredito que parte delas esteve relacionada tanto com a questão de género quanto com o facto de eu ser estrangeira. Ser uma mulher empreendedora já implica provar constantemente a própria competência e liderança e, sendo espanhola a abrir um projeto de saúde em Portugal, os desafios foram ainda maiores. Desde questões burocrá-



MARIA CALLE

FUNDADORA CALLE CLINIC, MASTER MEDICINA
ESTÉTICA, VICE-PRESIDENTE SPMEC

“Ser uma mulher empreendedora já implica provar constantemente a própria competência e liderança e, sendo espanhola a abrir um projeto de saúde em Portugal, os desafios foram ainda maiores”.

ticas até à criação de uma rede de confiança no setor, percebi que precisei afirmar-me com ainda mais firmeza. Acredito que, infelizmente, as mulheres ainda enfrentam obstáculos adicionais para evoluírem profissionalmente, especialmente em contextos de liderança.

Nota que as mulheres, no geral, ainda se confrontam com mais desafios que os homens para evoluírem profissionalmente?

Sim, acredito que, no geral, as mulheres ainda enfrentam mais desafios do que os homens para evoluírem profissionalmente. Embora tenhamos avançado muito em termos de igualdade de oportunidades, ainda existem barreiras culturais, estruturais e até inconscientes que limitam o crescimento profissional feminino — especialmente em cargos de liderança. Muitas vezes, as mulheres precisam de trabalhar mais para serem levadas tão a sério quanto os homens e enfrentam cobranças adicionais, como a conciliação entre expectativas profissionais e familiares.

Que análise faz atualmente ao mercado de trabalho nacional, nomeadamente no que se refere à existência da mulher em funções de liderança e àquelas que criam o seu próprio trabalho?

O mercado de trabalho em Portugal tem registado avanços na participação feminina, mas ainda enfrenta desafios significativos. Atualmente, as mulheres ocupam cerca de 30% dos



“Ter uma clínica que carrega o meu nome e o legado do meu pai é, sem dúvida, uma grande responsabilidade. Mais do que um título, representa um compromisso diário com a excelência, a ética e a confiança que os pacientes depositam em nós”.

ção entre vida profissional e pessoal, como creches acessíveis e horários flexíveis, são essenciais para apoiar as mulheres empreendedoras. Outra medida importante é fomentar redes de apoio ou grupos de orientação e aumentar a visibilidade de mulheres empreendedoras, para inspirar outras e quebrar estereótipos.

Mudou, enquanto pessoa e profissional, após concretizar a existência de uma clínica própria?

Sim, sem dúvida. Como pessoa, tornei-me mais resiliente, aprendi a lidar com a pressão e a tomar decisões difíceis com maior confiança. Criar algo do zero também me ensinou a ser mais empática, a entender melhor as necessidades dos outros — especialmente as dos meus pacientes e da minha equipa — e a valorizar o trabalho coletivo.

Profissionalmente, esta experiência fez-me amadurecer como líder. Aprendi a importância de uma gestão eficiente, a otimizar recursos e a tomar decisões estratégicas para o crescimento da clínica. Passei também a compreender melhor a complexidade do setor da saúde e a necessidade de estar em constante atualização e inovação.

cargos de gestão e apenas 27% dos cargos de liderança nas empresas. Esta sub-representação é particularmente evidente nas grandes organizações, onde a disparidade de género é mais acentuada. Por outro lado, é encorajador observar que Portugal lidera na Europa no que diz respeito ao desejo feminino de empreender: 62% das mulheres portuguesas expressam vontade de iniciar o seu próprio negócio, superando a média europeia de 40%. Este dado reflete uma tendência crescente de mulheres a assumirem o controlo do seu percurso profissional através do empreendedorismo.

tomadas por Portugal e pela Europa, se assim se justificar, com vista à promoção do empreendedorismo feminino?

Em primeiro lugar, é essencial facilitar o acesso ao financiamento — muitas mulheres ainda enfrentam mais dificuldades para obter crédito ou investimento para os seus projetos. Em segundo lugar, é crucial apostar na educação empreendedora desde cedo, especialmente para mulheres. Além disso, políticas de concilia-

Que medidas lhe parecem importantes ser

CALLE
CLINIC

RUA HERÓIS DE FRANÇA, 796 4450-156 MATOSINHOS
INFO@CALLECLINIC.COM · WWW.CALLECLINIC.COM
224029296 | 930459624

“INVESTIR EM SAÚDE MENTAL É UM ATO DE INTELIGÊNCIA COLETIVA”



LAURA ALHO
PSICÓLOGA

Sempre quis ser psicóloga? O que a impeliu para esta carreira?

Na verdade, não. Comecei em Línguas e acabei em Psicologia. Uma crise existencial fez-me perceber que o denominador comum em tudo o que fazia era o contacto com o outro e a capacidade fácil de ouvir, acolher e transformar. Foi aos 23 anos que percebi que queria ser um agente de mudança na sociedade em geral.

Que impacto acredita que as mulheres têm nas atividades profissionais que desempenham?

O impacto é a vários níveis. Não falo apenas de competência técnica, mas da forma como muitas mulheres trazem inteligência emocional, empatia, atenção ao detalhe e capacidade de cuidar e liderar simultaneamente. Somos educadas para cuidar do outro, e embora isso nem sempre jogue a nosso favor, no contexto profissional pode ser uma mais-valia. As mulheres transfor-

LAURA ALHO É PSICÓLOGA E CRIOU A THINK WISE PARA CONSEGUIR AJUDAR O MAIOR NÚMERO POSSÍVEL DE PESSOAS. AFIRMA QUE AINDA FALTA RECONHECIMENTO ÀS MULHERES E AO SEU PAPEL PROFISSIONAL, MAS TAMBÉM QUE CONTINUA A FALTAR FAZER MAIS PELA SAÚDE MENTAL.

mam equipas pela forma como gerem relações, tempo e tarefas. Também inspiram mudanças e constroem ambientes mais humanos.

Teve situações (ou assistiu a elas) em que uma mulher tivesse sido tratada de forma desigual a qualquer colega homem?

Infelizmente, sim. Já vi mulheres com ótimas ideias serem ignoradas em reuniões, até um homem repetir a mesma ideia em voz mais firme e ser aplaudido. E já senti na pele a diferenciação de salários. Hoje há mais espaço para conversar sobre estas desigualdades, mas ainda há muito por fazer.

Como lhe parece que o país está a atuar, no sentido de levar a sério doenças do foro mental?

O sistema público continua sobrecarregado, há poucas vagas, poucos psicólogos nos centros de saúde, e a psicoterapia continua inacessível para muitas famílias em termos financeiros. O reconhecimento existe, mas a atuação prática ainda está aquém do necessário, quer pelo Estado, quer pelas empresas privadas (e.g., mais vagas nos serviços públicos, mais participações).

Que sociedade teríamos se a saúde mental estivesse no topo das preocupações dos governantes e das empresas?

Teríamos uma sociedade mais saudável e funcional. Trabalhadores menos exaustos, relações mais saudáveis, crianças com mais ferramentas para lidar com o que sentem, menos violência, menos burnout, mais criatividade. Empresas mais humanas. Escolas mais seguras. Famílias mais conectadas e menos solidão.



WWW.LAURAALHO.COM
CLINICALAURAALHO@GMAIL.COM

“AS MULHERES SÃO VISIONÁRIAS E ÓTIMAS A FAZER DIAGNÓSTICOS NESTA ÁREA CLÍNICA”

BÁRBARA RODRIGUES SEMPRE CARREGOU O GOSTO PELA ÁREA DA SAÚDE, MAS TAMBÉM PELA ÁREA EMPRESARIAL. RECONHECE QUE JÁ FOI ALVO DE TRATAMENTO DESIGUAL POR SER MULHER, MAS AFIRMA QUE É UM ESTIGMA QUE TEM QUE CONTINUAR A SER COMBATIDO. PARA SI, SER MULHER NÃO É UM FATOR DESFAVORÁVEL, MUITO PELO CONTRÁRIO. CONSIDERA AS MULHERES PERSPICAZES NO DIAGNÓSTICO E OUDAZES NOS PLANOS DE TRATAMENTO.

Quando decidiu que queria seguir a carreira de médica dentista? A Saúde sempre foi a área que mais a atraiu?

A saúde sempre foi uma opção. Mas a área empresarial sempre me encantou. Não posso dizer que tenha sido o meu foco ser médica dentista desde criança, mas sempre tive uma queda pela junção da saúde e da gestão empresarial. Sempre gostei de trabalhos minuciosos e de estética.

“Eu senti em várias fases da vida, principalmente no início da carreira, aliás, até na faculdade se sente, aquando do atendimento de pacientes. E é lamentável. Existem alguns conceitos e abordagens inconvenientes em relação à figura feminina. Mais lamentável ainda é continuar a sustentar este estigma. Uma mulher em momento algum é inferior a um homem”.

Acredita que, na área da Medicina Dentária, as mulheres já fazem a diferença? Em que medida?

As mulheres fazem MUITA diferença, tanta quanto um homem e é aí que nos devemos posicionar. Exatamente no mesmo patamar.

Enquanto profissional, já existiram momentos em que sentiu que, por ser mulher, tinha recebido um tratamento diferenciado por parte dos seus colegas, superiores hierárquicos ou pacientes?

Eu senti em várias fases da vida, principalmen-

te no início da carreira, aliás, até na faculdade se sente, aquando do atendimento de pacientes. Existem alguns conceitos e abordagens inconvenientes em relação à figura feminina. É lamentável continuar a sustentar este estigma. Uma mulher em momento algum é inferior a um homem. Além disso, somos visionárias, perspicazes e ótimas de diagnóstico. Temos mão fina e delicada na execução.

Continua a apostar na sua formação e aprendizagem constante, de forma a estar atualizada numa área em que a evolução é constante, como a Medicina Dentária?

Sem dúvida. Este ano inicio-me na área da formação, enquanto speaker, e acho que é inviável nós pararmos de aprender. Estão sempre coisas a acontecer, novidades de materiais e métodos. A Ciência e a Medicina não param, nós também não podemos parar. Parar, no nosso mercado, é morrer. Uma das melhores estratégias são equipamentos inovadores, com métodos igualmente inovadores, sem isso não podemos dar resposta nem acompanhar o mercado.

Que mensagem deixa às mulheres que estão à frente dos seus próprios negócios e sentem a pressão de ter de apresentar resultados, enquanto ainda desempenham as suas funções profissionais nas suas áreas de atividade?

Enquanto gerente de um negócio, não podemos deixar de valorizar contas, números e vendas. E às vezes esta visão é dura, ingrata e cruel porque temos uma missão enquanto médicos dentistas e o determinante está em concretizar cada consulta de forma a nunca prejudicar o doente. Habitualmente, ao fazer um plano de tratamento, olho para o utente como um familiar (mãe, pai, filho...) e tento enquadrar o melhor tratamento que consigo, no sentido de sempre melhorar. Ser sempre direta e sincera com os meus pacientes fez-me chegar aqui e não me arrependo da minha conduta.



BÁRBARA RODRIGUES
MÉDICA DENTISTA E DIRETORA CLÍNICA



CLINICADOLIVEIRA@GMAIL.COM
RUA DO FORAL N.º 111-B, OLIVEIRA DO BAIRRO, PORTUGAL

“FALTAM POLÍTICAS MAIS AJUSTADAS À REALIDADE DAS MULHERES EMPREENDEDORAS”

A ARQUITETA FILIPA BORGES NASCIMENTO NÃO PLANEOU TORNAR-SE NUMA EMPREENDEDORA, MAS O SUCESSO GRANJEADO DURANTE A SUA CARREIRA E JUNTO DE AMIGOS ACABOU POR LEVÁ-LA A CRIAR UM ESTÚDIO PRÓPRIO. GRÁVIDA, ESTÁ AGORA A PREPARAR A EMPRESA PARA FUNCIONAR NA SUA AUSÊNCIA, DE FORMA A PODER DESFRUTAR AO MÁXIMO DA SUA CONDIÇÃO DE MÃE. TODAVIA, ESTA VIVÊNCIA ESTÁ TAMBÉM A CONFRONTÁ-LA COM A REALIDADE DOS PROCEDIMENTOS LEGISLATIVOS EM PORTUGAL E ASSUME QUE O PAÍS NÃO ESTÁ PREPARADO PARA RESPONDER DE FORMA EFICAZ A UMA EMPRESÁRIA QUE PASSA PELA MATERNIDADE.

O que a fez avançar para a criação de uma empresa própria? Que desafios encontrou no caminho do empreendedorismo?

Nunca tive a intenção de criar uma empresa própria, aconteceu naturalmente. Comecei a ser solicitada para projetos por parte de amigos, até que fez sentido apostar na criação de algo meu. Nos lugares por onde passei sempre “vesti a camisola” como se as empresas fossem minhas, revertendo em resultados positivos. Isto ajudou-me a ganhar confiança e, aliado à identidade dos projetos que desenvolvia e à minha visão da arquitetura e design de interiores, decidi avançar. Sempre acreditei no poder transformador dos espaços na vida das pessoas e quis criar um estúdio onde essa filosofia fosse central. Os desafios foram muitos: desde as incertezas iniciais, gestão do tempo, captação de clientes, a necessidade constante de equilibrar o lado criativo com o tipo de cliente e com o lado estratégico e financeiro. Este caminho tem sido uma montanha russa, com muitos momentos difíceis, horas infundáveis de dedicação e entrega, mas cada obstáculo também tem sido uma oportunidade de crescimento. A própria constituição da minha equipa vai ganhando forma de acordo com a visão e crescimento da empresa. Vai-se ajustando, refinando, por forma a sermos cada vez mais eficientes, sem perder a criatividade e os tempos de reflexão. A criatividade precisa de tempo.

Como caracteriza a Filipa Borges Nascimento, Arquitetura e Interiores? O que destaca a sua empresa das demais?

A nossa abordagem é profundamente personalizada. Valorizamos o processo colaborativo com o cliente e cada projeto é desenvolvido à medida, com atenção ao detalhe, funcionalidade e estética. Não temos um estilo predefinido que impomos ao cliente. Pelo contrário, as nossas propostas adaptam-se ao cliente, numa dança a dois em que o guiamos através do nosso know-how. De igual forma, valorizamos o processo criativo. A criatividade suporta-se de momentos “uau”, mas

**FILIPA NASCIMENTO**

ARQUITETA

também necessita de consumo de revistas, idas a feiras, pesquisa de novas marcas, visitar fábricas, etc. Todo um outro trabalho. Conjugando estes aspetos com a empatia do que ouvimos, na sensibilidade com que interpretamos e na coerência com que materializamos os espaços, é isto que nos caracteriza. É um trabalho emocional, técnico e artístico, em partes iguais.

“A nossa abordagem é profundamente personalizada. Valorizamos o processo colaborativo com o cliente e cada projeto é desenvolvido à medida, com atenção ao detalhe, funcionalidade e estética”.

Numa altura em que se encontra prestes a vivenciar o momento de ser mãe, como avalia este período gestacional, considerando que tem também de estar presente para a sua equipa e a sua empresa?

É um período intenso, com uma elevada carga de stress. Sinto uma enorme responsabilidade para que tudo corra bem com o meu bebé, até porque já tive três perdas gestacionais, mas também sinto uma enorme responsabilidade como líder de uma equipa e de um projeto em crescimento e, principalmente, para com os meus clientes. Tenho procurado viver este momento com equilíbrio, respeitando os meus limites e confiando cada vez mais na minha equipa. Apesar da gestação estar a ensinar-me a delegar com mais consciência e a valorizar ainda mais a organização interna, a verdade é que o meu plano era passar a fase final deste momento tão importante mais afastada da empresa, mas isso ainda não aconteceu, o que me traz um misto de sentimentos.

Como se organizou para garantir que a sua empresa e equipa não ficarão sem orientação a partir do momento em que for mãe, sobretudo nos primeiros meses após o nascimento

do bebé, que são por norma exigentes para mãe e filho?

Ainda estou nesse processo. Comecei a preparar com antecedência, criando procedimentos internos claros e promovendo uma maior autonomia entre os membros da equipa. Existe uma estrutura montada que permite dar continuidade ao trabalho com qualidade, mesmo na minha ausência. Além disso, conto com o apoio de colaboradores-chave em quem confio plenamente. Este planeamento permite-me estar mais tranquila e focada nos primeiros tempos da maternidade, sem colocar em risco o bom funcionamento da empresa. Ainda assim, idealmente a equipa deveria ser reforçada nesta fase que se avizinha, o que não é possível devido à carga de impostos associados, impedindo-me de viver uma licença de maternidade normal, o que admito que me revolta.

A seu ver, que medidas faltam tomar, por parte dos sucessivos governos e do Estado, para garantir que mulheres que têm empresas em pleno funcionamento e vivem a experiência da maternidade conseguem conciliar com calma e serenidade ambos os papéis da sua vida?

Faltam políticas mais ajustadas à realidade das mulheres empreendedoras. O sistema continua muito centrado no modelo tradicional de trabalho por conta de outrem. Seria importante criar apoios específicos para empresárias-mães,



como benefícios fiscais, maior flexibilidade nos prazos legais e apoios à contratação temporária durante a ausência por maternidade. Mais do que tudo, é preciso que se reconheça que o empreendedorismo feminino não deve ser um obstáculo à maternidade, nem vice-versa.

Enquanto mulher e profissional, acredita que, para as mulheres, a paridade relativamente aos colegas homens será alcançada a breve trecho?

Vejo progressos, mas ainda há um caminho significativo a percorrer. A igualdade de oportunidades depende tanto de políticas públicas como de mudanças culturais dentro das empresas e da sociedade em geral. Acredito que é possível alcançar essa paridade, mas será necessário continuar a promover o diálogo, a visibilidade das mulheres em cargos de liderança e o combate a preconceitos subtis que ainda persistem. É uma mudança que leva tempo, mas que se constrói todos os dias.

“EMPREENDER NÃO É FÁCIL, MAS COSTO DA LIBERDADE DE AÇÃO QUE ME PROPORCIONA”



ÂNGELA TEIXEIRA
FUNDADORA

ÂNGELA TEIXEIRA SEMPRE FOI UMA PESSOA CRIATIVA. EM 2005 CRIOU A SUA PRIMEIRA AGÊNCIA DE COMUNICAÇÃO E, MAIS RECENTEMENTE, SURTIU A TASK FORCE CONSULTING, UMA AGÊNCIA BOUTIQUE QUE SE DEDICA A RELAÇÕES PÚBLICAS E ASSESSORIA DE IMPRENSA, COM PARCEIRIAS PARA AS ÁREAS DIGITAIS, EM PARTICULAR NAS ÁREAS DO TURISMO E HOTELARIA, DE NORTE A SUL DO PAÍS.

rigor e bastante brio naquilo que faço, independentemente de ter muito ou pouco trabalho.

Quando criou este projeto – Task Force Consulting – o que pretendia trazer de novo ao mercado da comunicação e das relações públicas?

A partir da pandemia, a comunicação e o marketing digital misturaram-se muito. Houve um salto gigante a nível de inovação e de tecnologia e eu não tinha esse background. Por essa razão, criei esta Task Force para poder trabalhar o modelo colaborativo, em que eu, com os meus conhecimentos e know-how, trabalharia com pessoas mais jovens e com outras ferramentas que eu não tinha. A Task Force Consulting é uma agência boutique, que trabalha a comunicação de proximidade.

Muitas mulheres pretendem, frequentemente, iniciar um negócio próprio, mas o medo ou as responsabilidades que já possuem não lhes permitem avançar. Que mensagem deixaria a quem se encontra nesta situação?

Quem é empreendedor também tem muitas vezes vontade de desistir, mas é preciso ânimo para vencer as adversidades e eu tento seguir muito essa máxima... Nós não nos podemos deixar limitar pelo medo. Mais cedo ou mais tarde, as coisas acabam por dar resultado.

Ao longo da sua carreira, teve oportunidade de trabalhar com grandes marcas. O que é que essa experiência lhe ensinou?

O que estes 25 anos de profissão me trouxeram foi a atenção ao detalhe. Na época em que comecei, não havia redes sociais e comunicava-se com mais detalhe. Ter de comunicar obrigatoriamente com jornalistas, trocar com eles telefones e emails, permitiu-me ter uma relação muito próxima com essa classe, bem como com os meus clientes. Isso traz um rigor e uma exigência muito grandes.

Como se descreve, enquanto empreendedora?

Eu não estava de todo satisfeita na empresa onde eu estava. Foi, por isso, uma necessida-

de criar o meu posto de trabalho. Fi-lo de uma forma intuitiva, sem ser muito planeada ou trabalhada e este lado empreendedor pode vir disso – de encontrar necessidades no mercado que podem vir a ser colmatadas. Eu sou muito criativa e tenho muita necessidade de colocar as ideias em prática. Este lado empreendedor dá-me uma liberdade de ação que eu aprecio.

Como foi o caminho até alcançar este conhecimento e poder agora partilhá-lo?

Foi um caminho muito intuitivo. E nem sempre estava absolutamente confiante, porque ao longo desta jornada tive várias situações difíceis. Este foi, portanto, um caminho que foi sendo feito sem eu me aperceber, sempre com



Task Force Consulting PR & Communication
Comunicação de Proximidade
25 anos a Comunicar

[www.https://taskforceconsulting.pt/](https://taskforceconsulting.pt/)
geral@taskforceconsulting.pt
[@TaskForceConstling](https://www.instagram.com/TaskForceConstling)

“A SENSIBILIDADE FEMININA NÃO É VISTA COMO FORÇA, MAS É FUNDAMENTAL PARA OS NEGÓCIOS”

ALEXANDRA FERREIRA FUNDOU A LINHA CONTEMPORÂNEA HÁ CERCA DE UM ANO, NUM DESAFIO PESSOAL QUE RESULTOU DA SUA VONTADE DE OFERECER AOS CLIENTES UM CONCEITO DE DESIGN DIFERENCIADOR. ENQUANTO EMPREENDEDORA, ASSUME QUE SENTIU DÚVIDAS ANTES DE INICIAR O SEU NEGÓCIO, E ADMITE QUE A SENSIBILIDADE FEMININA NÃO É, AINDA, VISTA COMO UMA FORÇA INTERIOR DE VALOR.

Portugal é, por um lado, o país da Europa onde as mulheres mais mostram vontade de empreender e, por outro, apenas 31% delas concretiza o seu negócio. Porque lhe parece que tal sucede? Como ultrapassar este medo de fracassar?

Acredito que este desfasamento resulta de fatores como o medo de falhar, a pressão social para “ter tudo sob controlo” e a escassez de referências femininas no mundo empresarial. Soma-se a isso a falta de apoios concretos e de uma rede onde as mulheres se sintam seguras para testar ideias, errar e aprender.

Tinha o mesmo receio quando iniciou a sua empresa? O que a levou a superar as dificuldades e avançar?

Quando decidi lançar o meu próprio negócio, também senti receio. Perguntei-me se estaria preparada, se o mercado aceitaria uma abordagem diferente ao design de interiores. Mas havia algo mais forte: a vontade de criar um projeto com propósito, onde o design fosse acessível, claro e emocionalmente relevante para as pessoas. A clareza veio depois de começar.

“Ao longo do meu percurso, houve momentos em que senti que, por ser mulher, tinha de provar mais”.

Durante o seu percurso, sentiu que o mesmo teve mais obstáculos porque estava a ser levado a cabo por uma mulher?

Ao longo do meu percurso, houve momentos em que senti que, por ser mulher, tinha de provar

mais. A sensibilidade — muitas vezes associada ao feminino — nem sempre é valorizada como força. Mas acredito que é justamente essa capacidade de escuta, empatia e atenção ao detalhe que pode transformar um negócio e criar ligações mais profundas com os clientes.

Que medidas seriam importantes para assegurar a presença de mais mulheres no mercado de trabalho, enquanto empreendedoras, a seu ver?

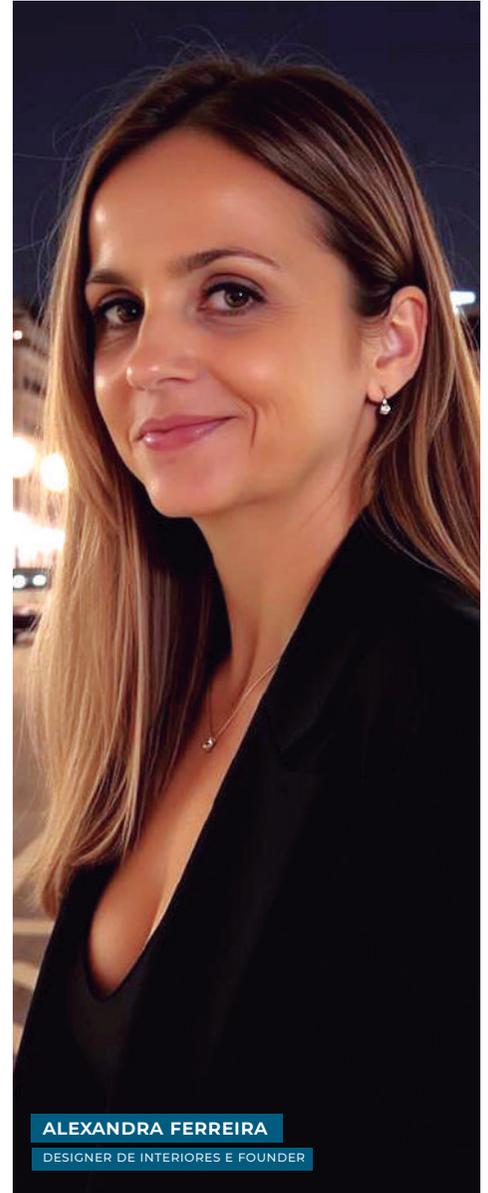
Para vermos mais mulheres a empreender, é fundamental criar estruturas reais de apoio: financiamento pensado para negócios liderados por mulheres, programas de mentoria com quem já percorreu o caminho, e uma maior visibilidade de modelos femininos de sucesso, que inspirem sem romantizar o processo.

Como caracteriza atualmente a sua empresa? Que serviços disponibiliza?

Hoje, a Linha Contemporânea é o reflexo daquilo em que acredito: um design de interiores mais próximo, digital, transparente. Através dos nossos serviços online e presenciais, ajudamos pessoas a tomar decisões com confiança, quer estejam a construir casa ou a renovar uma divisão. O nosso Dashboard de Projeto permite ao cliente acompanhar todo o processo, de forma clara, 100% visual e online. Queremos que as pessoas tomem decisões com confiança, sem surpresas.

Que mensagem gostaria de deixar às mulheres que estão agora a iniciar a sua carreira e a ponderar seriamente iniciar um negócio próprio?

A todas as mulheres que estão agora a ponderar começar: avancem, mesmo com medo. Ro-



ALEXANDRA FERREIRA
DESIGNER DE INTERIORES E FOUNDER

deiem-se de pessoas que acreditem no vosso valor, aceitem que o percurso não será linear e lembrem-se de que ninguém constrói um legado sem dar o primeiro passo. Empreender é, acima de tudo, um ato de coragem e visão. E o mundo precisa de mais projetos com alma — como os que nascem do coração de uma mulher.



Projetos de interiores à medida – presenciais ou 100% online
Soluções que combinam estética, funcionalidade e um acompanhamento inovador com Dashboard de Projeto



LC
LINHA CONTEMPORÂNEA
DESIGN DE INTERIORES

“CRIAR O NOSSO NEGÓCIO EXIGE CORAGEM, VISÃO E PERSISTÊNCIA”

ADRIANA MOURA TEM 45 ANOS, É LICENCIADA EM EDUCAÇÃO FÍSICA E ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE CLUBES. ALÉM DISSO, É TREINADORA, GESTORA E EMPREENDEDORA. A SUA EXPERIÊNCIA DE 22 ANOS LEVOU-A A COFUNDAR A REGAIN, UM ESPAÇO ONDE O OBJETIVO É CONSEGUIR QUE A PESSOA VOLTE AO SEU MELHOR FÍSICA E PSICOLÓGICAMENTE.



ADRIANA MOURA
COFOUNDER

O que a levou a abrir a Regain?

A ideia de criar a Regain, para além de ser um sonho antigo de um projeto na área, surgiu de uma lacuna identificada no mercado. Queríamos oferecer algo diferente, um espaço privilegiado onde pudéssemos encontrar diversas especialidades clínicas a funcionar em conjunto e de forma integrada com a componente desportiva, aliando, atividade física e saúde.

Ao longo do seu percurso profissional registou momentos em que se sentiu tratada de forma diferente por clientes ou colegas de profissão, por ser mulher?

No início da minha vida profissional, enquanto professora de Educação Física e instrutora fitness, trabalhei e convivi com bastantes colegas do sexo masculino e isso nunca foi um problema. Quando comecei a abraçar projetos na área da coordenação, direção e mesmo gestão de clubes, sei que por vezes houve situações

em que em algum momento duvidaram das minhas competências, mas graças ao meu trabalho e dedicação, nunca passaram de dúvidas que rapidamente desapareciam!

Relativamente à Regain, que serviços apresenta a quem vos procura?

Prestamos serviços nas áreas da fisioterapia, osteopatia, nutrição, acupuntura, psicologia e psicopedagogia, massagens, naturopatia, pilates, treino personalizado e treino orientado. Com um conceito diferenciado do mercado tradicional e uma intervenção multidisciplinar, mais completa, individualizada e personalizada, apta a funcionar de forma integrada. Aqui trabalhamos todos em sinergia, com as diferentes especialidades a desenvolverem um trabalho conjunto por forma a garantir melhores resultados e mais céleres. Neste momento decidimos apostar no desenvolvimento de um projeto na área da doença oncológica, com o pilates oncológico. A iniciativa surgiu para responder aos pedidos de pessoas diagnosticadas com cancro, que sentiam a falta de um conceito especializado. Trabalhamos com pessoas em tratamento ou que já tenham ultrapassado a doença, com aulas adaptadas a cada necessidade e com foco na recuperação e mitigação dos efeitos negativos causados pelos tratamentos oncológicos (perda de força muscular, fadiga, entre outros). Além da vertente física, está incluída uma componente social pela partilha de experiências.

Acredita que atualmente a população já valoriza mais a sua saúde física e, por isso recorre com maior frequência ao vosso apoio?

Sim, felizmente a mentalidade tem vindo a mudar substancialmente em Portugal ao longo dos últimos anos. Aquilo que há tempos atrás era uma mera procura de serviços com um objetivo unicamente estético e sazonal, neste momento as pessoas mostram mais interesse

e preocupação com a sua saúde e longevidade, e, isso inevitavelmente está totalmente ligado à atividade física.

“A oportunidade de podermos ajudar o maior número de pessoas a serem saudáveis e ganhar mais e melhor qualidade de vida foi o passo fundamental na criação e desenvolvimento deste projeto”.

Que conselho dá a quem está atualmente a iniciar a sua carreira? O que diria às mulheres que querem avançar para o seu espaço próprio?

Primeiramente, que acreditem no seu valor e confiem nas suas capacidades. A saúde é uma área exigente, mas também profundamente humana, e há um enorme poder na empatia, na escuta ativa e na dedicação que muitas mulheres trazem consigo. Criar o nosso próprio negócio exige coragem, visão e persistência; vamos sentir dúvidas, receios, mas o mais importante é acreditarmos! O nosso lugar já nos pertence porque assim o conquistámos, e, não precisamos de aprovações externas. Procurem apoio, liguem-se a outras mulheres na área, formem redes de confiança e não tenham medo de falhar; cada queda é uma aula de como crescer mais forte.

Acredita que a direção de uma clínica levada a cabo por uma mulher pode ser diferenciada?

Não, no meu entender não é o facto de sermos mulheres ou homens que nos torna mais ou melhores profissionais. É a nossa capacidade de trabalho, dedicação e o gosto pelo que fazemos e pelo nosso dever, que nos diferencia. E é nesse sentido que nos tornamos melhores mulheres, homens, melhores líderes. É isso que nos distingue no mercado de trabalho e que torna os nossos projetos diferentes e especiais.



“TO INSPIRE PEOPLE,
DON'T SHOW THEM YOUR
SUPER POWERS, SHOW
THEM THEIRS”

GERAL@REGAINWEB.PT | 934 179 030
INSTAGRAM: REGAIN_BACKTOYOURBEST

RUA LUÍS TAVARES 15 - PORTO SALVO

“CONJUGO PAIXÃO, DEDICAÇÃO E PROXIMIDADE NA MINHA LIDERANÇA”

CÁTIA VELEZ É A FUNDADORA DO 100% FITCLUB, GINÁSIOS QUE, PARA MUITOS, SÃO COMO UMA SEGUNDA CASA. O CRESCIMENTO TEM SIDO MUITO APOIADO NA ESCUTA ATIVA DOS SÓCIOS, NA FORMAÇÃO DAS EQUIPAS E NO COMPROMISSO COM A SAÚDE QUE O 100% FITCLUB ASSUME.

Este ano a abertura do primeiro clube do grupo 100% FitClub completa 15 anos. Como tem sido esta caminhada, para fazer crescer a marca e posicioná-la no mercado?

Quando abrimos o primeiro clube, em 2010, começámos num espaço pequeno. A pandemia foi um dos maiores testes à nossa resiliência. Tivemos de fechar portas, reinventar o serviço com aulas online, aluguer de material, adaptar horários e garantir a segurança de todos quando reabrimos. E como desafio último, após mudança de instalações estoica após pandemia, um dos fundadores e companheiro de vida faleceu. Acima de tudo, sou uma história de resiliência, paixão e dedicação. Tivemos de lidar com desafios financeiros, a gestão de um espaço pequeno e a necessidade de fazer crescer a equipa sem perder a proximidade com os sócios.

Eu pessoalmente mantive outro trabalho das 8 as 17h. Houve alturas em que o crescimento parecia lento e as dúvidas surgiam, mas a paixão pelo que fazíamos e o feedback positivo dos primeiros membros foram fundamentais para nos mantermos motivados. Outro desafio constante tem sido a necessidade de inovar e diferenciar-nos num setor cada vez mais competitivo. Apos-támos muito na formação dos nossos instrutores, em diversificar as aulas e em criar um ambiente verdadeiramente familiar. Ouvimos os nossos sócios, adaptámos horários, investimos em equipamentos e até em práticas sustentáveis, como a utilização de energia solar.

Como se descreve enquanto líder?

Como uma líder inspiradora, resiliente e muito próxima da sua equipa e dos seus sócios. Lidero pelo exemplo, estando sempre presente no dia a dia e dando aulas; sou resiliente e tenho capacidade de superação; sou próxima e empática, valorizando o lado humano da equipa e dos sócios;



CÁTIA VELEZ
FUNDADORA E DIRETORA

“A forma como se lidera e gerimos o clube reflete-se diretamente na experiência dos membros e na reputação da marca”.

estou sempre à procura de melhorar; e consegui transformar um sonho num projeto sólido, com impacto real na vida das pessoas. No fundo, sou uma líder que conjuga paixão, dedicação, proximidade e visão estratégica.

Acredita que a gestão do projeto tem muita influência na forma como os sócios o veem e na forma como o mercado, na sua globalidade, aceita o negócio e o faz crescer?

A gestão do projeto é fundamental para a perceção dos sócios e para o posicionamento do 100%FITCLUB no mercado. A forma como se lidera e gerimos o clube reflete-se diretamente na experiência dos membros e na reputação da marca. Quando existe uma gestão próxima, transparente e orientada para as pessoas, os sócios sentem-se valorizados, reconhecem o

compromisso com a qualidade e, naturalmente, tornam-se embaixadores do clube.

Esta era uma função que se via a desempenhar? O que mudou, em si, desde que assumiu a liderança do 100% FitClub?

Nunca pensei em ser gestora, o meu sonho era ser investigadora na área científica, mas há 18 anos pouco futuro havia. Ao longo destes 18 anos, outra paixão surgiu – o fitness. E desde que fundámos a marca, muito mudei e evolui enquanto líder e pessoa. Tornei-me mais resiliente, ganhei segurança para tomar decisões rápidas e assertivas, desenvolvi visão estratégica, e estou sempre pronta para aprender mais, adaptar-me e evoluir. A liderança trouxe-me um sentimento de orgulho pelo caminho percorrido e pela comunidade que construí.

ARTIGO DE OPINIÃO

INSTITUTO DO DESENVOLVIMENTO

FÁTIMA NUNES
PSICÓLOGA E DIRETORA CLÍNICA

ANSIEDADE E DESCONFIANÇA: O LEGADO PSICOLÓGICO DA INSTABILIDADE ECONÓMICA

Por detrás dos gráficos, dos índices e das previsões macro-económicas, existe um outro saldo que raramente ocupa as manchetes: o estado psicológico de uma população submetida a ciclos sucessivos de instabilidade. A linguagem técnica aborda recessões, ajustes, estagnações... Contudo, o vocabulário mundano é outro: medo, exaustão, impotência. A instabilidade económica não consiste numa abstração. É uma experiência emocional coletiva, que se entranha silenciosamente na vida das pessoas e deixa marcas profundas no tecido social- marcas que permanecem ocultas, mas que se sentem a cada decisão adiada, a cada noite mal dormida, a cada futuro que se torna incerto. Por sua vez, a ansiedade é o primeiro sintoma- e, talvez, o mais disseminado. Não se trata apenas de uma reação momentânea à incerteza, porém de uma condição permanente, uma vigilância constante perante ameaças difusas e incontroláveis. Os cidadãos vivem num estado de sobrevivência mental - uma atenção contínua que impede o descanso, a concentração, o planeamento. Quando os preços oscilam sem aviso, quando o emprego é precário ou intermitente, e quando o esforço de uma vida não basta para garantir a estabilidade mínima, a ansiedade deixa de ser um episódio. Torna-se numa paisagem interior, acompanhando cada gesto quotidiano.

Até as decisões mais simples - como comprar alimentos, marcar férias ou ter filhos- passam a ser atravessadas pela dúvida e pelo receio do que poderá falhar. Este tipo de sofrimento psicológico não escolhe classes sociais, embora

atinga com maior brutalidade os que já viviam com menos recursos. A classe média, tradicionalmente vista como um amortecedor das tensões sociais, também tem sentido o peso da incerteza. A perda do poder de compra, o endividamento, a dificuldade em assegurar a educação dos filhos ou o acesso à habitação própria contribuem para uma sensação crescente de impotência. É como se o pacto social tivesse sido desrespeitado- como se o esforço já não bastasse. Muitos sentem que fazem tudo "como deve ser" e, ainda assim, afundam-se em insegurança.

Com o tempo, essa ansiedade dá lugar à desconfiança. A confiança social- que sustenta o funcionamento das instituições democráticas- começa a corroer-se. As promessas políticas soam como um eco longínquo. As decisões dos governos são vistas como tecnocráticas, distantes da realidade vivida. Multiplicam-se os sentimentos de abandono e invisibilidade.

A ideia de que “ninguém olha por nós” torna-se uma verdade emocional partilhada. E quando essa percepção se generaliza, o risco não é apenas de alienação política, mas de rutura social. Instala-se uma espécie de cinismo defensivo, em que cada cidadão se refugia na descrença, desacreditando não apenas nos líderes, mas também na própria possibilidade de mudança. A história demonstra o facto de as sociedades que atravessam longos períodos de instabilidade económica e degradação da qualidade de vida tornam-se férteis para a radicalização. O populismo cresce na mesma proporção em que a confiança institucional diminui. E o ressentimento instala-se como uma lente através da qual tudo passa a ser interpretado, desde os acontecimentos políticos até às relações interpessoais. Este é o terreno mais fértil para o “nós contra eles”, onde a complexidade é reduzida a slogans e onde o medo é instrumentalizado a benefício de projetos autoritários. A desconfiança não se limita à esfera política. Alastra-se ao quotidiano, às relações pessoais, ao olhar sobre o outro. Torna-se mais complexo confiar em alguém num contexto onde todos lutam por si. As redes de solidariedade enfraquecem. A coesão social, por vezes já frágil, rompe-se silenciosamente. O isolamento cresce, não apenas físico, mas sobretudo emocional. O medo de cair, sem ninguém por perto para amparar, gera uma sociedade mais defensiva, menos capaz de empatia. E nesse retraimento coletivo, perde-se também a capacidade de imaginar um futuro partilhado. Perante este cenário, é urgente ampliar a conceção de “estabilidade”. Não basta estabilizar os mercados ou equilibrar as contas públicas. A verdadeira estabilidade é a que permite às pessoas viver com dignidade, sem medo do dia seguinte. É a que permite planejar, sonhar, confiar. A estabilidade económica deve ser também psicológica, relacional, comunitária.

Tem de se traduzir numa sensação concreta de segurança, acessível a todos e não apenas a uma minoria privilegiada. É fundamental que o debate público integre esta dimensão humana da crise. Continuar a tratar a saúde mental como um tema lateral é ignorar a profundidade do problema. Os serviços de saúde mental não podem ser apenas uma opção para quem tem recursos ou tempo para procurar ajuda. Têm de estar no centro das políticas públicas, articulados com a educação, a habitação, o emprego e a proteção social. Só assim se poderá oferecer um chão firme àqueles que vivem num constante abismo emocional. A construção de um futuro coletivo mais sólido exige mais do que reformas estruturais: exige sensibilidade. Um Estado verdadeiramente moderno não é apenas eficiente, é, do mesmo modo, empático. Reconhece que o desenvolvimento humano é feito de condições materiais e emocionais e que nenhuma sociedade pode prosperar se os seus membros vivem num estado constante de inquietação e desconfiança. No fim, o verdadeiro legado de uma crise mede-se não só pela sua duração, como pelas cicatrizes que deixa. Caso não exista a capacidade de cuidar das feridas emocionais provocadas por anos de instabilidade económica, corre-se o risco de herdar, por gerações, um legado invisível, mas profundamente paralisante: o de uma sociedade cansada de esperar- e já sem forças para acreditar.



WWW.INSTITUTODOSENVOLVIMENTO.PT
GERAL@INSTITUTODOSENVOLVIMENTO.PT

RUA DA ESTREBUCLA, N.º 106 4580-091 PAREDES

“AINDA FALTA APOIO PARA AS PROFISSIONAIS E MÃES QUE NÃO TÊM REDE DE APOIO”

SANDRA LOPES É CONSULTORA IMOBILIÁRIA E DIRETORA DE UMA AGÊNCIA DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA – A CASAPARASI. ACREDITA QUE A GRANDE PRESENÇA FEMININA NESTA ÁREA DE ATIVIDADE SE DEVE À FLEXIBILIDADE DE HORÁRIOS, MAS RECLAMA AINDA ALGUMA ATENÇÃO PARA AS MULHERES QUE SÃO MÃES E PROFISSIONAIS E CUJA REDE DE APOIO É INEXISTENTE. PARA ESTA PROFISSIONAL, SÓ QUANDO SE PARAR DE FAZER DISTINÇÃO ENTRE MULHERES E HOMENS E SE TRATAR O SER HUMANO POR IGUAL SE ALCANÇA A PROMETIDA PARIDADE ENTRE OS GÊNEROS.



SANDRA LOPES

CONSULTORA E EMPRESÁRIA DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

“Parece absurdo que, em 2025, numa sociedade chamada moderna, continuemos a discutir sobre a necessidade de lutar pelos direitos de Ser Mulher”.

e Portugal por inerência, para apoiar e promover o empreendedorismo feminino?

Continuamos a viver numa sociedade maioritariamente masculina. Exemplo prático: uma mulher que viva sozinha com um ou mais filhos, trabalhe fora de casa, tem de trabalhar o dobro, ou mais para que a sua vida diária tenha “saldo positivo”, entre “fraldas e tachos” passando pela papelada e relações humanas necessárias às funções profissionais. Não pretendo que a mulher seja beneficiada, mas em termos sociais, empresariais, deve haver mais bom senso na facilidade horária da mulher que se encontra nestes casos.

Enquanto mulher, que desafios sente (ou já venceu) que podem ter sucedido em virtude de ser mulher?

Talvez mais na minha anterior profissão de jornalismo. Na mediação imobiliária também já vivenciei momentos tristes, em que percebo que, pelo facto de ser mulher, do outro lado está um homem e a dificuldade de lidar com o meu diálogo ou presença é notória. A pior terá sido com um cliente que, devido às suas crenças religiosas, não levantava a cabeça para olhar para mim.

Que análise faz à presença das mulheres nesta atividade profissional?

Uma presença positiva, como qualquer outra presença onde se encontre uma mulher. As duas forças são necessárias, as duas forças criam equilíbrio, levando em consideração as suas diferenças.

O que traz a mulher a esta atividade? Que características se evidenciam, na forma como mulheres e homens se distinguem nas suas

formas de fechar negócios?

O que traz a mulher a esta atividade é o trabalho em sociedade, a necessidade da atividade económica. Talvez o facto de ser uma atividade mais liberal em termos de horários, o que por vezes acarreta mais horas de trabalho, mas possibilita coordenar com outros afazeres. A mulher distingue-se pela sua sensibilidade, em relação à análise de situações, na gestão de pessoas e emoções, que são, no fundo, a base deste negócio.

Que medidas deve, a seu ver, a Europa tomar,

Como acredita que as gerações mais jovens de mulheres veem e lidam com este desequilíbrio ainda existente no mercado?

Parece absurdo que, em 2025, numa sociedade chamada moderna, continuemos a discutir, a conversar, sobre a necessidade de lutar pelos direitos de Ser Mulher. Embora, na sociedade em que vivemos, com algumas exceções, a “luta” tenha de continuar. Sinceramente, este desequilíbrio não me parece que seja extinto, mas que seja menor. Acredito que as gerações mais jovens se irão deparar com outro tipo de diferenças.



GERAL@CASAPARASI.COM

WWW.CASAPARASI.COM
LICENÇA AMI 11800

Mais do que uma barbearia

Uma Experiência de Valor

As barbearias **Cortes de Lisboa** nasceram com a ambição de reinventar o conceito de barbearia tradicional, acrescentando **valor à experiência** masculina através do requinte, da **exclusividade e da inovação**.

Mais do que um simples corte de cabelo, **proporcionamos uma experiência que cuida da tua imagem**, do teu bem-estar e, acima de tudo, do teu visual como uma verdadeira oportunidade. Porque entendemos que estar bem é também abrir portas, **criar conexões e gerar possibilidades**.



*Cortes
de Lisboa*

Braga • Coimbra • Colombo • Évora
Leiria • Loures • Sintra • Cascais

 @cortesdelisboa
 facebook.com/CortesdeLisboaOficial

Faz scan





piscinas
**FOZ DO
CÁVADO**
esposende



PISCINA DE ONDAS | PISCINA DE ÁGUA SALGADA

