

V//ALOR

MAGAZINE

048 EDIÇÃO DE
NOVEMBRO '24

DISTRIBUIÇÃO
SEMANÁRIO
NAS CER DO SOL

GRATUITA

S A N D R A E L O I



MULHERES DE VALOR NA SAÚDE

LIDERAR EXIGE DETERMINAÇÃO E CAPACIDADE DE ENFRENTAR DESAFIOS NO MERCADO DE TRABALHO. SERÁ ISSO POSSÍVEL? AS MULHERES DESTA EDIÇÃO EXPLICAM COMO O FAZEM!

EX-ATLETA DE ALTA COMPETIÇÃO, ANTIGA CAMPEÃ NACIONAL DE FITNESS, NATUROPATA E VICE-PRESIDENTE DO SIISDET. UM EXEMPLO DE MULHER EMPREENDEDORA E DE SUCESSO.

XXVII FEIRA GASTRONÔMICA do PORCO



9 A 12 JANEIRO 2025

pavilhão multiusos **BOTICAS**



EDITORIAL

AS MULHERES SÃO, HOJE, PROFISSIONAIS ATIVOS NA SOCIEDADE E, MUITA DELAS, CRIAM O SEU PRÓPRIO EMPREGO. **O EMPREENDEDORISMO ESTÁ CADA VEZ MAIS PRESENTE NA SOCIEDADE E AS MULHERES SÃO UM FORÇA ATIVA NA SUA CONCRETIZAÇÃO.** NO SETOR DA SAÚDE, PORÉM, APESAR DE AS MULHERES ESTAREM MUITO PRESENTES E DESEMPENHAREM VÁRIAS FUNÇÕES, A VERDADE É QUE APENAS POUCO MAIS DE 30% DELAS OCUPAM FUNÇÕES DE LIDERANÇA.

NESTA EDIÇÃO, TRAZEMOS-LHE OS TESTEMUNHOS DE ALGUMAS MULHERES QUE TRABALHAM NA ÁREA DA SAÚDE E OCUPAM LUGARES DE LIDERANÇA E COORDENAÇÃO, E DESTACAM QUE, APESAR DE DESAFIANTE, ESTA EVOLUÇÃO NA CARREIRA É JUSTA E AMBICIONADA. ALÉM DESTES TEMA, TERÁ TAMBÉM OPORTUNIDADE DE LER UMA ENTREVISTA COM **JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO**, EURODEPUTADO DA INICIATIVA LIBERAL, QUE DEIXA CLARA A SUA POSIÇÃO SOBRE A EUROPA E OS PRINCIPAIS ACONTECIMENTOS QUE PODEM INFLUENCIAR OS PRÓXIMOS TEMPOS DA COMUNIDADE EUROPEIA.

O **APOIO DOMICILIÁRIO** É OUTRO TEMA QUE ESTARÁ PRESENTE NA EDIÇÃO DE NOVEMBRO, E TORNA-SE CADA VEZ MAIS IMPORTANTE, NUM MOMENTO EM QUE PORTUGAL É O SEGUNDO PAÍS DA UNIÃO EUROPEIA COM MAIOR ÍNDICE DE ENVELHECIMENTO. SÃO NECESSÁRIAS SOLUÇÕES. COMO ESTÁ O SETOR A RESPONDER? NAS PÁGINAS SEGUINTES ENCONTRARÁ TAMBÉM OUTROS DESTAQUES, COMO A VALOR MAGAZINE JÁ O HABITUOU.

— APROVEITE A EDIÇÃO DE NOVEMBRO! DESFRUTE DE TUDO O QUE PREPARAMOS PARA SI!

FICHA TÉCNICA: PROPRIEDADE E ADMINISTRAÇÃO: SINÓNIMOS BREVES UNIPESSOAL, LDA | GERÊNCIA DETENTORA DE 100% DO CAPITAL SOCIAL: JOSÉ MOREIRA | SEDÉ DA ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E EDIÇÃO: AVENIDA DA REPÚBLICA, 1622, 7º ANDAR, FRENTE, SALA 19, 4430-193 V.N. GAIA | TELEFONE GERAL: 223 204 952 / 221 143 269 (CHAMADA PARA A REDE MÓVEL / FIXA NACIONAL) | EMAIL: GERAL@VALORMAGAZINE.PT, REDACAO@VALORMAGAZINE.PT | WWW.VALORMAGAZINE.PT | FACEBOOK.COM/REVISTAVALORMAGAZINE | LINKEDIN.COM/COMPANY/REVISTA-VALOR-MAGAZINE | IMPRESSÃO: GRÁFICA JORGE FERNANDES, RUA QUINTA DE MASCARENHAS, N.º, VALE FETAL 2825-259 CHARNECA DA CAPARICA | DIRETOR: JOSÉ MOREIRA | EDITORA: SARA FREIXO | DESIGN E PAGINAÇÃO: RAFAELA SILVA | GESTORES DE COMUNICAÇÃO: FERNANDO COSTA, INÊS RIBEIRO, JAIME PEREIRA, LUÍS PINTO E MIGUEL MACHADO | NIF: 515 541 664 | REGISTO ERC N.º 127356 | ISSN: 2184-6073 DEPÓSITO LEGAL: 462265/19 | TIRAGEM MÉDIA: 20 MIL EXEMPLARES OS ARTIGOS QUE INTEGRAM ESTA EDIÇÃO SÃO DA RESPONSABILIDADE DOS SEUS AUTORES, NÃO EXPRESSANDO A OPINIÃO DO EDITOR. QUAISQUER ERROS OU OMISSÕES NOS CONTEÚDOS NÃO SÃO DA RESPONSABILIDADE DO EDITOR, BEM COMO ESTE NÃO SE RESPONSABILIZA PELOS ERROS, RELATIVOS À 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 N.º1, ART.º 017.º DA LEI N.º2/99 DE 13 DE JANEIRO – LEI DE IMPRENSA.

INÊS TEIXEIRA
UHU IBÉRICA ADESIVOS

PÁG 06 - 07



PORTUGAL CRIATIVO

DENISE MARRUAZ
MÉDICA FISIATRA

PÁG 40 - 41



MULHERES DE VALOR

JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO
DEPUTADO EUROPEU

PÁG 22 - 23



EUROPA: QUE FUTURO?

PORTUGAL CRIATIVO		EUROPA: QUE FUTURO?	
UHU IBÉRICA ADESIVOS	06 - 07	JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO	22 - 23
REMAX ON	08 - 09		
DIA MUNDIAL DO OVO		TURISMO RELIGIOSO	
UNIOVO	12	MUNICÍPIO DE MIRANDA DO DOURO	24 - 25
MAIS INOVAÇÃO, MELHOR SAÚDE NO SETOR FARMACÊUTICO		NOVA DIRETIVA DE SUSTENTABILIDADE CS3D	
GROWTH HEALTHCARE	13	SAINT-GOBAIN PORTUGAL	27
IMOBILIÁRIO		APOIO EM CASA: VIVER EM DIGNIDADE	
SW-PLACES	14 - 15	ASSOCIAÇÃO ALZHEIMER PORTUGAL	45
GESTÃO AUTÁRQUICA		EMPATHY	46
MUNICÍPIO DE ESPOSENDE	16 - 17	HABICUIDADOS	47
NOVA ERA DA CONTABILIDADE		PROJETO ECO-INC.LAB	
INÊS MAURÍCIO LAGARTO, CONTABILISTA	18	JUNTA DE FREGUESIA DA ENCOSTA DO SOL	49
RÉVEILLON 2024-2025		SAÚDE MENTAL	
HOTEL MOLICEIRO	19	JOANA ALVES	52
MULHERES DE VALOR: LIDERAR NA SAÚDE			
SANDRA ELOI, NATUROPATA	28 - 31	INÊS MEIRA CAMELO, VINCI CLINIC	38
RITA CARNEIRO, SPEECHCARE	32	NÁDIA ALVES, GREENMED	39
PATRÍCIA AZEVEDO, ARISTOCÃO	33	DENISE MARRUAZ, MÉDICA FISIATRA	40 - 41
ANDREIA AZEVEDO, PSIVALOR	34 - 35	ELSA BATISTA, CLÍNICA DENTÁRIA	42 - 43
RAQUEL VASCO, CLÍNICA GREATCARE	36	MANUELA S. E JOANA S., DUPLO SENTIDO	44
THAYSA VIEGAS, MARIA VINAGRE	37		
ARTIGOS DE OPINIÃO			
OLGA SOUSA CARNEIRO UNIVERSIDADE DO MINHO E BRUNO PEREIRA DA SILVA PIEP: POLÍMEROS			20
RITA LEANDRO DE VASCONCELOS: PRESIDENTE DE APDE			21
CIP			26
PSICÓLOGA SUSANA LUZ			50 - 51

UHU®

ReNATURE



Embalagem sustentável

Emissões de CO₂ reduzidas

Fórmula natural

Twist & Glue Renature. Frasco 88% materiais primas à base de plantas. 98% de ingredientes naturais (incluindo água). Cola Universal Renature: Tampa e tubo 100% reciclados. 57% de ingredientes naturais (incluindo água). Sic Renature: Recipiente 58% matérias-primas de origem vegetal. Cola com 98% ingredientes naturais (incluindo água). Emissões de CO₂ reduzidas em comparação com o produto padrão.

VAMOS CRIAR O AMANHÃ.

SAIBA MAIS SOBRE RENATURE:



www.uhu.pt



UHU® - cola tudo sobre tudo

HÁ MAIS DE UM SÉCULO NA VANGUARDA DAS SOLUÇÕES DE FIXAÇÃO

A MARCA UHU TEM MAIS DE 100 ANOS DE EXISTÊNCIA E É CONHECIDA DE TODOS PELAS SUAS CORES, AMARELO E PRETO. ASSOCIADA DESDE SEMPRE A VÁRIAS ATIVIDADES, SEJA ESCOLARES, PROFISSIONAIS OU DE HOBBY, QUANDO SE FALA DE COLA, PENSA-SE “UHU”. AO LONGO DA SUA EXISTÊNCIA, A RESPONSABILIDADE DA MARCA PARA COM O SEU PÚBLICO AUMENTOU, E INÊS TEIXEIRA, MARKETING MANAGER DA MARCA, ACREDITA QUE A SUSTENTABILIDADE, A INOVAÇÃO E O COMPROMISSO COM A RESPONSABILIDADE SOCIAL FAZEM DA UHU UMA MARCA PARA TODOS OS PÚBLICOS, DESDE OS PROFISSIONAIS QUE USAM OS PRODUTOS NO TRABALHO, AS CRIANÇAS, QUE UTILIZAM UHU NAS SUAS ATIVIDADES ESCOLARES E AS FAMÍLIAS, QUE, EM CASA, ENFRENTAM OS DESAFIOS DOMÉSTICOS COM PRODUTOS ADESIVOS, VEDANTES OU COLAS UHU.



INÊS TEIXEIRA | MARKETING MANAGER

do produto, as expectativas dos consumidores também aumentam. Os consumidores confiam na UHU e reconhecem a qualidade de sempre. Não se trata apenas de vender um produto, mas de manter uma reputação construída ao longo de gerações. Esta confiança estabelecida ao longo do tempo exige um compromisso contínuo com inovação, qualidade e sustentabilidade. Com produtos inovadores, asseguramos as necessidades dos consumidores, mantendo a eficácia, mas também respeitando questões como a sustentabilidade.

A inovação é absolutamente necessária para continuar na vanguarda da vossa área de trabalho. Que importância dão ao vosso departamento de I&D, no que concerne ao desenvolvimento de novos produtos e soluções que respondam a outro tipo de necessidades práticas dos clientes?

A inovação é essencial para manter as marcas ativas, especialmente em mercados em constante evolução, onde surgem novas necessidades e desafios como é o caso da UHU. O nosso departamento de I&D desempenha um papel crucial neste processo. O foco no I&D não se limita a aumentar a eficácia dos produtos, mas também a desenvolver soluções que respondam a necessidades específicas dos clientes, com maior segurança, sustentabilidade e desempenho.

Deixo alguns exemplos:

- **Sustentabilidade:** A procura por produtos mais ecológicos tem um grande impacto na inovação. O desenvolvimento de colas de base aquosa, embalagens de materiais reciclados e recicláveis, gamas de produto feitas com ingredientes naturais,

como é o caso da gama Renature, entre outras ações;

- **Melhoria de desempenho:** O I&D foca-se em melhorar características como a durabilidade, a capacidade de adesão a novos materiais e superfícies, a resistência a condições extremas (como humidade), para garantir que os produtos sejam cada vez mais versáteis e eficazes;

- **Insights dos consumidores:** O feedback dos consumidores é vital para orientar o trabalho do I&D. “Ouvir” as necessidades práticas dos consumidores, seja no contexto do DIY, papelaria ou profissional, permite-nos criar produtos que antecipem tendências e se adaptem ao que o mercado procura.

Existem também no mercado várias soluções de adesivos que dão resposta a desafios domésticos, como a outros mais exigentes, de cariz profissional. Quais as últimas soluções que chegaram ao mercado?

A oferta da UHU atualmente é muito mais extensa, o que permite dar resposta não só a desafios escolares e domésticos, mas também a desafios de bricolage e de construção profissional.

“O FOCO ESTÁ NA PROTEÇÃO DOS RECURSOS NATURAIS E O RESPEITO PELOS DIREITOS HUMANOS AO LONGO DAS CADEIAS DE VALOR”.

Destaco algumas das gamas UHU:

- **UHU Poly Max:** Esta gama é ideal para colar, fixar e vedar diferentes tipos de ma-

A associação que se faz entre a marca e o próprio produto traz ainda uma maior responsabilidade no vosso trabalho?

Sim, a UHU carrega uma grande responsabilidade justamente por essa forte associação entre a marca e o conceito de cola. Quando uma marca atinge este nível de reconhecimento e se torna quase sinónimo



teriais. Possui uma elevada aderência inicial, pode ser usada tanto em interiores quanto em exteriores, e até em superfícies húmidas. É uma solução versátil que responde a diferentes desafios profissionais.

- **UHU Poly Max Vedante Híbrido:** é um selante multifuncional de alta qualidade, permanentemente elástico, pintável e resistente ao bolor. Para vedação à prova de água de juntas e fissuras, enchimento sem retração de perfurações, fendas e fissuras e adequado, também, para acabamento de trabalhos de vedação de uma forma estética.
- **UHU Aqua Zero:** É uma gama de produtos impermeabilizantes que podem ser aplicados em diferentes superfícies e contextos. Esta gama contribui para uma melhor eficiência energética das construções e permite um recuperação e prolongamento da vida útil dos materiais.

A sustentabilidade é, hoje, um desafio para todos os que trabalham numa indústria que envolve a utilização de produtos químicos. A UHU já tem, no entanto, soluções de colas amigas do ambiente. Que características particulares têm estes produtos que permitem que o seu impacto ambiental seja menor?

Um exemplo é a gama ReNATURE, que utiliza embalagens feitas de bioplásticos renováveis a partir de cana-de-açúcar. Isso permite uma redução significativa nas emissões de CO2 e no uso de recursos fósseis. O UHU stic ReNATURE, por exemplo, utiliza 98% de ingredientes naturais e embalagens com 58% de matérias-primas renováveis, contribuindo para a conservação de recursos naturais e a redução do impacto ambiental.

“ESTA CONFIANÇA ESTABELECIDAO LONGO DO TEMPO EXIGE UM COMPROMISSO CONTÍNUO COM INOVAÇÃO, QUALIDADE E SUSTENTABILIDADE”.

Como caracteriza a vossa estratégia de desenvolvimento sustentável?

A UHU pertence ao grupo Bolton Adhesives, que tem uma forte estratégia de desenvolvimento sustentável, e que se reflete em várias iniciativas e certificações. É o caso da atribuição do selo EcoVadis Gold, posicionando-se entre as 5% das empresas com melhores práticas de sustentabilidade no setor. O foco está na proteção dos recursos naturais e o respeito pelos direitos humanos ao longo das cadeias de valor, demonstrando o compromisso com a responsabilidade social e o ambiental nas operações globais. Além disso, a UHU foi reconhecida com o rótulo Green Brand e o selo Nordic Swan Ecolabel, que destacam produtos que cumprem rigorosos critérios ambientais.

Desde há sete anos, já reduziram as vossas emissões de CO2 em 42% e procuram otimizar e tornar sustentável a vossa cadeia de valor. Como é que a tecnologia e a criatividade podem ajudar a que alcancem os vossos objetivos, também neste quesito?

Tanto a tecnologia quanto a criatividade desempenham um papel crucial para alcançarmos os objetivos de sustentabilidade. A combinação de tecnologia de ponta e abordagens criativas em design de produto, otimização da cadeia de valor e gestão

de recursos será vital para a UHU continuar a reduzir as emissões de CO2 e cumprir os objetivos de sustentabilidade.

Como se posiciona a UHU para o futuro, considerando as obrigações com o ambiente, a necessidade constante de inovação e os desafios que novos materiais e tecnologias podem representar para o futuro da área das colas e adesivos?

A empresa reconhece que o desenvolvimento sustentável e a inovação constante são pilares essenciais para continuar com posição de destaque num mercado cada vez mais dinâmico e consciente.

• COMPROMISSO COM A SUSTENTABILIDADE

A UHU já implementou práticas sustentáveis significativas, como a gama ReNATURE, que utiliza bioplásticos e reduz o impacto ambiental através de embalagens recicláveis e matérias-primas renováveis. O foco está em reduzir o impacto ambiental em todas as fases do ciclo de vida do produto, da produção ao descarte;

• INOVAÇÃO DE PRODUTO E ADAPTAÇÃO A NOVOS MATERIAIS

A empresa continua a investir fortemente em I&D para se manter à frente das necessidades dos consumidores e das exigências tecnológicas. Estamos atentos à crescente procura de produtos mais versáteis, que funcionem com novos materiais como compósitos, plásticos de alta tecnologia e superfícies mais inovadoras. A introdução de produtos como o UHU Poly Max®, que colam, vedam e fixam em superfícies desafiadoras, demonstra esta capacidade de inovação;

• RESPONSABILIDADE SOCIAL

A importância de práticas empresariais responsáveis e de uma cadeia de abastecimento ética estão na base da UHU. A certificação EcoVadis Gold, que avalia sustentabilidade, direitos humanos e impacto social, reflete o compromisso da empresa em manter uma operação transparente e responsável. O posicionamento da UHU para o futuro é focado numa estratégia de equilíbrio entre inovação, compromisso ambiental e adaptação contínua aos avanços tecnológicos e materiais, sempre atenta às necessidades emergentes dos consumidores.

“A INOVAÇÃO É A CHAVE QUE AJUDA A SIMPLIFICAR PROCESSOS E A DIFERENCIAR-NOS NO MERCADO”

VÍTOR FREITAS É O LÍDER DE UMA EQUIPA CONSTITUÍDA POR SI, PELA SUA ESPOSA – GUADALUPE MARTINS – HÁ CERCA DE NOVE ANOS. HÁ CERCA DE UM ANO, JUNTOU-SE À EQUIPA DENIS ANDREI. PROFSSIONAIS RECONHECIDOS COMO TOP PRODUCERS DA REMAX, A NÍVEL NACIONAL, ESTE ANO JÁ FORAM MAIS DE 50 AS TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS EFETUADAS, VALOR QUE SUPERA O DO ANO PASSADO, SEGUNDO VÍTOR FREITAS. NUMA ANÁLISE REFERENTE AOS TEMAS DA SUSTENTABILIDADE E DA INOVAÇÃO NESTA ÁREA DE ATIVIDADE, ESTE CONSULTOR EXPLICA AS TENDÊNCIAS DO MERCADO E LANÇA UMA PERSPETIVA DO QUE SE PODE ESPERAR DESTE SETOR PARA 2025.

Sustentabilidade e inovação são duas palavras que são muito utilizadas em todas as áreas de atividade. No imobiliário não é diferente. Como se traduzem estas palavras no dia a dia do setor imobiliário?

O mercado imobiliário é um “negócio de pessoas para pessoas”, e estas exigem soluções personalizadas às necessidades de cada um. No âmbito imobiliário, vejo a sustentabilidade, felizmente, como uma preocupação com o meio ambiente e acima de tudo, com o sentido de algo que é fundamental, como a eficiência cada vez maior no uso dos nossos recursos na construção, principalmente no planeamento urbano, ao nível da eficiência energética, na sustentabilidade dos edifícios e, genericamente, numa maior preocupação pelo bem-estar da sociedade. Pelo nível de conhecimento que temos do mercado, do terreno onde atuamos e pelo que conhecemos das necessidades que sabemos diretamente das pessoas, somos, com certeza, uma mais-valia para os promotores, construtores e arquitetos que pretendam hoje um imobiliário mais sustentável.

Inovar permite a diferenciação competitiva de cada um de nós, enquanto profissionais deste setor, e representa para mim a chave para simplificar os processos, precisamente porque hoje os clientes procuram soluções. E é esse o papel do consultor imobiliário. Precisamos de estar em constante evolução, e é preciso adaptar-nos permanentemente às mudanças e estar sempre atualizados. Só assim é que aumentamos a eficiência, somos competitivos e acrescentamos valor ao cliente.

Como caracteriza o mercado imobiliário nacional no que respeita a esta evolução?

Eu diria que estamos no caminho certo. Os benefícios que o serviço Casa Pronta nos trouxe, a rápida extração online dos do-



VÍTOR FREITAS | CONSULTOR E TEAM LEADER

cumentos oficiais, o protocolo APB entre os bancos, entre outros procedimentos processuais implementados têm-nos permitido realizar as escrituras nos tempos médios acordados entre os compradores e vendedores. Vejo que estamos em linha com os grandes mercados internacionais e estou otimista com a introdução da IA que vai melhorar e tornar mais rápido e eficiente o tratamento de dados dos clientes e dos imóveis. Sendo eu um consultor da RE/MAX, e sendo esta uma marca líder no mercado nacional, posso afirmar sem qualquer presunção que Portugal tem dos melhores profissionais a trabalhar o setor imobiliário. Não é à toa

que fomos destacados recentemente na Convenção Europeia em que participei, em Valência, como “Região da Década”, e temos entre nós várias agências que se destacam como as melhores a operar na Europa. Temos tido, por diversos anos, os Melhores Agentes do Mundo (exceto EUA e Canadá). Ora isto só pode ser possível num mercado que permita e tenha dinamismo suficiente para que estas performances possam acontecer. O que distingue o mercado nacional dos outros mercados é apenas a escala, a dimensão, de resto temos tudo para estar ao nível dos melhores.

Como aplica a equipa Vítor Freitas estes conceitos no dia a dia laboral?

Os clientes querem soluções, e a nós cabe-nos a função de encontrar o caminho que conduza à superação das expectativas e aos resultados esperados. Hoje, a equipa Vítor Freitas é uma referência na zona metropolitana de Lisboa, onde o resultado das mais de 800 transações que já realizámos ao longo de quase 10 anos, com mais de 50 milhões de euros faturados, criaram experiências nos nossos clientes que os transformaram em “agentes de publicidade” do nosso trabalho. Ter grande parte destes clientes a referenciar-nos é a melhor carta de apresentação que podemos ter. Relação, confiança, propósito e atitude, são valores comportamentais que a Equipa Vítor Freitas aplica diariamente no seu dia a dia. Mas, para que tudo isto aconteça, há que estar preparados, e é impossível se não nos adaptarmos, se não evoluirmos e se não estivermos permanentemente a inovar, caso contrário, perdemos o rumo.

“É IMPORTANTE RESSALVAR QUE TEMOS DE USAR A IA EM BENEFÍCIO DE UMA EXPERIÊNCIA QUE SIMPLIFIQUE E BENEFICIE O CLIENTE”.

A inovação, no mercado imobiliário, chegou através da tecnologia. Como caracteriza a forma como, hoje, é possível prestar um serviço mais fácil e simples aos clientes?

No meu ponto de vista, a inovação no mercado imobiliário começou em 2016, com o Programa Casa Pronta. Foi algo que veio simplificar e agilizar o que até então era muito mais demorado e burocrático. Depois, com o COVID, em 2020, por força das circunstâncias, evoluímos para níveis ainda mais avançados, principalmente ao nível do digital e do virtual, onde a simplificação de métodos digitais permitiram perceber o quanto seria possível tornar mais fáceis e eficientes determinados procedimentos que antes eram impensáveis. Assinar digitalmente um contrato, extrair via online um simples assento de nascimento ou casamento, ou uma certidão do registo predial ou comercial... atos que hoje são possíveis em minutos ou de um dia para o outro e simplificam a vida de todos nós.

Que ferramentas existem, quer para clientes, quer para consultores, que permitem simplificar o processo da compra de casa?

Eu colocaria a questão de outra forma. Primeiro de tudo, para simplificar o processo de comprar ou vender ou arrendar uma casa, eu aconselho o cliente a procurar um profissional. Um consultor imobiliário saberá fazer uso das ferramentas disponíveis para tornar o processo mais simples, baseado no nível de inovação que consegue implementar e destacar-se perante a concorrência. É que não se trata apenas de uma questão de ferramentas. Há que aplicar um modelo de trabalho, implementar um planeamento, há que analisar os desvios e há que apurar os resultados. Com base em tudo isto, o processo torna-se simples.

“HOJE, A EQUIPA VÍTOR FREITAS É UMA REFERÊNCIA NA ZONA METROPOLITANA DE LISBOA”.

Parece-lhe que, por exemplo, a inteligência artificial poderá ser utilizada, no futuro, para continuar a simplificar a experiência de quem quer comprar casa?

Sim. Destaco particularmente o facto de que com a IA nós conseguimos identificar e segmentar o público-alvo que queremos atingir. No fundo, perante as características dos imóveis que temos em carteira, conseguimos, com a IA, direcionar estratégias de marketing de modo que os clientes com um determinado perfil possam ter acesso à informação específica sobre esses imóveis. Há também assistência na comunicação, os chatbots, onde são articuladas conversações diretas com os compradores e agendadas visitas. É importante ressaltar que temos de usar a IA em benefício de uma experiência que simplifique e beneficie o cliente. Não nos podemos esquecer que, na nossa atividade, a base do negócio é a relação pessoal com o cliente e isso, apesar de toda a tecnologia, nunca vai mudar.



DENIS ANDREI, VÍTOR FREITAS, GUADALUPE MARTINS | EQUIPA

Que balanço faz deste ano de 2024, das dificuldades que existem no mercado imobiliário? E o que espera para 2025?

Este ano, já ultrapassámos o número de transações que efetuámos no ano passado, com mais de 50, e contamos ultrapassar os cinco milhões de euros em volume de negócios até final do ano. Acredito que 2025 será um ano desafiante para todos. Portugal continua a ser um país atrativo para investidores estrangeiros e, enquanto isso acontecer, é bom para o setor e para a economia do nosso país. Por um lado isso fomenta a procura, mas por outro sabemos que isso tem o reverso da medalha, com o impacto nos preços dos imóveis, pois quem acaba por pagar a fatura, na realidade, são os portugueses, que representam a maior fatia de quem compra.

Em 2025 teremos mais oferta de imóveis novos, mas não consigo prever qual o impacto que isso possa provocar no mercado. Acredito que haja uma diminuição do número de transações e ajustamento dos valores. Mas o setor imobiliário tem uma dinâmica constante e cabe-nos a nós, consultores, intermediar, promover e prestar um serviço que ajude os clientes, independente do cenário que existir. Da equipa Vítor Freitas, há algo que é certo, podem sempre contar connosco!

DIA MUNDIAL DO OVO FOI O ESCOLHIDO PARA A CRIAÇÃO DA CONFRARIA DO OVO



Este ano, no dia 13 de outubro – Dia Mundial do Ovo – nasceu em Ferreira do Zêzere a Confraria do Ovo. Este concelho orgulha-se de ser conhecido como a Capital do Ovo e, por essa razão, uniu-se à Zêzero e à Uniovo para criar esta nova instituição. Além destes três parceiros, integram também a Confraria as sete Juntas de Freguesia de Ferreira do Zêzere. Um dos objetivos desta constituição é prosseguir na divulgação do território e das suas marcas, sendo a “Capital do Ovo” uma delas.

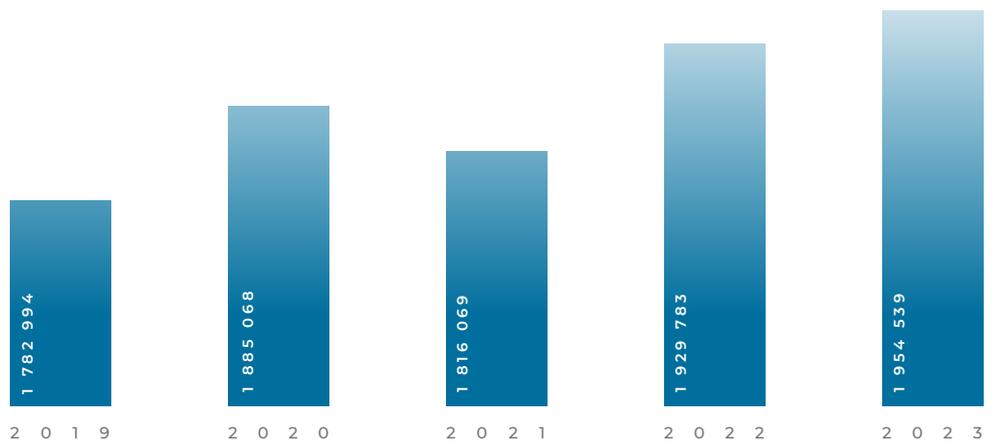


O ovo é considerado um alimento nutricionalmente rico: a gema é a parte do ovo que tem maior valor calórico, e contém essencialmente proteína e gordura, bem como todas as vitaminas, à exceção da vitamina C. Já a clara é rica em água e proteína. A casca do ovo é rica em carbonato de cálcio. O consumo de ovos interfere positivamente na formação dos ossos e dos dentes, trazendo também vantagens para a visão.

SABIA QUE...?

- A cor da gema do ovo depende da alimentação da galinha;
- A cor da casca do ovo está relacionada com a raça da galinha;
- As cores da gema e da clara não estão diretamente relacionadas com o valor nutricional do ovo.

Em Portugal, a fileira dos ovos, segundo o **Observatório de Preços Agroalimentar**, corresponde a **2,7% da produção agrícola nacional**. Entre 2019 e 2023, no que respeita a **produção de ovos para consumo**, segundo dados do INE, os valores chegaram perto dos dois milhões de unidades.



PRODUÇÃO DE OVOS PARA CONSUMO



A Natureza Dá, Nós Cuidamos.

Desde 1986 que nos dedicamos à produção, classificação e comercialização de ovos frescos, selecionados mediante as mais rigorosas normas de qualidade e higiene.

Temos capacidade de alojamento de **2.000.000 de galinhas poedeiras**, em mais de **28 pavilhões de postura**, providos das mais recentes tecnologias e normas de bem-estar animal. Possuímos uma grande capacidade produtiva com dois centros de classificação, possibilitando uma capacidade total de classificação e embalagem de **480.000 ovos por hora**, capaz de nos posicionar como uma das maiores empresas de ovos a nível nacional.



Ovos frescos de galinha para todo o tipo de receitas.

Na Zêzero, o reconhecimento da excelência é espelhado pela certificação, de acordo com as **Normas de Qualidade (NP EN ISO 9001:2015), Segurança Alimentar (IFS) e Bem Estar Animal (AENOR Welfair)**. A qualidade de cada ovo é fundamental para dar garantias ao consumidor que os ovos que lhes chegam à mesa são de total confiança e cumprem todas as normas exigidas.

Estas são apenas algumas das razões que levam as grandes marcas de cadeias de super e hipermercados a escolherem os nossos ovos.

OS NOSSOS OVOS SÃO SINÓNIMO DE QUALIDADE.



zezero@zezero.pt . www.zezero.pt



“O CONSUMO DE OVOS ESTÁ A CRESCER MAS ESTAMOS ABAIXO DA MÉDIA EUROPEIA”

A UNIOVO É UMA DAS MAIORES PRODUTORAS DE OVOS A NÍVEL NACIONAL. ESTÁ NA BASE DA CRIAÇÃO DESTE SETOR EM FERREIRA DO ZÊZERE. GIL DOMINGUES, DO DEPARTAMENTO FINANCEIRO DESTA EMPRESA, EXPLICA A FORMA COMO A UNIOVO SE MANTÉM NA VANGUARDA DA TECNOLOGIA E COMO ASSEGURA, SOBRETUDO, A QUALIDADE DA SUA PRODUÇÃO DE OVOS, QUE CONTAM COM UM CIRCUITO FECHADO DE PRODUÇÃO NESTA MARCA.

Como classifica a qualidade dos ovos Uniovo? O que faz com que eles estejam no top dos produtores de ovos nacionais?

Consideramos que a qualidade dos nossos ovos é elevada e somos reconhecidos no mercado por isso. Existem vários fatores que nos permitem assegurar níveis altos de qualidade. Começando pelas condições das nossas instalações, o nosso centro de classificação, embalagem, armazenagem e expedição está equipado com equipamentos de climatização, que permitem que trabalhem com temperaturas ideais à conservação dos ovos, de forma constante, em qualquer altura do ano. Para além disso, as nossas aves são alimentadas com ração produzida por uma empresa do grupo, o que permite um controlo do que é produzido. Acresce ainda que, neste momento, trabalhamos a 100% com produção própria, logo apenas vendemos a nossa produção.

Que impacto tem para o país, e para a economia nacional, a atividade baseada neste produto alimentar?

Portugal ainda está abaixo dos valores médios da União Europeia e mundiais, em termos de consumo de ovos per capita. Ainda assim, esses valores têm vindo a aumentar. Tipicamente, os ovos são um produto muito utilizado na gastronomia e doçaria tradicionais. Com a ajuda da difusão da informação de que o ovo é um produto saudável, e um “super alimento”, este começa, cada vez mais, a fazer parte do dia a dia dos portugueses, também com o consumo em pequenos-almoços, lanches e snacks, por exemplo. Ainda existe a ideia de que cada pessoa só deve comer um determinado número de ovos por dia ou semana, mas felizmente, e com base em estudos mais recentes, essas teorias começam a ser desmistificadas.

A inovação e a tecnologia são, na indústria alimentar, cruciais para um posicionamento superior das empresas. Como acompanha a Uniovo o desenvolvimento da inovação e da tecnologia?

Tentamos estar atentos, e o mais informados possível, sobre aquilo que nos pode conferir vantagem competitiva. O leque de possibili-



dades de aplicação dos mais variados tipos de tecnologia tem de ser encarado como uma oportunidade de sermos melhores, mais eficazes e eficientes, de sermos mais competitivos. Os nossos fornecedores de equipamentos são uma das fontes de informação, no que diz respeito à vanguarda da tecnologia no setor da avicultura. Para além disso, temos algumas potenciais parcerias em estudo, no que diz respeito à tecnologia mais avançada, como a IA.

Para que mercados já exporta a Uniovo? Como é possível garantir a qualidade de um produto tão perecível como o ovo em viagens longas?

A Uniovo exporta essencialmente para o mercado comunitário. Temos uma presença interessante no mercado da saúde. A qualidade é garantida através de transporte especializado, em viaturas isotérmicas, que permitem assegurar a integridade do produto durante todo o percurso.

Como antecipa o futuro do setor e que questões-chave estarão em causa para 2025, no que respeita ao crescimento e contínua evolução da Uniovo?

O futuro do setor será de oportunidades e desafios. Sustentabilidade, tecnologia 4.0, IA, bem-estar animal e métodos de produção alternativos são alguns dos temas-chave para o presente e futuro próximo do nosso negócio e podem ser usados como fator de diferenciação e de vantagem competitiva. Os vários conflitos e tensões que se verificam a nível mundial, com as instabilidades que provocam, são fatores de incerteza para o nosso negócio e para o setor. Questões como gripes aviárias e outros tipos de patologia são também motivos de preocupação. Todas estas questões têm de ser contempladas e analisadas no que diz respeito à definição da estratégia de curto e médio prazo.

GROWTH HEALTHCARE TRAZ A INOVAÇÃO E A SIMPLIFICAÇÃO DE TAREFAS AO SETOR DA SAÚDE

A GROWTH HEALTHCARE NASCEU HÁ TRÊS ANOS, PELA VONTADE DE VÂNIA SERRA, FARMACÊUTICA QUE ACOMPANHOU, DURANTE MUITOS ANOS, AS FARMÁCIAS E A INDÚSTRIA DO MEDICAMENTO. O CONHECIMENTO QUE POSSUÍA FOI TRANSFORMADO EM SERVIÇOS QUE DISPONIBILIZA AOS CLIENTES – FARMÁCIAS E INDÚSTRIAS FARMACÊUTICAS – NA ÁREA DA CONSULTORIA E DA COMUNICAÇÃO EM SAÚDE, SEMPRE COM O OBJETIVO DE SIMPLIFICAR A APLICAÇÃO DE NOVOS CONCEITOS E IDEIAS NUM SETOR MUITO FECHADO E MUITO REGULADO. FAZER ACONTECER É O OBJETIVO ÚLTIMO DA GROWTH HEALTHCARE.

Como surgiu a Growth Healthcare?

A minha experiência profissional fez-me ter perceção do setor, desde a fábrica onde se constrói o medicamento, até à pessoa que leva a caixa para casa. Acompanhar todos os passos e ter esta visão transversal permitiu-me saber exatamente onde estavam os problemas na engrenagem deste processo. Sabia que havia mercado para um projeto como este, onde o que se procura é simplificar os processos das novas implementações e abrir o setor à inovação, algo que levanta sempre alguma desconfiança numa área onde todos os players são conhecidos e é tudo feito “by the book”. Por isso, o nosso slogan é “Make it happen”, já que queremos deixar para trás a ideia de que “é preciso, deve-se fazer” e passar diretamente à ação. “Fazer” é o nosso verbo.

Comunicar é das coisas mais importantes em todas as áreas de atividade, e em saúde não é diferente. Que desafio é este de tentar desmistificar e simplificar a linguagem em saúde?

É de facto um desafio e a Growth só faz comunicação de saúde. Falar saúde é extremamente difícil se nós não traduzirmos “por miúdos”, portanto o que nós fazemos é traduzir a linguagem técnica de forma que as pessoas comuns a compreendam. As farmácias acabam por ter mais esta capacidade, uma vez que, por serem espaços que estão mais próximos do cliente final, têm uma capacidade diferente de interpretação do que a pessoa está a dizer. A comunicação das redes sociais, porém, trouxe o desafio de mudar. Quando nos começaram a pedir para cuidar das redes sociais impusemos que só falaríamos de saúde. Procuramos fazer o trabalho de uma forma muito dinâmica: às vezes, são as pessoas da própria equipa da farmácia que gravam pequenos vídeos, ou então falam e dão conselhos práticos, muito à

semelhança de uma checklist. O nosso objetivo último aqui é contribuir para a literacia em saúde em Portugal, que é muito baixa. Atualmente, a linha de comunicação passa por temas dos quais ninguém quer falar, como a menopausa, por exemplo.

E relativamente à parte da Consultoria?

A Consultoria está relacionada com a ligação ao cliente. É uma consultoria de inovação. Ela serve apenas aqueles que pensam o negócio a longo prazo e que querem sempre estar na vanguarda do momento de inovação. Nesta Consultoria eu vou pensar como é que posso servir melhor os meus clientes e como é que me posso destacar das restantes farmácias, que vendem os mesmos produtos que eu. É neste caminho da diferenciação que nós entramos. Fazemo-lo através do trabalho com a equipa, numa ótica de serviço e de atendimento, ou da alteração do próprio espaço para o tornar mais atrativo. Podemos ainda optar pela disponibilização de novos serviços. Isto acabará por tornar a farmácia num hub de saúde, um espaço que oferece muito mais serviços do que apenas a disponibilização dos medicamentos.

E a nível de indústria qual é o vosso papel?

A indústria está a passar para uma fase da terapêutica personalizada, o que significa que um medicamento já não servirá as necessidades de todas as pessoas. Ora, isso muda muita coisa no que respeita à dispensa de medicamentos nas farmácias. A indústria está a trabalhar para se diferenciar, por isso pedem-nos o desenvolvimento de programas ou de serviços que possam oferecer às farmácias, para que estas possam disponibilizar aos clientes e obter maior rentabilidade. Um dos programas já instituídos, por exemplo, ligado à dia-

betes, já foi premiado internacionalmente, e passa por um acompanhamento do diabético pelo farmacêutico na farmácia e, em caso de necessidade, é encaminhado para outro profissional de saúde.

Além da diabetes, em que outras áreas podem intervir?

Para o ano, iremos intervir também em áreas como a dor e a saúde mental. Ambas são fundamentais e ainda não se fala sobre elas tanto quanto se devia, sempre com o objetivo de facilitar e tornar as intervenções práticas.



VÂNIA SERRA | CEO



LET'S MAKE IT HAPPEN?

E-mail: ghc@growth-healthcare.com

Site: www.growth-healthcare.com



[growthhealthcare](https://www.instagram.com/growthhealthcare)

[growthhealthcare](https://www.facebook.com/growthhealthcare)

[growth-healthcare](https://www.linkedin.com/company/growth-healthcare)

TRABALHAR O MERCADO IMOBILIÁRIO NUMA REGIÃO RICA EM NATUREZA

O ARQUITETO JOSÉ BRITO É O RESPONSÁVEL PELA SW-PLACES, UMA AGÊNCIA DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA SEDIADA EM ALJEZUR, QUE CONTA COM UMA EQUIPA DE OITO CONSULTORES, CO-NHECEDORES DA REGIÃO E QUE PODEM AJUDAR AQUELES QUE DESEJAM COMPRAR UM IMÓVEL NAS ZONAS ENVOLVENTES. NUMA GEOGRAFIA CLASSIFICADA COMO PARQUE NATURAL DO SUDOESTE ALENTEJANO E COSTA VICENTINA, O ESTADO SELVAGEM DA NATUREZA QUE ENVOLVE OS ESPAÇOS ATRAI ESSENCIALMENTE PRATICANTES DE SURF, QUE DEPOIS SE FIXAM NA REGIÃO, TRABALHANDO A MAIORIA REMOTAMENTE. SEM ATIVIDADES QUE FIXEM POPULAÇÃO, JOSÉ BRITO AFIRMA QUE AS MEDIDAS DO GOVERNO DEDICADAS, POR EXEMPLO, AOS BENEFÍCIOS FISCAIS PARA JOVENS QUE QUEIRAM COMPRAR CASA, NÃO SE IRÃO REFLETIR NA REGIÃO.



JOSÉ BRITO | SÓCIO

Como descreve a atuação da SW-Places, que vos distingue dos restantes players do mercado imobiliário?

A SW-Places fará 10 anos em fevereiro de 2025, é a confirmação de que o trabalho realizado até aqui foi assente em estratégias vencedoras, nomeadamente a forte e longa ligação sócio-geográfica por parte dos responsáveis da SW, e pela forte aposta no mercado digital progressista. Quanto à segunda parte de pergunta, só lhe posso acrescentar que procuramos atingir a classificação de um cliente/um amigo. Até hoje temos conseguido, na maioria das vezes, atingir esse estatuto, o que nos orgulha. Acredito que têm sido estes os fatores que sustentam e sustentaram a SW-Places.

Que análise faz ao mercado imobiliário português?

Essa questão é muito abrangente e com muitas condicionantes mas, para criar uma linha de raciocínio comensurável, vamos analisar as zonas onde a procura é elevada, ou seja, Lisboa, entenda-se também Cascais e Sintra, a cidade do Porto e a sua zona metropolitana, a Península de Setúbal, até Sines e o Algarve. Repare-se que estas zonas são todas no litoral. Há já muito tempo que o interesse dos compradores se fixou nas zonas mencionadas e, como tal, os promotores têm apostado também aí. Este assunto é uma “pescadinha de rabo na boca”: o promotor só investe onde existe procura, e quem procura busca nas zonas acima referidas, porque é litoral, a curtas distância dos mais variados serviços públicos, servidas por boas infraestruturas de comunicação. Enquanto no interior não existe interesse em desenvolver para atrair investimento. Creio que estamos a perder uma oportu-

nidade com a não utilização do aeroporto de Beja como infraestrutura de apoio ao desenvolvimento, dando início a um novo ciclo de investimentos que beneficiaria o interior do país. O mercado imobiliário português continuará a atrair investidores e, por conseguinte, a fortalecer-se.

Na região sudoeste do país, há margem para continuar a manter os preços elevados? Que público procura esta região?

Os preços elevados estão por todo o território, não só no sudoeste. Eu questiono-me se o problema está no produto ou na fonte, ou seja, os imóveis estão caros porque a moeda não tem valor? Para lutar contra os valores elevados, julgo que deveria ser possível desenvolver, nos núcleos urbanos, espaços para a edificação de Tiny-houses. É uma forma mais económica de aquisição e vem ao encontro das novas vivências das famílias mais jovens.

“AS MEDIDAS DO GOVERNO PARA OS JOVENS SÃO BEM-VINDAS, MAS NESTA ZONA NÃO SE APLICAM. PORQUÊ? PORQUE NESTA REGIÃO NÃO HÁ FORMA DE FIXAR POPULAÇÃO ATIVA, PORQUE NÃO HÁ TRABALHO”.

Que características particulares distinguem esta região? O que a torna única?

Todo o litoral entre Sines e Burgau é classificado com Parque Natural do Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina. Por sua vez, a Costa Atlântica no seu estado selvagem atrai muitos visitantes, que depois se fixam nas redondezas. Das atividades de maior destaque, temos o surf, que é sem dúvida um catalisador económico desta zona entre Odeceixe e Carrapateira.



RICARDO MIGUEL | SÓCIO



Considerando as novas medidas do Governo relativamente aos jovens, isso pode proporcionar uma oportunidade antes inexistente para pessoas até aos 35 anos que queiram comprar casa?

As medidas do Governo para os jovens são bem-vindas, mas nesta zona não se aplicam. Porquê? Porque nesta região não há forma de fixar população ativa porque não há trabalho. Por outro lado, se formos para mais perto da cidade vizinha – Lagos –, os preços dos apartamentos estão muito acima do valor balizado pelo Governo para obter

a regalia fiscal. Agora, com o novo SIMPLEX, o Governo coloca nas mãos dos privados uma tarefa que deveria ser sua, a de criar habitação social. Desresponsabilizam-se de uma forma impressionante. Parte da coleta do Imposto Municipal sobre Imóveis deveria ser aplicado em novos programas de habitação social, e gerar mais rendimento para o Estado a médio/longo prazo, em vez de alimentar uma máquina (Governo) pesada e sem lubrificação que necessita de toda a verba coletada para se manter em baixo rendimento.

2024 está quase a terminar. Que análise faz a este ano e como se prepara a SW-Places para enfrentar 2025?

Sim, 2024 está quase a terminar, e com base nos resultados deste ano, faço uma análise positiva, até porque superámos os objetivos do ano passado. Para o ano de 2025, vamos "equipados" com as mesmas ferramentas, por isso não há nada a temer.

"O PROMOTOR SÓ INVESTE ONDE EXISTE PROCURA, E QUEM PROCURA BUSCA NAS ZONAS [...] REFERIDAS, PORQUE É LITORAL".

ESPOSENDE: UM TERRITÓRIO FOCADO NAS PESSOAS

O MUNICÍPIO DE ESPOSENDE VIU, RECENTEMENTE, O ENGENHEIRO GUILHERME EMÍLIO ASSUMIR O LUGAR DE PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DESTA CONCELHO. O OBJETIVO PRIMORDIAL É DAR CONTINUIDADE À ESTRATÉGIA POLÍTICA QUE ESTAVA EM CURSO DESDE O INÍCIO DO MANDATO, NOMEADAMENTE CENTRANDO ATENÇÕES EM ÁREAS COMO A EDUCAÇÃO, SAÚDE E HABITAÇÃO, COM VISTA À FIXAÇÃO DE PESSOAS NA REGIÃO. UMA ENTREVISTA QUE REALÇA A IMPORTÂNCIA DAS PESSOAS, E DA QUALIDADE DE VIDA QUE É FUNDAMENTAL PARA GARANTIR A SUA FIXAÇÃO NOS TERRITÓRIOS.

Recentemente, assumiu, num processo natural, o cargo de Presidente da Câmara de Esposende, como vê este novo desafio?

Este é acima de tudo um desafio de compromisso, que acarreta a responsabilidade de poder contribuir, decisivamente, na concretização do projeto político que saiu das urnas em 2021. Com a minha chegada à liderança do executivo pretendo assegurar a continuidade da estratégia política que está a ser seguida e implementada desde o início do mandato. As pessoas são a nossa principal preocupação, assim como a sustentabilidade financeira dos recursos do município. Temos uma clara aposta na educação, na habitação, no apoio social, no empreendedorismo, no turismo, no desporto, na cultura, na segurança, ou seja na qualidade de vida dos esposendenses e daqueles que elegem Esposende como a sua casa. Estes objetivos são claros, nomeadamente, através das políticas desenvolvidas, que têm passado por uma aposta no crescimento demográfico, apoiando a iniciativa privada e proporcionando mais e melhores serviços públicos, sem descuidar o desenvolvimento sustentado do concelho, permitindo assim o seu franco crescimento harmonioso e estruturado. Perante a necessidade de manter esta trajetória de crescimento e atratividade de território, o executivo fez uma aposta clara no ensino superior e na educação, no incentivo à fixação de empresas, na saúde e na habitação. Um aposta que se traduzirá, a curto prazo, na fixação de mais pessoas e criação de mais riqueza para o nosso território.

Quais são os projetos em curso, dos quais não prescinde e gostaria de concluir neste mandato?

Temos mantido uma forte dinâmica na planificação e no desenvolvimento de um conjunto de projetos que consideramos fundamentais para alcançarmos os objetivos a que nos propusemos. Natu-



ralmente que as obras mais estruturantes só são possíveis de realizar através de investimento e de uma boa gestão financeira por parte da autarquia. Nesse sentido, lutamos por conseguir que a transferência de competências do Estado para os municípios fosse uma realidade, através da garantia de verbas necessárias que nos permitam incidir de forma mais célere e eficaz em áreas como a saúde e a educação. Com este primeiro passo alcançado, tornou-se possível avançar para a execução e concretização de projetos, há muito ambicionados para o concelho

e que, agora, poderão finalmente ser realizados. Assim, na área da educação estamos em condições de iniciar a 2ª fase da requalificação da única escola secundária do concelho, a Escola Secundária Henrique Medina, numa intervenção que ultrapassa os 21 milhões de euros.

Na área da saúde conseguimos um envelope financeiro superior a 7 milhões de euros que nos irá permitir executar a construção do novo centro de saúde de Esposende e a requalificação do centro de saúde de Apúlia. De recordar que este Centro de Saúde teve um encerramento unilateral "forçado" por parte da tutela do governo socialista em 2022 e, agora, graças à nossa intervenção, as obras já iniciaram e a sua reabertura será uma realidade muito em breve. Estas obras que afiguram-se como estruturantes, na medida em que se encontram alinhadas com a nossa estratégia de atração de população, funcionando, assim, como fator decisivo no contributo do crescimento sustentado do concelho de Esposende.

"O CONCELHO DE ESPOSENDE NÃO SE CONSTRÓI APENAS COM O DESENVOLVIMENTO DA CIDADE".

No entanto, outros projetos decorrem com o mesmo propósito. No início deste ano letivo, fizemos chegar o ensino superior ao nosso concelho. O município estabeleceu parcerias com a Universidade do Minho e o Instituto Politécnico do Cávado e do Ave (IPCA) e abriu recentemente um polo do IPCA em Esposende. Sabemos que, ao proporcionar melhores condições de vida às pessoas, através de melhores serviços, equipamentos, e oferta educativa e sociocultural, contribuimos para que, quem escolhe Esposende para desenvolver as suas competências, possa vir a fixar-se no nosso território e assim, por via do ensino e da inovação, possa também tornar-se parte do desenvolvimento e do crescimento do nosso território.

Do trabalho que desenvolveu anteriormente da sua ação política, o que considera ter tido mais impacto para Esposende?

Acredito que os bons resultados nunca são apenas promovidos por uma única pessoa. Os projetos que se encontravam sob a minha responsabilidade, enquanto vereador responsável pelos pelouros da Gestão Urbanística, das Florestas, da Proteção Civil e da Gestão e Manutenção dos Equipamentos e Infraestruturas, consegui-os em conjunto com o restante executivo e juntamente com as equipas com as quais trabalhava. Hoje, mantenho a mesma visão.

"AS PESSOAS SÃO A NOSSA PRINCIPAL PREOCUPAÇÃO, ASSIM COMO A SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DOS RECURSOS DO MUNICÍPIO".

Liderei projetos que trouxeram uma melhoria na resposta do município na gestão urbanística, através de um melhor aproveitamento dos recursos humanos e técnicos que, a par da modernização e digitalização dos mecanismos de gestão, permitiram procedimentos mais ágeis e eficazes nas respostas dadas aos munícipes. Também na proteção civil e na gestão das florestas, a estratégia baseada na prevenção permitiu uma maior racionalização dos recursos financeiros e um melhor aproveitamento dos meios humanos e técnicos, conseguindo-se com isso ganhos significativos, que nos têm permitido, felizmente, "escapar" ao flagelo dos incêndios na época de Verão, e às cheias no Inverno, o que é extremamente positivo, pois proporciona segurança às pessoas e faz do concelho de Esposende um lugar seguro para viver.

Encontrando-se na fase final deste ciclo autárquico, quais os projetos que gostaria de ver concluídos até ao final do mandato?

Acredito que um dos aspetos mais importantes é a proximidade que temos mantido com as juntas de freguesia. O concelho não se constrói apenas com o desenvolvimento da cidade. Todas as freguesias têm um papel preponderante na afirmação de Esposende como concelho de referência do ponto de vista da sua qualidade de vida, da sua cultura e da sua economia. Por isso, será feito um forte investimento nas freguesias através da implementação do plano de investimentos nas freguesias, que permitirá corres-



GUILHERME EMÍLIO | PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE ESPOSENDE

ponder às expectativas da população e à resolução de problemas que melhorem as suas vidas. Este trabalho tem de ser feito para as pessoas e só dessa forma poderemos "avançar" para os projetos de maior dimensão que fazem de Esposende um dos concelhos mais atrativos da região norte. Projetos relevantes como, por exemplo, o parque da cidade cuja primeira fase da obra se encontra em

curso, o Centro de Divulgação Científica e Cultural, no Forte S. João, o projeto MarUminho, o parque desportivo municipal, sem esquecer o projeto de estratégia local de habitação a implementar no concelho através do projeto de construção de 104 casas e a requalificação dos bairros sociais existentes no concelho, dotando as pessoas de mais e melhores condições de vida no nosso território.

“A DESMATERIALIZAÇÃO FOI O COMEÇO DA EVOLUÇÃO DA PROFISSÃO”

INÉS MAURÍCIO LAGARTO É LICENCIADA EM CONTABILIDADE, FISCALIDADE E AUDITORIA PELA UNIVERSIDADE LUSÓFONA DE LISBOA DESDE 2017 E MEMBRO DA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS DESDE 2018. TER TRABALHADO EM VÁRIOS ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE DEU-LHE A OPORTUNIDADE DE LIDAR COM CLIENTES DAS MAIS DIVERSAS ÁREAS, E DE VÁRIAS NACIONALIDADES, O QUE, ACREDITA, A FEZ CRESCER PROFISSIONALMENTE. DEPOIS DE SER MÃE, EM 2023, PERCEBEU QUE O TEMPO QUE PASSAVA EM FAMÍLIA ERA O MAIS IMPORTANTE E, POR ISSO, TORNOU-SE UMA PROFISSIONAL INDEPENDENTE, EM MEADOS DE 2024.

Quais as ferramentas tecnológicas que tem à sua disposição para desenvolver o seu trabalho?

Na contabilidade, a tecnologia tem trazido mais eficiência, precisão e automatização aos processos. Algumas das principais ferramentas tecnológicas que temos disponíveis são os ERP's, as ferramentas de Business Intelligence, as plataformas de armazenamento em cloud, robots para automação de processos (RPA's), etc. Estas ferramentas permitem que o contabilista se foque em atividades mais estratégicas, como o aconselhamento financeiro e a análise de resultados, tornando-nos num parceiro estratégico para os nossos clientes.

Quais os desafios que destaca no setor da Contabilidade?

Os desafios vão crescendo diariamente, quer seja pelas alterações regulamentares constantes, ou pelos avanços tecnológicos cada vez mais rápidos, devido à Inteligência Artificial, assim o contabilista que não queira ficar para trás tem o grande desafio de se manter atualizado. O contabilista que consiga estar a par das alterações regulamentares e avanços tecnológicos consegue entregar ao seu cliente informação tempestiva e certa, mitigando assim os riscos inerentes ao negócio do cliente, e isto só se consegue com formação constante.

A utilização da cloud e da Inteligência Artificial pode vir a permitir uma consulta alargada dos documentos por parte da empresa e do seu contabilista, de forma mais ágil. Além disso, a análise dos dados financeiros pode também ter ficado mais facilitada, por via da utilização de ferramentas digitais. Reconhece que esta possibilidade de trabalhar com as ferramentas digitais ajuda a dar respostas mais concretas no que toca a fornecer análises

exatas sobre as perspetivas futuras do setor ou do estado da empresa em causa?

Sim, atualmente estamos à distância de um clique para obter os documentos contabilísticos dos nossos clientes e por outro lado com o facto de conseguirmos recorrer a ferramentas com IA, é muito mais fácil o seu tratamento. A possibilidade de trabalhar com ferramentas digitais, como a cloud e a IA, não só melhora a agilidade e a precisão na gestão financeira, como também permite que os contabilistas forneçam análises mais exatas e projeções mais informadas sobre o futuro das empresas. A transformação digital está a redefinir o papel dos contabilistas, que se estão a afirmar como consultores estratégicos essenciais para o sucesso financeiro das empresas.

Como poderiam os contabilistas ter ainda mais disponibilidade para os seus clientes, e serem consultores, além de parceiros contabilísticos das empresas?

Em primeiro lugar, é necessária uma mudança na mentalidade dos contabilistas, ainda há pouca confiança quanto à utilização destas novas tecnologias. Se começarmos a desmistificar o uso da IA, das Business Intelligence, de RPA's, dos arquivos e dos ERP's em cloud, conseguimos liberdade suficiente para deixarmos de ser meros contabilistas de lançamento de faturas e submissão de obrigações declarativas e passarmos a ser um elemento indispensável ao crescimento do negócio do nosso cliente, entregando dados estratégicos quase em tempo real, que permitam tomadas de decisão muito mais conscientes e estruturadas.

A profissão evoluiu de forma satisfatória para os profissionais que a integram? Que mudanças nota que contribuem para um maior sucesso da profissão?

A nível tecnológico, a desmaterialização foi o co-



meço da evolução da profissão. Por outro lado, a Ordem dos Contabilistas Certificados tem ajudado muito na evolução da profissão, ao disponibilizar cada vez mais oferta formativa e criar repositórios de informações técnicas, o que permite aos contabilistas manterem-se atualizados.

INÉS MAURÍCIO LAGARTO

CONTABILISTA CERTIFICADA

+351 915 577 204 | ifmlagarto@gmail.com

MOLICEIRO - O HOTEL ONDE CADA DETALHE CONTA

O HOTEL MOLICEIRO É UM HOTEL DE CHARME À BEIRA DA RIA DE AVEIRO, CONHECIDO PELA SUA ARQUITETURA E DESIGN, QUE MISTURA O TRADICIONAL DA ARTE NOVA COM O CONTEMPORÂNEO. ALÉM DISSO, DESTACA-SE TAMBÉM PELO SEU ATENDIMENTO FAMILIAR. A DIRETORA DESTA ESPAÇO, CRISTINA DURÃES, DESTACA OS PORMENORES QUE FAZEM DESTA HOTEL UM ESPAÇO INIGUALÁVEL DA CIDADE DE AVEIRO, E UM LOCAL ONDE OS HÓSPEDES GOSTAM DE VOLTAR. ALÉM DISSO, DÁ TAMBÉM A CONHECER O QUE ESTÃO A PREPARAR PARA A PASSAGEM DE ANO 2024-2025.

Como descreve a experiência geral que este hotel procura proporcionar a quem nele se hospeda?

No Moliceiro valorizamos o trabalho de equipa. Perseguiamos um sonho – “Queremos marcar pela diferença”. O saber receber é de uma importância vital; todo o serviço tem detalhes que não se esquecem facilmente. Para nós é um compromisso, além do ambiente romântico e acolhedor a que já os habituámos, oferecemos-lhe um acolhimento personalizado. Os nossos clientes são recebidos com uma bebida de Boas-Vindas, composta por flute de espumante e os típicos ovos-moles. No Quarto é surpreendido com a cortesia de água, chá, café e biscoitos. O nosso Bar oferece o relaxante prazer de um som de Piano ao vivo, aos fins de semana. Dispomos de serviço de late check-out até às 13h, o pequeno almoço Buffet tardio até às 11h, o café dos madrugadores (para quem tem de sair muito cedo), serviço de receção 24h, serviço de lavandaria, chinelos, roupão e uma variedade de amenities de higiene pessoal, smart TV 45', menu de almofada à la carte, Room Service, pequenas refeições até à meia-noite e serviço personalizado de despertar.

Como caracterizaria os diferentes tipos de quartos e as diferentes temáticas que são apresentadas?

Cada quarto é único e gozam de vistas para o canal Central da Ria de Aveiro. Desde os temas mais românticos, como as suites Veneza e a Nupcial, ou o Chanel e o Provençal, os modernos Design, Manhattan e Cosmopolitan, o relaxante Superior SPA, o divino Deluxe Marraqueche ou o Oriental, o prático Superior de Negócios, a suite Executiva, entre outros, como os anti-alérgicos e os funcionais Standards,

que apresentam um moderno design de acordo com o estilo dominante no hotel, todos eles sinónimos de conforto.

Que serviços destacaria, no hotel? O Gift Voucher, por exemplo, é uma opção muito procurada?

Salientava o programa “Romance” e o “Gourmet”, estes e outros tantos que trabalhamos à medida, assim como todas e quaisquer datas que nos queiram mencionar e tornar memoráveis. Dispomos também de várias opções de elegantes Vouchers de Presente, tal como a oferta de uma ou mais noites de alojamento, em ambiente romântico ou não, ou um “Chá das 5 às 7h” e não precisa pernoitar no hotel para usufruir deste elegante serviço. Estes programas estão disponíveis para escolha e posterior reserva através do nosso site. Os nossos Vouchers Presente são personalizados e enviados prontos a fazer a sua oferta, caso assim o pretenda. Aliamos ainda o Hotel a eventos de Cocktails de Aniversário, ou Chá de amigas ou de índole cultural, como apresentação de livros, exposições, entre outros.

Como será o programa da festa de final de ano, no Hotel Moliceiro?

O slogan desta época festiva é “Atreva-se a um Réveillon Romântico”. Dado que não dispomos de restaurante, adotámos um programa que se distingue por um serviço mais atento e personalizado. Devem imaginar-se num ambiente idílico com luz ténue das velas, o vermelho paixão das rosas, o espumante, os morangos, chocolates e os frutos secos, sem esquecer o poema de amor. Para que possam viver esta noite sem pernoitar no hotel, o nosso Cocktail Bar está aberto ao público até à 1h como Piano Bar; aqui cada mesa é decorada para a noite, não faltando o frapé com o espumante, os frutos secos e a boa disposição e simpatia da equipa.



CRISTINA DURÃES | DIRETORA



RUA BARBOSA DE MAGALHÃES 15/17
3800-154 AVEIRO
TEL.: +351 234 377 400 | +351 964 649 619

HOTELMOLICEIRO@HOTELMOLICEIRO.PT
HOTELMOLICEIRO.PT



POLÍMEROS: O CAMINHO PARA UMA ECONOMIA CIRCULAR E SUSTENTÁVEL

NUM MUNDO QUE ENFRENTA DESAFIOS GLOBAIS COMO O CRESCIMENTO POPULACIONAL, A SEGURANÇA ALIMENTAR E AS ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS, É ESSENCIAL ADOTAR SOLUÇÕES MAIS EFICIENTES PARA GARANTIR UM DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E ALAVANCAR A TRANSIÇÃO DE UMA ECONOMIA LINEAR PARA UMA ECONOMIA CIRCULAR. NESTE CONTEXTO, OS POLÍMEROS, PELAS SUAS PROPRIEDADES ÚNICAS, DESEMPENHAM UM PAPEL CRUCIAL.

Os polímeros tornaram-se fundamentais na economia e vida quotidiana, sendo usados em setores tão diversos como, por exemplo, os transportes, a construção civil, a embalagem, a saúde e a energia renovável. O seu uso em componentes de automóveis e aeronaves, reduzindo o peso dos mesmos, leva a menores consumos de combustível e emissões de CO₂. Nos edifícios são usados como isolantes térmicos, por exemplo, aumentando a sua eficiência energética; nas embalagens alimentares garantem a segurança e reduzem o desperdício alimentar, contribuindo para a redução de emissões de gases de efeito de estufa.

Prevendo-se que a população mundial atinja 9,8 mil milhões em 2050, o aumento da utilização de recursos será inevitável. Nesse cenário, os polímeros continuarão a ser importantes, mas será também fundamental melhorar as políticas ambientais, desenvolver produtos mais sustentáveis e adotar sistemas de gestão de resíduos mais eficazes. Independentemente do tipo de material, é essencial promover comportamentos de redução, reutilização e reciclagem. **O modelo económico atual, baseado em “extrair, transformar e descartar”, demonstrou ser insustentável. O futuro passa por um modelo circular, onde os produtos, após o seu ciclo de vida útil, são reciclados e trans-**



BRUNO PEREIRA DA SILVA | COORDENADOR
DE ECONOMIA CIRCULAR E AMBIENTE, PIEP



OLGA SOUSA CARNEIRO | PROFESSORA / INVESTIGADORA
DO DEP/IPC, UNIVERSIDADE DO MINHO

formados em novas matérias-primas. No caso dos polímeros, isso já é possível graças à reciclagem mecânica e química, que permite dar-lhes uma nova vida. Com o apoio das tecnologias existentes e a mudança de comportamento da sociedade, pode, portanto, evitar-se a extração de novos recursos e assim minimizar o impacto ambiental.

Portugal é um exemplo de sucesso nesta área, dispondo de um ecossistema que reúne um elevado conhecimento científico e tecnológico na área dos polímeros. A Universidade do Minho, através do seu Departamento de Engenharia de Polímeros (DEP) e do Instituto de Polímeros e Compósitos (IPC), oferece a única licenciatura e mestrado em Engenharia de Polímeros, em Portugal. Em todos os cursos em que o DEP está envolvido são lecionadas disciplinas dedicadas à sustentabilidade e ecodesign; no IPC desenvolvem-se diversos projetos de investigação nesta área visando, por exemplo, a síntese de polímeros a partir de precursores de origem renovável. O Polo de Inovação em Engenharia de Polímeros (PIEP), destaca-se pela investigação aplicada, inovação e com forte pendente na ligação e transferência de conhecimento e tecnologias ao tecido industrial.

A indústria portuguesa tem sido proativa na resposta ao “estigma” do plástico, encarando-o como uma oportunidade para melhorar processos e desenvolver produtos mais sustentáveis. A inovação tem-se centrado no desenvolvimento de materiais reutilizáveis e recicláveis, contribuindo diretamente para a economia circular. Se os plásticos forem devidamente encaminhados após o uso, transformam-se em recursos valiosos para novos produtos.

A colaboração entre universidades e a indústria é essencial para promover a inovação. A Universidade do Minho e o PIEP têm trabalhado em diversos projetos comuns que integram o conceito de circularidade em todas as fases do ciclo de vida dos produtos.

Em conclusão, a educação, a investigação científica e a inovação em engenharia de polímeros continuarão a desempenhar um papel crucial na promoção de uma economia circular. Portugal, com o seu forte ecossistema científico nesta área, está bem posicionado para ser um exemplo de boas práticas e para contribuir para a sustentabilidade global. Garantir a sustentabilidade do planeta passa, sem dúvida, por transformar a forma como produzimos, consumimos e reciclamos os materiais que utilizamos diariamente.

APDE



RITA LEANDRO VASCONCELOS | SÓCIA DE DIREITO EUROPEU E DA CONCORRÊNCIA, PÉREZ-LORCA
PREIDENTE DA APDE – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE DIREITO EUROPEU

QUAL O FUTURO DA POLÍTICA DE CONCORRÊNCIA DA UNIÃO EUROPEIA?

Nos últimos anos a União Europeia (UE) tem vindo a observar um decréscimo de competitividade em relação aos EUA e à China. Qual deve ser o caminho a seguir: concorrer ou proteger? A resposta não é simples.

Parte da resposta passa pela adaptação da política de concorrência da UE. Podemos ver esta tendência, quer no relatório Draghi, quer na carta de missão para a Comissão da concorrência designada, Teresa Ribera.

O relatório sobre o futuro da competitividade da União Europeia, de Mario Draghi, apresentado no passado dia 9 de setembro, veio oferecer recomendações estratégicas para fortalecer a competitividade da economia europeia. O relatório identifica a política de concorrência como um pilar essencial para a estabilidade e integração económica na UE, propondo uma abordagem mais flexível para acomodar as novas dinâmicas de mercado, especialmente em setores digitais e de inovação tecnológica. O relatório sugere uma reformulação da política de concorrência de mãos dadas com uma forte política industrial da UE. Neste campo, o relatório defende, mesmo, a criação de condições para que as empresas euro-

peias tenham escala para competir a nível global (o que já foi visto por muitos comentadores como uma apologia aos “campeões europeus”).

A carta de missão para a Comissão designada com o pelouro da concorrência atribui-lhe um mandato ambicioso. A carta enfatiza a necessidade de se adotar uma nova abordagem à política de concorrência, que apoie as empresas na sua expansão nos mercados globais, que permita às empresas e consumidores colher os benefícios de uma concorrência efetiva e que promova objetivos comuns, incluindo a descarbonização e a transição justa. Reformular a política de concorrência para acolher as vozes que reclamam maior aproximação a uma política industrial não é tarefa fácil e implica flexibilizar o controlo de concentrações, orientar os auxílios de Estado para a inovação, incluindo as tecnologias relativas às energias renováveis (quer o relatório Draghi, quer as orientações políticas para 2024-2029, quer a carta de missão identificam como prioritários os Projetos Importantes de Interesse Comum Europeu), ao mesmo tempo que se aplica vigorosamente as políticas “antitrust” para evitar cartéis e abusos de posição dominante. E esta é a parte

em que a política de concorrência pode servir para apoiar a competitividade em mercados globais, na cena internacional.

Porém, na resposta à pergunta, também é preciso ter em conta outras grandes ordens de fatores. Primeiro, a economia global encontra-se em rápida evolução tecnológica, que a Europa tem de acompanhar. Segundo, o crescimento económico deve de ser sustentável. No entanto, as políticas verdes implicam mais regulação, o que tem impacto na competitividade. Terceiro, agravam-se conflitos internacionais, o que força a UE a ter de desenvolver estratégias para assegurar a sua independência energética e não só (lembramos os tempos da Covid-19 e a cada vez maior necessidade de acesso a matérias-primas críticas). Sem surpresa, nos últimos anos, observámos a adoção de novas políticas destinadas a nivelar as condições de concorrência das empresas europeias com as das empresas de países terceiros, como o Regulamento dos subsídios estrangeiros (“Foreign Subsidies Regulation”), o Regulamento dos Mercados Digitais (“Digital Markets Act”) e o Regulamento de análise dos investimentos diretos estrangeiros na União, bem como as políticas nacionais de análise do investimento direto estrangeiro, que proliferam Europa fora. A estas políticas somam-se, para dar exemplos recentes, a já extensa legislação ESG, que tem impacto nas cadeias de valor globais, ou o Regulamento da Inteligência Artificial.

É necessária proteção? Somos conscientes de que existe sobre-regulação na UE e que muita dessa regulação existe para manter os padrões que a Europa considera essenciais, tais como alcançar a (necessária) descarbonização da economia e proteger direitos fundamentais, a democracia e o Estado de Direito. É importante que tal não prejudique a competitividade das empresas europeias. Contudo, apesar de, neste momento, parecer evidente que a política de concorrência da UE deve ser adaptada e que deve ser encontrado um equilíbrio entre o fomento da inovação e a resiliência da economia europeia (dois conceitos sobejamente usados no relatório Draghi), tal deve acontecer sem desvirtuar o objetivo da política de concorrência de manter condições de concorrência equitativas, com o foco no bem-estar do consumidor, e sem pôr em causa a essência de abertura da UE e o mercado interno, um dos pilares da construção europeia.

“SEM UMA LIDERANÇA FORTE, A DESAGREGAÇÃO DA UE É UMA POSSIBILIDADE”

JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO CANDIDATOU-SE ÀS ELEIÇÕES EUROPEIAS E VIU SER-LHE ATRIBUÍDO UM MANDATO DE DEPUTADO EUROPEU. AS TRÊS PRIORIDADES DEFENDIDAS PELA INICIATIVA LIBERAL, NA EUROPA, SÃO O CRESCIMENTO ECONÓMICO NA UNIÃO EUROPEIA; O COMBATE AOS REGIMES AUTORITÁRIOS; A FISCALIZAÇÃO E DESBUROCRATIZAÇÃO DOS FUNDOS EUROPEUS E DO FUNCIONAMENTO DA UE, EM GERAL. ALÉM DESTES TEMAS, NESTA ENTREVISTA O FOCO VAI PARA A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE NA EUROPA E PARA O PAPEL DE PORTUGAL, QUE JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO PENSA QUE DEVE SER O DE UMA VOZ PONDERADA E LÚCIDA, E PARA A IMPORTÂNCIA DAS INSTITUIÇÕES EUROPEIAS NA LIDERANÇA DESTA COMUNIDADE, NUM MOMENTO EM QUE, CONSIDERA, FAZ FALTA UMA LIDERANÇA FORTE E CORAJOSA.

Defendem a fiscalização da atribuição dos apoios europeus, bem como a monitorização da sua utilização?

Os temas relativos à fiscalização dos fundos e ao combate à corrupção estão intrinsecamente ligados. As minhas contas indicam mais de 160 mil milhões de euros a valores correntes recebidos dos fundos europeus desde 1986. A valores atuais este montante representa quase 100% do PIB português. Ora, nestas décadas, e com este dinheiro, nota-se uma evolução infraestrutural grande, nomeadamente nas infraestruturas viárias, uma melhoria dos índices de educação e de saúde, mas não se nota um aumento de produtividade, sem o qual não haverá aumento de prosperidade. Nós tínhamos 76% da produtividade média europeia em 1995, temos hoje 74%. Baixámos a produtividade relativa. Alguma coisa está a falhar. E uma das coisas que está a falhar é a reprodutividade desses 160 mil milhões de euros que tivemos nestes cerca de 40 anos. Isso é algo que não pode continuar, até porque, a prazo, Portugal terá de se habituar a viver sem apoios da Europa. Toda a aplicação de fundos devia ter como principal objetivo a preparação do país para poder viver sem eles. O exemplo que dou é o dos fundos do InvestEU. Estes fundos, e os planos de recuperação de cada país, estão muito mais dependentes de objetivos, que são fixados à partida e medidos à chegada.

Mas essa questão está agora a causar constrangimentos, pelo menos em Portugal, na aplicação dos fundos, que está atrasada...

Há muitos outros países onde a aplicação também está atrasada. Há constrangimentos vários, de facto, e é provável que, nesta altura, os prazos de execução do PRR venham a ser protelados pela Europa. Acresce que, no caso português, e isso sim é um caso específico, a percentagem

dos fundos do InvestEU que iam para entidades públicas é maior. Ora a centralização das decisões e o tempo de resposta é mais elevado, logo isso torna tudo bastante mais lento. Em parte, também, porque é conhecida a nossa tendência para a burocracia. Nós temos um hábito muito arreigado de fiscalizar a maior parte das coisas previamente e depois não há o mesmo esforço aplicado à fiscalização e monitorização dos resultados. Enquanto liberais, preferíamos a atitude inversa: confiar nas pessoas tanto quanto possível, reservar as fiscalizações prévias e tudo o que é absolutamente essencial para o início do projeto, e depois tudo o que são conformidade com regulamentos e regras que possam existir na construção, na exploração, na comercialização ou no emprego, tudo o que sejam matérias de execução, então deixá-las para a fase do acompanhamento.

“NÓS TEMOS UM HÁBITO MUITO ARREIGADO DE FISCALIZAR A MAIOR PARTE DAS COISAS PREVIAMENTE E DEPOIS NÃO HÁ O MESMO ESFORÇO APLICADO À FISCALIZAÇÃO E MONITORIZAÇÃO DOS RESULTADOS”.

Esta parece-lhe ser uma oportunidade única para que Portugal consiga tornar-se muito menos dependente dos fundos europeus futuros?

Era esse o objetivo, mas não acho que tenha sido esse o caminho. O objetivo é meritório, em primeiro lugar, porque é para isso que os fundos servem e, em segundo lugar, porque significava que tínhamos chegado ao nível médio de riqueza dos nossos vizinhos europeus. Há ainda uma terceira razão: é que mais ano, menos ano, nós vamos ter mesmo de viver sem os fundos, porque os alargamentos da UE vão fazer com que os apoios que hoje existem sejam divididos por países que são mais pobres do que nós.

Desde que a China e os EUA reforçaram a sua posição enquanto economias competitivas, a Europa começou a perder terreno e não voltou a recuperar. Quando falamos nesta necessidade de ter uma Europa forte, que valha a pena, de que é que estamos a falar a nível económico?

O relatório Draghi dedica boa parte do conteúdo a tentar responder à pergunta: porque é que a Europa ficou para trás? E resume as conclusões a que chega no que chama “gap de inovação”. A diferença da capacidade inovadora da economia europeia comparada com as economias dos EUA e da China. Este relatório distingue o dinamismo intelectual das sociedades da sua capacidade de concretização e conclui que a Europa não tem um défice de capacidade de geração de ideias, criatividade, mas tem um défice de capacidade de as concretizar, nomeadamente do ponto de vista da capacidade de financiamento das ideias que são geradas quer no ecossistema académico, quer no ecossistema do empreendedorismo. A primeira conclusão que tiro daí é que temos de aproveitar aquilo que a Europa tem, que é uma capacidade de geração de poupança muito elevada, e criar a chamada “união de poupança e investimento”, para permitir que uma boa ideia possa crescer e ser financiada pelo mercado das poupanças europeias. Mas também existem um conjunto de dificuldades no espaço europeu – desde logo a dificuldade relacionada com 27 ordenamentos jurídicos distintos, 27 línguas e organizações económicas com algumas diferenças. Para combater isso, em breve virá a discussão no Parlamento Europeu uma medida conhecida como o 28º regime jurídico comercial, que é uma figura jurídica de constituição de empresas que é válida nos 27 países. Relativamente aos investimentos, este relatório distingue três tipos: os investimentos que têm de ser feitos pelo Esta-

do, como os investimentos em Defesa. A nossa capacidade de defesa é uma necessidade estratégica e soberana, por isso o investimento público é perfeitamente compaginável com uma visão liberal da sociedade. Da mesma maneira, é compaginável com uma sociedade liberal o investimento público em tudo o que são infraestruturas, dado que sendo possível trabalhar em conjunto com o setor privado, a urgência absoluta destes investimentos aconselha a um papel mais liderante do setor público. A terceira área é a mais empresarial, de apoio ao investimento, e aí Draghi diz que o que deve existir é capacidade de investimento para que as boas ideias possam ver a luz do dia, sejam em que setor forem, sem ceder à tentação do protecionismo que se vai vendo um pouco por outras geografias.

“TODA A APLICAÇÃO DE FUNDOS DEVIA TER COMO PRINCIPAL OBJETIVO A PREPARAÇÃO DO PAÍS PARA PODER VIVER SEM ELES”.

Tudo que acabou de dizer depende de uma harmonização de vontades de 27 países e que se está a tornar cada vez mais complicada. Este ceticismo que está a crescer à volta da ideia de Europa enquanto comunidade vai ser também uma grande dificuldade para concretizar tudo o que acabámos de falar?

Sim. A unidade política de propósito é, talvez, a pré-condição mais importante e também mais difícil em toda esta discussão. Mas mesmo os que são responsáveis, hoje, por aquilo que se tem vindo a designar por democracias iliberais, dependem da anuência da sua opinião pública. E as pessoas já não se lembram de como seriam as suas sociedades sem a União Europeia. Portanto, uma desagregação da UE, que é, mais uma vez, algo que pode acontecer se nada fizermos, seria também um risco político enorme à escala nacional e mesmo nesses países que acham que não precisam da UE para nada. O que eu espero é que a necessidade destas reformas que foram apontadas, e eventualmente outras, sejam vistas também por esses responsáveis políticos como uma absoluta necessidade. A Europa avançou sempre com base no ímpeto e no peso político de duas capitais – Paris e Bona (agora Berlim). Sem este eixo, e sem figuras, no espaço europeu – a meu ver – que tenham este tipo de coragem e de liderança – o impulso para avançar terá de vir das próprias insti-



JOÃO COTRIM DE FIGUEIREDO | DEPUTADO EUROPEU DA INICIATIVA LIBERAL

tuições europeias, desde logo da Comissão Europeia. E é por isso que eu não fico particularmente infeliz com a estrutura da Comissão que Ursula von der Leyen montou, porque, de facto concentra poder, mas neste momento conside-

ro a necessidade de uma liderança forte na Europa tão importante que estou disponível para aceitar termos uma presidente da Comissão com poderes que poderíamos considerar, noutras circunstâncias, excessivos.

“O NOVO MOSTEIRO É UMA OBRA QUE ENRIQUECE A OFERTA RELIGIOSA DO CONCELHO”

O MOSTEIRO TRAPISTA DE SANTA MARIA, MÃE DA IGREJA FOI INAUGURADO NO DIA 23 DE OUTUBRO. CUSTOU SEIS MILHÕES DE EUROS E DEMOROU CINCO ANOS A SER CONCLUÍDO. HELENA BARRIL, PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE MIRANDA DO DOURO, EXPLICA O PAPEL DA AUTARQUIA NO APOIO CONCEDIDO PARA A CONSTRUÇÃO DESTES ESPAÇO DE RECLUSÃO E FÉ QUE, SE ESPERA, POSSA SER UM EXEMPLO DE PAZ E TRANQUILIDADE E UMA RAZÃO PARA VISITAR PALAÇOULO, MIRANDA DO DOURO.



HELENA BARRIL | PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE MIRANDA DO DOURO

Que impacto se espera que este mosteiro tenha, para o concelho de Miranda do Douro?

Antes de avaliarmos do impacto da construção do Mosteiro, em Palaçoulo, temos de ter como pressuposto o respeito pela forma de vida dentro do Mosteiro. Há a vida dentro do Mosteiro que vai ficar totalmente alheia à dinâmica que se irá gerar no exterior. Certamente, se nos focarmos no movimento de pessoas que se geraram ao longo destes anos de construção do Mosteiro, é de esperar um crescimento na procura do lugar. Houve, desde o início a preocupação de criar as condições de acomodação das Monjas, num edifício anexo ao Mosteiro, que permitiu a sua permanência no território e o acompanhamento da obra do edifício principal. E a partir daí criou-se a dinâmica na hospedaria, na loja de venda dos produtos e na Capela. E assistiu-se ao crescimento da procura do lugar. O complexo no seu conjunto é um lugar de grande apelo religioso, um lugar de paz e de muita tranquilidade, onde, certamente, as característi-

cas de quem o procura irão ao encontro dessas particularidades. Será um acréscimo de valor à oferta da riqueza religiosa que a região tem.

“O COMPLEXO NO SEU CONJUNTO É UM LUGAR DE GRANDE APELO RELIGIOSO, UM LUGAR DE PAZ E DE MUITA TRANQUILIDADE, ONDE, CERTAMENTE, AS CARACTERÍSTICAS DE QUEM O PROCURA IRÃO AO ENCONTRO DESSAS PARTICULARIDADES”.

Qual foi o papel da Câmara Municipal no que concerne à construção deste mosteiro?

A Câmara Municipal apoiou a construção do Mosteiro na emissão dos licenciamentos, também na criação das infraestruturas do fornecimento de água e na criação do acesso viário, com o desenvolvimento de uma via de dois sentidos, tendo negociado com vários particulares, ao longo do percurso, para cederem uma parte dos seus terrenos, para a necessária largura da via. Fez-se uma primeira intervenção no alcatramento da via, mesmo a tempo da inauguração do Mosteiro. Não houve, por conseguinte, um investimento do qual a Câmara Municipal espere um retorno. O investimento da Ordem Trapista de Santa Maria da Igreja foi de extrema grandeza para o território e esperamos, naturalmente, que a vida dentro e fora do Mosteiro, seja agregadora do espírito religioso que lhe subjaz, da comunhão de valores e princípios, motivadora para novas vivências.

O mosteiro beneficia de uma hospedaria, que servirá também para conseguir algum rendimento para a sua comunidade de monjas. No entanto, que impacto terá no turismo religioso da região?

O turismo religioso é uma forte vertente do turismo, aqui em Miranda do Douro, em todo o território de Trás os Montes e em Portugal. Creio que no território ainda está por explorar. Sentimos o enorme impacto que a Catedral de Miranda tem em termos de visitação, com um número muito elevado de



turistas, mas a riqueza religiosa do edificado da Igreja, é muito grande. Será necessário criar rotas religiosas, criar programas que deem a conhecer estes lugares de culto. A Câmara criou, ao longo deste último mandato, um ciclo de concertos de música que se têm concretizado nas Capelas e nas Igrejas das aldeias e na cidade, uma forma de levar a cultura a esses lugares e também, dar a conhecer o património religioso. O Mosteiro poderá num futuro próximo ser um lugar para um concerto. Tem um potencial enorme, tanto na Capela, como no exterior. É algo que poderá vir a concretizar-se, mas teremos sempre que ter em conta a vontade das Monjas.



“O TURISMO RELIGIOSO É UMA FORTE VERTELENTE DO TURISMO, AQUI EM MIRANDA DO DOURO, EM TODO O TERRITÓRIO DE TRÁS OS MONTES E EM PORTUGAL. CREIO QUE NO TERRITÓRIO AINDA ESTÁ POR EXPLORAR”.

Como serão, agora, as monjas e o mosteiro integrados na comunidade populacional de Miranda do Douro? Serão integradas nas festas religiosas e nas festas tradicionais, como aquelas ligadas às iguarias da região, onde poderão também dar a conhecer os seus produtos de produção própria?

O Mosteiro Trapista de Santa Maria da Igreja é um Mosteiro, como tal, exige-nos um total respeito pela vida das Monjas e, qualquer relação que se venha a gerar com o exterior será sempre desencadeado pela sua vontade. A hospedaria está disponível para quem a procure, os produtos que vão ser elaborados vão estar à venda na loja do Mosteiro e, quando a produção aumentar, certamente teremos esses produtos à venda em várias lojas em Miranda e, até, nas nossas Feiras e Certames Gastronómicos. Apesar da sua forma

de vida e do respeito que nos merecem, está a gerar-se uma dinâmica muito interessante que, ao longo do tempo, poderá gerar uma economia de valor.

Este é o primeiro mosteiro desta Ordem em Portugal. O que motivou a sua construção em Palaçoulo?

A construção do Mosteiro em Palaçoulo, sendo uma escolha da Ordem Trapista de Santa Maria da Igreja, em que o atual Arcebispo de Braga, D. José Cordeiro, à data Bispo da Diocese de Bragança Miranda, teve um papel de enorme relevo, foi uma proposta que foi acolhida de braços abertos pela população de Palaçoulo, em particular, e pela população do Concelho. Quase num tempo recorde se juntaram e trocaram terras, se fizeram as respetivas escrituras e se iniciou o processo de licenciamento. Num contexto tão conturbado que vivemos, com guerras, catástrofes naturais a ocorrer de forma cada vez mais impactante e dura, nascer um lugar como o Mosteiro Trapista de Santa Maria da Igreja é quase antagónico, mas dá-nos a esperança que os lugares de paz são possíveis.



Miranda
do Douro
Paraíso Natural e Cultural...

CIP

A DIRETIVA 2024/1760 DE 13 DE JUNHO, RELATIVA AO DEVER DE DILIGÊNCIA DAS EMPRESAS EM MATÉRIA DE SUSTENTABILIDADE - CSDDD É UMA LEGISLAÇÃO ADOTADA NO ÂMBITO DO PACTO ECOLÓGICO EUROPEU, GRANDEMENTE AMBICIOSA QUE CRIA NOVAS E AMPLAS OBRIGAÇÕES QUE TERÃO UM GRANDE IMPACTO NAS EMPRESAS COM CADEIAS DE VALOR GLOBAIS E QUE TERÃO ABUNDANTES REPERCUSSÕES NA ECONOMIA REAL NA UE.

As empresas portuguesas estão comprometidas com a transição para uma economia climática neutra, apoiam o esforço para a sustentabilidade global e o objetivo de garantir respeito dos direitos humanos e do ambiente. Mas de forma a concretizar os desígnios de sustentabilidade pretendidos é fundamental que o quadro legislativo garanta segurança jurídica, condições de concorrência equitativas e obrigações eficazes, exequíveis e proporcionais. A CIP, defensora do crescimento e da competitividade nacional e consciente do impacto de qualquer legislação no “modus operandi” das empresas, acompanhou, desde o início, o processo de aprovação desta diretiva. **Levou a cabo múltiplas missivas junto das instâncias nacionais e europeias, procurando contribuir para a construção de um quadro jurídico em matéria de devida diligência que fosse claro, exequível, proporcionado e sustentado por disposições equilibradas.** A diretiva publicada em 5 de julho de 2024, entrará em vigor em julho de 2026, os Estados-Membros terão dois anos para efetuar a sua transposição, sendo que primeiras obrigações começarão a ser exigidas às grandes empresas a partir de 2027, e a partir de 2029 às restantes. As empresas vão ter de: (i) mapear os riscos ambientais e de direitos humanos nas suas cadeias de valor e dos seus fornecedores; (ii) rever as suas políticas e sistemas de gestão de risco para incluir uma política de devida diligência devidamente descrita que garanta uma abordagem baseada no risco; (iii) desenvolver um plano de prevenção dos efeitos negativos adaptado às operações da empresa e à sua ca-



SOFIA BAIÃO HORTA | DIREÇÃO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS.

deia de atividades; (iv) desenvolver um plano corretivo caso advenham impactos negativos reais; (v) adotar um plano de transição para atenuação das alterações climáticas alinhado com o da CSRD; (vi) suspender transitoriamente ou rescindir contratos de fornecimento; (vii) dar garantias contratuais do respeito do ambiente e direitos humanos, da adoção e assinatura de códigos de conduta. (viii) **As PME, caso integrem a cadeia de atividade das grandes empresas, terão de fornecer garantias contratuais de que respeitam o ambiente e os direitos humanos, adotar/assinar códigos de conduta garantindo a conformidade com as normas.** A CSDDD é uma diretiva de harmonização mínima pelo que os Estados-Membros terão alguma liberdade para impor regras nacionais mais rigorosas do que as previstas na diretiva, o que agravará as obrigações das empresas e as diferenças entre as legislações nacionais multiplicarão os já pesados encargos administrativos e de cumprimento. Não é despendendo alertar para a forte probabilidade da impossibilidade de as empresas cumprirem algumas obrigações de obtenção de informação de ras-

treabilidade do produto, pelo facto de as autoridades de certos países terceiros as recusarem fornecer por razões de segurança nacional. As empresas portuguesas têm a experiência prática de trabalhar com as suas cadeias de valor e de abastecimento globais, de incorporação de políticas de diligência e de responsabilidade social corporativa numa base voluntária. **No entanto, necessitarão de orientações muito específicas e claras para poder cumprir com estas novas obrigações.** Assim a CIP irá continuar a trabalhar junto das instituições nacionais e europeias no processo de transposição e para que as medidas de apoio e as linhas de orientação sejam completas, claras e disponibilizadas atempadamente de forma a conceder o tempo de preparação e adaptação suficientes às empresas para cumprimento adequado das suas obrigações.

Este conjunto de novas regras de devida diligência constituem a maior reforma do direito societário na história da UE, estabelecendo extensas obrigações, responsabilidades e sanções às empresas europeias.

“A ESTRATÉGIA DA SAINT-GOBAIN ESTÁ FOCADA NA SUSTENTABILIDADE”

A SAINT-GOBAIN PORTUGAL ACREDITA QUE A SUSTENTABILIDADE CRIA UM POSICIONAMENTO DISTINTO E CONTRIBUI PARA UM MUNDO MELHOR PARA AS PESSOAS E PLANETA. MAGALI GAGLIANO, DIRETORA SAINT-GOBAIN SOLUTIONS, DETALHA, NESTA ENTREVISTA, COMO SE POSICIONA A EMPRESA RELATIVAMENTE À SUSTENTABILIDADE.

Como descreve a Saint-Gobain no que respeita às políticas de sustentabilidade que têm em curso?

A estratégia da Saint-Gobain Portugal está focada na sustentabilidade e encontra-se alinhada com o nosso propósito “Making The World a Better Home”. Está alinhada com a promoção da construção sustentável, com impacto ambiental reduzido, e com o bem-estar dos utilizadores dos edifícios, através das soluções que disponibilizamos ao mercado. Estamos focados na economia circular, promovendo o reaproveitamento de materiais; no desenvolvimento de produtos com contributo para a sustentabilidade, investindo na inovação para criar produtos que ajudem a melhorar a eficiência energética dos edifícios; e na redução de emissões de CO₂, implementando medidas de eficiência energética nas nossas fábricas.

Quais os pontos-chave para onde as estratégias de sustentabilidade da Saint-Gobain Portugal são direcionadas?

A estratégia de sustentabilidade da Saint-Gobain Portugal está direcionada para algumas áreas-chave, que abrangem desde a seleção de matérias-primas até ao produto final e a forma de como este é utilizado e entregue ao cliente, promovendo um ciclo contínuo de valor sustentável:

- **Matérias-primas:** Integramos matérias-primas recicladas na composição dos produtos, como o vidro, que é reintegrado nos processos produtivos e que dá origem ao vidro base Oraé®, composto por cerca de 70% de casco reciclado. Outro exemplo é o cimento-cola multiusos webercol flex lev, composto por mais de 30% de materiais reciclados;
- **Cadeia de valor:** Promovemos práticas sustentáveis que impactam desde a aplicação dos produtos até à utilização dos edifícios, onde podemos incluir soluções que promovem a eficiência energética dos mesmos, como os sistemas webertherm – ETICS;
- **Processo de produção:** Utilizamos tecnologias de ponta para reduzir emissões de CO₂ nas nossas operações, e produ-

tos e processos que minimizam o desperdício, criando alternativas para o reaproveitamento de matérias-primas.

Que impacto estas medidas com vista à sustentabilidade da atividade e dos diferentes processos, têm na empresa?

As medidas de sustentabilidade implementadas na Saint-Gobain Portugal têm um impacto direto e positivo em várias dimensões, onde destacaria a nossa meta de neutralidade carbónica até 2050 e a redução de 33% das emissões diretas provenientes de fontes próprias ou controladas para o fabrico de produtos até 2030. Mais concretamente, permitem-nos poupar recursos naturais, reduzir as emissões de gases com efeito de estufa e, ao mesmo tempo, melhorar a nossa eficiência operacional.

A Saint-Gobain Portugal tem como meta atingir a sustentabilidade carbónica até 2050. O que está a ser feito para que tal suceda?

A proposta de valor da Saint-Gobain Portugal consiste em oferecer alternativas à construção pesada, através de alternativas de construção, soluções e serviços que contribuam para sustentabilidade. Com esta visão, a Saint-Gobain Portugal contribui para o esforço global para a mitigação das alterações climáticas, da proteção dos recursos naturais e da disponibilização de habitações confortáveis e dignas para todos.

Como acredita a Saint-Gobain Portugal que a sustentabilidade possa ser, também, um meio para que as empresas se tornem mais inovadoras e competitivas? Esta é uma experiência que retira do seu próprio exemplo e compromisso com o planeta?

A Saint-Gobain Portugal acredita firmemente que a sustentabilidade é um motor de inovação e competitividade, uma convicção que vem da sua própria experiência em integrar práticas sustentáveis no seu modelo de negócios. Entendemos que a sustentabilidade não é uma obrigação, mas uma oportunidade estratégica para criar valor, impulsionar a inovação e fortalecer a nossa posição no mercado

global. Este compromisso com a sustentabilidade, como parte essencial da inovação e competitividade, demonstra como empresas de grande escala como a Saint-Gobain Portugal podem, a partir de ações concretas, beneficiar tanto o ambiente quanto os seus próprios processos, criando um ciclo virtuoso de benefícios mútuos.



SANDRA ELOI – UM EXEMPLO DE SUPERAÇÃO BASEADO NA DETERMINAÇÃO E FOCO

SANDRA ELOI JÁ FOI ATLETA DE ALTA COMPETIÇÃO E VENCEDORA DE VÁRIOS TORNEIOS NAS DIFERENTES ATIVIDADES DESPORTIVAS QUE PRATICOU. DESTACOU-SE, DE FORMA PARTICULAR, NO JUDO E NO FITNESS, TORNANDO-SE CAMPEÃ NACIONAL NESTA ÚLTIMA. AOS 14 ANOS TORNOU-SE EMPRESÁRIA, AOS 16 FUNDOU UMA EMPRESA PRÓPRIA E HOJE É NATUROPATA, PÓS-GRADUADA EM PCN, EXPERT EM NUTRIÇÃO APLICADA À CLÍNICA, NUTRITION COACH DE ATLETAS DE ALTO RENDIMENTO E CONFERENCISTA INTERNACIONAL, MÃE, ESPOSA, AVÓ E UMA PROFISSIONAL DEDICADA NA TOTALIDADE À SAÚDE E BEM-ESTAR FÍSICO DOS SEUS PACIENTES. CONTINUA A ACOMPANHAR ATLETAS DE ALTA COMPETIÇÃO E A EXIGIR-LHES SEMPRE O MESMO EMPENHO QUE ELA PRÓPRIA DEMONSTRA NAS SUAS AÇÕES. PORQUE, ACREDITA, NADA SE CONSEGUE SEM MUITO TRABALHO, FOCO E DEDICAÇÃO TOTAL. MULHER COM UMA HISTÓRIA DE VIDA QUE A FEZ CRESCER RAPIDAMENTE, SANDRA ELOI É O EXEMPLO CLARO DO QUE É PÔR “ALMA E CORAÇÃO” NAQUILO QUE SE FAZ. E SANDRA ELOI JÁ FEZ MUITA COISA, COMO PODERÁ DESCOBRIR NESTA ENTREVISTA.

O seu percurso foi sempre marcado por grandes desafios profissionais. Já foi atleta de alta competição, e já ganhou vários prémios nas atividades físicas que desempenhou...

Sim, passei por várias modalidades desportivas, natação, vôlei, andebol, badminton, ginástica aeróbica, judo, equitação, futebol de salão, patinagem artística... Fui federada e competi por algumas, mas o judo e o fitness tomaram-se a minha paixão e dedicação. Costava de experimentar tudo e fazia tudo com muito empenho. Diferenciava-me sempre! Logo cedo na escola descobri a minha apetência para o desporto. Tive sempre nota máxima em Educação Física. Acontecia o mesmo com a Música, Arte e Design.

O facto de ser um exemplo de sucesso nas tarefas que desempenha é prova do seu empenho e dedicação?

Posso dizer que sim. Nada se consegue sem empenho e dedicação. Costumo dizer que o que diferencia um atleta de competição, ou um empresário, de outra pessoa é que o atleta ou o empresário arriscou, investiu, não teve medo, avançou para a frente! Na minha opinião todos somos capazes de algo, mas às vezes falta o estímulo, a motivação ou o medo vence... Nesses casos, a pessoa não chega, sequer, a experimentar que é capaz. Cresci a observar isso na minha mãe, que era uma empresária de sucesso. Mulher culta, decidida e aventureira. Admirava com paixão a maneira como conciliava toda a sua vida profissional com a vida familiar. Acompanhei a abertura de empresas novas, observando como o fazia. Percebi desde muito cedo que era possível desempenhar várias tarefas ao mesmo tempo, pois era isso que via em casa: quatro filhos, e o tempo era gerido entre

o trabalho - as escolas de música, a escola de condução - e a gestão da casa. Tinha de haver empenho para conciliar tudo! Percebi cedo que queria ser “uma mulher de negócios” como ela!

“COSTUMO DIZER QUE O QUE DIFERENCIA UM ATLETA DE COMPETIÇÃO, OU UM EMPRESÁRIO, DE OUTRA PESSOA É QUE O ATLETA OU O EMPRESÁRIO ARRISCOU, INVESTIU, NÃO TEVE MEDO, AVANÇOU PARA A FRENTE!”.

Como iniciou o seu percurso na alta competição?

A minha história na competição começou com um desafio de uma colega de escola, na altura a minha melhor amiga. Ela andava no judo e desafiou-me a experimentar. Lá fui, gostei e continuei a treinar. Ela acabou por desistir e eu, seis meses depois já estava federada e a ganhar competições! Tinha 10 anos quando fui campeã da minha categoria pela primeira vez. Depois tomamos o gosto e é isso que queremos sempre que competimos!

Um outro desafio que me levou à competição foi o da minha professora de aeróbica. Na altura, ela era a campeã nacional de fitness e achou que eu tinha potencial para entrar em competição. A competição de fitness tem duas provas, uma prova de ginástica aeróbica, onde temos que executar uma coreografia com exercícios de vários graus de dificuldade - quanto maior a dificuldade mais pontos. A outra prova, designada de prova plástica, avalia o corpo da atleta, que deve ser esculpado, definido e com uma percentagem baixa de gordura, para que todos os músculos sejam visualizados. De facto pareceu-me um bom desafio e mais uma vez não disse que não. Comecei



INICIATIVA MULHERES DE CRISTINA RODRIGUES
MISS ME: FOTO DE JOANA MALAQUIAS

**SANDRA ELOI | NATUROPATA, PÓS-GRADUADA EM PCN,
EXPERT EM NUTRIÇÃO APLICADA À CLÍNICA, NUTRITION
COACH DE ATLETAS DE ALTO RENDIMENTO
E CONFERENCISTA INTERNACIONAL**

a fazer algumas competições, como a Taça de Portugal, até chegar ao campeonato nacional. No primeiro campeonato nacional que competimos juntas roubei-lhe o título. Também aqui fui convidada para fazer parte da Federação Portuguesa de Cultura Física e juíza de provas.



Como é que as características mentais de um atleta de alta competição podem ser utilizadas para nos tornarmos profissionais de sucesso?

A mente fica somente com um foco, o objetivo! Ganhar, superar, ser o melhor ou ser muito bom em... Não há tempo para queixumes, dores, lamentações ou indecisões. Pensamos muito sozinhos e estas introspeções que fazemos são uma plena ligação do corpo à mente. Eu ficava horas no chão na mesma posição a treinar elasticidade e nesse momento abstraía-me de todos os que estavam no ginásio, era somente eu e o meu eu mental naquele corpo que deveria preparar-se para o objetivo a alcançar. Cheguei a treinar oito horas por dia, com algumas lesões e muito cansaço. Levantava-me muito cedo, para encaixar tudo o que tinha que fazer no dia. Treino matinal, orientar filhos, trabalho, tarefas da casa, marmitas e novamente treinos no fim do dia. No judo os cuidados alimentares também existiam, mas no fitness a disciplina exigia rigor extremo. Rigor à grama! Tudo pesado e contabilizado, até a água. Em competições internacionais, a concorrência é de excelência, por isso temos de ser excelentes! Damos tudo, não importa os sacrifícios ou coisas que gostamos que temos que abdicar. O foco é vencer! Esta maneira de ser, acaba por se espelhar na nossa vida e em tudo o que fazemos, fica enraizado.

Vejo isso nos atletas que sigo, principalmente nos jovens. Os treinos roubam muito tempo dos seus dias, mas conseguem conciliar tudo, nenhum tem más notas, pelo contrário são todos bons alunos. O segredo é não perder tempo com coisas fúteis! É fácil transportar estas regras para a vida profissional, pois as metas são as mesmas: o que quero? Como devo fazer para chegar lá? O que tenho que investir? Para ficar entre os melhores, o que tenho que fazer? Como me posso diferenciar? Não desperdiçamos tempo com algo que não nos traz nada, dedicamos o tempo ao que nos vai trazer tudo!

Acredita que a mente colocada ao serviço dos objetivos pessoais e profissionais é essencial para um desempenho reconhecido?

É o segredo! Tudo se resume ao nosso foco mental. Todos os dias ao deitar agradeço mais um dia maravilhoso que tive e penso nas coisas positivas que passei, nos momentos, nas pessoas que entraram de novo na minha vida, nos sucessos, nos retornos que tive. Penso também nas coisas que correram menos bem, o que falhou e como resolver para que não voltem a acontecer. Foco-me no que quero alcançar, como o devo fazer e como lá chegar. Existem vários livros que descrevem como o poder da mente pode funcionar na projeção da nossa

vida futura e até na nossa saúde. Costumo recomendar muito aos meus pacientes um livro de um médico endocrinologista, Dr. Deepak Chopra, que tem como título "Cura Quântica" e subtítulo "A descoberta das fronteiras da medicina mente-corpo". Um livro maravilhoso cheio de histórias reais de pacientes, contadas por este médico, que comprovam o poder da mente sobre o corpo. Aconselho.

"FIQUEI ÓRFÃ DE MÃE AOS 14 ANOS, ABRI UMA EMPRESA AOS 16 ANOS, CONTINUEI SEMPRE A TREINAR, A COMPETIR, A ESTUDAR, GERI EMPRESAS, LIDEREI EQUIPAS, CONJUGUEI A VIDA FAMILIAR, FIZ FACULDADE, CRESCI, CRIEI FILHOS, ACOMPANHEI NETOS, ESCREVI ARTIGOS PARA REVISTAS NA ÁREA DA SAÚDE, FIZ PROGRAMAS DE TV, FUI DOCENTE, SEMPRE TUDO AO MESMO TEMPO E NÃO DEIXEI NADA PARA TRÁS".

Quando decidiu apostar numa empresa?

Tenho de contar-vos a história do meu primeiro negócio, a que não posso chamar empresa, pois tinha somente 10 anos. Chamei-lhe o "negócio da mala amarela". A minha mãe ia várias vezes a congressos e uma vez trouxe-me do estrangeiro uma pasta, tipo mala de mão com uma pega, retangular. Era muito bonita e diferente, muito moderna para a altura. Levei a mala para a escola e os meus colegas ficaram impressionados, na realidade nos intervalos por onde eu passava, todos olhavam. Todos queriam andar com a minha mala nos intervalos porque era mesmo muito "fashion". Então decidi alugar. Custava 2,50 centavos para os intervalos de 5 minutos e 5 escudos para os de 15 minutos. Que negócio fantástico, acartavam com a minha mala e ainda me pagavam! Depressa fiz uns dinheiros valentes pois todos queriam andar com a mala, eu tinha até uma lista de espera. Com este dinheiro decidi investir noutra negócio, até porque passado algum tempo a mala já tinha perdido o interesse. Para quem se lembra e é desta época, no início dos anos 80, à porta das escolas estava sempre alguém que vendia aqueles chupas caseiros enrolados em papel vegetal e saquetas de cromos dos desenhos animados que faziam furor na época. Na altura, a loucura dos cromos era o D`artacão. Cada saqueta trazia quatro cromos e uma figura em 3D em plástico. Andava sempre tudo à procura daqueles cromos finais, aqueles que eram os mais raros, para conseguir completar a caderneta. Nasceu assim o "negócio dos cromos".

Fiz uma proposta à senhora que vendia que era boa para as duas. Eu comprava uma grande quantidade de saquetas de cromos e se ela me deixasse “apalpar” a figura que vinha dentro. Deste modo eu podia excluir as mais repetidas e acertar nas saquetas que me interessavam. Depois abria as saquetas, ordenava por personagens e vendia os cromos e as figuras individualmente, pelo dobro do preço que tinha pago! Eu ganhava e a pessoa que comprava poupava pois obtinha o que precisava para completar a caderneta sem ter perdas. Depressa fiz um molho de notas de 20 escudos, que gostava de contar todos os dias e escondia numa lata de bolachas, como se via nos filmes! Ainda hoje tenho algumas dessas notas guardadas. Aos 14 anos, infelizmente, com a morte da minha mãe, tornei-me empresária, pois herdei as cotas que detinha na empresa, como sócia-gerente maioritária. Esse ano escolar foi interrompido, porque fiz questão de colaborar presencialmente nessa empresa. Mas no ano seguinte prometi a mim

mesma que as notas teriam de ser exemplares, e foram. Ganhei uma bolsa e com este dinheiro abri a minha primeira empresa, já direcionada à saúde e boa forma física. Abri um ginásio, mas nunca deixei de estudar...tinha 16 anos! De dia orientava a minha empresa e à noite ia para a escola, muitas vezes com o sono à espreita! Hoje vejo que o que fiz foi algo que não era normal, mas na altura achava-me muito capaz do que fiz e muito mais! Ao meu lado tive sempre um pilar importante, um amigo, que se tornou namorado, que se tornou marido, até aos dias de hoje. Também atleta, campeão de boxe e vencedor do troféu de “Atleta do ano”.

Foi distinguida com o prémio “Prize to The Leader in Research and Health Sciences for The Benefit of Mankind 2021/22” pela SIISDET (Sociedade Internacional de Investigação em Saúde, Desenvolvimento Empresarial e Tecnologias). Que importância tem este prémio e que impacto teve na sua vida profissional?

Este prémio foi uma surpresa pois a nomeação foi feita por uma Sociedade Médico/Científica Internacional. Recebi um e-mail do outro lado do mundo a informar que tinha sido nomeada e tinha sido premiada com um Globo que reconhecia a minha carreira na área da saúde de praticamente 30 anos, dedicada ao paciente. A primeira pergunta que me ocorreu foi: “Porquê eu?!” Até que percebi que tinha algo de diferente no meu percurso de vida. A diferença no que meu caso, é que a medalha de mérito que é atribuída com o globo valoriza todo um percurso académico/profissional/pessoal a quem se destaque com mérito! Fiquei órfã de mãe aos 14 anos, abri uma empresa aos 16 anos, continuei sempre a treinar, a competir, a estudar, geri empresas, liderei equipas, conjuguei a vida familiar, fiz faculdade, cresci, criei filhos, acompanhei netos, escrevi artigos para revistas na área da saúde, fiz programas de tv, fui docente, sempre tudo ao mesmo tempo e não deixei nada para trás, sempre a investir na carreira e a evoluir como empresária. Foram alguns destes factos na minha carreira que foram distinguidos como mérito. Este prémio veio, mais uma vez, confirmar que se formos realmente dedicados ao que fazemos, somos valorizados, não é o objeto em si, a medalha ou a taça, mas o significado do que fizemos para o outro ou em prol do outro! Esta medalha de mérito e o globo são atribuídos por médicos, muitos deles investigadores, especialistas de topo, que decidem que todos aqueles que dedicam as suas vidas em prol “do outro” devem ser distinguidos,



SANDRA E O MARIDO

porque de algum modo, fizemos a diferença ou fazemos diferente!

“FAÇAM ALGO QUE AMEM E FAÇAM-NO SEMPRE MUITO BEM, INOVEM E SEJAM DIFERENTES. A DIFERENÇA FARÁ COM QUE SOBRESSAIAM NO QUE ESTÃO A FAZER”.

O que a pode diferenciar de um outro profissional de saúde na sua área?

Tenho formação académica diversificada, desde a Naturopatia, que no fundo é uma clínica geral e que me abriu várias portas de conhecimento imprescindíveis, Nutrição Ortomolecular, Nutrição Desportiva, Nutrição em Oncologia, Mesoterapia, Auriculoterapia, Laserterapia, Fito-terapia, técnicas manipulativas e Massoterapia, Massagem Desportiva. Muitas das formações que tenho são muito direcionadas aos atletas, mas no fundo acabo por utilizar em consulta com qualquer paciente com queixas músculo-esqueléticas. Estes conhecimentos permitem-me conciliar várias técnicas e ferramentas para fazer um diagnóstico preciso. O meu percurso e hábitos rigorosos na prática desportiva também estão patentes na minha prática clínica. Incuto ao paciente rigor e disciplina, tento que não me falhem pormenores, sou muito rigorosa no que faço, gosto de explicar ao paciente tudo o temos a fazer, percurso a percorrer, somos uma equipa com um objetivo e juntos trabalhamos para o



MEDALHA DE MÉRITO (SIISDET)

alcançar, exatamente como qualquer treinador faz com o seu atleta ou equipa! Vejo cerca de duas centenas de pacientes por mês, a todos faculto o meu contacto, para saberem que estou do “outro lado” para o que precisarem.

Atualmente exerce o cargo de vice-presidente por Portugal no SIISDET. Que considerações tece à importância desta função? Qual o seu papel na instituição e como é que este cargo lhe permite, também, continuar a ser um membro ativo desta comunidade?

Quando fui receber o meu prémio a Espanha, em Santander, fui surpreendida em palco, pelo Presidente Dr. Pedro Sanchez, cirurgião ortopedista, que me desafiou a aceitar este cargo. Todos os anos temos dois eventos que envolvem dezenas de oradores e milhares de participantes, sempre em países diferentes, onde se partilham conhecimentos científicos, práticas e técnicas inovadoras, instrumentos e estratégias terapêuticas recentes. Fazem parte desta Sociedade milhares de médicos de todas as especialidades e todos são importantes, porque todos têm o mesmo objetivo, cuidar do paciente! Tornei-me desta forma conferencista internacional. A minha última intervenção foi na Colômbia onde demonstrei como os aditivos alimentares podem deteriorar as nossas articulações e promover inflamação e consequentes efeitos secundários destes aditivos ingeridos em concomitância com medicamentos.

Quais os projetos que desenvolve atualmente e que queira destacar?

Continuo a seguir atletas de competição e a aplicar também a Naturopatia aos planos propostos, juntamente com a Nutrição, Suplementação e muitos deles com plano de treino. Continuo também a trabalhar em conjunto com agrupamentos escolares e levo a cabo algumas intervenções para os mais jovens, para que entendam a importância dos cuidados alimentares que devemos ter, cada vez mais. Em janeiro penso já ter acabado a formação em epigenética, método que quero implementar nas minhas consultas. Atualmente faço parte do projeto da Dra Heema Miranda, na Clínica Prestígio. Uma clínica multidisciplinar, com uma de equipa de



CONFERENCISTA INTERNACIONAL

35 profissionais, mais de 20 especialidades e laboratório de análises. Neste contexto torna-se muito mais fácil o enquadramento de pacientes com os colegas das outras especialidades e todos juntos trabalhamos para uma melhoria mais rápida e assertiva. A verdadeira medicina integrativa, integrar o máximo de conhecimento e estratégias para atingir o equilíbrio de saúde mais rápido.

Que conselhos pode deixar às mulheres que também anseiam por construir uma carreira sólida?

Nada se consegue sem trabalho, muito trabalho, estudo, entrega total. Tracem o vosso objetivo e vejam o que é necessário para chegar lá. Não tenham medo de arriscar, mudem, avancem, troquem, mas não fiquem ligadas a algo que não se identificam. Façam algo que amem e façam-no sempre muito bem, inovem e sejam diferentes. A diferença fará com que sobressaiam no que estão a fazer.

“VEJO CERCA DE DUAS CENTENAS DE PACIENTES POR MÊS, A TODOS FACULTO O MEU CONTACTO, PARA SABEREM QUE ESTOU DO “OUTRO LADO” PARA O QUE PRECISAREM”.

Agradecimentos, a quem faria?

A todos aqueles que acreditaram em mim e me deram oportunidade de mostrar o meu valor. À família que sempre me apoiou, incentivou e respeitou quando muitas vezes me isolava para estudar ou estive fora. A todos os elementos que passaram por equipas que liderei, porque me fizeram crescer. OBRIGADA. Em particular, ao meu marido, que tem estado sempre ao meu lado, me treinou, cuidou dos nossos filhos para que eu pudesse dedicar-me ao estudo e trabalho. Sem ele seria mais difícil alcançar o que alcancei. Aos meus filhos que foram acompanhando os momentos de superação, OBRIGADA, aos meus netos e às minhas irmãs, cunhados e sogra, que sempre me apoiaram. OBRIGADA!



COM MAIS DE 20 ESPECIALIDADES,
CUIDAMOS DE SI E DA SUA FAMÍLIA
COM QUALIDADE

AV- DR- SALGADO ZENHA NÚMERO 5
LOJA 1 1685-655 FAMÕES | TEL.: +351 215 977 041

CLINICAPRESTIGIO.PT
GERAL@CLINICAPRESTIGIO.PT

“DEFENDO A MERITOCRACIA, MAS AINDA NECESSITAMOS DE FALAR SOBRE IGUALDADE DE OPORTUNIDADES

A SUA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL CENTRA-SE NA ÁREA DA TERAPIA DA FALA, COM DESTAQUE PARA A GAGUEZ, CONDIÇÃO QUE AFETA 1% DA POPULAÇÃO. A NÍVEL PROFISSIONAL, SEMPRE SE DESTACOU POR ESTAR NA LINHA DA FRENTE DE COLABORAÇÕES PRÁTICAS E É TAMBÉM MEMBRO FUNDADOR DA SOCIEDADE PORTUGUESA DE TERAPIA DA FALA. FALAMOS DE RITA CARNEIRO, DIRETORA-GERAL DA SPEECHCARE, UMA PROFISSIONAL QUE ASSUME ADORAR TANTO A SUA PROFISSÃO COMO A CAPACIDADE DE OPERACIONALIZAR IDEIAS E CRIAR IMPACTO.



prazer. Fazer parte da Sociedade Portuguesa de Terapia da Fala é uma honra, trabalhar com um conjunto de profissionais incríveis e motivados para transformar a forma como a terapia da fala é vista e praticada no país é um grande prazer. Recriar a SpeechCare em conjunto com o Gonçalo Leal (CEO da SpeechCare), fundar o Centro de Tratamento de Gaguez e, posteriormente, desenvolver os seus projetos internacionais, em conjunto com mais três sócios — o iStutter, o Tartamudez Center e o SpeechCare Abu Dhabi — são grandes marcos na nossa trajetória. Atualmente temos projetos físicos em três países, Portugal, Espanha e UAE – Abu Dhabi, e fazemos terapia online para todo o mundo.

Como se definiria, enquanto diretora-geral da Speechcare? O que é que uma função de liderança traz de enriquecedor, enquanto pessoa e profissional?

A minha transição de terapeuta da fala para diretora-geral da Speechcare foi um caminho gradual e que me permitiu perceber a importância de equilibrar o lado humano com o lado estratégico da gestão. Liderar implica aceitar que nem sempre tudo será perfeito à primeira, mas que o progresso é feito passo a passo, com a colaboração de todos. Como terapeuta, tinha uma ligação direta com os pacientes, mas, na função que assumi, o impacto é mais abrangente, e isso agrada-me.

Por que motivo crê que apenas pouco mais de 30% dos lugares de liderança são atualmente ocupados por mulheres?

Acredito que as mulheres têm um impacto enorme quando ocupam cargos de decisão, trazendo consigo características essenciais na área da saúde. Mas não vejo o impacto feminino como algo que deve ser colocado em oposição ao masculino. Sou uma firme defensora da meritocracia e acredito que cada pessoa deve conquistar o seu lugar com base no mérito. No entanto, as mulheres ainda enfrentam mais barreiras, o que dificulta a sua ascensão a cargos de lide-

rança, portanto considero crucial continuar a abordar este tema até nos aproximarmos da verdadeira igualdade de oportunidades.

Como caracteriza o projeto SpeechCare?

Há cerca de 10 anos redefinimos o caminho da empresa, traçando uma nova direção estratégica. Sabíamos que, para concretizar esta visão, seria essencial reunir uma equipa talentosa e alinhada com os nossos valores, além de estabelecer parcerias estratégicas.

Desde o início, há mais de 16 anos, o foco sempre foi oferecer um serviço especializado e de alta qualidade, inicialmente na área da Terapia da Fala. Com o tempo, expandimos para outras áreas, criando um espaço multidisciplinar que apoia crianças, adolescentes e adultos. A comunicação é omnipresente e as dificuldades que as crianças e os adultos enfrentam têm um impacto muito complexo na sociabilidade, aprendizagem, vida profissional e saúde mental. O nosso foco é criar um serviço de consultas de elevada especialização em áreas como a Gaguez, Perturbações da Fala e da Linguagem, Dislexia, Autismo e PHDA.

Hoje, a SpeechCare mais do que uma clínica, é um centro de excelência que combina cuidado personalizado com inovação tecnológica. Criámos uma plataforma e aplicação móvel que nos permite monitorizar sessões e coordenar a comunicação, disponível em várias línguas. Estamos comprometidos com a investigação e desenvolvimento de novas soluções, como a integração da Realidade Virtual no tratamento da gaguez, que se iniciou com a atribuição de um incentivo do Horizonte 2020. Atualmente, em parceria com a Universidade de Inteligência Artificial de Abu Dhabi e outros, trabalhamos em projetos de análise automática de fala. Estes projetos mantêm-nos na vanguarda e garantem impacto duradouro na qualidade do nosso trabalho.

O seu “drive” no sentido da evolução constante foi sempre o que a conduziu na sua vida profissional?

Sim, sempre tive uma paixão forte pela compreensão do processo de fala e comunicação, porque eu própria passei pelo desafio de gaguejar. No entanto, aquilo que realmente me move é a operacionalização de ideias. O processo de pegar numa ideia — seja minha ou de outros — e torná-la realidade é algo que me entusiasma e que faço com enorme

“PERCEBI QUE TINHA CAPACIDADE DE LIDERANÇA MUITO CEDO”

PATRÍCIA AZEVEDO COMPLETARÁ 25 ANOS DE ATIVIDADE ENQUANTO MÉDICA VETERINÁRIA NO PRÓXIMO ANO E FUNDOU A EMPRESA ARISTOCÃO HÁ 18 ANOS. A 17 DE JANEIRO DESTE ANO, A CLÍNICA VETERINÁRIA TRANSFORMOU-SE EM HOSPITAL VETERINÁRIO, COM TODAS AS VALÊNCIAS PARA TAL, TAIS COMO A POSSIBILIDADE DE INTERNAMENTO DOS ANIMAIS POR 24 HORAS. ENQUANTO EMPRESÁRIA, AFIRMA QUE AS MULHERES TÊM, POR VEZES, AS LIMITAÇÕES NA SUA PRÓPRIA CABEÇA E QUE O EQUILÍBRIO E A CAPACIDADE DE PEDIR AJUDA PODEM SIMPLIFICAR GRANDEMENTE AS TAREFAS DIÁRIAS DE UMA MULHER, MÃE E EMPRESÁRIA.

Como descreve a importância de poder exercer a profissão num espaço que foi idealizado por si e onde a forma de trabalhar é selecionada por si?

Ter o meu espaço foi uma ideia que foi evoluindo. Senti, desde nova, que tinha muita capacidade técnica e de liderança. E sempre fui uma rapariga ambiciosa. Foi isso que me fez querer ter o meu primeiro negócio. Em relação à equipa, todos começaram muitos novinhos, comigo e já somos 17 pessoas. É evidente, por estes fatores, que a equipa é muito à minha imagem. Uma das coisas que tento sempre garantir é que, independentemente das nossas diferenças de personalidade, façamos, tecnicamente, tudo de forma semelhante, para que os clientes não se sintam perdidos quando colocam o seu animal de estimação num hospital, entregue aos cuidados dos médicos.

Que aspetos lhe parece que podem condicionar uma mulher a alcançar uma posição mais elevada na sua carreira profissional?

Acredito que os condicionalismos dependem muito da mulher, em específico, e não do sexo. Eu sou mãe, tenho um filho com quase 13 anos, o que significa que já era empresária quando fui mãe. Acredito que o equilíbrio é crucial. É possível perfeitamente ter filhos, ter empresas e profissões de desgaste rápido, desde que conciliemos as coisas. A mulher nasceu com uma capacidade excelente: conseguimos fazer várias coisas ao mesmo tempo, e bem. Além disso, importa lembrar a importância de pedir e aceitar ajuda. Isso não faz de nós menos mães, menos mulheres ou menos profissionais. Pelo contrário. A nível profissional, um homem e uma mulher diferem essencialmente no que eu chamo o limite da emotividade: um

homem, se eu tiver de o chamar a atenção, ouve, metaboliza e responde, se tiver de o fazer, e passado pouco tempo o assunto está resolvido. E fica tudo bem. A mulher não. É mais emotiva e não consegue distanciar tanto os limites do pessoal e profissional. Torna-se muito difícil discutir um assunto com alguém e, de repente, a pessoa começa a chorar, por exemplo.



PATRÍCIA AZEVEDO | DIRETORA

Depois da pandemia, a importância de um animal de estimação para os seres humanos aumentou. E há muitas famílias que os levam para todo o lado. Nota estas diferenças?

Sim, foi um fenómeno que teve um aumento exponencial na altura do Covid, que se chama famílias híbridas. Hoje, as famílias não são só humanas, são dos humanos e do seu animal de estimação, que cuidam com a mesma intensidade ou até mais do que um filho humano.

Como caracteriza o hospital veterinário Aristocão e quais são as suas principais valências?

Somos um hospital veterinário e conseguimos dar resposta a tudo ou quase tudo. Também por isso, procuramos que os nossos interesses nas áreas sejam diversos, para podermos cobrir o maior número de especialidades. Temos cirurgia especializada, ortopedia, neurologia, exames de diagnóstico, fisioterapia (com piscina de água quente), temos internamentos, de contagiosos e não contagiosos, cuidados críticos... Temos todos os serviços que um hospital veterinário sério deve ter e orgulho-me de conseguirmos dar resposta nestas áreas.

Num ano em que este projeto atinge a maioridade, qual o caminho para continuar a crescer?

O meu objetivo é sempre fazer mais, melhor, criar mais postos de trabalho, desenvolver a minha empresa, transformá-la numa empresa maior, não só para mim, mas para quem vem depois de mim. E acredito que quem tem essa capacidade deve mostrá-la ao mundo e deve permitir que outras pessoas se desenvolvam. Enquanto tiver capacidade física, mental e intelectual, não vou parar.

“PROCURO MOSTRAR ÀS NOVAS GERAÇÕES QUE O SUCESSO NÃO DEPENDE DO PODER ECONÓMICO”

ANDREIA AZEVEDO CONSTRUÍU A PULSO A SUA CARREIRA NA ÁREA DA SAÚDE MENTAL. A PSIVALOR, NÚCLEO DE INTERVENÇÃO EM SAÚDE MENTAL, NASCEU EM POMBAL E JÁ ESTÁ PRESENTE EM LEIRIA, PORTO E LISBOA. SEMPRE APOIADA PELO LADO DA INVESTIGAÇÃO, A EQUIPA FOI CRESCENDO EM COMPETÊNCIAS TÉCNICAS E A PSICÓLOGA ANDREIA AZEVEDO, CUJO CAMINHO ENQUANTO EMPREENDEDORA TEVE INÍCIO AOS 34 ANOS, CRESCERU TAMBÉM, ENQUANTO PESSOA E PROFISSIONAL, REALIZANDO-SE PLENAMENTE NA SUA ÁREA DE TRABALHO.

É formada em Psicologia Clínica, no ramo cognitivo-comportamental. O que a levou a iniciar a sua carreira em clínica privada?

Não comecei logo a fazer clínica privada. Assinei o meu primeiro contrato de trabalho a 1 de fevereiro de 2005, cinco meses depois do término da minha licenciatura. Era um contrato estável, na área da Psicogerontologia. Dois meses depois percebia que essa estabilidade não me servia, sobretudo porque não estava a desenvolver as minhas competências clínicas. Nove meses depois rescindi contrato e voltei para casa sem qualquer perspetiva. Em dezembro de 2005, fui proposta para um estágio profissional numa clínica privada. Nove anos depois, a 7 de março de 2015, abri a primeira Psivalor. O que me levou a fazer clínica privada e a abdicar da estabilidade de um contrato de trabalho com grande hipótese de efetivar? A convicção de que só iria ser feliz a fazer o que gosto e na área para a qual fui talhada.

“APRENDI QUE RESPEITAR O QUE SINTO E O QUE PROCURO É A MELHOR FORMA DE VIVER A MINHA VIDA”.

Fez nascer a Psivalor em Pombal, longe das metrópoles Lisboa, Porto e Coimbra. Quais foram os principais desafios que enfrentou?

Em 2015, as clínicas de Psicologia não proliferavam como agora, muito menos sem estarem almofadadas pela direção de um grande nome da Psicologia e/ou da Psiquiatria. Foi uma loucura criar um projeto de raiz num meio tão pequeno, mas não tinha outra alternativa. Além disso, decidi apresentar e registar o/a Psivalor como Núcleo de Intervenção em Saúde Mental, pois qualquer eufemismo não faria jus ao projeto. Houve pessoas a recusarem-se a entrar na clínica, enquanto repetiam “que não estavam doidas”. Mais ainda... Como eu tinha apenas 34 anos, e uma apresentação muito jovem, recebíamos muitos telefonemas de clientes a pedirem mais

informação sobre mim, pois parecia muito novinha e sem experiência. Além disso, ouvi muitas vezes “ela é só psicóloga! Ainda se fosse médica!”. Note-se que eu era a coordenadora clínica e a sénior da equipa. Outro dos desafios foi a rentabilização! Chegaram-me a dizer que deveria apostar num formato de Policlínica, com várias especialidades ligadas à Saúde na sua globalidade. Acreditavam que viver apenas da área da Saúde Mental num registo exclusivamente privado seria praticamente impossível. Mas, mais uma vez, isso não honraria o projeto. Não tive medo! Três meses depois, em maio de 2015, eu e a minha equipa trazíamos a Pombal o então Secretário de Estado da Saúde, o então Diretor do Programa Nacional para a Saúde Mental e vários investigadores e especialistas de renome da área da Depressão na Infância e na Adolescência (a minha área de interesse no âmbito da investigação científica). Sabíamos que ter-nos-íamos de afirmar de

uma forma diferente, aliando a investigação à prática clínica e ao poder decisório. Só assim nos levariam a sério. Esse foi o primeiro de três Congressos Nacionais organizados pela pequena e “novata” equipa! Eu diria que o maior desafio foi mostrar, em terras muito arenosas, que éramos capazes. E se fomos...

As mulheres têm ainda, socialmente, uma maior lista de tarefas a cumprir. Acredita que esta multiplicidade de papéis sociais influi para que a mulher tenha mais dificuldade em ser líder profissionalmente?

Muito pelo contrário. Acredito que a necessidade de gerir vários papéis e funções na vida promove as capacidades inerentes a uma liderança mais eficaz e eficiente. Lembro-me de um professor na faculdade que dizia que, na investigação, preferia trabalhar com mulheres que eram mães, pois o tempo contado permitia-lhes uma melhor gestão dos tempos de trabalho, aumentando a eficiência e curio-



ANDREIA AZEVEDO | DIRETORA

samente a produtividade. Paralelamente, a divisão por diversos papéis obriga à partilha de tarefas e funções, condição muito favorável à maturação das equipas de trabalho.

O que aprendeu, e que utiliza quer no seu lado profissional, quer nas restantes facetas da sua vida, em virtude de ser a fundadora e diretora de um projeto como a Psivalor?

Aprendi que respeitar o que sinto e o que procuro é a melhor forma de viver a minha vida. Confirmei o que a vida já me tinha mostrado: que a sorte dá muito trabalho. Há uns tempos, no âmbito de uma parceria entre a Psivalor de Leiria e o Instituto Politécnico da cidade, uma das diretoras disse-me que eu era o exemplo de que era possível construir uma carreira de sucesso sem cunhas. Considerou-me a prova de que a meritocracia existe, e na altura isso encheu-me de mais coragem. Nestes 20 anos de carreira, não foram só sucessos! Também comecei projetos que não acabei. Não era feliz a fazê-los! Para mim, o sucesso não representa ganhar muito bem ou ter casa ou carro de luxo. Gostaria que isto inspirasse os meus filhos e uma geração mais nova, que facilmente confunde sucesso com poder económico.

A Psivalor já conta com nove anos de existência e dois espaços – Pombal e Leiria. O crescimento de um espaço como a Psivalor também é sinónimo de que, efetivamente, o apoio psicológico é cada vez mais procurado?

A Psivalor não funciona apenas em Pombal e Leiria. Também se faz presente em Lisboa e no Porto, em parceria com outras clínicas. Isto reflete ainda a minha convicção de que as consultas desta natureza impõem um registo presencial (não me rendi ao online trazido pela pandemia). Esta expansão pode efetivamente confirmar aquilo que eu dizia há muitos anos: a Psicologia, e no meu caso a Psicoterapia, vão tornar-se num recurso de referência imprescindível na Saúde. E cá estamos a testemunhar esse vaticínio. As pessoas procuram cada vez mais o apoio psicológico e a comunidade médica respeita cada vez mais a sua importância no tratamento de diversas patologias. Acho que começamos finalmente a largar o modelo médico-centrado. O desafio que temos agora é encontrar melhores instrumentos de regulação dos serviços prestados nos privados, e disseminar a importância de distinguir os profissionais dos aspirantes a psicoterapeutas sem formação adequada e certificada. E



isto fez-me dar mais um passo na direção do que acredito, pelo que integro uma lista candidata à Ordem dos Psicólogos, cujas eleições serão no final deste novembro.

Quais os ingredientes necessários para vingar no empreendedorismo em Saúde Mental em Portugal?

Aqui sintetizo a história que vos estou a partilhar: ser genuíno e fiel ao que se sente e acredita; estar atualizado e nunca parar de estudar; e trabalhar muito com uma entrega maior. Eu não vejo o meu trabalho como um negócio! O meu trabalho permite-me viver uma vida digna e criar os meus filhos, enquanto vou tentando fazer a diferença na vida das pessoas, formando psicólogos em início de carreira e contribuindo para as boas práticas numa área como a da Saúde Mental, o ainda parente pobre da Saúde. Ser empreendedora na prestação de serviços nesta área exige não deixar de sentir o terreno (ou seja, fazer consultas). Só sentindo as pessoas é que conseguimos desenhar projetos e formar equipas que melhor respondam às suas necessidades. É que devemos tocar com imenso cuidado e rigor no sofrimento do Outro!

“O MEU AUTOCUIDADO PASSA POR PEDIR AJUDA QUANDO PRECISO E RODEAR-ME DE QUEM GOSTA DE MIM”.

Considerando que o mês de outubro foi dedicado à saúde mental, importa prevenir a saúde mental dos especialistas nesta área. Como lida com a sua própria saúde mental e como estabelece equilíbrios que lhe permitam ter uma vida plena?

Confesso que esse equilíbrio ainda não está atingido e que vejo o conceito de viver uma vida plena como uma utopia criada para vender livros de pseudo auto-ajuda. No entanto, o meu autocuidado passa por pedir ajuda quando preciso e rodear-me de quem gosta de mim, ajudando-me a crescer como mãe, como profissional e como pessoa. Sei que o segredo para a promoção da nossa Saúde Mental é mantermo-nos nos contextos (relacionais, sobretudo) que tiram o melhor de nós, e largar aqueles que tiram o pior. É o que tenho tentado fazer para me manter tão saudável quanto possível. É que, como disse Guimarães Rosa, “viver é um constante rasgar-se e remendar-se”. Também me remendo com a escrita poética e em prosa, pelo que em breve publicarei o meu primeiro livro.

“A ÁREA DA SAÚDE É MUITO EXIGENTE, MAS SOU APAIXONADA PELA MINHA PROFISSÃO”

RAQUEL VASCO NASCEU E CRESCER NA NAZARÉ. FOI NO NONO ANO DE ESCOLARIDADE QUE DESCOBRIU QUE QUERIA SER MÉDICA DENTISTA. LEVOU O SEU OBJETIVO AVANTE E, DESDE 2009, TRABALHA COMO MÉDICA DENTISTA NAS CLÍNICAS GREATCARE, QUE JÁ CONTAM COM SEIS ESPAÇOS DE SAÚDE. ALÉM DISSO, ASSUMIU FUNÇÕES COMO DIRETORA CLÍNICA DA CLÍNICA GREATCARE NAZARÉ. CASADA E MÃE DE DOIS FILHOS, DIVIDE A SUA VIDA ENTRE A PAIXÃO PELA PROFISSÃO E A DEDICAÇÃO QUE ESTA NECESSITA, O AMOR PELA FAMÍLIA E O TEMPO QUE NECESSITA PARA SI. UM EQUILÍBRIO DIFÍCIL, MAS, ASSUME, CONSEGUINDO COM RECURSO À GESTÃO DE TEMPO E ORGANIZAÇÃO.



RAQUEL VASCO | MÉDICA DENTISTA E DIRETORA

A área da Medicina Dentária sempre foi aquela onde quis trabalhar? Ambicionava construir uma carreira nesta área?

A primeira vez que me lembro de pesquisar sobre as diversas profissões foi quando, ainda no nono ano, visitámos uma feira de educação e formação, no âmbito de uma visita de estudo. No meio de toda a oferta

educativa, a Medicina Dentária despertou a minha curiosidade e lembro-me de chegar a casa e, para surpresa de todos, informar que iria ser médica dentista. Em 2009, comecei a minha carreira enquanto médica dentista, nas várias clínicas da Greatcare, nomeadamente na Nazaré, Cartaxo, Aveiras e Benedita.

Sentiu a sua chegada à função de diretora clínica da clínica Greatcare Nazaré como uma evolução profissional? Em que é que isso a mudou, enquanto profissional? Que desafios surgiram?

A Medicina Dentária é uma profissão muito exigente a nível físico e sobretudo emocional, que requer muitas horas de trabalho e de estudo, com formação contínua. Apesar de estar habituada a essa exigência constante na minha vida, sem dúvida que a função de diretora clínica na clínica Greatcare Nazaré veio acrescentar ainda mais responsabilidade e horas de trabalho. Este facto trouxe-me desafios pessoais e profissionais diversos. Por vezes conciliar os horários exigentes com a vida pessoal e gestão familiar não é simples, o que me faz procurar ser sempre muito organizada. Em relação aos pacientes, o facto de trabalharmos com pessoas, todas elas muito diferentes, faz com que tenhamos de assumir uma grande capacidade de adaptação e respeito pelo outro.

Por que motivo considera que ainda existem tão poucas mulheres, na área da Saúde, presentes em funções de liderança / coordenação?

A área da saúde é uma área muito exigente, que requer muita disponibilidade emocional e de horários. Muitas vezes, as mulheres, por terem a capacidade de fazer várias coisas ao mesmo tempo, desdobram-se entre o traba-

lho e as funções de cuidadoras em casa. Na realidade, infelizmente, ainda existem poucos planos estratégicos delineados para chegar a uma paridade. Contudo acredito que as novas gerações se preparam para continuar o trabalho de quem arrisca desafiar as barreiras instaladas e aproximar-se cada vez mais de uma igualdade de oportunidades de acordo, sobretudo, com as capacidades e competências e não com o género.

As clínicas Greatcare já têm mais de 50 anos de atividade, o que acarreta responsabilidades acrescidas perante as famílias que vos conhecem há várias gerações. Como definiria o trabalho que é desenvolvido nas clínicas Greatcare, as especialidades clínicas de que dispõem e o acompanhamento que é dado a quem vos procura?

A clínica Greatcare está no setor da prestação de serviços médicos há mais de 50 anos, no Cartaxo, na altura com o nome clínica médica Dr. Vieira Dias, tendo sido o fundador o Francisco Vieira Dias, médico estomatologista. Mais tarde foi o meu marido, o médico Luís Vieira Dias, que expandiu a clínica a outras localidades, tendo atualmente ao dispor dos nossos pacientes seis espaços de saúde, nomeadamente no Cartaxo, Aveiras de Cima, Nazaré, Benedita, Santarém e, mais recentemente, por minha iniciativa a inclusão de um gabinete em Torres Vedras. Dispomos das mais modernas tecnologias, insistindo no atendimento personalizado. Apostamos ainda numa formação e aprendizagem contínua. Nas nossas clínicas podem encontrar todas as especialidades da Medicina Dentária, tais como a Dentisteria, Endodontia, Ortodontia, Cirurgia Oral e Implantologia, Periodontologia, Odontopediatria e Prostodontia Fixa e Removível.

“ACREDITO NO AMOR-PRÓPRIO E NA EDUCAÇÃO COMO AS PRINCIPAIS FERRAMENTAS PARA MUDAR O MUNDO”

A PROFESSORA DOUTORA THAYSA VIEGAS É DIRETORA CLÍNICA DA MARIA VINAGRE, CLÍNICA DE EMPODERAMENTO NO AGRIDOCE DA VIDA. É DOUTORADA EM PSICOLOGIA, COM ESPECIALIZAÇÃO EM PSICOLOGIA DA FAMÍLIA E MESTRE EM PSICOLOGIA EDUCACIONAL. TERAPEUTA FAMILIAR PELA SOCIEDADE PORTUGUESA DE TERAPIA FAMILIAR. DESENVOLVE ATIVIDADE CLÍNICA E CIENTÍFICA, COLABORA COM DIVERSOS ÓRGÃOS DE COMUNICAÇÃO SOCIAL, NOMEADAMENTE COM ARTIGOS DE OPINIÃO. É PARTICULARMENTE ATIVA NO EMPODERAMENTO DAS MULHERES NA SUA SAÚDE MENTAL E SEXUAL. FAZ DA PALAVRA UMA DAS SUAS FORMAS DE LUTA. POR TODAS!

Num mundo laboral, ainda dominado pelos homens, como é ser mulher e liderar um projeto na área da saúde?

É uma enorme responsabilidade! É lutar para diminuir estigmas e preconceitos! Implica continuar a alertar que ainda se perpetuam desigualdades, das salariais às de igualdade de progressão e de oportunidades. É também expor o estado de exaustão de muitas mulheres pela acumulação de tarefas da esfera familiar. Apostar em uma carreira torna-se, assim, muito mais difícil. Liderar a Maria Vinagre é um motivo de realização pessoal e profissional.

A Maria Vinagre é um projeto criado para ajudar a equilibrar a vida, no seu amargo e doce. Como caracteriza este projeto?

A clínica Maria Vinagre, tal como o nome sugere, propõe-se apoiar o empoderamento no agridoce da vida, através das terapias, cuidados com o corpo e com a mente. Nos tempos de hoje, em que se parece procurar, de forma incessante, a felicidade e a perfeição, pretendemos, através de uma equipa multidisciplinar, reforçar que a vida é feita de desafios, com momentos felizes e outros amargos e que todos temos, dentro de nós, o potencial para lidar com os mesmos.

Que características suas acredita que este projeto comporta?

Sou psicóloga há 23 anos. Desde que me conheço que me defino como uma “pessoa de pessoas”, que tenta praticar a empatia e a tolerância, na sua vida pessoal e profissional. A clínica Maria Vinagre tem como filosofia ser um espaço clínico onde todos cabem e são acolhidos na sua singularidade, sem julgamentos. Pretende ser um local de empoderamento e de cura.

Enquanto psicóloga, quão importante é poder trabalhar num espaço seu?

Poder escolher, para a clínica, uma equipa na qual confio, é muito importante. Da Psicoterapia, passando pela Psicologia Clínica e Educacional, pela Sexologia, às necessidades educativas especiais, Terapia da Fala e Nutrição.



THAYSA VIEGAS | DIRETORA CLÍNICA DA MARIA VINAGRE

FOTÓGRAFO: RUI DAVID FOTOGRAFIA

GERAL.CLINICAMARIAVINAGRE@GMAIL.COM | TEL.: +351 911740495

quem vos procura, quais aquelas que são mais solicitadas? De que forma é que isso permite, simultaneamente, fazer uma leitura da forma como está, atualmente, a saúde mental da população, de forma genérica?

Na Maria Vinagre, trabalhamos em equipa multidisciplinar olhando a pessoa e não o sintoma. Na área da Psicologia Clínica, nos últimos anos, nomeadamente após a pandemia COVID-19, temos assistido a um aumento crescente das perturbações de ansiedade, depressão e isolamento social. Por outro lado, as perturbações de burnout são também muito frequentes, associadas a uma sociedade onde se parece cultivar cada vez mais o sucesso e a perfeição. Para as mulheres, fruto da maior multiplicidade de tarefas, da esfera familiar à profissional, a exaustão será tendencialmente maior. As consultas de Sexologia são também muito procuradas, com especial destaque para a sexualidade da mulher, ainda muito encapsulada por preconceitos e uma moral judaico cristã, que tem vindo a inibir as mulheres de se realizarem plenamente a nível da sua sexualidade.

Como líder da Maria Vinagre e psicoterapeuta, que impacto tem, também para si, o facto de conseguir, verdadeiramente, ajudar quem a procura?

Ser líder da Maria Vinagre representa também ser empresária na área da saúde e ter de lidar com muitas responsabilidades e exigências. Precisei de aprender, ao longo de mais de 20 anos, a reconhecer os meus limites, a reconhecer quando a minha resiliência e persistência se podem estar a transformar em teimosia. Tive de aprender sobre lutas e lutos. E, sobretudo, que não consigo salvar todos. Essa será uma das minhas maiores aprendizagens, a par da importância do autocuidado no profissional de saúde mental. Se eu não estiver equilibrada, em todos os domínios, se eu não me permitir viver toda a panóplia de cores que a vida tem para oferecer, não farei o melhor trabalho possível, com cada paciente. Acredito que é assim que mudamos o mundo: sendo a melhor versão de nós mesmos.

Temos um corpo clínico do qual me orgulho muito e nos permite fornecer uma resposta de qualidade, na área da saúde mental, integrando corpo e mente na nossa definição de bem-estar psicológico.

Considerando as áreas que disponibilizam a

“UM LÍDER TEM DE SER UM EXEMPLO DE COERÊNCIA ENTRE O QUE DIZ E O QUE FAZ”

INÊS MEIRA CAMELO NÃO DELINEOU A SUA CARREIRA NA ÁREA DA MEDICINA, NA ESPECIALIDADE DE CIRURGIA MAXILOFACIAL, TENDO COMO OBJETIVO ÚLTIMO O ACESSO A UMA POSIÇÃO DE LIDERANÇA. ISSO ACONTECEU NATURALMENTE, FRUTO DE MUITO TRABALHO E DEDICAÇÃO À SUA ÁREA DE ATIVIDADE E CONSTANTE PROCURA DE CONHECIMENTO. ATUALMENTE, É A DIRETORA CLÍNICA DA VINCI CLINIC, E ACREDITA QUE UMA BOA LIDERANÇA SE FAZ DE EMPATIA, RESILIÊNCIA, ÉTICA E INTEGRIDADE.

Iniciou o seu percurso médico enquanto Médica Interna de Cirurgia Maxilofacial no Hospital de São João. Esta é a especialidade que sempre a fascinou?

Quando concluí o curso de Medicina ainda não tinha definido qual a área a que me queria dedicar, sabia apenas que queria uma especialidade cirúrgica. Por isso, antes dessa escolha, procurei ter contacto direto com várias especialidades. De todas elas, a especialidade da Cirurgia Maxilofacial foi aquela com que mais me identifiquei, pelo facto de ter tanto a dimensão puramente estética, como a dimensão curativa e funcional.

O que a levou a enveredar também pela área da Estética?

Tal aconteceu de forma natural. Na nossa especialidade, lidamos com o rosto/pescoço e são inúmeros os casos em que, por motivos diversos, os pacientes pretendem a nossa ajuda nessa área. Pensemos, por exemplo, nos casos oncológicos que obrigam a reconstrução facial ou nos casos em que a biologia não foi a “melhor amiga”. O certo é que o desafio de “criar”, recuperar e reconstruir e, com isso, devolver ao paciente a sua autoestima, é algo que me apaixonava, desafia e motiva.

“MAIS IMPORTANTE DO QUE PROCURAR ALCANÇAR ESSAS FUNÇÕES DE LIDERANÇA, É PROCURAR SEREM PROFISSIONAIS EXEMPLARES, DEDICADOS, E, ACIMA DE TUDO, HUMANOS”.

Como evoluiu o seu percurso profissional até alcançar a posição de diretora clínica deste espaço de saúde?

O cargo de diretora clínica nunca foi, em si, um objetivo pessoal, mas a procura de novos desafios e o desenvolvimento de novas competências é algo que me caracteriza enquan-



INÊS MEIRA CAMELO | DIRETORA CLÍNICA

to profissional. Talvez por isso, posso dizer que esta posição acabou por surgir como uma consequência direta do meu modo de ser e trabalhar. O meu interesse pela medicina estética desde cedo me levou a investir em especializações nacionais e internacionais na área. Foi então que, acumulada experiência prática relevante, o Dr. Miguel Vieira, proprietário da Vinci Clinic, me convidou para o cargo de direção clínica. Avaliadas as responsabilidades do cargo, aceitei-o, tanto pelo respeito e admiração que tenho pelo Dr. Miguel, como pela oportunidade de ajudar a moldar uma clínica que valoriza o profissionalismo, a competência, o rigor ético e o atendimento humano.

Como definiria a sua liderança? O que lhe parece essencial, em termos de características, que podem ajudar um líder a trilhar o seu caminho com sucesso?

Eu definiria a minha liderança como colaborativa e orientada para o compromisso com a excelência e o desenvolvimento de uma equipa integrada e motivada. Para mim, uma liderança eficaz significa saber ouvir e compreender as diferentes perspetivas de cada membro da equipa, valorizando as suas contribuições e criando um ambiente de confiança e respeito mútuo. Acredito que algumas características são essenciais para que um líder trilhe o seu caminho com sucesso. Em primeiro lugar, a empatia, que permite ao líder conectar-se genuinamente com a sua equipa e entender as necessidades e desafios de cada elemento. Em segundo lugar, a flexibilidade e a resiliência, uma vez que um líder precisa de ser capaz de se adaptar rapidamente a novas circunstâncias e desafios. Por último, vejo também a ética e a integridade como pilares indispensáveis, pois um líder precisa de ser um exemplo de coerência entre o que diz e o que faz.

Que mensagem deixaria a quem ambiciona construir a sua carreira no setor da Saúde, sobretudo numa ótica de evolução profissional, alcançando funções de liderança?

Na minha perspetiva, mais importante do que procurar alcançar essas funções de liderança, é procurar serem profissionais exemplares, dedicados, e, acima de tudo, humanos. Diria que esses são os alicerces para construir um futuro de sucesso. A estes segue-se a capacidade de saber comunicar, ouvir e trabalhar em equipa. O bem-estar e a realização da equipa, a satisfação e o reconhecimento dos utentes são a garantia de que o sucesso foi conseguido.

“É FUNDAMENTAL QUE HAJA MAIS MULHERES NOS CARGOS DE LIDERANÇA”

NÁDIA ALVES É MADEIRENSE, MAS DESDE QUE SE FORMOU QUE SE ESTABELECEU NA REGIÃO DO ALGARVE. ATUALMENTE, É DIRETORA CLÍNICA DA GREENMED E ASSUME QUE O PROFISSIONALISMO DA EQUIPA LEVA A QUE MUITOS CLIENTES ATRAVESSEM O OCEANO PARA SE TRATAR NESTA CLÍNICA. ENQUANTO MULHER, ACREDITA QUE É IMPORTANTE QUE EXISTAM MAIS MULHERES EM POSIÇÕES DE LIDERANÇA, INCLUSIVAMENTE PARA QUE POSSAM DAR TESTEMUNHO DAS DIFICULDADES DE CONCILIAR A PROFISSÃO COM A VIDA FAMILIAR.

É a diretora clínica da Greenmed Clínica Dentária. Como descreve o seu percurso profissional até chegar a esta função?

O meu percurso foi construído com dedicação e compromisso com a excelência na área da medicina dentária. Recém-formada, aceitei o desafio de sair da zona de conforto ao deixar a Madeira, e encontrei na região do Algarve uma oportunidade para desenvolver as minhas competências, o que me permitiu ganhar uma visão abrangente do atendimento ao paciente. Em 2013, investi numa pequena clínica que se encontrava à venda na baixa de Faro. A adesão dos pacientes foi tão positiva que após 10 anos percebi que a expansão seria inevitável. Mudei para um espaço maior e mais confortável e assim nasceu a Greenmed.

Que características acredita serem necessárias para gerir um espaço de saúde e o corpo clínico associado?

Acredito que é fundamental ter uma visão estratégica, que se adapte constantemente às necessidades dos pacientes e às mudanças do setor. A empatia e a capacidade de ouvir são essenciais para criar um ambiente de harmonia, que favorece o desenvolvimento profissional. Além disso, uma boa capacidade de organização e atenção aos detalhes garante procedimentos clínicos eficientes e com os melhores padrões de qualidade.

A empatia e a sensibilidade são muito importantes quando se lida com pacientes, sobretudo na medicina dentária, onde os traumas são comuns. Estas também são características importantes para um líder de equipa e de um espaço clínico?

Com certeza. Empatia e sensibilidade são essenciais, não apenas para atender pacientes que trazem os seus medos e traumas, mas

também para gerir a equipa. Um líder empático compreende as dificuldades da equipa e oferece o suporte necessário para que todos desempenhem as suas funções com confiança. Uma liderança sensível cria um ambiente positivo e colaborativo, refletindo-se diretamente na qualidade do atendimento ao paciente.

Que impacto acredita que as mulheres podem ter na área da saúde? Seria importante que existissem mais mulheres em posições de liderança?

As mulheres desempenham um papel essencial na área da saúde, trazendo uma perspetiva marcada pela empatia e pela capacidade de estabelecer conexões, tanto com os pacientes, como com a equipa. É fundamental que haja mais mulheres em cargos de liderança, para que possamos dar voz às necessidades e desafios que enfrentamos, especialmente na conciliação entre a vida familiar e profissional.

Como define o serviço prestado pela Greenmed? O que vos distingue das restantes clínicas dentárias?

Na Greenmed, destacamo-nos pela qualidade e pelo cuidado personalizado. O que nos distingue é o compromisso com a excelência em cada detalhe, desde o atendimento inicial até o acompanhamento pós-tratamento. A nossa equipa é pequena, mas composta por profissionais experientes e dedicados. Valorizamos uma abordagem acolhedora e transparente, de forma a criar um ambiente onde o paciente se sente seguro e confiante.

Que importância tem um serviço de medicina dentária de excelência numa região como o Algarve, onde a carência de serviços de saúde ainda é elevada?

No Algarve, onde a oferta de serviços de saúde

ainda é limitada, uma clínica de medicina dentária de qualidade e excelência é fundamental pois não apenas eleva os padrões de atendimento, como coloca a região na rota do turismo de saúde. Temos pacientes que atravessam o oceano para realizar os tratamentos na Greenmed, porque confiam no nosso trabalho. Pretendemos ser uma referência na qualidade, garantindo que os pacientes recebem o melhor cuidado possível. O nosso compromisso é fazer a diferença na vida das pessoas e contribuir para a saúde e bem-estar da região.



NÁDIA ALVES | DIRETORA CLÍNICA

“SER MÉDICO VAI ALÉM DA VOCAÇÃO DA CURA DO DOENTE, IMPORTA MUITO A SUA QUALIDADE DE VIDA”

DENISE MARRUAZ É MÉDICA FISIATRA E TRABALHA TANTO NO SERVIÇO NACIONAL DE SAÚDE, COMO NO SETOR PRIVADO. EM ENTREVISTA, ESCLARECE AS DÚVIDAS QUE, POR VEZES, PODEM SURTIR À POPULAÇÃO QUE PROCURA ESTES PROFISSIONAIS DE SAÚDE, REALÇANDO AS VÁRIAS ÁREAS DE ATUAÇÃO DA MEDICINA FÍSICA E DE REABILITAÇÃO (MFR), QUE VÃO MUITO PARA ALÉM DA FISIOTERAPIA. DEIXA AINDA PATENTE O IMPACTO POSITIVO QUE A MFR PODE TER NA QUALIDADE DE VIDA E NO BEM-ESTAR FÍSICO E MENTAL DOS INDIVÍDUOS.



DENISE MARRUAZ | MÉDICA FISIATRA

É médica fisiatra e desenvolve várias atividades, em diversos espaços clínicos. Sempre quis fazer da Reabilitação a sua área de atividade?

Sempre me interessou a ideia de promover a qualidade de vida e o bem-estar. Embora à vocação médica esteja aliado o desejo de cura, a verdade é que não só nem sempre é possível salvar os doentes, como muitas vezes, se apenas tentarmos curar sem ter em conta a qualidade de vida, não vamos ajudar a pessoa a ter uma vida feliz e reali-

zada. A Saúde, por definição, é um conceito que vai para além do físico, implicando um bem-estar mental e social, e não apenas a ausência de doença. Nesse sentido, a Reabilitação sempre me despertou interesse dentro das várias áreas da Medicina. Ao contrário de outras especialidades, a Fisiatria foca-se não só na cura, como na recuperação funcional e ganho de autonomia, dedicando-se à prevenção, diagnóstico e tratamento, com foco especial na qualidade de vida. Também me atrai o facto de o doente ser nosso parceiro: ele contribui para a sua melhoria, não é apenas um agente passivo que se limita a tomar a medicação prescrita.

A grande variabilidade de patologias nas quais a Fisiatria atua, o impacto que tem na recuperação, prevenção da doença, qualidade de vida e promoção da funcionalidade para tarefas do dia a dia e específicas (desportivas, profissionais ou de lazer), bem como o papel fulcral que representa na integração do indivíduo em sociedade torna a Medicina Física e de Reabilitação (MFR) numa das áreas da Medicina mais abrangentes, completas e interessantes, e a minha prática clínica enquanto médica Fisiatra extremamente gratificante.

“AO CONTRÁRIO DE OUTRAS ESPECIALIDADES, A FISIATRIA FOCA-SE NÃO SÓ NA CURA, COMO NA RECUPERAÇÃO FUNCIONAL E GANHO DE AUTONOMIA, DEDICANDO-SE À PREVENÇÃO, DIAGNÓSTICO E TRATAMENTO”.

Afirma que a “Reabilitação é um mundo”. Que mensagem está contida nesta frase? Em que áreas se pode aplicar a Medicina Física e de Reabilitação?

A Reabilitação é, de facto, um mundo. A maioria das pessoas associa à fisioterapia, mas vai muito para além dela. Muitas vezes o doente não procura o Fisiatra por desconhecer que a MFR aborda um leque tão variado e abran-

gente de patologias e intervenções terapêuticas. São exemplos disto a reabilitação aquática, na qual os indivíduos fazem exercício terapêutico dentro de água, com múltiplos benefícios nas mais variadas doenças; a desportiva, integrando também a prevenção de lesões; a cardíaca, que foca, entre outros, o condicionamento ao esforço e a melhoria da tolerância ao exercício; a pediátrica, na qual estamos presentes durante todas as etapas de desenvolvimento da criança; a pelvi-perineal, nomeadamente no tratamento da incontinência urinária; a reabilitação de pessoas queimadas e tantas outras.

Na Fisiatria, além da prescrição medicamentosa, também se utilizam armas terapêuticas próprias, como agentes físicos, dos quais destaco o LASER, magnetoterapia, correntes elétricas e ondas de choque. A prescrição de exercício terapêutico, individualizado e adaptado à pessoa e patologia, e levando sempre em conta as preferências do doente, constitui também um dos pilares essenciais da Fisiatria. No caso em específico da reabilitação cardíaca, nalguns casos, a evidência mostra que o benefício dum programa de reabilitação cardiovascular é maior do que o da medicação. Somos igualmente responsáveis pela prescrição de produtos de apoio e ortóteses, como andarilhos, canadianas, talas, cadeiras de rodas, próteses, produtos de comunicação alternativa e outros dispositivos. Outra vertente muito útil e cada vez mais desenvolvida da Fisiatria são os procedimentos ecoguiados. Através da injeção de fármacos guiada por ecografia, podemos tratar várias doenças e intervir no alívio eficaz da dor, evitando, em muitos casos, a cirurgia. Exemplos são as infiltrações, aplicação de ácido hialurónico e toxina botulínica (vulgarmente conhecida como botox).

Estes procedimentos são úteis em diversas patologias, das quais destaco as do foro músculo esquelético, neurológico, dermatológico e da Medicina estética. Também a Mesotera-

pia, utilizada sobretudo no alívio da dor, faz parte das opções terapêuticas em Fisiatria. Várias são as profissões técnicas que integram a equipa de reabilitação. A fisioterapia, sendo a que abarca um número maior de elementos, é também a mais conhecida. Mas também a terapia ocupacional e da fala têm um papel essencial. Áreas tão diversas como doenças do foro músculo esquelético (desde simples tendinites a grandes politraumatizados), neurológico (dos quais são exemplos AVC, lesões vertebro medulares, traumatismos crânio encefálicos), reumatológico, patologia vascular, doentes amputados, reabilitação após cirurgias várias, patologia cardíaca ou respiratória, neoplasias, problemas de deglutição, alterações da linguagem e tratamento da dor, são todas da competência da MFR.

“A REABILITAÇÃO TEM IMPACTO INDISCUTÍVEL NA REINTEGRAÇÃO DO INDIVÍDUO NO SEU MEIO PESSOAL, PROFISSIONAL E SOCIAL”.

Que impacto tem a reabilitação na recuperação de quem a procura? De que maneira a Fisiatria pode favorecer a participação dos indivíduos em sociedade?

A Reabilitação tem impacto indiscutível na reintegração do indivíduo no seu meio pessoal, profissional e social. O plano terapêutico é sempre desenhado de acordo com as capacidades e interesses de cada doente, privilegiando-se as tarefas que sejam significativas para cada indivíduo. Da mesma maneira, somos responsáveis por desenhar alterações no domicílio ou ambiente de trabalho que promovam uma maior segurança ou capacidade de realização de tarefas, como por exemplo adaptações ao WC ou mudanças ergonómicas no local de trabalho. No caso de doentes com patologia crónica, ou várias comorbilidades, como os doentes neurológicos e os politraumatizados, a integração na rede de cuidados continuados ou internamento em serviço de MFR hospitalar poderá ser extremamente benéfica. Alguns destes locais estão equipados com apartamentos modelo, utilizados para ensinos, treinos e exemplos de adaptações possíveis a fazer no domicílio. Noutros, existem centros de simulação para a condução de veículos adaptados. Personalizando o tratamento aos interesses e dificuldades de cada doente, bem como ensinando estratégias compensadoras na impossibilidade de recuperar certa função, não



só estamos a promover uma maior adesão ao tratamento e a maximizar a probabilidade de uma melhor recuperação, como a contribuir para o Bem-Estar emocional e Saúde Mental do indivíduo. A MFR intervém no tratamento duma grande variabilidade de patologias, bem como na prevenção de doença e lesões (por exemplo as desportivas), usufruindo de inúmeras armas terapêuticas próprias. Apenas dando a conhecer estas vertentes à população geral, promovendo uma maior consciencialização das circunstâncias em que é útil a procura dum médico Fisiatra, poderemos melhor contribuir para servir os nossos doentes.

Que áreas da Fisiatria despertam mais o seu interesse? Alguma vez sentiu que ser mulher trouxe alguma dificuldade no exercício da sua profissão?

Pessoalmente, realizei as Pós-Graduações de Medicina Desportiva, o que me permitiu trabalhar com uma equipa de futebol profissional sénior, bem como de Climatologia e Hidrologia Médica (que me permite trabalhar em Termas), estando a alargar a minha diferenciação, de momento, em outras áreas, como a Reabilitação Cardíaca e Pediátrica.

O futebol é um meio tipicamente associado ao mundo masculino. No meu caso específico, quando trabalhei como médica de uma equipa de futebol profissional (que me trouxe grande realização profissional), os únicos elementos femininos para além de mim eram as ajudantes do roupeiro e de limpeza. Lembro-me de ter estado presente em dezenas de jogos e apenas me ter cruzado uma única vez com uma médica mulher (responsável pela equipa adversária). Apesar de inicialmente ter sentido ser recebida com uma certa curiosidade e dúvida sobre se me adaptaria, rapidamente ganhei a confiança da equipa e dos jogadores. Embora haja ainda um caminho a percorrer, sinto que cada vez mais as barreiras ficam esbatidas.

Outra área do meu interesse, motivada pela minha formação em Violino na Escola de Música do Conservatório Nacional, é a Musicoterapia, um recurso extremamente útil na recuperação de indivíduos numa multiplicidade de situações clínicas. Também os Músicos, frequentemente acometidos por patologias do foro da MFR pelos movimentos repetitivos que a execução da sua atividade profissional obriga, beneficiam em vários momentos ao longo da sua carreira dos nossos cuidados.

“SINTO-ME MOTIVADA A TRABALHAR COMO NO INÍCIO DA CARREIRA”

ELSA BATISTA FUNDOU A PRIMEIRA DE TRÊS CLÍNICAS DA MARCA ELSA BATISTA CLÍNICA DENTÁRIA EM MORTÁGUA, EM 1999. ASSUME QUE, PARA SI, OS CLIENTES SÃO MAIS DO QUE UM NÚMERO. CADA PACIENTE É VISTO E TRATADO COMO UM TODO, COM A PARTE FÍSICA, DA DOR, DA IMAGEM, MAS TAMBÉM COM A PARTE PSICOLÓGICA, DA ANSIEDADE E DOS RECEIOS. ELSA BATISTA RELEMBRA QUE COLOCAR UMA PRÓTESE DENTÁRIA, POR EXEMPLO, VAI MUITO ALÉM DE MUDAR O ASPETO FÍSICO E FUNCIONAL DA BOCA: EXISTE UMA MUDANÇA COMPORTAMENTAL. O PACIENTE SORRI MAIS, TORNA-SE MAIS AUTOCONFIANTE E A SUA AUTOESTIMA AUMENTA. É POR ESTE IMPACTO QUE, SEGUNDO AFIRMA, SE SENTE MOTIVADA A TRABALHAR COM O MESMO ENTUSIASMO DE HÁ 25 ANOS.



O que a levou a fundar a sua clínica dentária?

Em primeiro lugar o amor à terra, a Mortágua. A clínica foi fundada em 1999, imediatamente após ter concluído a licenciatura. Era relativamente simples abrir uma clínica de Medicina Dentária, pois o mercado não estava tão saturado como está hoje e as imposições de licenciamento eram menores. A decisão de abrir aqui, em Mortágua baseou-se nos laços afetivos e na vontade de poder fazer diferente e de ter um serviço de maior proximidade e humanidade. Claro que no início de carreira trabalhava também noutras clínicas como prestadora de serviços, mas à medida que o tempo foi passando e a clínica foi crescendo, mudámos de instalações, construímos a clínica-mãe de raiz, o que nos permitiu ter um espaço funcional com cerca de 200 m2, que

na altura parecia gigante, mas que agora já parece pequeno e que nos permitiu ter todas as acessibilidades e funcionalidades necessárias. Neste momento já temos três clínicas, com sete cadeiras e mais de 25 colaboradores, entre prestadores de serviços e funcionários.

“AQUILO QUE NOS DIFERENCIA É UM SERVIÇO DE PROXIMIDADE E ATENÇÃO DADO AO PACIENTE”.

Um espaço em nome próprio tem uma responsabilidade diferente, na medida em que a competência, a eficiência e a responsabilidade para com o bem tratar quem vos procura fica diretamente ligado ao seu nome. Assim,

em que pilares fundamentais assentou os serviços da sua clínica?

Em última instância, quer tivesse o nome ou não, a responsabilidade seria sempre minha. Mas é um orgulho ter um conjunto significativo de profissionais altamente qualificados a identificarem-se com o meu nome e a gostarem de trabalhar comigo. É também um orgulho que a maioria dos funcionários já esteja na empresa há mais de 10 anos, alguns há 25. Para mim, isso valida a estratégia seguida até agora, em que os funcionários se sentem parte da equipa, sentindo-a como sua e “vestem” a camisola da empresa, zelando pelo bem-estar dos pacientes. O que nos dá mais prazer é ver um paciente sorrir, satisfeito com o resultado do nosso trabalho. Ter esse sorriso é a maior gratificação. Daí o nosso lema ser “Construímos sorrisos”. Os pilares fundamentais são o profissionalismo, a dedicação ao paciente, a qualidade, a humanidade e o trabalho de equipa. Aquilo que nos diferencia é um serviço de proximidade e atenção dado ao paciente.

Que características considera possuir que a ajudam a liderar a sua clínica e a sua equipa?

O respeito pelo outro, quer sejam funcionários ou quem nos procura. Mais do que uma visão empresarial há uma preocupação em cuidar do outro, resolver os problemas de quem nos procura e de inculcar na empresa uma consciência social. Para além disso, foi preciso ter uma capacidade grande de arriscar, uma determinação e persistência para superar todos os desafios que foram surgindo ao longo destes 25 anos. A valorização do ambiente de trabalho, que deve ser atrativo porque as pessoas passam aqui grande parte do seu dia, e só se sentem motivadas se se sentirem valorizadas, é essencial para o bom funcionamento do espaço. O maior desafio das empresas é

manter e motivar a sua equipa. E nisso acredito que temos sucesso, o que se reflete na satisfação dos nossos pacientes.

Pouco mais de 30% dos líderes no setor da saúde são mulheres. Por que motivo lhe parece que tal acontece?

Eu nunca me senti discriminada por ser mulher. Também não dei oportunidade para isso. Sei que as mulheres com a maternidade, com a família, passam por dificuldades diferentes dos homens, mas na realidade nunca me senti discriminada nem beneficiada por ser mulher. Acredito que os desafios que as mulheres enfrentam com a maternidade e a família fazem com que a vida profissional seja colocada em segundo lugar e por isso decidam não atingir os lugares de topo. Felizmente a minha família sempre me proporcionou a retaguarda necessária de modo a que eu me sentisse à vontade para prosseguir com o trabalho nas clínicas.

A clínica completou, em 2024, 25 anos de atividade. Ao longo destes anos, que mudanças sentiu na atividade e no setor e como evoluiu, simultaneamente enquanto profissional e líder da clínica?

É verdade! Este ano estamos de parabéns! São 25 anos e desde 1999 muita coisa mudou. Começámos pequeninos num espaço arrendado, com um gabinete e uma assistente, quando me formei éramos 2500 médicos dentistas, neste momento somos quase 15 mil e ainda assim conseguimos afirmar a nossa posição no panorama regional, estando agora a expandir para outras zonas geográficas. Se há 25 anos os médicos eram generalistas, hoje em dia caminhamos cada vez mais para subespecializações, em que cada médico dentista está dedicado a uma área específica. Sempre apostámos na qualidade dos serviços e equipamentos, na formação do corpo clínico e das assistentes dentárias. Neste momento, nas nossas clínicas temos à disposição CBCT, ortopantomógrafo, fluxo digital, scanner intraoral e, os nossos profissionais têm acesso a formação académica e de desenvolvimento pessoal e emocional. A nível nacional, houve um aumento substancial do número de médicos dentistas e de cadeiras de dentista que, infelizmente não se traduziu num aumento da qualidade dos serviços prestados, nem numa melhoria no acesso aos cuidados de saúde oral da população em geral.

Dispõe do seu próprio laboratório de próteses dentárias. Que vantagens traz ter um espaço próprio onde pode produzir diretamente as próteses de quem procura os seus serviços nesta especialidade clínica?

O laboratório sem dúvida que nos diferencia, pois permite ter uma resposta mais rápida, muitas vezes imediata, em termos de consertos de prótese e de colocação de próteses no próprio dia. E, claro, permite-nos ter uma qualidade de serviço acima da média.

“ACREDITO QUE OS DESAFIOS QUE AS MULHERES ENFRENTAM COM A MATERNIDADE E A FAMÍLIA FAZEM COM QUE A VIDA PROFISSIONAL SEJA COLOCADA EM SEGUNDO LUGAR”.

Além da especialidade de Medicina Dentária, de que outros serviços médicos dispõe?

A Medicina Dentária sempre foi o nosso foco. Os outros serviços acabam por ser um pequeno complemento no sentido de proporcionar uma oferta de serviços médicos a quem nos visita. Temos as especialidades de Reumatologia, Fisioterapia, Psicologia, Medicina Geral e familiar e Acupuntura.

Existem planos para continuar a crescer, a médio/longo prazo? Que tipo de desafios o crescimento de uma clínica aporta a quem a lidera? Como tem lidado com eles?

As Clínicas Elsa Batista nasceram em 1999 em Mortágua. Durante a pandemia da COVID-19 decidimos que era altura de expandir para outras localidades e abrimos uma clínica em Penacova e outra na Branca, Albergaria-a-Velha. Parece contranatura investir na área da Medicina Dentária quando estávamos fechados em casa por causa de uma pandemia, mas acreditamos que existe espaço para clínicas de Medicina Dentária com uma filosofia e modo de olhar para os pacientes como nós temos. Os nossos planos passam por abrir mais um espaço nos próximos dois anos. Para além disso fazemos consultoria e ajudamos outros profissionais a melhorar o modo como gerem as suas clínicas, melhorando o serviço e a satisfação dos profissionais e dos pacientes. O crescimento tem trazido vários desafios, sendo que o maior é o recrutamento e a manutenção da equipa. Nos últimos anos tem havido uma pressão emigratória sobre os profissionais de saúde,



havendo um número muito significativo de médicos dentistas que emigraram. Adicionalmente, os médicos dentistas preferem trabalhar para várias clínicas do que trabalhar apenas para uma. O modo como temos lidado com estas dificuldades tem sido com flexibilidade e procurando dar aos médicos dentistas o contrato que eles pretendem. No fundo, facilitamos a integração na nossa equipa, exigindo sempre e cada vez mais qualidade dos serviços prestados, responsabilidade e atenção no paciente. Queremos que cada paciente seja tratado como se fosse um membro da nossa família. É esse o modo que gostamos que tratem de nós quando vamos a outras especialidades médicas, pelo que é esse o modelo que queremos ter nas nossas clínicas.

“O NOSSO TRABALHO É POTENCIAR AO MÁXIMO O QUE O DOENTE FAZ NO HOSPITAL”

MANUELA SANTOS (M.S.) E JOANA SILVA (J.S.) SÃO ENFERMEIRAS ONCOLOGISTAS HÁ CERCA DE 14 ANOS, MAS JÁ CONTAM, RESPECTIVAMENTE, COM 30 E 25 ANOS DE CARREIRA. MANUELA SANTOS DEDICOU-SE A ESTUDAR, PARALELAMENTE À SUA ATIVIDADE CLÍNICA, MEDICINA TRADICIONAL CHINESA E TERAPIAS COMPLEMENTARES. JOANA SILVA ESPECIALIZOU-SE EM SAÚDE MENTAL. ESTAS DUAS PROFISSIONAIS DE SAÚDE CRIARAM O PROJETO DUPLO SENTIDO COM O INTUITO DE POTENCIAR AO MÁXIMO O TRATAMENTO HOSPITALAR QUE O DOENTE REALIZA, GARANTINDO-LHE A QUALIDADE DE VIDA E O EQUILÍBRIO FÍSICO E EMOCIONAL PARA LEVAR A BOM PORTO ESTE PROCESSO.

O que vos levou a criar o projeto Duplo Sentido Oncology Coaching?

M.S.: O que nos levou a criar este projeto foi o facto de sermos enfermeiras oncologistas há cerca de 14 anos e percebermos que, em contexto hospitalar, existiam soluções relacionadas com as terapias complementares recomendadas internacionalmente que não eram utilizadas nem indicadas pelos profissionais de saúde e poderiam melhorar significativamente a qualidade de vida destes doentes, bem como a efetividade dos tratamentos médicos administrados. Este projeto nasce então com o intuito de informar doentes e profissionais de saúde sobre quais as estratégias complementares indicadas para cada caso em particular.

J.S.: Por exemplo, a acupuntura, bem como outras estratégias complementares, que nós utilizamos e integramos no Duplo Sentido são recomendadas pelas guidelines das sociedades de oncologia internacionais, algumas delas com um nível de evidência superior a fármacos que são utilizados no dia a dia nos hospitais e em que os nossos profissionais de saúde preferem continuar a recomendar medicamentos em detrimento destas terapêuticas.

Qual o foco da Duplo Sentido?

M.S.: Temos dois focos de atuação: o primeiro é dar formação em Oncologia Integrativa (ou seja, em oncologia convencional e terapias complementares) a profissionais de saúde, sejam eles da área convencional (médicos, enfermeiros, farmacêuticos), sejam eles colegas da área complementar. O segundo foco – e que nos torna um projeto único no país – é o facto de fazermos atendimento gratuito online (e sempre que possível presencial) para doentes de todo o país, delineando um plano individual e personalizado para cada pessoa.



Em que é que consiste esse atendimento?

M.S.: Durante dois meses a nossa equipa multidisciplinar, da qual fazem parte nutricionistas, médicos, enfermeiros, acupuntistas, farmacêuticos, realiza um acompanhamento online ou presencial dos doentes por forma a otimizar o quotidiano de cada pessoa. Até ao presente momento, já acompanhámos mais de 40 doentes. Isto permite-nos perceber o estilo de vida do doente e aconselhá-lo, caso seja necessário fazer alguma mudança. O nosso acompanhamento é personalizado, não há dois planos iguais. É importante perceber que a grande maioria dos novos casos de cancro tem por base os estilos de vida, e por isso muita da nossa atuação tem como alvo melhorar os hábitos que colocam em risco a eficácia dos tratamentos e diminuem a qualidade de vida.

Sentem que ainda existe resistência às terapias complementares?

M.S.: Em Portugal, no serviço Nacional de Saúde, ainda há resistência, por vezes por parte dos médicos, outras vezes por parte

das próprias administrações hospitalares. A Ordem dos Médicos também tem alguma dificuldade em olhar para as terapêuticas não convencionais e aceitar os seus benefícios, ainda que estejamos sempre a falar de terapias com benefícios comprovados assentes em evidência científica. A Medicina convencional ainda está muito orientada para a prescrição de medicamentos.

J.S.: As especialidades médicas vão-se subespecializando, focando-se cada vez mais nas características do tumor, sendo que ainda existem apoios de suma importância que não chegam à maior parte dos doentes em tratamento. Falamos de consultas de psicologia, nutrição, cuidados paliativos, reabilitação, bem como apoios sociais, todos eles que impactam na qualidade de vida da pessoa com doença oncológica, podendo condicionar o percurso terapêutico e os resultados dos tratamentos.

Este projeto tem quase crescido por si próprio. Assim sendo, há algum plano para outro tipo de serviços, ou novos complementos de formação ou ajuda ao doente?

J.S.: Sentimos necessidade de firmar mais ainda o projeto para que possa crescer a todo o seu potencial, mas o facto de esta não ser a nossa atividade profissional principal condiciona bastante o tempo que podemos dedicar ao projeto. Vamos tentando ter planos para os meses seguintes, preparando eventos com alguma antecedência, sobretudo focadas na qualidade e pertinência dos conteúdos a divulgar... Acreditamos, no entanto, que dependerá de nós dedicarmo-nos de forma mais assertiva ao projeto, e quem sabe a médio prazo estabelecer parcerias com instituições de saúde para que esta visão integrativa possa ser disponibilizada a todos os utentes.

“É URGENTE PENSAR O FUTURO DOS CUIDADOS DOMICILIÁRIOS”

MARIA DO ROSÁRIO É A PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO ALZHEIMER PORTUGAL, QUE DESENVOLVE PROJETOS LIGADOS AO APOIO DOMICILIÁRIO E À VALORIZAÇÃO E APOIO DOS CUIDADORES INFORMAIS, CUJO DIA SE ASSINALOU A 5 DE NOVEMBRO. PORTUGAL É UM PAÍS COM MUITA POPULAÇÃO IDOSA E CUJOS PROBLEMAS DE SAÚDE SE ADENSAM NA TERCEIRA IDADE, PELO QUE ESTE É UM PROBLEMA NO QUAL URGE PENSAR E PARA O QUAL IMPORTA ENCONTRAR SOLUÇÕES.

Quais são as perspetivas e desafios que a Associação vê no futuro dos cuidados domiciliários à medida que a população envelhece, em Portugal?

As orientações europeias convidam os governos nacionais a criarem e implementarem políticas que priorizem os cuidados no domicílio, sendo este o local onde, regra geral, as pessoas se sentem melhor uma vez que permanecem num meio que lhes é familiar. Para tal, importa valorizar o papel do cuidador informal, que é quem assegura que a pessoa possa permanecer nas suas casas. Contudo, a nível nacional, as políticas neste sentido têm-se mostrado insuficientes.

O Estatuto do Cuidador Informal, embora afirme como objetivos o reconhecimento e valorização social do cuidador informal, bem como incentivar os cuidados informais promovendo a manutenção das pessoas cuidadas no domicílio, consagra medidas manifestamente insuficientes para alcançar tais objetivos. Desde logo pela pouca abrangência (a esmagadora maioria dos cuidadores fica de fora de estatuto, quer por não reunir os pressupostos, quer por desconhecimento ou ainda porque se desmotiva com tanta burocracia), mas também pela exiguidade do subsídio a que muito poucos têm direito e escassez de incentivos quanto à conciliação da vida profissional com a vida familiar. Sem reforço significativo das medidas de apoio ao cuidador, com o envelhecimento galopante da população e com as previsões muito alarmantes quanto ao aumento do número de pessoas com alguma forma de demência nas próximas décadas, vemos com muita preocupação o futuro dos cuidados domiciliários, tanto mais que mesmo com cuidadores profissionais no domicílio o cuidador informal é sempre necessário.

Quais são os maiores desafios que as famílias enfrentam ao cuidar de um familiar com demência em casa?

Os desafios são de ordem financeira (estudo revela que 60% dos custos diretos não médi-



MARIA DO ROSÁRIO ZINCKE DOS REIS | PRESIDENTE

cos são suportados por cuidados informais[i]), social (isolamento social), laboral (dificuldade de conciliar a prestação de cuidados com atividade profissional e dificuldade no regresso ao mundo do trabalho quando deixa de prestar cuidados), psicológico ou emocional (a prestação de cuidados causa grande desgaste emocional e mesmo situações de burnout), físico (principalmente quando não existe capacitação, ou seja, quando não se aprende a cuidar com menor esforço físico).

Como é que a Associação auxilia na superação dos desafios relacionados com o apoio domiciliário e com o apoio aos cuidadores informais?

A Alzheimer Portugal presta serviços de apoio domiciliário, através da existência de equipas multidisciplinares e tem desenvolvido vários projetos que apostam na valorização e apoio aos cuidadores informais. A título de exemplo, saliento o projeto “Rostos” – Serviço de saúde e Bem-estar para os cuidadores no domicílio).

Além disso, dispomos de grupos de suporte e de ajuda mútua e grupos psicoeducativos. Temos também capacidade para transmitir conhecimentos e capacidades aos cuidadores informais. Fazemos isso através da realização de ações de formação, onde são ensinadas estratégias para melhor cuidar e promover o seu próprio bem-estar. Falamos também, nestas formações, sobre direitos e apoios sociais.

“SEM REFORÇO SIGNIFICATIVO DAS MEDIDAS DE APOIO AO CUIDADOR, COM O ENVELHECIMENTO GALOPANTE DA POPULAÇÃO E COM AS PREVISÕES MUITO ALARMANTES QUANTO AO AUMENTO DO NÚMERO DE PESSOAS COM ALGUMA FORMA DE DEMÊNCIA NAS PRÓXIMAS DÉCADAS, VEMOS COM MUITA PREOCUPAÇÃO O FUTURO DOS CUIDADOS DOMICILIÁRIOS, TANTO MAIS QUE MESMO COM CUIDADORES PROFISSIONAIS NO DOMICÍLIO O CUIDADOR INFORMAL É SEMPRE NECESSÁRIO”.

A Presidente acredita que os serviços de apoio domiciliário estão suficientemente divulgados e compreendidos pela sociedade portuguesa? O que pode ser feito para aumentar a consciencialização e a procura destes serviços?

Os serviços de apoio domiciliário são conhecidos, pelo que, na minha perspetiva, não se trata tanto de dar a conhecer a existência de serviços de apoio domiciliário. Existem, aliás, várias entidades privadas e do setor social a prestarem este tipo de serviços. O que me parece essencial é apostar na qualidade destes serviços, e isso passa por melhorar e garantir condições através de recursos humanos devidamente capacitados, uma equipa técnica que permita que o serviço não se limite à higiene e à alimentação, mas também à ocupação, à estimulação cognitiva e sensorial, à capacitação e apoio ao cuidador. É também importante que seja possível a todos conseguirem aceder a estes cuidados, seja a nível geográfico, seja a nível financeiro.

“É NECESSÁRIO SENSIBILIZAR PARA AS MAIS-VALIAS DA HOSPITALIZAÇÃO DOMICILIÁRIA”

NO SNS, SÃO JÁ MAIS DE 40 OS HOSPITAIS QUE TÊM EM PRÁTICA O REGULAMENTO DA HOSPITALIZAÇÃO DOMICILIÁRIA. RELATIVAMENTE A 2023, É UMA SUBIDA DE MAIS DE 16%, MAS CONSIDERANDO O AUMENTO DA ESPERANÇA MÉDIA DE VIDA, ISSO AINDA SE MANIFESTA INSUFICIENTE. NO MERCADO, JÁ EXISTEM SERVIÇOS DE APOIO DOMICILIÁRIO QUE AJUDAM AS FAMÍLIAS A LIDAR COM O ACOMPANHAMENTO E PROTEÇÃO DOS SEUS MEMBROS MAIS DEPENDENTES E FRAGILIZADOS. ESSE É O PAPEL DA EMPATHY, COMO SALIENTAM CLÁUDIA VENTURA E RAFAEL PEREIRA, DIRETORES DA EMPRESA.



RAFAEL PEREIRA E CLÁUDIA VENTURA | DIRETORES

serviços entrando em contacto connosco, através dos nossos contactos telefónicos e outros meios disponíveis no website. Dispomos de parcerias com diversas entidades públicas e privadas, incluindo seguradoras e associações públicas profissionais, que conferem benefícios adicionais.

O vosso lema é “Mais do que Cuidar, Entender”. É necessário fazer este trabalho sempre com a empatia e a humanidade em primeiro plano?

Sem dúvida. É absolutamente fundamental que este trabalho seja realizado com empatia e humanidade. Quando prestamos apoio a qualquer pessoa, não estamos apenas a cuidar da própria, mas sim a suportar todo o contexto familiar que a envolve, minorando situações de ansiedade, frustração e sobrecarga física e emocional de familiares e amigos. A empatia permite-nos compreender os sentimentos e preocupações dos nossos utentes e respetivas famílias, atuando em conformidade a cada momento. Ao abordarmos as famílias com compreensão e humanidade, criamos um espaço seguro onde todos se sentem ouvidos e compreendidos, à vontade para partilhar as suas angústias e desafios. Isso é essencial para que possamos prestar um apoio completo e com qualidade, assegurando o bem-estar geral de todos os envolvidos.

Que análise fazem ao conhecimento que já existe relativamente a esta política da hospitalização domiciliária, por parte das famílias, e de como os hospitais lidam com esta nova possibilidade?

A hospitalização domiciliária no SNS ainda é insuficiente face à crescente procura por cuidados de saúde, ao aumento da esperança média de vida e ao envelhecimento patológico, que sobrecarregam as unidades de saúde. A diminuta aplicação desta modalidade de hospitalização no domicílio pelas unidades, a somar ao desconhecimento das famílias sobre a possibilidade e os benefícios dessa hospitalização, têm ditado a preferência pelo recurso aos cuidados mais tradicionais, como internamentos hospitalares e outras estruturas residenciais.

De que serviços dispõem? Como podem as famílias recorrer aos vossos serviços?

O nosso estabelecimento funciona durante todo o ano e inclui desde serviços de higiene e conforto pessoal, serviços diurnos, serviços noturnos, a cuidados permanentes de 24 horas, sete dias por semana. O apoio domiciliário abrange normalmente os cuidados de higiene e conforto pessoal, a confeção e apoio em refeições, o tratamento de roupa, a higienização do domicílio, a assistência medicamentosa, o acompanhamento a deslocações ao exterior e a aquisição de bens e serviços. Também disponibilizamos apoio biopsicossocial, estimulação cognitiva e outros serviços complementares, como enfermagem e ajudas técnicas, em colaboração com profissionais e técnicos especializados. As famílias podem recorrer aos nossos

Este serviço de acompanhamento domiciliário é um motivo de acréscimo de despesas familiares. Que opinião tem sobre a necessidade de apoio, por parte do Estado, a famílias que possam não conseguir sustentar os custos deste apoio?

Atualmente, estas despesas são isentas de IVA e podem ser dedutíveis em sede de IRS, mas isso é insuficiente. É fundamental que o Estado intervenha para garantir o acesso a cuidados domiciliários de qualidade, nomeadamente para famílias com maiores constrangimentos económicos, através de subsídios ou participações, bem como programas e protocolos com o setor privado e social. Uma colaboração mais estreita entre os serviços de saúde, as instituições sociais e os estabelecimentos de apoio domiciliário facilitaria soluções integradas que atendam as necessidades das famílias.

“A MAIORIA DOS PORTUGUESES NÃO PLANEIA A ÚLTIMA FASE DA SUA VIDA”

OS CUIDADOS DOMICILIÁRIOS A IDOSOS OU A QUEM POSSA ESTAR EM PROCESSO DE CONVALESCENÇA SÃO ATIVIDADES ESPECIAIS, QUE REQUEREM ATENÇÃO, HUMANIDADE E DEDICAÇÃO. A HABICUIDADOS TRABALHA NESTA ÁREA HÁ MAIS DE 25 ANOS E ORGULHA-SE DE TRABALHAR DE FORMA PROFISSIONAL, RESPEITOSA E HUMANIZADA COM OS SEUS UTENTES E COM AS SUAS CUIDADORAS, CONFORME REFERE LILIANA PEREIRA, RESPONSÁVEL DA HABICUIDADOS PORTO.

Que análise faz ao setor e com que dificuldades se depara, por exemplo, aquando do recrutamento de pessoas qualificadas para as várias áreas deste trabalho?

O apoio domiciliário adaptado a cada utente requer uma abordagem personalizada e humanizada, o que torna a qualidade dos profissionais envolvidos essencial, mas, também, um grande desafio nos tempos que correm. São três as variáveis que desafiam este setor: o aumento da procura; o desafio da qualidade; e o impacto social positivo. No nosso caso, as maiores dificuldades são o recrutamento de cuidadores profissionais e, por outro lado, a valorização do trabalho destes cuidadores. Há poucos cuidadores profissionais qualificados, o que dificulta muito o nosso trabalho de recrutamento e nos exige criar processos de recrutamento muito rigorosos e mais demorados. É fundamental alinhar o perfil do cuidador com o perfil do utente. Além do perfil, valores como a empatia, a paciência / resiliência, o respeito, o compromisso, a compaixão, a integridade e a flexibilidade são valores aos quais damos prioridade. Por outro lado, ainda existe o “mito” de que qualquer pessoa pode ser cuidadora, o que torna difícil criar boas condições de trabalho para um tipo de profissão que se vai tornar cada vez mais valiosa.

Considerando que a função de cuidar ainda não é possível de ser totalmente assegurada pelos cuidados de apoio domiciliário estatais, existe alguma forma de as famílias verem aliviado o valor da contratação destes serviços, em modelo privado?

Precisamos de planear a última fase da nossa vida. Deveria ser obrigatório passar o primeiro ano da reforma a planear a última fase da vida e definir o testamento vital. Avaliar a situação atual, a situação financeira, ajustar e planear para facilitar a vida aos filhos e à família ou, em última instância e por falta de recursos, ao Estado Português. A comparticipação do Estado em relação ao Apoio ao Domicílio ou mesmo ao Apoio em Instituições ainda chega a muito poucas pessoas sem recursos e em situações graves. Acredito que é um tema ine-

vitável e que precisa de medidas concretas, porque se está a tornar um verdadeiro problema social. Não há estruturas físicas suficientes para acolher tantos idosos sem apoio familiar e recursos e elas não se criam de um dia para o outro. Na minha opinião, será inevitável recorrer aos Serviços de Apoio ao Domicílio em modelos de parceria com empresas privadas para chegar a estes utentes.

Para quem é cuidador de alguém, que importância têm estes serviços?

Ser cuidador informal de um familiar a tempo inteiro a longo prazo é um trabalho muito desgastante, tanto físico como emocional, especialmente se é um familiar direto. Recorrer a uma empresa como a HabíCuidados Porto é procurar um parceiro profissional no Cuidar em casa. Não está a deixar de cuidar, simplesmente está a partilhar algumas tarefas e decisões com quem tem experiência acumulada de 27 anos no Apoio ao Domicílio e de Cuidados.

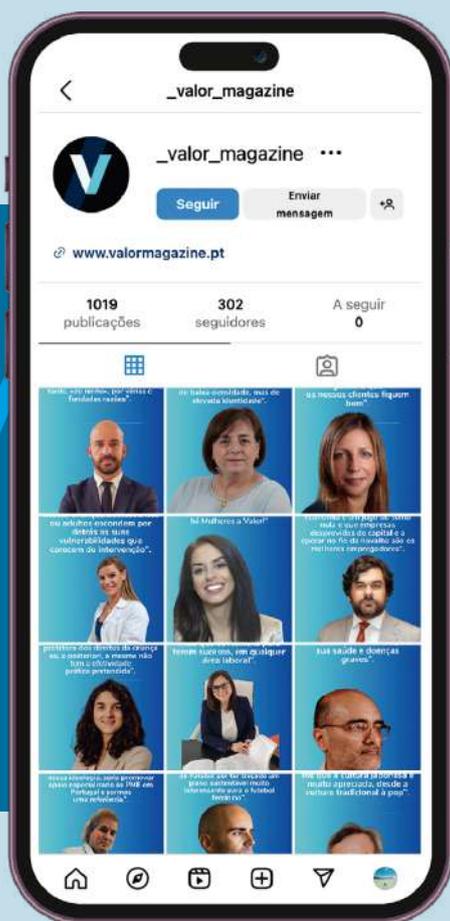
Que serviços mais vos são solicitados?

Os serviços que mais prestamos são os serviços de Apoio ao Domicílio, com cuidadoras internas. São serviços completos que garantem um Cuidar e uma supervisão 24h. Neste tipo de serviço, acompanhamos o utente às consultas, supervisionamos a medicação que têm prescrita e monitorizamos os cuidados. Também prestamos apoio de duas horas por dia a 24 horas em dias úteis ou só ao fim de semana. Cada vez temos mais pedidos de acompanhamento de utentes em instituições, contratados pela família, por vezes só para fazer companhia e, noutras situações, para ajudar o utente com pouca autonomia a conseguir ir passear, almoçar ou jantar à sala de refeições. Também acompanhamos utentes com doenças degenerativas, demências e oncológicas em articulação com os seus médicos de referência. Podemos complementar o serviço de apoio com fisioterapia em casa ou exercícios cognitivos sempre em prol da manutenção ou melhoria das funções básicas, conforto e bem-estar. Levamos todo o tipo de terapia ao domicílio tais como Psicologia, Fisioterapia, Podologia, Nutrição, Enfermagem e outras terapias holísticas.



LILIANA PEREIRA | RESPONSÁVEL HABICUIDADOS PORTO

LEVE-NOS CONSIGO PARA TODO O LADO!



ECO-INC.LAB – UM LABORATÓRIO INCLUSIVO COM VISTA A UMA FREGUESIA SUSTENTÁVEL

A JUNTA DE FREGUESIA DA ENCOSTA DO SOL CONTEMPLA OS BAIROS DE ALFORNELOS, BRANDOIA E CASAL DE MIRA. AO TODO, SÃO CERCA DE 29 MIL OS FREGUESES DESTA UNIDADE ADMINISTRATIVA, QUE REPRESENTAM CERCA DE 70 NACIONALIDADES DIFERENTES. A PENSAR EM TODA ESTA DIVERSIDADE CULTURAL, O PRESIDENTE DA JUNTA DE FREGUESIA, ARMANDO PAULINO, QUER GARANTIR QUALIDADE DE VIDA PARA TODOS OS SEUS HABITANTES, BEM COMO A SUSTENTABILIDADE DO TERRITÓRIO. POR ESSA RAZÃO, EM PARCERIA COM A UNIVERSIDADE DE ÉVORA, DESENVOLVEU O PROJETO ECO-INC.LAB, UM LABORATÓRIO ECO-INCLUSIVO QUE PRETENDE INCLUIR A COMUNIDADE NO DESENVOLVIMENTO DA SUA PRÓPRIA FREGUESIA.

O que levou a Junta de Freguesia da Encosta do Sol a perceber que seria importante tornar a freguesia sustentável e inclusiva? Que necessidades palpáveis existiam que vos levaram a agir?

A Freguesia da Encosta do Sol é uma freguesia situada no Concelho da Amadora, Área Metropolitana de Lisboa Norte, onde habitam cerca de 29.000 habitantes, com grande diversidade de origens (cerca de 70 nacionalidades diferentes). A pressão urbanística a que estamos sujeitos, aliada às diferentes culturas das pessoas que habitam no nosso território, preocupados que estamos com a qualidade de vida dos nossos moradores, assim como a sustentabilidade do nosso planeta, levou este Executivo a procurar formas de, por um lado, melhorar a qualidade de vida de todos e, por outro, salvaguardar o futuro das gerações vindouras.

Assim, decidiu o Executivo da Freguesia desafiar a Academia através da Universidade de Évora (associada à Universidade Nova e ao Instituto de Ciências Sociais da Univ. Lisboa) para que connosco, e em conjunto, pudéssemos refletir sobre as práticas ambientais a que temos recorrido e, ao mesmo tempo, definir mais e melhores condições de abordagem



a estas questões, que sendo muito atuais, nos preocupam. Assim nasceu o projeto Eco - Inc. LAB. Neste laboratório serão trabalhadas, de forma integrada, as dimensões social, cultural e ambiental. Auditar os nossos métodos de trabalho, avaliá-los e aperfeiçoá-los, criar modos de trabalho complementares com o foco na melhoria ambiental, na qualidade dos nossos espaços públicos, na adaptação cada vez melhor dos nossos 250.000 m2 de espaços verdes, de forma a que sejam efetivamente fruídos pela nossa população.

“QUE O SENTIMENTO DE PERTENÇA ABRANJA TODOS E QUE TODOS SINTAM AQUILO QUE PARA NÓS TEM SIDO E CONTINUARÁ A SER MUITO IMPORTANTE, UMA FREGUESIA ONDE TODOS MANIFESTEM “QUE É BOM VIVER AQUI!”

A diferença cultural da nossa população obriga-nos a uma flexibilidade, na diversidade, nas práticas diárias em áreas tão importantes e significativas da nossa ação - o atendimento à população; a procura de motivos de interesse para as crianças e jovens que não falam a mesma língua nem têm os mesmos hábitos culturais que nós - possam também usufruir, de uma forma objetiva, daquilo que pretendemos que seja o nível de qualidade de vida para todos os nossos fregueses.

Logo, por todas as razões expostas e aproveitando o conhecimento trazido ao terreno pelos técnicos da Universidade, a nossa expectativa é que as condições de vida de toda a nossa população sejam as mais justas. Equitativa, inclusiva e de qualidade possível. Que as crianças e jovens usufruam dos espaços a eles dedicados, independentemente da cultura de cada um. Uma Freguesia para ser feita por todos, com todos,



ARMANDO PAULINO | PRESIDENTE

para todos. E onde cada um se sinta integrado e valorizado. Que o sentimento de pertença abranja todos e que todos sintam aquilo que para nós tem sido e continuará a ser muito importante, uma Freguesia onde todos manifestem “Que é Bom Viver Aqui!”.

Os resultados deste nosso projeto serão atingidos de forma progressiva - já que se trata de uma metodologia “laboratorial” investigação-ação, num tempo que, não sendo imediato, é o possível e ajustado atendendo ao contexto e às dinâmicas previstas. Sabemos que quanto mais cedo começarmos e mais cedo percebermos que todos em conjunto, autarcas e autarquias, académicos e academias, fizemos convergir os nossos esforços com vista a esses nossos objetivos, mais rápido veremos os resultados. A nossa Freguesia será sempre aquilo que nós autarcas e moradores quisermos que seja.

SUSANA LUZ: ANSIEDADE E DEPRESSÃO NA SAÚDE MENTAL

PORTUGAL É ATUALMENTE O PAÍS DA UNIÃO EUROPEIA COM NÍVEIS MAIS ELEVADOS DE PROBLEMAS DE SAÚDE MENTAL (23%) (OCDE, 2020). ESTIMA-SE QUE 1 EM CADA 5 ADULTOS MANIFESTAM SINTOMAS RELACIONADOS COM PROBLEMAS PSICOLÓGICOS (OCDE, 2020). DENTRO DAS PERTURBAÇÕES PSICOLÓGICAS, A ANSIEDADE E A DEPRESSÃO SÃO DAS PERTURBAÇÕES MAIS COMUNS NA POPULAÇÃO, COM UMA PREVALÊNCIA APROXIMADA DE DEPRESSÃO AO LONGO DA VIDA DE 16,7%, E UMA PREVALÊNCIA ANUAL DE 16,5% PARA A ANSIEDADE (OPP, 2015).

Resultados de um inquérito levado a cabo sobre condições de vida e rendimento, revelaram que 34,3% das pessoas com 16 ou mais anos, teriam manifestado sintomas de ansiedade generalizada, com maior incidência no género feminino (40,1%) face a (27,4%) no género masculino (INE, 2023).

Apesar de todas as perturbações de ansiedade (e.g. perturbação de ansiedade generalizada; perturbação de ansiedade de separação; fobias; pânico) partilharem uma característica comum que é o medo e ansiedade intensos), diferem entre si dependendo do tipo de situações que provocam a alteração emocional e comportamental. Sentir medo é uma resposta emocional face a uma ameaça real ou percebida, já a ansiedade relaciona-se com a antecipação de uma ameaça futura. Sentir ansiedade e medo faz parte do desenvolvimento normal, no entanto quando são excessivas e persistentes no tempo, tornam-se desadaptativas e disfuncionais.



A ansiedade pode manifestar-se de diferentes formas, seguem-se alguns exemplos:

Alguns sintomas no CORPO:

- Ritmo cardíaco e respiratório acelerados;
- Tremores ou dormências;
- Náuseas;
- Dor de barriga;
- Dor ou aperto no peito;
- Calor ou frio excessivo;
- Tonturas;
- Alteração do apetite;
- Dor de cabeça;;
- Tensão muscular;
- Mal-estar geral;
- Falta de ar;
- Fadiga;
- Suores.

Alguns PENSAMENTOS perturbadores:

- Preocupação excessiva com acontecimentos, situações e pessoas;
- Preocupação excessiva com o passado ou antecipação do futuro;
- Receio de falhar;
- Receio de desiludir os outros;
- Pensamentos recorrentes sobre a mesma coisa;
- Vergonha ou embaraço perante os outros;
- Antecipar sempre ou quase sempre o pior;
- Estar em constante alerta – sempre hipervigilante.

Alterações do COMPORTAMENTO:

- Evitamento de situações, locais, pessoas ou objectos;
- Preocupação com experimentar situações novas;
- Evitamento de locais, eventos ou pessoas que geram ansiedade;
- Não ser capaz de desfrutar de tempo livre;
- Dificuldade em dormir;
- Dificuldade em relaxar;
- Dificuldade de concentração/foco;
- Afastamento dos outros.

Estes sintomas apesar de serem na maioria das vezes inócuos para a saúde, tendem a reforçar e validar o pensamento de que existe um perigo real. Percebamos que sentir ansiedade é uma resposta adaptativa e funcional do ser humano quando confrontado com situações potencialmente stressantes ou perigosas. No entanto, enquanto na perturbação da ansiedade as preocupações são excessivas, invasivas, perturbadoras, e não raras vezes surgem inesperadamente, com impacto negativo no funcionamento psicossocial da pessoa, na ansiedade adaptativa ou não patológica, as preocupações são percebidas como possíveis de lidar e a sua intensidade tende a reduzir ou cessar quando o acontecimento ou actividade causadores da ansiedade são resolvidos ou desaparecem,

permitindo à pessoa prosseguir com as suas rotinas de vida sem défice no funcionamento emocional, social e ocupacional do comportamento. Dependendo do desenvolvimento da pessoa ao longo do seu ciclo de vida, diferentes percepções e visões do mundo se vão construindo, esta estrutura influenciará o modo como a pessoa irá reagir às adversidades que vai encontrando no seu caminho. Gatilhos ou estímulos que podem ser pensamentos ou situações, tendem a ativar respostas psicológicas de alerta que contribuem para a exacerbação da ansiedade, por exemplo preocupações com doença, dificuldades financeiras ou perda de rendimentos, perda da liberdade, conflitos relacionais e/ou sociais, instabilidade profissional, preocupação parental, entre outros.

A depressão está associada a um profundo sofrimento psicológico, com impacto negativo em todos ou quase todos os contextos de vida do indivíduo. A pessoa com perturbação depressiva, tem uma visão negativa de si, do mundo e do futuro, o que a leva a uma interpretação selectiva e enviesada das suas experiências de vida, tendendo a moldar os factos para que estes encaixem nas suas crenças pré existentes que por sua vez reforçam e confirmam pensamentos e sentimentos de ser insuficiente, incapaz, e não ser amada/o.

Alguns sintomas predominantes manifestam-se através de:

- Humor deprimido;
- Tristeza;
- Choro fácil;
- Sem esperança no futuro;
- Desmotivação e desânimo;
- Redução da satisfação;
- Inércia;
- Procrastinação;
- Fadiga ou perda de energia;
- Alterações do sono e do apetite;
- Sentimentos negativos em relação a si próprio;
- Autocrítica e autodesvalorização;
- Dificuldade de concentração/foco;
- Indecisão;



- Perda de vínculos emocionais com outras pessoas;
- Expectativas negativas;
- Isolamento e evitamento.

A perturbação depressiva pode surgir em qualquer idade, contudo a probabilidade do seu desenvolvimento intensifica-se com o início da puberdade. A maior incidência ocorre no género feminino, numa proporção de 1,5 a 3 vezes. Estima-se que a hereditariedade oscile nos 40% e que os descendentes de primeiro grau de indivíduos com perturbação depressiva major apresentem um risco acrescido de 2 a 4 vezes mais elevado de desenvolverem a

perturbação face à população em geral. Causas complexas contribuem para o desenvolvimento de estados depressivos ou perturbação depressiva. Se está a experienciar pensamentos, emoções ou comportamentos difíceis de lidar e que impactam negativamente a sua vida nos vários contextos, familiar, social, académico e ou profissional, talvez seja o momento para procurar ajuda profissional. A psicologia clínica é uma área da saúde mental que por meio de técnicas e estratégias científicas para o tratamento das perturbações psicológicas, visa reduzir ou eliminar o sofrimento psicológico, promovendo o desenvolvimento de pensamentos e comportamentos mais adaptativos e funcionais, e consequentemente uma vida mais tranquila e feliz.

“ERRAR É NATURAL E FAZ PARTE DA EVOLUÇÃO HUMANA”

JOANA ALVES É PSICÓLOGA CLÍNICA E TRATA, NESTA ENTREVISTA, UMA QUESTÃO QUE ASSOLA, PROVAVELMENTE, MUITO MAIS PESSOAS DO QUE AQUELAS QUE TERÃO CONSCIÊNCIA DO PROBLEMA: O MEDO DE FALHAR. O MEDO É UMA EMOÇÃO NORMAL, MAS DEVE SER BEM DOSEADO PARA QUE NÃO TOLHA AS AÇÕES DO DIA A DIA, QUER A NÍVEL PESSOAL, QUER PROFISSIONAL. NAS PRÓXIMAS LINHAS, PODERÁ PERCEBER COMO LIDAR COM O MEDO DE FALHAR.



JOANA ALVES | PSICÓLOGA CLÍNICA

O medo de falhar pode prejudicar as ações. Como pode alguém compreender que o seu medo de falhar está a interferir na sua vida pessoal e profissional?

Reconhecer que sentir medo é algo natural, é uma emoção básica que existe para nos proteger. A pessoa deve tomar consciência dos seus pensamentos associados ao medo de falhar. Pode começar por fazer a seguinte reflexão: está a evitar desafios? Adia, de forma constante, as tarefas que

tem para realizar? Sente que tem de fazer tudo perfeito? Compara-se muito com os outros? Considera que tudo o que faz não é suficientemente bom? Estes são alguns indicadores de que o medo de falhar pode estar presente e, tendo dificuldade em gerir os sentimentos associados a esses pensamentos, deve procurar ajuda de um profissional especializado na área.

O insucesso pode transformar-se em oportunidade. Como pode alguém perceber os seus erros como uma forma de crescimento pessoal e profissional?

Existe uma tendência em associar o erro a uma ameaça ou a algo negativo. No entanto, se analisarmos o processo que conduziu a um resultado não tão bem sucedido, podemos encontrar alternativas para agir de forma diferente no futuro. Essa aprendizagem pode levar a resultados mais satisfatórios, tornando o erro menos temível e aumentando, assim, a vontade de assumir novos desafios e de arriscar. Para isso, é necessário olhar para o erro como um processo natural e que faz parte da evolução de todos os seres humanos.

Como podemos desmistificar a percepção de uma decisão como uma falha, reconhecendo que isso pode ser apenas uma visão distorcida?

É importante que a pessoa esteja atenta ao seu discurso interno, uma vez que pode causar uma perspetiva distorcida da realidade. Esta voz crítica poderá focar-se muito nos erros, sem valorizar as qualidades e conquistas, o que pode levar a uma generalização do fracasso para toda a sua vida. Esta situação pode trazer como consequência o aumento dos níveis de ansiedade, tristeza, culpa e vergonha. É necessário observar a voz crítica, identificar os padrões e refletir se existe outra perspetiva da situação, praticando a autocompaixão. No entanto, se isso tiver impacto na saúde psicológica, é essencial pro-

curar ajuda profissional especializada.

Que vantagens pode ter, na vida de uma pessoa, a percepção do erro como uma oportunidade?

Encarar o erro como uma parte natural do crescimento pessoal e profissional e ter um discurso interno mais compassivo proporciona um ambiente interno seguro. Ao se sentir mais seguro/a, independentemente do resultado, isso permite realizar uma interpretação adequada da realidade, sem exagerar ou desconsiderar as suas qualidades. Para além disso, irá diminuir a intensidade do receio e da ansiedade, proporcionando uma maior disponibilidade para arriscar e se superar. Permite também aceitar a opinião dos outros de uma forma construtiva, reconhecendo que as aprendizagens fazem parte da evolução e do crescimento, aumentando a autoconfiança e a resiliência.

Que estratégias as pessoas podem adotar para encarar o erro como uma oportunidade?

Aceitar que a perfeição não existe e que todos os seres humanos cometem erros é fundamental. É importante também refletir sobre os aspetos a melhorar através da análise dos erros. Praticar a autocompaixão e reconhecer que está a fazer o melhor que consegue (por exemplo: o que diria a alguém que gosta muito? Iria recriminar, apontar o dedo, envergonhar? Ou iria acolher, validar e reforçar que está tudo bem?). Experimentar substituir o “Eu não consigo” por “Eu não consigo ainda”. Reconhecer e anotar as suas conquistas, como forma de tornar visível o seu sucesso. A psicologia clínica pode ajudar neste processo, proporcionando um espaço seguro, sem julgamento, onde poderão ser analisadas todas as questões da pessoa, os medos, as crenças e a sua história de vida, permitindo assim desenvolver as estratégias de intervenção mais adequadas.



JOANA ALVES | PSICÓLOGA CLÍNICA

CONSULTAS ONLINE

CONSULTAS PRESENCIAIS EM VILA NOVA DE GAIA

 @JOANAALVES.PSICOLOGIA
 CONSULTAS@JOANAALVES.PT
 JOANAALVES.PT

MAIA

Temos o espaço certo para o seu evento.

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

Espaços preparados para acolher congressos, conferências, seminários, formações e workshops.

Mas também espetáculos culturais e de convívio.

O TECMAIA Parque tem uma tradição de bem receber.

Venha descobrir este ambiente que respira ciência e tecnologia.

THE BEST PLACE TO WORK

www.tecmaia.pt

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



TECMAIA
PARQUE



CRPG JÁ APOIOU CERCA DE 30 MIL PESSOAS NOS 32 ANOS DE EXISTÊNCIA

Desde que entrou em funcionamento, em 1992, o CRPG - Centro de Reabilitação Profissional já acompanhou cerca de 30 mil pessoas, sendo que 68% foram cidadãos com incapacidades adquiridas. O modelo de intervenção é, desde a sua fundação, baseado numa abordagem holística e integrada das pessoas e das suas necessidades.

No âmbito da sessão dedicada ao tema “Reabilitação profissional de pessoas com incapacidades adquiridas em idade ativa”, realizada no dia 5 de novembro no Centro Cultural de Belém, Mónica Salazar, Diretora do CRPG, lembrou que é necessário considerar a pessoa em todas as suas dimensões, garantindo que a recuperação abranja todas as fases da sua vida, nomeadamente o período da vida ativa e profissional. Foi com esse objetivo que foram inauguradas duas novas delegações do CRPG, em Coimbra e Lisboa, continuando a apoiar pessoas com incapacidades adquiridas, garantindo-lhes um acompanhamento mais próximo e especializado, em colaboração estreita com entidades locais e regionais. “Através de uma abordagem integral e integrada, que alia os cuidados de saúde aos serviços de reabilitação profissional, pretendemos facilitar o retorno ao trabalho e promover a inclusão social e profissional”, realça. Mónica Salazar defende que a reabilitação profissional no acesso ao trabalho faz todo o sentido. “Reabilitação na perspetiva dos direitos, que têm que ser acautelados - a igualdade e a inclusão.

Todos têm direito ao regresso à vida e a um projeto”, considerando que os centros de emprego “têm um papel fundamental” para que as pessoas recebam o apoio necessário para a reabilitação profissional. “A inclusão laboral é um dever social, mas também é um investimento na diversidade e no talento humano”,

destaca. Para Alberto Costa, Presidente do Conselho de Administração do CRPG, é importante dar visibilidade a um tema tantas vezes esquecido na nossa sociedade. Depois de uma doença ou acidente, a alta clínica é importante, mas a reabilitação não se esgota aí, sublinhando que “as pessoas necessitam de reaprender, readquirir competência e propósitos para a vida”.

Segundo Castro Caldas, Neurologista e Professor Catedrático Jubilado, as lesões no cérebro são difíceis de gerir, pois o mundo é o mesmo, mas é compreendido como diferente das memórias prévias. Quando aparecem as lesões, estas vão dar origem a alterações de várias áreas,

nomeadamente ao nível dos sentidos. Para que a reabilitação possa ter resultados efetivos, é necessária uma reabilitação contínua. Nesse sentido, considera que são necessárias estruturas de apoio multidisciplinares. Uma das causas dessas lesões são os Acidentes Vasculares Cerebrais (AVC), aos quais cerca de 20 mil pessoas sobrevivem anualmente. Renato Nunes, Diretor do Serviço de Medicina Física e de Reabilitação do Hospital da Prelada e Presidente da Sociedade Portuguesa de Medicina Física e Reabilitação, refere que uma grande parte dessas pessoas fica com sequelas, o que leva a que necessitem de tratamento e reabilitação.



“Tudo isto tem custos, mas podiam ser diminuídos se as pessoas tivessem acesso a uma cadeia de cuidados integrados, para uma reabilitação integral, abrangente e continuada. O regresso ao trabalho é fundamental. Este é um fator importante para o sucesso de reabilitação”, afirma. Domingos Lopes, o Presidente do Conselho Diretivo do IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional, realçou a importância da reativação e reintegração profissional de pessoas que enfrentam desafios decorrentes de incapacidades adquiridas, reforçando a necessidade de um suporte para um retorno ao trabalho bem-sucedido e sustentável. Tal importância foi igualmente sublinhada por Paulo Margalho, Diretor do Serviço de Lesionados Medulares do Centro de Medicina de Reabilitação Rovisco Pais, e Luiz Godinho Lopes, Vogal da Direção da Associação Novamente. A encerrar a sessão, o Secretário de Estado do Trabalho, Adriano Moreira, realçou que o Governo está a tomar medidas para assegurar que todos os trabalhadores, inclusive os que têm alguma incapacidade tenham as mesmas oportunidades profissionais.

PENAMACOR

Vila Madeiro

A CHAMA DA TRADIÇÃO

07
a 25
DEZEMBRO
2024

TODAS
AS EMOÇÕES
DO NATAL
NUMA
GRANDE
TRADIÇÃO!

AÍ ESTÁ O NATAL
COM TODAS AS SUAS
TRADIÇÕES! E
PENAMACOR TEM
A MAIOR TRADIÇÃO:
O MAIOR MADEIRO
DE PORTUGAL, QUE
ACENDE DIA 23!

CONCERTOS, MUITA ANIMAÇÃO,
MERCADO DE NATAL,
TASQUINHAS, GASTRONOMIA,
ESPAÇO INFANTIL,
PASSEIOS PEDESTRES.

ESTÁ TUDO EM
VILAMADEIRO.PT!

www.vilamadeiro.pt



Associação Municipal de Vilamadeiro
Tel. 253 400 000



Município de
PENAMACOR

CANDY

Ready to get dirty?



Candy ProWash 500 com tecnologia ProActive Wash

Pronto para se sujar?

Conheça a nova **ProWash 500**, equipada com a inovadora **tecnologia ProActive Wash**, desenvolvida para atuar profundamente nas fibras e eliminar **99% das nódoas mais comuns do dia-a-dia***, assegurando um cuidado superior a cada ciclo.

*certificado por Innovhub S-ISSI-2402241



Conectada à App hOn