

V/ALOR

MAGAZINE

049 EDIÇÃO DE
DEZEMBRO'24

DISTRIBUIÇÃO
SEMANÁRIO
NASCE O SOL

GRATUITA



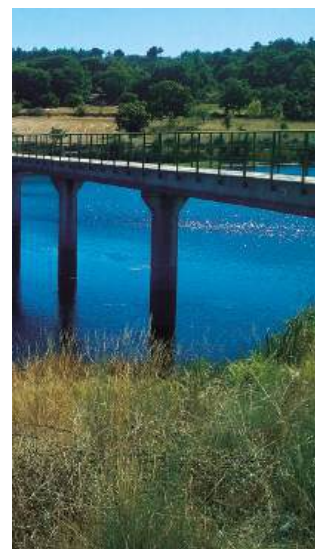
PMEE XCELENÇA 20

Empresas que abrem
NO PARA O FUTURO

**CENTRO TECNOLÓGICO
DE GESTÃO AMBIENTAL**

UM PARCEIRO RENOMADO NAS ÁREAS DE
CONSULTORIA E GESTÃO AMBIENTAL

FILIPPE CARRACO DOS REIS | GERENTE



EUROPA: QUE FUTURO? ARTIGOS DE OPINIÃO E ENTREVISTAS COM OS EURODEPUTADOS FRANCISCO ASSIS, PAULO CUNHA E LÍDIA PEREIRA E COM O PRESIDENTE DA COMISSÃO NACIONAL DE ACOMPANHAMENTO DO PRR, PEDRO DOMINGUINHOS.

A portrait of João Domingos, Vice-President of Fujitsu Europe, against a background of out-of-focus green foliage. He is a middle-aged man with thinning hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile.

“ No cenário geopolítico atual, marcado por tensões económicas e crises climáticas, a Europa enfrenta o desafio de consolidar-se como líder global em sustentabilidade.”

EUROPA: QUE FUTURO?

O CONHECIMENTO, A TECNOLOGIA, A INOVAÇÃO E CRIATIVIDADE COMO FATORES DIFERENCIADORES PARA AS ORGANIZAÇÕES



AQUI PODE ESTAR A SUA
FUTURA CASA

PAREDES DE **COURA**



ARCOS DE **VALDEVEZ**



PONTE DA **BARCA**



PONTE DE **LIMA**



NO ALTO MINHO...

O CORAÇÃO BATE MAIS LEVE...

O AR QUE SE RESPIRA É MAIS PURO...

A ÁGUA QUE CORRE NOS RIOS É MAIS LÍMPIDA...

EDITORIAL

APROXIMA-SE O FINAL DE 2024. ESTE FOI UM ANO POLÍTICA E ECONOMICAMENTE EXIGENTE, PARA OS PARTICULARES E AS EMPRESAS NACIONAIS. **AS GUERRAS EM CURSO ATUALMENTE, A INCERTEZA SOBRE A POSIÇÃO NORTE-AMERICANA RELATIVAMENTE À AJUDA À UCRÂNIA, E AS DIFICULDADES COM QUE A EUROPA SE DEBATE TRANSFORMAM 2025 NUM ANO DE EXPECTATIVAS.** O TEMA **“EUROPA: QUE FUTURO?”** É, POR ISSO, CENTRAL NESTA EDIÇÃO PREMIUM DA VALOR MAGAZINE.

NELE, DEBATEM-SE OS ASSUNTOS COMO A **ECONOMIA EUROPEIA, O DESAFIO DA SEGURANÇA E DA UNIÃO, A NECESSIDADE DE APOSTAR NUMA REINDUSTRIALIZAÇÃO DOS PAÍSES QUE INTEGRAM A UE E A FORMA COMO ESTA INSTITUIÇÃO COMUM SE POSICIONARÁ NO MUNDO,** FACE AOS DESAFIOS GEOPOLÍTICOS QUE NELE EMERGEM, ATRAVÉS DE ARTIGOS DE OPINIÃO E ENTREVISTAS COM PAULO CUNHA E FRANCISCO ASSIS, EURODEPUTADOS, MICHIEL SCHEFFER, PRESIDENTE DO CONSELHO EUROPEU DE INOVAÇÃO E PEDRO DOMINGUINHOS, PRESIDENTE DA COMISSÃO NACIONAL DE ACOMPANHAMENTO DO PRR. **AS MULHERES SÃO TAMBÉM, E MAIS UMA VEZ, DESTACADAS NESTA EDIÇÃO. LIDERANÇAS APLICADAS AO SETOR DA SAÚDE, SEJA EM CLÍNICAS PRÓPRIAS OU EM FUNÇÕES DE COORDENAÇÃO OU DIREÇÃO ESTÃO EM EVIDÊNCIA.** ESTAS PROFISSIONAIS CONTAM AS SUAS **HISTÓRIAS DE SUCESSO E DE PERSISTÊNCIA,** QUE PODERÃO INSPIRAR QUEM TAMBÉM PROCURA INICIAR UM NOVO PROJETO.

A VALOR MAGAZINE PREPAROU PARA DEZEMBRO ESTA EDIÇÃO PREMIUM, PARA QUE POSSA PASSAR O ÚLTIMO MÊS DO ANO ACOMPANHADO DA SUA REVISTA. DESFRUTE DE CADA LEITURA!

A VALOR MAGAZINE DESEJA-LHE FESTAS FELIZES!

FICHA TÉCNICA: PROPRIEDADE E ADMINISTRAÇÃO: SINÓNIMOS BREVES UNIPessoal, LDA | GERÊNCIA DETENTORA DE 100% DO CAPITAL SOCIAL: JOSÉ MOREIRA | SEDE DA ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E EDIÇÃO: AVENIDA DA REPÚBLICA, 1622, 7º ANDAR, FRENTE, SALA 19, 4430-193 V.N. GAIA | TELEFONE GERAL: 223 204 952 / 221 143 269 (CHAMADA PARA A REDE MÓVEL/FIXA NACIONAL) | EMAIL: GERAL@VALORMAGAZINE.PT, REDACAO@VALORMAGAZINE.PT | WWW.VALORMAGAZINE.PT | FACEBOOK.COM/REVISTAVALORMAGAZINE | LINKEDIN.COM/COMPANY/REVISTA-VALOR-MAGAZINE | IMPRESSÃO: GRÁFICA JORGE FERNANDES, RUA QUINTA DE MASCARENHAS, N.º, 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.

MARISA MARQUES
PSICÓLOGA

PÁG 50 - 51



MULHERES DE VALOR

FRANCISCO ASSIS
EURODEPUTADO

PÁG 24



EUROPA: QUE FUTURO?

NUNO AMORIM
AXON

PÁG 48 - 49



SEGURANÇA EM PORTUGAL

EUROPA: QUE FUTURO?

MICHEL SCHEFFER	11
NÍDIA TEIXEIRA	12 - 13
GLOBAL ECO	14
COLDWELL BANKER CITY	15
CNAPRR	18
APOTEC	22
FRANCISCO ASSIS	24

EMPREENDEDORISMO FEMININO: HISTÓRIAS DE VALOR

SEVEN SEEDS	25
-------------	----

HUMANIZAÇÃO DOS ELETRODOMÉSTICOS

HAIER	38 - 39
-------	---------

TERRAS DO BARROSO

MUNICÍPIO DE BOTICAS	42 - 43
CCAM DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO	44 - 45

PORTUGAL NO CONTEXTO EUROPEU DAS ENERGIAS RENOVÁVEIS

LNEG	46 - 47
------	---------

MULHERES DE VALOR: LIDERAR NA SAÚDE

ANA RUIVO, TEAM 24	52
ANA COIMBRA FERNANDES, CLÍNICA MACRO	53
PSICÓLOGA CLÍNICA LUÍSA MACHADO	54
VERÓNICA DINIS, CLIVALE	55
ANA MARGARIDA VIEIRA, MSMILE	56
ANA SILVA E SUSANA NOBRE, LINHA PEDIÁTRICA	57
TATIANA LOUREIRO, VILLA SMILE	58
ADRIANA CAMACHO, ADRIANA LASER & AESTHETICS	59

SEGUROS: ESTÁ A PAGAR O VALOR JUSTO?

VÂNIA MANSILHAS MEDIADORA DE SEGUROS	52
--------------------------------------	----

ARTIGOS DE OPINIÃO

JOÃO DOMINGOS, VICE-PRESIDENTE DA FUJITSU EUROPA	08 - 10
LÍDIA PEREIRA, EURODEPUTADA	16 - 17
PAULO CUNHA, EURODEPUTADO	19
CARLA SILVA, ADVOGADA ESTAGIÁRIA, PROFESSORA,	20 - 21
JOÃO DIOGO BARBOSA, ESPECIALISTA EM ASSUNTOS EUROPEUS	23

PORTUGAL CRIATIVO

CTGA	26 - 29
OFICIAL SEGUROS	30
EOL VISION PREMIUM OPTICALIA	31
ROVENSA NEXT	32
CAPITALGES	33
QUINTA DA PALMIRINHA	34

O MERCADO EUROPEU DE SELF-STORAGE

MSPACE	35
ORANGE SPACE	36

O DIREITO DAS CRIANÇAS

CLAUDETE TEIXEIRA ADVOGADA	40 - 41
----------------------------	---------

SEGURANÇA EM PORTUGAL E NO CONTEXTO EUROPEU

AXON	48 - 49
------	---------

NATAL E FIM DE ANO: OS EFEITOS PSICOLÓGICOS

PSICÓLOGA MARISA MARQUES	50 - 51
--------------------------	---------

CLAUDETE TEIXEIRA

ADVOGADOS



WWW.CLAUDETETEIXEIRA.COM

ARTIGO DE OPINIÃO

A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DA EUROPA

JOÃO DOMINGOS

VICE-PRESIDENTE DA FUJITSU EUROPA



Nos últimos anos, o mundo tem enfrentado desafios de magnitude sem precedentes: uma transição digital que revoluciona todas as esferas da sociedade, a urgência de uma transição verde para mitigar as mudanças climáticas e os impactos crescentes da inteligência artificial (IA) no trabalho e na vida humana. Paralelamente, o papel da Europa no contexto geopolítico global está em constante transformação, exigindo respostas inovadoras e sustentáveis. Infelizmente a narrativa de que “os Estados Unidos inovam, a China replica e a Europa regula” tem vindo a ganhar tracção no discurso global e em particular nos sectores tecnológicos.

Começou com a publicação do famoso RGPD (para regulação e protecção de dados), passando depois pelo CSRD (Sustentabilidade) e mais recente com a publicação do Acto de Regulação da Inteligência Artificial na União Europeia. Se é inequívoco que a propriedade na Europa tem sido regular também é igualmente inegável que no

que diz respeito a inovação a Europa continua a investir significativamente menos que os Estados Unidos como ficou claro no recentemente publicado Relatório Draghi sobre o futuro da competitividade na União Europeia.

“A Europa possui uma tradição de excelência académica e de pesquisa, que, ao ser aliada à tecnologia, tem o potencial de moldar o futuro global”.

Nesse seu relatório de aproximadamente 400 páginas, o antigo presidente do Banco Central Europeu e antigo primeiro ministro italiano traça um diagnóstico que, não sendo novo, torna por demais evidente que algo tem que mudar nos próximos anos para que a Europa retome um lugar de destaque na economia mundial. ○

diagnóstico é complexo e não passa apenas por investir mais, **tornar a Europa mais competitiva numa economia digital terá que endereçar aspectos como a dependência energética, o mercado de capitais ou até mesmo a política de imigração.** Não vai ser simples, nem rápido, nem barato mas a Europa encontra-se numa posição privilegiada para liderar estas mudanças. Combinando uma sólida base de conhecimento, investimentos em tecnologia e uma abordagem criativa para a resolução de problemas, as organizações europeias podem criar soluções que impulsionem um futuro mais sustentável e equilibrado. Hoje muitos apostam contra a Europa com argumentos de que somos menos trabalhadores, menos ambiciosos e mais adversos ao risco que os Estados Unidos e que o gap tem vindo a aumentar. O frenesim legislativo que já mencionei tem também o risco de limitar a inovação. Cabe-nos a nós Europeus, provar que estes críticos estão errados.

Uma das razões para estarmos otimistas prende-se com o facto de que a base para qualquer transformação sustentável está no conhecimento. **A Europa possui uma tradição de excelência académica e de pesquisa, que, ao ser aliada à tecnologia, tem o potencial de moldar o futuro global.** As organizações que investem em formação contínua e no desenvolvimento de competências digitais estão melhor preparadas para inovar e competir.

É inegável que as universidades de maior prestígio europeu têm-se aproximado das melhores universidades americanas e até em Portugal temos um claro exemplo disso com o que tem feito a Nova SBE. Por outro lado a revolução tecnológica já está a redefinir setores inteiros, seja pelo que o IoT possibilita no que diz respeito à indústria 4.0, passando pela adoção de tecnologias como blockchain ou a computação quântica, CEO's das maiores empresas mundiais dividem-se em dois grupos: por um lado os que têm investido forte na modernização das suas empresas com uma estratégia de negócio que abraça o digital e por outro os que vão em breve deixar de ser CEO's. **Ainda assim é importante alertar que investimento nas áreas digitais ou em novas tecnologias está longe de ser equivalente a sucesso.** Mais do que nunca é crucial garantir que esta transformação seja inclusiva, a qualidade e o foco em gestão da mudança é essencial para empresas, clientes e trabalhadores. Torna-se importante lembrar que qualquer cidade do mundo hoje poderia ter transportes públicos como o Metropolitano ou o Comboio totalmente automatizado mas ainda hoje a maioria das cidades não abraçou esses avanços tecnológicos. A implementação de tecnologia vai sempre ser dependente da vontade dos principais protagonistas de cada área de negócio.

É impossível falar de tecnologia em 2024 sem referir o impacto recente da inteligência artificial e como esta se colocou como um dos principais motores da inovação contemporânea. O impacto recente da IA em áreas como a sustentabilidade, a otimização de processos industriais, a redução do desperdício energético e o combate às alterações climáticas por meio de análises preditivas é progresso real e tudo isto mostra bem como a agenda digital e verde da União Europeia tem que **ser vista de uma forma integrada.** A redução das emissões de carbono na União Europeia torna-se cada vez menos uma questão de hábitos e consumos (o progresso é demasiado lento) e tem que se focar igualmente em utilizar a tecnologia para resolver os maiores problemas das sociedades actuais. Até porque os países emergentes não vão conseguir parar de aumentar as suas necessidades de consumo, só uma mudança do paradigma tecnológico pode ter um impacto transformador e a Europa tem um papel a desempenhar neste domínio. Igualmente no que concerne a desafios éticos e sociais, a Europa destaca-se pela sua abordagem responsável, com iniciativas como o Ato de IA, que estabelece diretrizes claras para a transparência e a ética no uso dessa tecnologia. **Este posicionamento pode tornar-se um diferencial competitivo para organizações que desejam liderar com responsabilidade no cenário global, desde que não se torne um inibidor à inovação, algo que temos de ter mais tempo para avaliar.** Uma das áreas mais difíceis de discutir e de endereçar em contexto de grande empresas é a da **Inovação e da Criatividade.** Todos os gestores querem mais inovação, investem por vezes milhões em programas como se conseguissem criar uma receita para a inovação. Mas normal-

mente ou quase sempre sem sucesso. O que é claro é que inovação e criatividade são os elementos que distinguem as organizações mais resilientes e adaptáveis. A Europa tem demonstrado uma capacidade de criar ecossistemas de inovação, desde os hubs tecnológicos de cidades como Berlim e Amesterdão até aos programas de financiamento da União Europeia, como o Horizonte Europa, mas ainda é pouco e como se sugere no relatório Draghi **são precisos mais fundos, mais financiamento, não só público mas também oriundo de um mercado de capitais mais activo. Inovar é falhar muito, é cair muitas vezes.** No cenário geopolítico atual, marcado por tensões económicas e crises climáticas, a Europa enfrenta o desafio de consolidar-se como **líder global em sustentabilidade. Isso implica não apenas uma transição para fontes de energia renovável, mas também a implementação de políticas que incentivem cadeias de valor éticas e a adoção de práticas comerciais responsáveis.** Devemos ter orgulho e pedir aos nossos líderes europeus que continuem a liderar a agenda mundial neste domínio, os Estados Unidos e a China nunca o irão fazer. Mas isto não pode ser feito às custas da inovação e da agilidade das nossas empresas e de todos nós que trabalhamos no mercado europeu.

“Todos os gestores querem mais inovação, investem por vezes milhões em programas como se conseguissem criar uma receita para a inovação. Mas normalmente ou quase sempre sem sucesso”.

Importa não esquecer que a sustentabilidade não se limita ao meio ambiente; ela deve estar no cerne das decisões económicas. As organizações que adotam modelos de negócios circulares ou regenerativos, focados no longo prazo estão melhor preparadas para enfrentar crises futuras. Chega de cinismo e de greenwashing.

O futuro da Europa depende de sua capacidade de inovar com responsabilidade e liderar de forma colaborativa. A combinação de conhecimento, tecnologia, inteligência artificial, criatividade e uma abordagem sustentável pode posicionar a Europa como um farol global para a transição digital e verde. A Europa tem a oportunidade de definir um novo paradigma, onde o progresso tecnológico e a sustentabilidade caminham lado a lado. Cabe às organizações, com o suporte de políticas públicas adequadas, transformar esta visão em realidade, garantindo um futuro equilibrado e promissor para as actuais e futuras gerações. O que farão os outros não sabemos. Será que as políticas de imigração e deportação de Trump vão ter impacto de médio e longo prazo na inovação nos Estados Unidos? Até quando é suficiente para a China alavancar-se quase exclusivamente na replicação de propriedade intelectual de outros? Seja qual for o resultado para Estados Unidos e China fica claro que a Europa tem a oportunidade e os ingredientes para tomar um papel de liderança nestas áreas.

Em conclusão, acredito que o futuro da Europa está diretamente ligado à sua capacidade de combinar inovação com responsabilidade. **Trabalhando em conjunto, organizações, governos e sociedade civil podem criar um futuro onde sustentabilidade e inovação não sejam apenas metas, mas sim a base de um progresso coletivo e duradouro.**

“A EUROPA ESTÁ DISPOSTA A INVESTIR EM TECNOLOGIA E INOVAÇÃO”

O CONSELHO EUROPEU DE INOVAÇÃO (CEI), LIDERADO POR MICHIEL SCHEFFER, É A INSTITUIÇÃO EUROPEIA RESPONSÁVEL PELO INVESTIMENTO E INOVAÇÃO E PELO APOIO ÀS EMPRESAS QUE QUEIRAM APOSTAR NOS INSTRUMENTOS PATHFINDER, TRANSITION E ACCELERATOR, ADAPTADOS À REALIDADE DE CRESCIMENTO DE CADA UMA. O PRESIDENTE DESTA INSTITUIÇÃO DESTACA, AINDA, OS DESAFIOS QUE A EUROPA ATRAVESSA NAS ÁREAS DA INOVAÇÃO E DO EMPREENDEDORISMO.

Qual é o papel do Conselho Europeu de Inovação no que respeita aos investimentos em tecnologia e à expansão de empresas em fase de arranque?

O Conselho Europeu de Inovação tem duas funções: promover a transição da investigação para a inovação no domínio da deep tech e apoiar o arranque e a expansão de empresas que aplicam esta tecnologia aos desafios da sociedade.

“O Conselho de Administração do CEI está sobretudo preocupado com as baixas taxas de sucesso”.

O Conselho Europeu de Inovação destinou ao seu programa de trabalho mais de 1,4 mil milhões de euros para investir na investigação em deep tech e em empresas em fase de arranque de elevado potencial. Quais são as principais diferenças deste programa de trabalho para 2025?

O programa de trabalho do CEI tem, tipicamente, três instrumentos: Pathfinder, Transition e Accelerator. O primeiro consiste apenas em subvenções, o segundo em subvenções e ca-



pital próprio. Um novo instrumento é o STEP: um instrumento de capital próprio de maior dimensão, que permite aceder a até 30 milhões de euros, mas que espera um elevado efeito do investimento privado. Consequentemente, a contribuição máxima de capital próprio do CEI para o acelerador baixou para 10 milhões de euros.

Considerando a necessidade de investimento em inovação que a Europa está a sentir, será este um programa de trabalho capaz de responder ao desafio proposto?

Draghi sugere que a necessidade de investimento para todas as transições se aproxima dos 600 mil milhões de euros por ano. Isso faz parecer que a contribuição do CEI é demasiado baixa. Mas há outras formas de promover inovações (garantias e empréstimos, contratos públicos). O STEP foi desenvolvido como um projeto-piloto. O Conselho de Administração do CEI está sobretudo preocupado com as baixas taxas de sucesso e considera necessária uma duplicação do orçamento para manter as taxas de sucesso dos candidatos entre 8 e 10%.

Está a Europa preparada para investir nas suas empresas e no seu desenvolvimento de uma forma inovadora e tecnologicamente avançada para responder à necessidade de competitividade da economia europeia?

A Europa está disposta a investir. Os níveis de investimento aumentaram, quando se trata de fornecer instrumentos financeiros (capital próprio, empréstimos, garantias). Por conseguinte, o mercado de capital de risco está a aproximar-se dos EUA em termos de orçamentos e retornos para os investimentos de pequena e média dimensão. No entanto, existem grandes diferenças entre os Estados-Membros, com os países escandinavos na liderança e os países do Sul e do Leste com um ecossistema menos desenvolvido (Portugal está ligeiramente acima da média da UE). Existe ainda uma diferença substancial nos títulos de capital de maior dimensão. Para além da competitividade, a Europa tem uma posição mais frágil, uma vez que depende da importação de energia, materiais e matérias-primas. A Europa é também um importador líquido de hardware e software de TIC. É urgente reforçar a autonomia estratégica, num mundo incerto.

Quais são as principais preocupações deste Conselho para 2025 e anos seguintes?

A principal preocupação do Conselho Europeu de Inovação prende-se com os obstáculos à expansão. Trata-se sobretudo de obstáculos regulamentares, como a existência de 27 mercados da saúde, grandes diferenças na rapidez de emissão de licenças de construção ou ambientais, diferenças no tratamento dos regimes de opções de compra de ações pelos trabalhadores e no direito das sociedades. O chamado 28.º regime - um estatuto de empresa da UE para as empresas em fase de arranque - pode ajudar. O Comité do CEI está igualmente preocupado com os baixos níveis de contratos públicos inovadores e com a fragmentação dos mercados públicos.

“O SETOR BANCÁRIO VIVE, HOJE, OPORTUNIDADES E DESAFIOS”



Como caracteriza a conjuntura económico-financeira atual?

Hoje vivemos tempos desafiantes, sejam eles de natureza económica, política ou social. O relatório recentemente apresentado à Comissão Europeia por Mário Draghi alerta para os desafios que a Europa enfrenta, em termos de segurança e de competitividade, onde as suas recomendações exigem uma colaboração e uma cooperação efetiva e ativa entre os vários setores - público, privado, social e a sociedade civil, quer no plano europeu, quer no plano nacional.

NÍDIA TEIXEIRA INTEGRA UMA ENTIDADE BANCÁRIA NACIONAL E TRABALHA EM PROXIMIDADE AS QUESTÕES DA BANCA E O SEU ENVOLVIMENTO DIRETO COM AS PESSOAS, AS EMPRESAS E AS COMUNIDADES. À VALOR MAGAZINE, DESTACA A FORMA COMO AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS TÊM DE LIDAR COM QUESTÕES COMO AS OSCILAÇÕES DOS MERCADOS FINANCEIROS, A SUSTENTABILIDADE E A DIGITALIZAÇÃO DO SETOR.

Que impacto tem a mesma na forma de funcionamento e regulação dos mercados bancários?

A regulação dos mercados bancários visa o seu funcionamento, sendo determinante para obter o desejável equilíbrio entre os interesses económicos e as aspirações sociais das instituições, das comunidades e dos cidadãos, minimizando ao mesmo tempo os impactos ambientais com o desafio de manter a transparência e a ética, promovendo e garantindo uma cultura de Compliance em constante evolução e exigência, capaz de navegar na complexidade e impulsionar as mudanças necessárias.

“Atualmente os bancos operam num quadro regulatório exigente, com necessidades de investimento significativas”.

As entidades bancárias são influenciadas pela conjuntura económico-financeira existente. Em Portugal, como lhe parece que este setor tem lidado com a incerteza causada pela conjuntura que atualmente existe?

O setor bancário enfrenta diversos desafios, mas também oportunidades. Atualmente os bancos operam num quadro regulatório exigente, com necessidades de investimento significativas. Como oportunidade, o setor bancário é o motor do crescimento económico, para o emprego e para a inovação, o setor financeiro assume um papel crítico no contributo para a concretização dos 17 ODS, uma vez que são os bancos que fornecem a maior quota de financiamento às empresas e projetos de investimento nos diversos setores de atividade. O propósito é o de financiar o crescimento sustentável como via para uma economia mais verde, sustentável e inclusiva, um modelo de negócio sustentável assente em boas práticas e transparência.

A digitalização do setor e dos respetivos serviços tem caminhado lado a lado, curiosamente, com uma maior necessidade de personalização do serviço para o cliente. Esta maior adaptabilidade do setor bancário é crucial para a refundação da sua relação com o cliente, passando a ideia de que o Banco é um parceiro dos particulares e das empresas?

A evolução tecnológica e o conhecimento permitem o desenvolvimento de serviços financeiros de forma a promover o desenvolvimento da comunidade, contribuindo para a criação e desenvolvimento de várias atividades económicas sustentáveis, minimizando os impactos ambientais, sociais e de governação. Como agente financeiro, torna-se necessário incorporar na gestão que os impactes ESG estão associados aos investimentos que se realizam, aos financiamentos que se aprovam, às compras que se efetuam e à gestão diária. O foco no cliente é fundamental, associado ao desenvolvimento de novas plataformas, criando canais digitais mais ágeis e seguros. A chave para a diferenciação em serviços financeiros é conseguida pela gestão efetiva dos valores únicos e emocionais da marca. Esta diferenciação corporativa gera um forte impacto, nos clientes, consumidores, colaboradores e outros stakeholders. Permite a sua longevidade, integridade e reputação.

A sustentabilidade é outro tema em cima da mesa no setor bancário. O que mudou, nestes últimos anos, na área da Banca, que a fez tornar-se uma área ambientalmente mais responsável e com procedimentos mais eficientes?

Na origem deste processo está uma forte mobilização da comunidade internacional em reconhecimento da necessidade urgente de agir no sentido de solucionar os perigos originados pelas alterações climáticas. Os objetivos fundamentais centram-se na reorientação dos capitais para investimentos e instrumentos financeiros mais sustentáveis, como por exemplo o financiamento de energias renováveis, de conservação da terra, florestas e água, ou da agricultura e agroindústria

sustentáveis. Estes pilares são fundamentais para que a ligação entre financiamento e as necessidades específicas da economia permitam um benefício em prol do planeta e da sociedade. As considerações ambientais e sociais têm de estar presentes na tomada de decisão de financiamentos, em prol de um maior investimento em atividades sustentáveis e de longo prazo.

“As considerações ambientais e sociais têm de estar presentes na tomada de decisão de financiamentos, em prol de um maior investimento em atividades sustentáveis e de longo prazo”.

Com o crédito ao consumo a subir, como analisa a economia nacional? Está sólida, ou estamos, novamente, a “viver a crédito”?

As famílias viveram num contexto de taxas de juro negativas, o que naturalmente incentivou o consumo, em detrimento da poupança. Atualmente, com a subida das taxas de juro, assiste-se a um aumento das dificuldades económico-financeiras pela maioria das famílias portuguesas, sendo determinante o apoio do setor bancário na reestruturação dos créditos, possibilitando às mesmas o cumprimento do serviço da dívida. A literacia financeira é fundamental neste domínio. Hoje o financiamento, seja ao consumo ou não, terá de ter subjacente a sustentabilidade ambiental, económica e social.

Como podem o país, a sua população e as empresas proteger-se da volatilidade que caracteriza os mercados financeiros?

O capital hoje alocado modela os ecossistemas e os padrões de produção e consumo de amanhã, assim há que procurar fomentar a integração das considerações ambientais e sociais na tomada de decisões de financiamento, em prol de um maior investimento em atividades sustentáveis e de longo prazo, isto é, na ligação entre o financiamento e as necessidades específicas da economia nacional e europeia, em benefício do planeta e da nossa sociedade. Diria que só antecipando tendências é possível estar no mercado e ser reconhecido, mitigando riscos. A gestão terá de ter em conta a mudança motivada pelo mercado e a incorporação de novas tendências, nomeadamente pelo



“A Europa tem de tomar medidas estratégicas urgentes, sob pena de perder terreno face a choques externos”.

aparecimento de novas realidades normativas, sociais e tecnológicas, nos processos de análise e de tomada de decisões de investimento, complementando os critérios financeiros tradicionais.

Como acredita que a economia europeia consiga ultrapassar os desafios que a cercam – industrialização, competitividade, desenvolvimento tecnológico e inovação – de forma a tornar-se uma

económica capaz de ombrear com a economia norte-americana ou chinesa?

A mensagem principal do Relatório de Mário Draghi é explícita: a Europa tem de tomar medidas estratégicas urgentes, sob pena de perder terreno face a choques externos, tensões geopolíticas e avanços tecnológicos. Como dizia Keynes, economista britânico: “o difícil não é aderir às novas ideias, mas libertarmo-nos das antigas”.

“O INTERESSE POR PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS ESTÁ A AUMENTAR”

PAULA PINHEIRO ROCHA É PARTNER DA GLOBAL ECO, UMA EMPRESA QUE AJUDA, NO ÂMBITO DA CONSULTORIA E DA FORMAÇÃO, AS RESTANTES ORGANIZAÇÕES A REFORMULAREM OS SEUS PROCEDIMENTOS E SERVIÇOS NUMA ÓTICA SUSTENTÁVEL. PORTUGAL PODE SER UM ÓTIMO MERCADO PARA A ECONOMIA VERDE, NA OPINIÃO DESTA PROFISSIONAL.

A sustentabilidade é um desafio, hoje, para as empresas nacionais, mas a Global Eco vem simplificar essa ideia, comprometendo-se a ajudar as empresas a descobrir o seu “ADN sustentável”. Como é que isso se faz?

A sustentabilidade pode parecer um desafio complexo, mas na Global Eco acreditamos que ela deve ser encarada como uma oportunidade estratégica. Por exemplo, quando trabalhamos com o rótulo ecológico europeu para um hotel, trata-se de olhar para a operação daquela organização e perguntar: “O que faz sentido aqui? Onde é que podemos ter impacto real, sem perder eficiência?”. No fundo, é uma questão de simplificar: traduzir o que parece complexo em passos concretos e mostrar que sustentabilidade e resultados andam de mãos dadas.

A formação e a certificação são práticas absolutamente essenciais para as empresas que queiram continuar na vanguarda dos seus setores. Em Portugal, este é um interesse que as empresas também demonstram?

Em Portugal, há um interesse crescente por parte das empresas em implementar práticas de sustentabilidade, muito impulsionado pelas exigências internacionais e pelo quadro normativo europeu. Diretivas como a CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), que obriga as empresas a reportar o seu desempenho em critérios ambientais, sociais e de governança (ESG), e os critérios de taxonomia da UE, estão a pressionar as organizações a adotar padrões rigorosos de rastreabilidade e transparência. A rastreabilidade é, atualmente, um fator-chave para a competitividade, especialmente em cadeias de fornecimento globais.

Quais os maiores desafios que sentiram

neste caminho?

O maior desafio tem sido a mudança de mentalidade. Apesar de a sustentabilidade estar cada vez mais presente no discurso empresarial, ainda encontramos empresas que a veem como um custo adicional ou uma imposição externa, e não como uma oportunidade estratégica. Outro desafio são as complexas normas europeias, como as exigências da CSRD e a taxonomia da UE.

Os critérios europeus de sustentabilidade estão cada vez mais apertados e os objetivos estão cada vez mais perto do fim das suas metas. Portugal caminha para conseguir cumprir, de facto, alguns deles?

Portugal tem dado passos importantes na direção certa, mas ainda há muito a fazer para garantir o cumprimento pleno dos objetivos europeus de sustentabilidade. Muitas organizações já estão a adotar práticas mais sustentáveis e a preparar-se para as futuras exigências de reporte ESG. A grande questão é a capacidade de transformar esse esforço em ações concretas e mensuráveis, e aí o papel da consultoria técnica é essencial para apoiar as empresas a dar os passos necessários.

“Apesar de a sustentabilidade estar cada vez mais presente no discurso empresarial, ainda encontramos empresas que a veem como um custo adicional”.

Se Portugal se afirmar no mercado europeu enquanto mercado sustentável, este pode ser um bom motivo para que o mercado nacional cresça além-fronteiras?

Sem dúvida, o potencial de Portugal para se afirmar como um mercado sustentável é enor-



PAULA PINHEIRO ROCHA
PARTNER

me e pode ser um verdadeiro motor de crescimento para as empresas nacionais, especialmente se considerarmos o cenário europeu e global. O nosso país tem tudo para se destacar nesse contexto. De facto, somos já reconhecidos pelo investimento em energias renováveis, a sustentabilidade no turismo e as boas práticas em setores como a construção sustentável e a gestão de resíduos.



OLA@GLOBALECO.PT

TEL: +351 211 331 535

WWW.GLOBALECO.PT

“O ESTADO INFLUENCIA MUITO O PREÇO DOS IMÓVEIS”

HÉLDER BATISTA É O CEO DO GRUPO COLDWELL BANKER CITY, UM GRUPO IMOBILIÁRIO QUE TEVE, ESTE ANO, UM AUMENTO DE 38% EM VOLUME DE FATURAÇÃO, ATRAVÉS DA VENDA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS. E QUE CONTA JÁ COM MAIS DE 70 COLABORADORES. EM 2024 FOI TAMBÉM O MOMENTO DE AUMENTAR O NÚMERO DE AGÊNCIAS, O GRUPO CONTA COM QUATRO ESCRITÓRIOS, DOIS DELES ABERTOS ESTE ANO – COLDWELL BANKER CITY MALVARROSA, EM ALVERCA, E COLDWELL BANKER EXCLUSIVE CITY, NA AMADORA. EM 2025, ESTE EMPREENDEDOR ANTECIPA MUITAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO, SOBRETUDO SE O PAÍS CONTINUAR ESTÁVEL POLITICAMENTE.

Como caracteriza o mercado imobiliário nacional no decorrer deste ano?

O mercado imobiliário está a passar por uma grande transformação. Vivemos uma grande escassez de oferta, o que faz com que o valor pedido pelos imóveis existentes seja insustentável. No entanto, não é o mediador que cria inflação, porque o mediador não tem interesse em ter stock de imóveis. O que está a acontecer no mercado é que há falta de stock a preços justos. Depois, há a demanda por construção nova. Temos um problema político, nos últimos 40 anos, no território português, que é o facto de o Estado não ter ativos imobiliários, o que significa que não pode atuar como regulador de preços neste mercado, através da disponibilização de imóveis estatais para arrendamento, por exemplo.

Que tipologia de imóveis está mais em falta?

T1 e T2 são, neste momento, as tipologias mais necessárias. Eu diria que representam cerca de 75% do que foram as vendas, este ano.

As medidas do Governo relativamente à habitação para os jovens não permitem a compra de habitação nas regiões metropolitanas de Lisboa e Porto, mas podem ser uma opção interessante para jovens que queiram apostar no interior do país ou em cidades onde o preço do metro quadrado ainda não seja tão elevado?

O público-alvo desta medida é de cerca de meio milhão de pessoas, ou seja, não é um valor significativo. Esta medida não resolve o problema, mas está a ser bem-vinda. Para isso também

contribui muito a questão do financiamento 100% através da Banca. Há, depois, a considerar a questão dos impostos, que fazem com que o Estado seja o responsável por inflacionar os

ativos imobiliários, uma vez que leva impostos desde a aquisição do terreno até à venda do imóvel ao cliente. Esse imóvel sai 45% mais caro ao cliente final, só devido a impostos.



HÉLDER BATISTA
CEO

“Vivemos uma grande escassez de oferta, o que faz com que o valor pedido pelos imóveis existentes seja insustentável”.

Como se posiciona a Coldwell Banker City no que respeita a questões como inovação, tecnologia e sustentabilidade, sabendo que atualmente estes três pontos são cada vez mais importantes para definir a empresa e o seu avanço no mercado?

O Grupo Coldwell Banker City é associado de uma rede internacional que está presente em 44 países e tem mais de 118 anos de história. Fomos a primeira marca a fazer um vídeo de um imóvel, bem como uma sessão fotográfica, e fomos a primeira a fazer um website. A inovação está no nosso ADN. Atualmente, a IA ajuda-nos a alavancar os processos e a torná-los mais rápidos. Depois, apostamos muito na formação – o saber estar, o saber saber e o saber fazer. Para isso trabalhamos com ferramentas de desenvolvimento pessoal, através de coaching certificado internacionalmente e PNL. A sustentabilidade, por seu turno, está intimamente ligada com a inovação e os processos tecnológicos que adotamos, já que o trabalho online permite reduzir as deslocações e o papel. Além disso, procuramos que haja um equilíbrio entre a vida pessoal e profissional dos nossos colaboradores.



COLDWELL BANKER
CITY

CANDIDATE-SE. SINTA-SE EM CASA.

+351 21 802 7933

geral@cbc.city.pt



ARTIGO DE OPINIÃO

“EUROPA: QUE FUTURO?”

LÍDIA PEREIRA

DEPUTADA DO PSD AO PARLAMENTO EUROPEU
VICE-PRESIDENTE DO GRUPO PPE
PRESIDENTE DO YEPP - JUVENTUDE DO PPE

O desafio lançado pela revista Valor convida a um **exercício imaginário sobre o futuro da Europa**. Adivinhar o futuro, ou pelo menos conseguir antecipar os seus maiores desafios tem sempre algo de místico ou de angustiante, pois coloca-nos perante o incerto e em tantas coisas perante o inesperado. Por isso, é sempre mais cauteloso e providencial perspetivar esse futuro com um olhar pes-

simista. Ao pessimista não se exigem resultados, não se espera superação, não se reclama uma visão inspiradora. O pessimista tem do seu lado o rumo natural do tempo: do tempo que envelhece, do tempo que desgasta, do tempo que já foi mais do que tem para ser.

O meu futuro da Europa não é o do pessimista. O meu futuro da Europa não é o das vozes que condenam a Europa a um tempo do passado, enquanto fantasiam com uma China do futuro. Para mim, a Europa do futuro é a Europa dos três Vs: da Vontade, da Valorização e da Vitória!

É um futuro que depende em larga medida da vontade dos Europeus, da capacidade destes se unirem para assim, juntos, superarem desafios. É um futuro da valorização da Europa do conhecimento, da inovação, mas também dos seus valores, da democracia liberal, do modo de vida europeu, que assegura que pertencemos ao melhor lugar do mundo para viver. É um futuro de vitória: de vitória da democracia face aos imperialismos, de vitória dos direitos humanos, de vitória da luta contra a pobreza, contra a doença contra os desastres climáticos.

O Futuro da Europa está, para mim, intrinsecamente ligado à causa intergeracional do meio ambiente e do combate às alterações climáticas. Não apenas porque é urgente e imperioso conseguirmos manter o aquecimento do planeta abaixo dos 1,5°, como este deve ser um desígnio que mobilize a humanidade para a sua própria superação: para operar um conjunto de tecnologias, de saberes, de conhecimentos traduzidos em ações que consigam compatibilizar crescimento com descarbonização, produtividade com energias limpas, mobilidade sem emissões, de mais rendimento e mais qualidade de vida, com melhores empregos e maior saúde pública.

Ao longo do último mandato, dediquei grande parte do meu tempo a esta questão. Tem sido, e continua a ser, um período emocionante para **contribuir para o progresso europeu**. Recordo que, apesar da pandemia, foi possível aprovar a Lei Europeia do Clima, juntamente com muitas outras medidas legisla-

tivas que foram aprovadas desde então, incluindo um relatório que liderei sobre o Quadro de Certificação para a Remoção de Carbono. Foi também um período em que tive a honra de representar o Parlamento Europeu em várias COPs, tendo recentemente chefiado a Delegação do Parlamento Europeu à COP29, cujo resultado surpreendeu muitos pessimistas.

Estou consciente que esta **alteração só poderá ocorrer se conseguirmos alcançar uma união de mercados de capitais na Europa**, que permita dar escala e volume aos grandes investimentos que precisamos fazer para nos tornarmos mais e mais competitivos com outras economias.

Que precisamos muito de **desburocratizar e tornar mais ágeis os processos, ao mesmo tempo que combatemos a corrupção**. Que precisamos de acelerar as nossas competências na Inteligência artificial e na Computação Quântica pela capacidade exponencial que essas tecnologias providenciam para vencer o gap de conhecimento que precisamos para resolver grandes desafios.

Também não esqueço que vivemos a ameaça de uma guerra às portas da Europa e que precisamos de reforçar

o pilar europeu da NATO, tornando a Europa mais forte e resiliente do ponto de vista da defesa face a quaisquer ameaças de futuro. Eu conheço os europeus. Já estive em todos os Países Europeus, em muitos deles muito mais do que uma vez. Contactei com milhares de pessoas, centenas de empresas, ONGs, Universidades, centros de tecnologia.

Conheço bem o potencial e a capacidade dos Europeus para vencerem o futuro. **Sei do que somos capazes.**

O Futuro da Europa não será, portanto, um futuro entregue aos pessimistas, aos que se resignam, aos que dizem que tudo está mal. Aos populistas ou aos radicais. Aos que ainda suspiram por visões ideológicas de um passado de classes que mais não fizeram do que condenar à miséria sucessivas gerações.

O Futuro da Europa será certamente mais verde, mais democrático, com maior dignidade e humanidade, e mais seguro!

A Europa sempre esteve por cá. **Que o futuro seja o de uma Europa que nos continue a inspirar e orgulhar!**

PRR: OS DESAFIOS DE IMPLEMENTAR O MAIOR FUNDO EUROPEU DE SEMPRE

O PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA (PRR) REPRESENTA UM FORTE APOIO PARA A ECONOMIA NACIONAL, MAS TEM-SE MOSTRADO DE DIFÍCIL EXECUÇÃO. PEDRO DOMINGUINHOS, PRESIDENTE DA COMISSÃO NACIONAL DE ACOMPANHAMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA (CNAIRR) FALA SOBRE OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA IMPLEMENTAR O PRR NO PAÍS E OBEDECER AOS PRAZOS DE EXECUÇÃO DO MESMO.



PEDRO DOMINGUINHOS
PRESIDENTE DA CNAIRR

Qual é a realidade do tempo de resposta às candidaturas a este fundo europeu?

Nos novos avisos tem-se assistido a uma ligeira melhoria nos tempos de análise, embora a regra continue a ser a de não cumprimento dos mesmos. Os problemas subsistem nos avisos mais antigos, em particular nos relacionados com as Comunidades de Energia Renovável, Áreas Integradas de Gestão da Paisagem, Rede Nacional de Cuidados Paliativos e de Cuidados Continuados.

A que se deve esta demora no tempo de resposta?

Podemos apontar três motivos: o primeiro relaciona-se com a escassez de recursos humanos para análise das candidaturas e a falta de automatização nos processos; em segundo lugar, a

complexidade dos concursos, em particular nas áreas da energia; em terceiro lugar, alguma litigância em alguns concursos, que têm dilatado os prazos de comunicação dos resultados. Têm sido reforçadas as equipas ou contratadas instituições de ensino superior para acelerar este processo, mas os resultados ainda não se fizeram sentir como esperado.

Muitas empresas acabam por avançar com os projetos em causa, endividando-se, e aguardam posteriormente o valor que lhes será atribuído pelo PRR, para compensar o desequilíbrio na tesouraria. Até que ponto esta é uma situação plausível de acontecer?

Esta é uma situação que não é desejável que ocorra.

Nos apoios do PRR, as empresas sabem que, não sendo os financiamentos a 100%, devem planear o seu modelo de financiamento, que permita alavancar estes investimentos. Adicionalmente, existe uma percentagem de adiantamento, inicialmente de 13% e que, por recomendação da Comissão Nacional de Acompanhamento, passou para 23%, para garantir liquidez às empresas. O fator mais negativo que aqui aparece é que as PME executam investimentos para além dos 23% do adiantamento, sem serem ressarcidas a tempo.

Quais os principais desafios, para Portugal, no que respeita ao cumprimento de prazos relativos à execução do PRR?

Podemos tipificar três tipos: o primeiro é

a capacidade de execução das obras. Existe um número muito significativo de construção relacionada com a habitação, residências estudantis, equipamentos sociais, centros de saúde, escolas, estradas ou investimentos produtivos de nível empresarial que obrigam a uma resposta robusta do setor da construção. Para além dos preços da construção, existe uma escassez de mão de obra, quer em quantidade, quer com as competências necessárias para a execução de várias funções; o segundo, associado ao primeiro, prende-se com a celeridade necessária de licenciamentos, transferência de propriedade de imóveis e matrizes prediais ou autorizações administrativas para concretização destes investimentos. O terceiro, relacionado com as empresas, prende-se com o sucesso de processos inovadores, que permita transformar a I&D em produtos ou serviços comercializáveis nos mercados.

Em que áreas pode o PRR ser mais decisivo para o país?

Destacaria seis áreas: **Equipamentos na área social**, onde podemos incluir reforço das respostas sociais, como creches, ERPI, apoio domiciliário ou respostas domiciliárias, como habitação colaborativa; **Reforço dos equipamentos na área da saúde**, com particular destaque para a modernização e construção de centros e extensões de saúde, equipamentos pesados para os hospitais e construção de uma fase do Hospital de Lisboa Oriental ou ainda a digitalização do SNS; construção e reabilitação de 26 mil fogos a custos controlados e de mais de seis mil fogos para habitação a custos acessíveis e construção e/ou reabilitação de cerca de 19 mil camas para reforçar o alojamento estudantil a custos acessíveis; **Reforço das competências da população jovem e da população ativa**; **Redução dos custos de contexto da economia portuguesa**; **Descarbonização da indústria e reforço da mobilidade sustentável**; e **Reforço da competitividade empresarial**.

ARTIGO DE OPINIÃO

COMPETITIVIDADE E JUSTIÇA SOCIAL: UM IMPERATIVO EUROPEU

PAULO CUNHA
EURODEPUTADO

A União Europeia (UE) enfrenta desafios económicos, sociais e geopolíticos que ameaçam a manutenção de um dos seus traços fundamentais: a **Economia Social de Mercado**. O relatório de Mario Draghi, "O Futuro da Competitividade Europeia", identifica três pilares para o futuro do bloco: a **inovação**, a **sustentabilidade** e a **autonomia estratégica**. Estes são decisivos para manter a Europa competitiva, fortalecer a economia e preservar o bem-estar social. A Economia Social de Mercado, depende do equilíbrio entre crescimento económico e políticas redistributivas - hoje, enfrenta perigos: desaceleração económica, falhas na inovação, a transição energética e tensões globais expõem a competitividade europeia, perante rivais como os Estados Unidos e a China. A inovação, motor do crescimento, é essencial para evitar estagnação e criar os recursos que sustentam políticas de coesão e solidariedade. A sobrevivência da Europa como um dos principais blocos económicos mundiais exige foco em três desafios:

Inovação como motor de competitividade: A Europa investe menos em Investigação e Desenvolvimento (I&D) do que os seus concorrentes globais – cerca de 2% do PIB, enquanto Estados Unidos e Japão superam os 3%. Isto reduz a nossa capacidade de lidar com novos mercados e atrair talento qualificado. Portugal partilha este desafio. Somos ricos em polos de excelência e ecossistemas de startups promissores, mas faltam-nos escala e articulação entre universidades, centros de I&D e empresas. Integrar a ciência e a indústria é essencial para transformar ideias em valor económico direto.

Sustentabilidade como alavanca económica: A sustentabilidade é não só uma obrigação ética mas também uma grande oportunidade. A Europa lidera com o Pacto Ecológico Europeu, mas a transição energética requer uma reestruturação industrial custosa e ambiciosa. Portugal destaca-se com o solar, o eólico e o hidrogénio verde como áreas estratégicas, mas obstáculos como elevados custos energéticos dificultam a nossa liderança na transição verde.

Autonomia estratégica e resiliência geopolítica: A pandemia e a guerra na Ucrânia evidenciaram a dependência europeia de terceiros em setores essenciais como semicondutores, medicamentos e matérias-primas. Diminuir esta dependência exige diversificação das cadeias de abastecimento e um aumento da produção interna. Para Portugal, representa desafios e oportunidades. Investir em baterias, materiais e tecnologias inovadoras e infraestruturas pode reforçar a posição do país no contexto europeu, mas será essencial o apoio europeu.

Responder a estes desafios é também uma oportunidade para o nosso país liderar em áreas fundamentais. É crucial aumentar o investimento em conhecimento, tecnologias e I&D; apostar na produção e exportação de energias verdes; diversificar o tecido industrial, atraindo investimentos estratégicos; e requalificar a força laboral. Sem crescimento e inovação, o financiamento de políticas sociais e o combate às desigualdades tornar-se-ão inviáveis. Portugal e a Europa devem assumir um compromisso com a inovação, transição energética e autonomia estratégica. Só assim será possível preservar uma sociedade que coloca o bem-estar e a justiça social no centro das suas prioridades.



ARTIGO DE OPINIÃO

OS EUROPEÍSTAS

CARLA TEIXEIRA DA SILVA
ADVOGADA ESTAGIÁRIA



A Europa é um projeto de paz. **Perceber o processo de organização política da União Europeia, passa por entender, antes de mais, o pós-guerra europeu e as duas guerras mundiais no início de século XX.** Já desde o século XVII, os países sentiram a necessidade de se organizarem e constituírem áreas económicas comuns, como o intuito de procurar, por um lado, vantagens nas rotas comerciais, e por outro, uma maior liberalização da circulação de produtos entre esses países.

Entretanto, o processo de integração económica entre os Estados teve uma evolução mais lenta durante o século XX, destacando-se, contrariamente à tendência de criação de áreas económicas, uma atitude mais protecionista dos Estados, devido em parte, às duas Grandes Guerras que marcaram o início desse século. É então, depois da segunda Guerra Mundial, que o processo de integração económica conhece um novo impulso com o Benelux, mas sobretudo com os movimentos de integração que se

iniciaram em 1951, que levaram à criação da CECA e que deram origem à União Europeia e, por outro lado, a criação da EFTA, isto no contexto europeu. **Destacam-se também os vários processos integracionistas em outras regiões. Como na América do Sul, com o Mercosul, entre outros. O Ato Único Europeu é indubitavelmente a completude da integração económica.**

Como os portugueses olham para a UE hoje não sabe bem, o que esperam dela talvez não seja tão agreste conjecturar. Seja como for e para lá do índice de abstenção nas eleições europeias, nós, portugueses, temos a visão mais positiva atualmente da UE entre todos os cidadãos dos 27 Estados-Membros. Não restam dúvidas do papel ativo que Portugal tem na construção do Projeto Europeu, intrínseco na sua própria realidade e desenvolvimento.

Mas, em essência, entusiasmo não significa interesse, vontade não significa consciência e o direito ao voto não significa cidadania, mas sim o seu exercício. Será que são os partidos que falham o seu papel informativo no debate nacional, ou simples-

mente Buda tapou os ouvidos para dar sorte? Talvez apenas não queiramos encarar a “possibilidade” do impacto das decisões políticas externas ou internas, na vida comunitária e de cada um. Ora bem, mas afinal para que serve a Europa sem cidadãos? Sem cidadãos ativos (sublinhe-se). De quantos séculos precisaremos para aliviar este umbral de (in) consciência? Precisamos de uma mente mais esclarecida. Precisamos, não sabemos se queremos, pior, não sabemos como fazemos, se quisermos, são coisas distintas. O voto compulsório é inexistente no nosso país e ainda bem! Somos livres, não esclarecidos. **Dever não é dever-ser, é dever, ponto. Incontestáveis são as vantagens de ter uma Europa unida.** O despoletar da emigração espelhou-o como nunca. O que vale aqui vale lá. A tecnologia faz tudo, ou quase. Entretanto para quem parte, a decisão de voltar ao país de origem, para muitos, quase nunca tarda. Voltar quase sempre é uma alegria e o ponto final numa densa curva de rio.

Afinal o que está mal na “união” aparentemente tão perfeita? De facto, é importante pensar, nem que por mera suposição, o que teria sido ou como seria Portugal se não estivesse na UE, como país tão desenvolvido que é e como acreditamos que seja. **Apoio, formação, crescimento das pessoas, dos espaços, das máquinas, altas tecnologias, a lista taxativa pode não ter fim.** A nossa cara mudou de 1986 para cá, com a adesão à CEE, a UE também. Das crises, ao Brexit e à Pandemia, junta-se a Guerra na Ucrânia, despoletada pelo maior país de Eurásia, o alargamento a novos países, os fluxos migratórios, o combate às alterações climáticas, como novos desafios na receita de um porvir sem certezas para ninguém, nem para

as gerações vindouras. **Com potências em ascensão, precisamos de coesão e de mais coesão que sirva de contrabalanço para dar continuidade à nossa referência na agenda global.** Podemos questionar: Portugal seria soberano fora da União Europeia? Com ou sem pimenta do reino, o Reino Unido achou qualquer coisa, submergindo no seu próprio alçapão a leis que já não pode orquestrar.

Falhamos onde? Onde não devíamos. No espírito. Quem? Todos os Estados-Membros, todos os membros do Estado. Somos europeus, mas não temos consciência europeia, muito menos espírito europeu. Temos informação, não temos comunicação. Não nos dispomos a ela. Comunicar de forma eficaz é algo complexo, mudar consciências também. Pressupõe a relação entre pessoas, consequentemente um elo de contiguidade efetivo. **Começamos pelo tronco, negligenciando a cabeça, deixando os (M?) membros ao deus-dará.** Mas, o que vai mudar com o alargamento a mais dez países? Estaremos nessa altura mais capacitados para transmutar a informação em comunicação ou a orbita irá rodar em torno da decomposição dos fundos? Os interesses europeus não são únicos, a Europa tem várias vidas contidas num espaço único, mas Portugal consegue preparar-se para ficar sem fundos europeus, ou com a fatia fina do bolo, continuará tão importante quanto qualquer Estado-Membro (fato), no seu papel político decisivo.

A mim, parece-me que a Europa pode e terá, de ser mais do que aquilo que fizemos dela até aqui. E efetivamente, é. Envolvimento político, participação e comunicação, essas são as keywords. O sangue e a raiz da unidade, digo, da União. E termino como comecei: A Europa é um projeto de paz (para não ler ao contrário).

“EM PORTUGAL O PROVISÓRIO TORNA-SE DEFINITIVO”

ISABEL CIPRIANO, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE TÉCNICOS DE CONTABILIDADE REFERE QUE PORTUGAL PERDEU UMA OPORTUNIDADE EM RELAÇÃO AO PRR E SUBLINHA A IMPORTÂNCIA DOS DESAFIOS IMPOSTOS PELA AGENDA 2030.



Considerando a situação política da União Europeia, que impacto poderá ter para as empresas nacionais com vertente exportadora? Poderão ser afetadas pela incerteza política?

A Economia já está afetada e os últimos anos têm dado provas significativas de retrocesso civilizacional. É certo que temos uma guerra Ucrânia/Rússia; que somos afetados pelos conflitos no Médio Oriente, pela subida das taxas de juro, pela inflação e pelas políticas norte-americanas. Mas desperdiçámos uma oportunidade única no passado recente, com um governo de maioria absoluta e um PRR à disposição. Agora é “correr atrás do prejuízo”. Regra geral, em termos fiscais, em Portugal o “provisório” torna-se “definitivo”.

No nosso país, a designada classe média vive atualmente pior. As empresas são asfixiadas com impostos. Se tivermos em linha de conta que mais de 96% do tecido empresarial português é constituído por PME's, perceberemos o impacto da fiscalidade no (não) desenvolvimento das empresas e o peso dos impostos e taxas nos rendimentos dos cidadãos.

As organizações lidam com vários desafios: a sustentabilidade, a importância de estarem na vanguarda da tecnologia, o cumprimento da legislação europeia e as normas da “economia verde”. Qual o papel dos contabilistas no apoio às empresas?

Um contabilista é de elevada importância em qualquer organização, pelo seu papel fulcral no desenvolvimento de uma sociedade economicamente organizada e financeiramente sustentável. O planeamento estratégico de uma empresa também depende da análise cuidadosa dos riscos financeiros e operacionais. Por outro lado, a legislação fiscal é das áreas mais complexas. Cabe aos profissionais da contabilidade manter as organizações informadas e em conformidade, procurando evitar litígios com a administração fiscal.

Qual é a importância da formação dos profissionais, considerando que o mercado com o qual lidamos não é apenas o nacional, mas sim o europeu? Como é que a APOTEC apoia os seus associados?

Num contexto globalizado e em mudança, onde as novas tecnologias e exigências surgem constantemente, a formação contínua apresen-

ta-se como um diferencial competitivo. Profissionais bem formados não dominam apenas os conhecimentos essenciais à sua área de atuação, mas também desenvolvem uma visão mais crítica, criativa e maior capacidade de adaptação, fundamentais para a inovação e para a tomada de decisões informadas.

Na APOTEC orgulhamo-nos de proporcionar mais de mil horas de formação anualmente, enriquecendo conhecimentos e fortalecendo competências profissionais. À medida que o conteúdo das atividades de formação da APOTEC se expandiu, o leque de pessoas que participam cresceu e incluem também o público em geral.

Com tantos desafios em Portugal, na Europa e no mundo, que perspetivas tem a APOTEC para os próximos anos?

A situação de grande incerteza e imprevisibilidade num quadro de alterações climáticas, de mudanças geopolíticas, as alterações nas organizações e nas mentalidades, nos hábitos de consumo, na forma como nos relacionamos em sociedade são desafios muito prementes. O contabilista é parte integrante deste processo de mudança e atualização constante. Atualmente, e face aos desafios ESG (Environmental, Social and Governance) impostos pela Agenda 2030, os indicadores ambientais, sociais e de governação corporativa foram adotados como critérios para a avaliação do desempenho das empresas e instituições em matéria de sustentabilidade, no quadro europeu das finanças sustentáveis.

ISABEL MARIA CIPRIANO TEM 51 ANOS, É, DESDE 2022 A PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE TÉCNICOS DE CONTABILIDADE – APOTEC – ONDE ESTÁ DESDE O ANO 2000. PRESENÇA REGULAR NA IMPRENSA, É TAMBÉM FORMADORA E ORADORA DE CURSOS, CONFERÊNCIAS E PALESTRAS. PARTICIPA NO PROGRAMA CORPORATE BUSINESS, COM CAMILO LOURENÇO E JOSÉ PEDRO FARINHA. É CO-AUTORA DO LIVRO “79 VOZES PARA A LITERACIA FINANCEIRA”. VIVE EM LISBOA, É CASADA E TEM UM FILHO UNIVERSITÁRIO.



ARTIGO DE OPINIÃO

A EUROPA HABITUA-SE

JOÃO DIOGO BARBOSA

ADVOGADO E ESPECIALISTA EM ASSUNTOS EUROPEUS

E se Donald Trump estiver a falar a sério sobre um cessar-fogo na Guerra da Ucrânia? Essa é a pergunta que vem pesando nas cabeças europeias durante os últimos meses. **É uma ideia difícil de digerir. A Europa investiu recursos e alianças na capacidade de defesa ucraniana, construiu um modelo de inimigo comum na Rússia e ficou convencida de que o Leste lhe roubaria a década. Agora, o homem laranja quer resolver tudo num dia e a Europa não o pode recusar.** Num olhar mais pro-

fundo, as circunstâncias facilitam a decisão de travar o conflito. Os russos parecem ter encontrado uma vantagem estrutural que permite avançar o combate a um ritmo considerável – dados do Instituto para o Estudo da Guerra mostram que a Rússia conquistou cerca de seis vezes mais território em 2024 do que em 2023 – e não há indicações de que os ucranianos possam inverter essa trajetória depois do inverno.

Num conflito deste tipo, a Rússia e a Ucrânia parecem destinadas a sofrer perdas terríveis até que se aceite uma das duas saídas inevitáveis para o desgaste: ou a vitória da parte beligerante com mais recursos ou uma maior participação dos aliados da outra parte. O cálculo dos benefícios estratégicos de um desgaste russo (da sua sociedade, economia e regime político) num conflito prolongado prevaleceu perante uma posição concludente, que forçasse um resultado para a guerra.

O timing para o cessar-fogo nem sequer é favorável para os europeus. Em 2022, por exemplo, após a contraofensiva que permitiu a reconquista de Kherson, o regime russo estava ferido e um princípio de armistício poderia ter funcionado a favor da estratégia de contenção. Em 2024, a Rússia está por cima e a Europa não parece capaz de imaginar uma forma de estabilizar duradouramente as suas fronteiras. Por todas essas razões, **definir uma estratégia para o futuro das relações com a Rússia é o principal desafio.** É tempo de discutir o que a Europa pode aceitar em troca de uma suspensão das hostilidades na Ucrânia e em que circunstâncias essa suspensão poderá servir os seus interesses. Essa questão não é recente, mas também não é fácil. **É possível que a janela de paz seja curta,** dando tempo aos poderes russos para se recompor antes de retomarem as suas incursões. **Para que esse período não seja apenas um interregno e a situação se estabilize, a Europa precisa de se responsabilizar, prestando aos ucranianos garantias de segurança sólidas,** através do processo de adesão à União Europeia ou com acordos ad-hoc que salvaguardem a reconstrução do território e o envolvimento alargado de partes interessadas mas não tão diretamente envolvidas, como a China ou a ONU. Ao mesmo tempo, a Europa precisa de usar esse período para **melhorar a sua cooperação na defesa,** na produção e compra de meios, numa política que terá tanto de industrial como de financeiro e contabilístico.

Resumir num parágrafo o esforço gigantesco que se exige aos europeus para que recuperem o seu lugar de conforto no mundo é uma simplificação injusta. Mas é **necessário que não se tema a paz como se temeu a guerra, nem que se opte pela solução mais económica, negociada até à exaustão, para evitar fazer o que as circunstâncias exigem.** Caso contrário, outros continuarão a tomar essas decisões.

“O PROJETO EUROPEU É EXTREMAMENTE EXIGENTE E OBRIGA A CONSENSOS”

FRANCISCO ASSIS OCUPA ATUALMENTE O CARGO DE EURODEPUTADO, ELEITO PELO PARTIDO SOCIALISTA. ANTES, JÁ DESEMPENHOU VÁRIAS FUNÇÕES POLÍTICAS. O ÚLTIMO CARGO QUE EXERCEU EM PORTUGAL FOI O DE PRESIDENTE DO CONSELHO ECONÓMICO E SOCIAL. PARA ESTE DEPUTADO, O PS SEMPRE TEVE UMA NOÇÃO MUITO CLARA DA IMPORTÂNCIA DA UNIÃO EUROPEIA E NUNCA TEMEU ABORDAR AS QUESTÕES RELACIONADAS COM A EUROPA, DA MESMA FORMA QUE O FAZ, ELE PRÓPRIO, NESTA ENTREVISTA.

Considera que o PS pode ser considerado o principal impulsionador da presença de Portugal na União Europeia? Que impacto isso teve para o país, até à data?

Creio que o PS pode reivindicar esse título de principal impulsionador da presença de Portugal na Europa, sobretudo devido a Mário Soares. Ele sempre foi um grande defensor da nossa presença ativa na Comunidade Económica Europeia, em primeiro lugar por razões de ordem política (era uma opção que garantiria a consolidação da democracia portuguesa) e depois por razões de ordem económica, porque via nisso uma perspetiva de modernização da nossa economia, uma melhoria do nível de vida das pessoas e prosperidade económica. Mais tarde, todos os governantes socialistas se mantiveram fiéis a essa linha de orientação.

Num comício afirmou que “os principais inimigos da Europa estão na Europa e são, eles mesmos, europeus”. Considera que uma desagregação interna da União Europeia pode realmente ter lugar, se considerarmos que são forças internas que estão a dificultar o consenso comunitário?

A Europa é um projeto muito exigente e só pode sobreviver se o Centro-Direita e o Centro-Esquerda se entenderem. Estas duas famílias eram os pilares do projeto europeu, assim como os liberais e os Verdes. Se estas famílias políticas não forem capazes de perceber a importância de assegurar alguns entendimentos em matérias de fundo e a nível do modelo de organização política, económica e social da União Europeia, o risco de uma desintegração europeia é real.

No vosso manifesto eleitoral europeu, existem pontos relacionados com “uma Europa para os jovens” e uma UE mais forte para o mundo. Como sugerem concretizá-los?

Do ponto de vista político-económico, estamos a reforçar a nossa articulação com outras zonas do mundo e com outros países – estamos a tra-

balhar num acordo comercial com o Mercosul – que é essencial para a afirmação externa da União Europeia do ponto de vista económico, comercial e político. Temos de contribuir também para o desenvolvimento de África, que é um continente que é nosso vizinho e que tem um potencial demográfico e económico extraordinário e, em relação à Juventude, uma das respostas que a Europa se propõe dar é ter uma maior intervenção no tema da habitação.

A segurança e a defesa europeias estão, também, muito em causa atualmente. Seria útil uma aposta reforçada nestas áreas, incluindo a nível económico?

Estamos obrigados a isso. Não há nenhum país, nenhuma potência que possa descurar essa componente. A Europa, durante muitos anos, de certa maneira, delegou essa responsabilidade nos EUA, mas hoje compreende a importância de valorizar a componente de defesa no âmbito da sua política externa.

António Costa iniciou funções como Presidente do Conselho Europeu. O que espera dele, neste novo cargo político?

Espero que ele contribua para uma boa articulação entre os vários governos europeus. Nós estamos, sob esse ponto de vista, numa fase difícil. Há orientações políticas muito distintas de governo para governo, há alguns governos que se têm vindo a afastar daquilo que designaria por espírito europeu, particularmente os da Hungria e Eslováquia, e há uma clara prevalência de governos de direita sobre os de esquerda. A tarefa de António Costa, no meu ponto de vista, é a de manter na agenda do Conselho Europeu as principais questões que se colocam hoje à UE e contribuir para que se obtenham os necessários consensos em absoluta fidelidade aos princípios fundadores do projeto político europeu.

“A Europa é um projeto muito exigente e só pode sobreviver se as principais forças políticas se entenderem”.



FRANCISCO ASSIS

EURODEPUTADO

HUMANIZAR ORGANIZAÇÕES ATRAVÉS DO DESENVOLVIMENTO DA CONSCIÊNCIA EMOCIONAL E HUMANIZADA

A SEVEN SEEDS NASCEU DE UM FELIZ ACASO, SEGUNDO A SUA FUNDADORA, ANA PINA. INTERESSADA EM DESENVOLVIMENTO PESSOAL, A FORMAÇÃO SEMPRE FEZ PARTE DA VIDA DESTA PSICOTERAPEUTA SOMÁTICA. AO LONGO DO SEU CAMINHO PROFISSIONAL, AS FORMAÇÕES QUE CRIAVA CONTINHAM UM VALOR IMPORTANTE PARA AS ORGANIZAÇÕES – ALÉM DAS SOFT SKILLS O TRABALHO DA CONSCIÊNCIA EMOCIONAL E HUMANIZADA. HOJE, A SEVEN SEEDS APOIA AS EMPRESAS QUE APOSTAM NO DESENVOLVIMENTO HUMANO DOS SEUS COLABORADORES, COM RESULTADOS VISÍVEIS EM POUCO TEMPO.

O que a levou a criar a Seven Seeds?

A Seven Seeds é um feliz acaso, não tinha a intenção de criar uma empresa. Aconteceu que circunstâncias profissionais levaram-me a assumir a formação como algo mais frequente e, a determinado momento, fui solicitada para desenhar e facilitar uma formação de liderança para uma empresa. Depois desse ciclo de workshops, quer através de parceiros, quer diretamente, os pedidos tornaram-se imparáveis. O que distingue as nossas formações é que não tratamos somente de soft skills. Em cada tema, agregamos competências de consciência emocional e de consciência humanizada.

Em que consiste este Unique Value Proposition?

Quando falamos de soft skills, falamos de comportamento. Posso ensinar alguém a comunicar da forma certa, com determinadas estruturas de comunicação, mas isso só trabalha o comportamento, não a atitude e as razões emocionais para a minha comunicação. Então, temos de perceber primeiro quem é a pessoa, qual a atitude, a identidade, e a essência na comunicação, para depois lhe apresentar alternativas de comunicação adaptadas.

A atitude é uma questão psicológica. Como é que se faz este trabalho mais mental?

Nós fazemos programas integrados que têm, por vezes, coaching ou mentoring associado. Nestes programas ficamos a conhecer como é que a pessoa se desenvolveu, de onde é que ela vem, um pouco da sua história pessoal... mesmo nos workshops de grupo, o campo de confiança é tal, que muitas vezes, os clientes partilham questões sensíveis da sua vida. Isso ajuda a que os outros percebam porque é que o seu colega reagiu de uma determinada forma, num determinado momento. Mas como a Psicoterapia Somática em Biossíntese é também um recurso da Seven Seeds, acabamos por abarcar campos de conhecimento, somático, emocional, mental e espiritual.

Que caminho já fez, enquanto profissional e líder, ao longo destes cinco anos de Seven Seeds?

Desde muito cedo fiz o meu caminho de desenvolvimento pessoal. E continuo a fazê-lo. Sempre tive curiosidade sobre questões humanistas e de impacto social. Fui fazendo o meu caminho e aplicando o que ia experimentando. Quando criei a marca Seven Seeds, ela já existia em mim, só não tinha um nome. Fiz a Pós-Graduação em Psicologia Positiva, o Coaching, o PNL, e é quando encontro a Psicoterapia Somática que completo um sentido maior. Esta é uma matéria que integra tudo o que eu estava à procura - a consciência física, emocional, a consciência mental e, se quisermos, a espiritual. E é, também, quando eu encontro a Somática que o nome Seven Seeds aparece. Refere-se à integridade que verticaliza pessoal e organizações. Propõe que sejamos todos semeadores de consciência humana. Descubro-me como curiosa, resiliente, criativa, empreendedora, líder, teimosa, demasiado exigente mas influenciadora. Essas características estão *embodied* em mim... os valores Seven Seeds são tão vívidos que eu e a minha equipa criamos impacto real nas equipas dos nossos clientes.



ANA PINA

FUNDADORA

Até que ponto é que nós teríamos um mercado de trabalho mais humano, se realmente o vosso processo fosse mais frequentemente aplicado pelas organizações?

Duas coisas afetam grandemente o nosso mundo: poder e dinheiro. Há aliás a proliferação do narcisismo e de um egocentrismo que temos de 'desmontar'... Logo, percebemos que tudo está relacionado com a consciência humana e com a pergunta: quem sou eu e o que faço aqui? E tudo isto se encerra no nosso nível consciente. Então, quando nos propomos trabalhar o nosso nível de consciência, o que estamos a fazer é propormo-nos trabalhar um sistema mais consciente. É expectável que pessoas com um maior nível de consciência tenham também uma perspetiva mais eudaimónica da vida, ou seja, não pensar só em si mesmos, mas perceber como é que as suas escolhas afetam os outros. E o mundo deve ser um sistema colaborativo. Se olharmos para a natureza vemos essa interdependência. Então, mais do que a comunicação externa, como comportamento, importa fazermos uma comunicação interna, individual, que vai levar a uma maior consciência emocional e a melhores profissionais nas organizações. Inevitavelmente tudo isto possibilita um novo mundo.

FILIFE CARRACO DOS REIS E CTGA: QUANDO O PERCURSO DO HOMEM SE FUNDE COM A HISTÓRIA DA EMPRESA

A CELEBRAR 30 ANOS EM 2024, A CTGA – CENTRO TECNOLÓGICO DE GESTÃO AMBIENTAL, LDA. – NASCEU PARA AJUDAR OS SEUS CLIENTES A SOLIDIFICAREM OS SEUS PROCEDIMENTOS, NAS ÁREAS DE GESTÃO INDUSTRIAL E AMBIENTAL. A ENGENHARIA HIDRÁULICA E A ENGENHARIA AMBIENTAL ERAM, ENTÃO, AS ESPECIALIDADES DESTA EMPRESA, QUE FOI ESTE ANO ADQUIRIDA PELO GRUPO FRANCÊS SAUR, ATRAVÉS DA PORTUGUESA AQUAPOR. O ENGENHEIRO FILIFE CARRACO DOS REIS, QUE SE DEDICA A ESTA EMPRESA HÁ QUASE 20 ANOS, TEM TAMBÉM UMA VEIA EMPREENDEDORA, DEMONSTRADA PELA CRIAÇÃO DE EMPRESAS MAIS RECENTES, COMO A MONDEGORENT E A BIG-GERMOUNT. UMA ENTREVISTA COM O HOMEM E O PROFISSIONAL SOBRE O CAMINHO QUE O LEVOU AO SUCESSO EMPRESARIAL E COMO ESPERA QUE OS DESAFIOS ESPERADOS PARA O PRÓXIMO ANO SE REFLITAM NA ECONOMIA E NAS EMPRESAS.

CTGA E ENVIMAN**O que levou ao nascimento da CTGA e à sua consequente evolução?**

A CTGA, inicialmente designada por CTGI – Centro Técnico de Gestão Industrial, Lda., foi fundada em 1994 por um grupo de quatro elementos ligados à Universidade de Coimbra. O objetivo era criar um núcleo de técnicos especializados para apoio à atividade industrial e empresarial, com competências nas áreas da hidráulica e ambiente.

A empresa iniciou a sua atividade assente no desenvolvimento de estudos e projetos, complementando com serviços de consultoria e assistência técnica à exploração de instalações de tratamento de águas de processo e de tratamento de águas residuais em indústrias. Neste período destacam-se como principais referências os projetos das infraestruturas de abastecimento de água e de drenagem e tratamento de águas residuais dos empreendimentos turísticos do Vale Manso, inserido na Albufeira de Castelo de Bode, e do Vale da Aguieira, em plena Albufeira da Aguieira. Digno de menção, os projetos das ETAR dos referidos empreendimentos turísticos, pelo grau de depuração a cumprir e pelas linhas de tratamento definidas. Entretanto, em meados da primeira década do século XXI, fruto do aumento das preocupações ambientais e do surgimento de generosos pacotes financeiros da União Europeia para o desenvolvimento de infraestruturas de abastecimento de água e de saneamento de águas residuais, a empresa foi desafiada a envolver-se em projetos para municípios, empresas municipais e serviços municipalizados.

A primeira grande transformação da empresa deu-se nos anos de 2006 e 2007, altura em que



se deu a alteração da designação comercial para CTGA – Centro Tecnológico de Gestão Ambiental, Lda., de modo que a designação estivesse mais enquadrada com o principal foco da sua atividade – a gestão ambiental. No seguimento deste processo houve uma alteração da totalidade da estrutura acionista e um aumento

de capital, resultando na alteração da gerência, que foi então assumida por mim, pelo Hugo China e pelo Vitor Ribeiro, que já éramos colaboradores da empresa. De 2007 em diante, a estratégia foi claramente assumir a CTGA como uma empresa voltada para o mercado dos serviços, aumentando os serviços de engenharia, na conceção de estudos e projetos, abrindo novas frentes, como nos serviços de operação e manutenção de infraestruturas de abastecimento de água e de drenagem e tratamento de águas residuais, alargando progressivamente a sua abrangência territorial para todos os distritos de Portugal continental e ilhas.

Um marco relevante neste longo período de expansão foi, sem dúvida, em 2018 a aquisição e instalação da sede, base logística, oficinas centrais e laboratório no complexo CTGA Park, localizado em Taveiro, Coimbra, que dispõe de uma área de aproximadamente 2,5 hectares, com 800 m² de escritórios, quatro hangares de 1100 m² e ainda áreas de estacionamento de viaturas e dos meios de operação, onde se instalaram todas as empresas do grupo. O crescimento foi progressivo e sustentado. De 2007 a 2023, sem exceções, o volume de negócios da CTGA foi incrementado ano após ano, mesmo nos anos da “Troika” ou da “Covid-19”, representando em 2023 um volume de faturação mais de 120 vezes superior ao volume de faturação de 2006. As distinções de PME Excelência obtidas consecutivamente nos últimos oito anos atestam bem a solidez desse crescimento sustentado.

Não posso deixar de mencionar que este crescimento e evolução constantes só foram possíveis pela existência de excelentes profissionais, com elevada qualidade técnica, competências relacionais e um compromisso inabalável com os propósitos, valores e objetivos da empresa.

Este ano, a CTGA passou por um processo de aquisição, por parte de um grupo francês – SAUR. O que veio esta mudança trazer à empresa?

O processo de aquisição pela SAUR deu-se como consequência do crescimento e afirmação no mercado nacional que a CTGA apresentou, sobretudo, nos últimos 15 anos. Com esta mudança, a CTGA passa a integrar o maior grupo português do setor da água, a Aquapor, e um dos maiores grupos à escala internacional, a SAUR. São transformações que, para além de conferirem maior solidez e resiliência, abrem portas de atuação em novos mercados internacionais.

Por que motivo é a CTGA uma mais-valia para o Grupo SAUR?

A CTGA traduz-se numa mais-valia para a SAUR, desde logo, permite a liderança destaca no mercado nacional dos serviços e manutenção de infraestruturas de abastecimento de água e de drenagem e tratamento de águas residuais, somando à quota de mercado que já detinha, através da sua participada Luságua, para além de ter também a liderança de mercado das concessões em Portugal com a Aquapor. Adicionalmente, ao integrar a CTGA, a SAUR aumenta também a sua capacidade de resposta ao nível dos serviços de engenharia, nomeadamente no suporte aos processos de DBO (conceção-construção-exploração) nos mercados nacional e internacional.



“O acompanhamento atento da evolução tecnológica sempre fez parte da nossa cultura e forma de estar”.

Como se posiciona a CTGA no mercado? Considerando todas as áreas em que desenvolve atividade, esta empresa tem de estar sempre atenta à evolução técnica e tecnológica, para garantir que está sempre na vanguarda das melhores práticas do setor?

A CTGA posiciona-se como uma empresa especializada nos domínios da conceção e gestão de sistemas de abastecimento de água e de drenagem/tratamento de águas residuais, abrangendo desde a captação, tratamento, armazenamento e distribuição de água para consumo até à recolha, transporte e tratamento de efluentes urbanos e industriais.

O acompanhamento atento da evolução tecnológica sempre fez parte da nossa cultura e forma de estar. Aliás, o nosso regular envolvimento em projetos de investigação científica, com o envolvimento de instituições universitárias ou instituições do sistema científico e tecnológico nacional, são bem reveladores dessa postura e filosofia.

Quais os projetos que a CTGA já concretizou e que se destacam, a seu ver?

A CTGA tem no seu portfolio um vasto rol de processos emblemáticos relevantes, quer pela sua complexidade, quer pela sua dimensão, quer pela importância para quem deles usufrui. Deixo menção ao projeto da ETAR de Vila

Nova de Ceira, primeira ETAR do Grupo AdP com a tecnologia MBR, em 2010, o *leading edge* da tecnologia de tratamento de águas residuais urbanas à época; ao projeto de reabilitação e beneficiação da ETAR da Quinta da Bomba, em Almada, uma instalação dimensionada para 200 mil habitantes equivalentes; os projetos desenvolvidos para a Águas do Algarve, S.A. para a reutilização de águas residuais tratadas na rega de campos de golfe; a operação e manutenção das infraestruturas de drenagem e tratamento de águas residuais da região do Alto Zêzere e Côa (AdVT), da região do Alentejo (AgdA), do Douro Interior (AdN), ETAR de Espinho (AdCL) ou da operação e manutenção dos sistemas de abastecimento de água e de drenagem e tratamento de águas residuais em “baixa” do Sistema de Águas da Região Noroeste – SARN (AdN).

Considerando as questões da sustentabilidade, da redução da pegada carbónica e ambiental, e o compromisso que Portugal assumiu nesse sentido, parece-lhe que o país está a caminhar no sentido da concretização das metas propostas ou, a nível público, ainda há muitas áreas a precisar de revisão e atualização das suas infraestruturas?

Esta pergunta é complexa e torna-se difícil dar uma resposta linear... Apesar da crescente pressão mediática e da definição de metas a cumprir pelo país, perante os compromissos internacionais assumidos, julgo que existe ainda um longo e sinuoso caminho a percorrer para atingirmos esses objetivos.

A definição da estratégia, dos programas e da agenda terá de ter maior envolvimento de



todos os *stakeholders*. Há necessidade de alterar paradigmas, de planejar e executar alterações profundas ao nível de instalações e infraestruturas, encontrar meios financeiros para estas transformações, garantir capacidade técnica para responder aos desafios e acautelar que não se destroem ou simplesmente inviabilizam setores importantes da nossa economia, fundamentais para a subsistência e sustentabilidade do país.

A ENVIMAN nasceu em 2014 e, durante quatro dos seus 10 anos de existência, foi considerada empresa Gazela pela CCDR Centro. Isso significa que a empresa crescia mais de 20% ao ano. A que se deveu este sucesso de crescimento?

Os índices de crescimento da ENVIMAN, nos seus primeiros anos de existência, são o reflexo da pertinência e oportunidade da sua criação. O vasto conhecimento do mercado, a qualidade do trabalho comercial desenvolvido por via da CTGA à época e o leque de serviços oferecidos, no seu conjunto, traduziram-se numa importante alavancagem da empresa e no seu galopante crescimento.

Porque sentiram necessidade de criar a ENVIMAN? Em que áreas desenvolve esta empresa a sua atividade?

A ideia da criação da ENVIMAN surgiu por percebermos que, complementarmente às atividades de operação e manutenção da CTGA, existiam diversos serviços específicos que poderiam representar um potencial interessante, nomeadamente ao nível da manutenção especializada e reparação de equipamentos eletromecânicos, no fornecimento e instalação de equipamentos para beneficiação ou construção de novas instalações, que acabaram por ser as áreas essenciais da ENVIMAN no seu início de atividade.

Atualmente, a ENVIMAN organiza-se em quatro divisões que congregam, cada uma, as principais atividades e valências da empresa, designadamente a manutenção de sistemas ambientais; as instalações técnicas especiais, relacionadas com o fornecimento e instalação de equipamentos; a manutenção de edifícios; e a gestão de resíduos, com especial enfoque nos serviços de limpeza, desobstrução e inspeção vídeo de coletores de água residuais, e na limpeza de fossas e trans-

porte de lamas líquidas.

“Os índices de crescimento da ENVIMAN, nos seus primeiros anos de existência, são o reflexo da pertinência e oportunidade da sua criação”.

Que projetos importantes destacaria, executados pela ENVIMAN?

Relativamente aos serviços de manutenção de sistemas ambientais, possui uma oficina de topo em Portugal, que inclui uma banca de ensaios para eletrobombas de águas sujas e limpas. Destaque ainda para as parcerias com conhecidas marcas de equipamentos de bombagem, equipamentos de produção de biogás e cogeração e de equipamentos de desidratação de lamas, para as quais garante serviços de assistência técnica certificada. Nas instalações técnicas especiais, realce para os processos de conceção-construção e exploração desenvolvidos para o setor industrial, com principal relevo nas indústrias alimentar e farmacêutica, que resultaram na construção de instalações de tratamento de água e de instalações de tratamento de águas residuais industriais, em contratos na modalidade “chave na mão”.

Na componente referente à manutenção de edifícios, importantes referências como o MARL, primeiro contrato de manutenção de edifícios e que se mantém ativo aos dias de hoje, para a Construção Pública (antiga Parque Escolar), onde atualmente a ENVIMAN tem a cargo 13 lotes de escolas, de Norte a Sul de Portugal, sem esquecer clientes como o Banco de Portugal, a Imprensa Nacional Casa da Moeda, a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa ou a sede da Águas de Portugal. Na gestão de resíduos, a ENVIMAN destaca-se por ter uma das maiores frotas nacionais de meios de limpeza, desobstrução e limpeza de coletores, tendo contratos de norte a sul com empresas como AdN, AdRA, AdCL, AdvT, APIN, ABMG, CP, CM Lisboa, entre outros.

Esta complementaridade entre a ENVIMAN e a CTGA foi a chave para o sucesso e crescimento de ambas?

Acredito que esta complementaridade tenha sido um vetor importante no crescimento e afirmação de ambas as empresas. Aliás, com a criação da ENVIMAN, o objetivo assumido era o de fechar, dentro do possível, o ciclo dos serviços que as entidades gestoras necessitavam.



O HOMEM E O EMPREENDEDOR

Há cerca de 20 anos entrou na CTGA e, desde então, foi crescendo e evoluindo juntamente com a empresa. Como se caracteriza, enquanto líder e decisor?

É verdade... 20 anos, a completar em abril de 2025. Como o tempo voa! Este período representa sensivelmente metade da vida laboral média de uma pessoa. É um facto irrefutável que o meu desenvolvimento pessoal e profissional, muito à semelhança dos meus companheiros de gerência, fica indissociado daquilo que foi o trajeto das empresas que gerimos. Quanto à minha caracterização enquanto líder e decisor, sou muito empenhado e comprometido com trabalho. Gosto de desafios, de planejar e monitorizar, de mobilizar e motivar as equipas. Tenho tendência para o pensamento racional, objetivo e pragmático, e creio que as competências relacionais são fulcrais para o exercício da liderança nos nossos dias. Não sou muito eufórico nas vitórias, nem muito descrente nas derrotas... O mais importante é o caminho.



Imaginava, há duas décadas, que a CTGA teria a evolução que teve? Quanto desse caminho considera ter a sua influência?

Se me perguntassem em 2005 se em 2025 seria possível fazer todo este caminho e chegar onde cheguei profissionalmente, com o sucesso empresarial que tenho tido, diria que nem no melhor dos sonhos acharia possível... Quanto à minha influência no sucesso da CTGA, considero que tive um contributo muito importante e decisivo naquilo que foram as diversas transformações ao longo dos tempos. A CTGA foi para mim um projeto de vida em termos profissionais. Ao longo destes anos, ininterruptamente, dei o melhor de mim para que a empresa tivesse sucesso. Tenho a felicidade de fazer algo que gosto e que me permite sentir realizado em termos profissionais e pessoais. Dentro do vasto rol de pessoas que deram o seu contributo para o sucesso da CTGA e da ENVIMAN, não posso deixar de dar uma palavra muito especial

ao Hugo China, que sempre foi o parceiro mais ativo na gerência, companheiro de luta, amigo, entusiasta e cúmplice no caminho.

“Se me perguntassem em 2005 se em 2025 seria possível fazer todo este caminho e chegar onde cheguei profissionalmente, com o sucesso empresarial que tenho tido, diria que nem no melhor dos sonhos acharia possível...”

Além destes projetos, é responsável por mais duas empresas: a Mondegorent e a Biggermount. Há quanto tempo existem estes dois projetos e a que áreas se dedicam?

A Mondegorent foi uma empresa criada em 2021 com o objetivo inicial de se especializar na gestão de frota automóvel, inicialmente apenas da CTGA e ENVIMAN, que, entretanto, já tinham mais de 200 viaturas ao serviço. A partir de 2024, esta empresa abriu-se ao mercado, nomeadamente nos serviços de aluguer operacional de viaturas e equipamentos e gestão de frotas empresariais, estando já a prestar serviços para outras entidades públicas e privadas.

A Biggermount é uma empresa muito recente, criada em meados de 2024, com o objetivo de reinvestir capitais, concretamente no ramo imobiliário, com a aquisição, construção ou transformação de imóveis para disponibilizar no mercado de arrendamento, tanto no segmento empresarial (indústria e comércio), como no segmento habitacional. Além destas valências, a empresa estará também vocacionada para investimentos no ramo agro-florestal e desenvolvimento de instalações para turismo rural.

Agora que 2024 está quase a terminar, que análise faz ao que este ano trouxe, a nível profissional e como se prepara para 2025, considerando os desafios que a economia nacional enfrenta e a instabilidade geopolítica que se vive?

2024 foi um ano de grandes transformações a nível profissional. Estes novos tempos de adaptação têm requerido um esforço adicional de toda a equipa, mas estamos empenhados que o processo de integração no novo grupo decorra de acordo com as expectativas criadas.



Relativamente a 2025, antevejo um ano com algumas indefinições e incertezas, fruto de tensões geopolíticas, fragmentação do comércio, taxas de juros mais altas por mais tempo e desastres relacionados com o clima. As economias nacional e europeia dão preocupantes sinais de fraco crescimento e risco de estagnação. Esperamos que a execução dos fundos do v e do novo quadro comunitário possam dar um estímulo à economia, nomeadamente ao setor do ambiente, dando margem às perspetivas de crescimento da atividade.

“UM MERCADO EUROPEU DE SEGUROS É IMPORTANTE E NECESSÁRIO”

ANDRÉ LOPES É O FUNDADOR E DIRETOR DA OFICIAL SEGUROS, EMPRESA QUE COMPLETOU 10 ANOS EM 2023 E QUE JÁ CONTA COM ESCRITÓRIOS EM VISEU, MANGUALDE, SÁTÃO, NELAS, TONDELA, COIMBRA E LISBOA. NESTA ENTREVISTA, EXPLORA A NOVA REALIDADE DO SETOR SEGURADOR, QUE TEM DE DAR RESPOSTA A NOVAS NECESSIDADES, E A FORMA COMO A OFICIAL SEGUROS SE PREPARA PARA O FUTURO.

Os seguros são uma área em constante inovação, porque a realidade social assim o exige. Como evoluiu, desde a nossa última entrevista, o mercado segurador?

Estamos a entrar numa Era onde a personalização e a eficiência são palavras-chave. A IA e o machine learning permitem uma avaliação de riscos mais precisa e rápida, o processamento quase imediato de sinistros e a personalização de apólices ao nível do cliente individual. Por outro lado, fatores relevantes como as alterações climáticas e a cibersegurança têm levado a uma transformação dos produtos e das estratégias de mitigação de risco.

As alterações climáticas e os desafios da IA criam desafios às seguradoras, a quem é pedido que apresentem soluções de proteção específicas para estas áreas. Isso já acontece?

Sim. No que toca às alterações climáticas, os produtos têm vindo a ser reformulados para exprimir eventos climáticos extremos, como as inundações, incêndios e tempestades. Estes produtos exigem uma abordagem, tanto nas condições como na tarifa, baseada em dados e frequências, onde a IA desempenha um papel essencial na modelagem de riscos e na previsão de eventos.

A tecnologia também ajuda muito esta área. Como descreve o uso de tecnologia por parte da Oficial Seguros, no seu dia a dia, para simplificar os processos?

A tecnologia é a base da nossa estratégia na Oficial Seguros. Estamos constantemente a investir em ferramentas que otimizem a gestão de processos, a comunicação interna e o relacionamento com os nossos clientes. Prova disso é a nova plataforma que entrará em funcionamento nos primeiros dias de janeiro, permitindo-nos integrar a IA em tarefas ope-

racionais, automatizar processos e centralizar a gestão de informações. Estamos também a reforçar a nossa presença online com estratégias digitais baseadas nesta tecnologia, ajudando-nos a identificar novas oportunidades e a oferecer soluções mais personalizadas.

A Oficial Seguros completou 10 anos o ano passado. Esse foi um marco para a empresa? Em que sentido?

Os 10 anos marcaram um momento de reflexão e projeção para o futuro. Celebrámos esta data com uma estratégia mais robusta, integrando novas tecnologias, e focando-nos em criar experiências únicas para os nossos clientes. Estes 10 anos são o início de um novo ciclo, onde queremos continuar a ser uma referência no setor e ampliar a nossa presença digital.

Mesmo a nível europeu, existe a responsabilidade comunitária de proteger os seus membros. Que opinião tem sobre a possibilidade de desenvolver o setor segurador, alargando-o para um nível comunitário?

A ideia de um mercado segurador europeu é extremamente relevante e necessária, já que um mercado integrado viria permitir uma maior eficiência na partilha de riscos e na oferta de produtos que respondam a necessidades comuns, como os desastres climáticos e as crises económicas. Não obstante, é fundamental que qualquer iniciativa comunitária considere as especificidades de cada país, criando soluções que sejam flexíveis e adaptáveis. Acredito que, enquanto setor, temos muito a beneficiar com uma maior colaboração a nível europeu, já que isso fortaleceria a confiança dos consumidores e criaria uma rede de proteção mais abrangente e sustentável.



ANDRÉ LOPES

FUNDADOR E DIRETOR

INOVAÇÃO E QUALIDADE ALINHADAS PARA UMA VISÃO DE CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL



“A inovação é um pilar fundamental para manter a nossa posição de liderança”.

CIDÁLIA FERREIRA

CEO

Que balanço faz deste ano, considerando as oscilações do mercado, baseadas na inflação e no clima de incerteza que se vive?

O ano de 2024 foi um ano marcado por um contexto económico altamente desafiante, o qual afetou praticamente todas as áreas do mercado, incluindo o setor da ótica e a minha empresa não foi imune a esses desafios, mas soube sempre adaptar-se e continuar o seu percurso de crescimento. Nesta perspetiva, considero que se continuarmos focados e atentos ao mercado, podemos criar oportunidades de negócio muito interessantes. Assim, este ano lançámos um projeto inovador na área da optometria pediátrica e juvenil e abrimos uma fábrica que produz armações e óculos de sol mais sustentáveis e que, simultaneamente, permite personalizar os óculos dos nossos clientes.

O GRUPO EOL VISION PREMIUM OPTICALIA É UMA MARCA RECONHECIDA PELA EXCELÊNCIA DOS SEUS PRODUTOS E PELAS MARCAS EXCLUSIVAS QUE VENDE. HÁ DOIS ANOS, AQUANDO DA ÚLTIMA ENTREVISTA, O PROJETO DA EMPRESA PASSAVA POR CONTINUAR A CRESCER E JÁ CONTAVA COM 15 LOJAS PARA ESSE EFEITO. CIDÁLIA FERREIRA, A CEO E FUNDADORA DESTA EMPRESA, EXPLICA QUE 2024 FOI UM ANO QUE EXIGIU ATENÇÃO, E A CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO DO GRUPO FOI ESSENCIAL PARA CONTINUAR A AVANÇAR. PARA 2025, EXISTEM NOVIDADES.

A tecnologia, a inovação e a criatividade são conceitos fundamentais para os empreendedores que querem crescer e dar visibilidade à sua marca. Como é que o Grupo EOL Vision Premium Opticalia põe ao seu serviço estes conceitos?

A inovação é um pilar fundamental para manter a nossa posição de liderança, pois além de oferecer uma experiência de compra otimizada e segura, a empresa também investe em tecnologia de ponta. As nossas lojas estão equipadas com equipamentos de última geração para a realização de exames visuais e contamos com soluções digitais que facilitam a personalização de produtos. Para estar sempre à frente, é essencial contar com uma equipa altamente qualificada e bem informada sobre as últimas tendências do mercado ótico. Por isso, investimos em programas contínuos de formação para os nossos colaboradores.

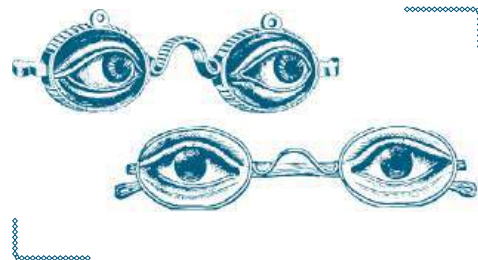
A sustentabilidade é, hoje, um conceito crucial para as marcas. Como está, também, o Grupo EOL Vision Premium Opticalia, a trabalhar este conceito? Que mudanças foram implementadas para que o produto que chega ao cliente final seja mais amigo do ambiente?

Temos vindo a adotar boas práticas, tais como a aposta em produtos eco-friendly, armações feitas a partir de materiais reciclados, lentes com tratamentos sustentáveis e a reutilização de armações, o que reflete a nossa preocupação com o planeta e em inovar de forma ética e responsável. O Grupo EOL Vision Premium Opticalia, em parceria com a empresa Confortextótico através da marca WxWeyewear e WxWeyewear Kids, a qual possui como um dos seus valores a sustentabilidade, irá começar a produzir arma-

ções para óculos graduados e óculos de sol para adultos e crianças, reforçando o nosso compromisso com o tema da sustentabilidade.

O que está pensado, no que respeita, a novidades que serão implementadas a partir do próximo ano?

Para 2025, iremos lançar uma nova coleção de armações sustentáveis, feitas com materiais reciclados e de baixo impacto ambiental, alinhando-nos com a crescente demanda por opções mais ecológicas e iremos continuar a investir na formação contínua das nossas equipas, com programas específicos sobre as últimas inovações tecnológicas, cuidados de saúde visual e atendimento personalizado. O objetivo é garantir que todos os nossos colaboradores estejam totalmente preparados para oferecer o melhor serviço e as melhores soluções aos nossos clientes. Estas inovações e estratégias visam não só melhorar a experiência dos nossos clientes, mas também garantir que a nossa marca continue a crescer e a inovar de forma sustentável, alinhando-se com as novas exigências do mercado e com as tendências do futuro.



OPTICALIA



GONDOMAR | VALONGO | V. N. GAIA | CARVALHOS | PARQUE NASCENTE | PÓVOA DE VARGEM | PENAFIEL | GAIA SHOPPING | ARRABIDA SHOPPING
MAR SHOPPING | PAREDES | PAÇOS FERREIRA | BRAGA | VILA DO CONDE | CASCAIS SHOPPING

ROVENSA NEXT: O PARCEIRO DA AGRICULTURA SUSTENTÁVEL

NUM MOMENTO EM QUE SE FALA INTENSAMENTE DA IMPORTÂNCIA DE PROTEGER O AMBIENTE, A AGRICULTURA SUSTENTÁVEL PARECE SER UMA SOLUÇÃO INTERESSANTE PARA AJUDAR A ESTA TAREFA. A ROVENSA NEXT, DA QUAL JOÃO PINTO É COUNTRY COMMERCIAL MANAGER, APOSTA NESTA ÁREA.

O que pode ser considerado “agricultura sustentável”?

A atividade agrícola tem de ser sustentável, sob pena de não fazer parte da solução. A sustentabilidade da agricultura tem de garantir a produção de alimentos com a maior preservação possível dos recursos utilizados e ainda ser sustentável do ponto de vista económico e social. Só com a garantia da sustentabilidade em todas estas vertentes é possível manter uma atividade produtiva ao longo do tempo, com uma ocupação do território equilibrada e preservar o ambiente.

Que tipo de inovações na área das biosoluções apresenta o Grupo Rovensa Next?

A Rovensa Next tem vindo a desenvolver um conjunto de biosoluções a diferentes níveis, nomeadamente bionutrição, bioestimulação e biocontrolo, que permitem aos técnicos e produtores agrícolas ter estratégias integradas de nutrição vegetal, controlo de pragas e doenças, bioestimulação das plantas como prevenção e reação a fenómenos causadores de stress abiótico e utilização mais eficaz de recursos, como soluções que permitem uma otimização da gestão da água utilizada em regadio.

Como podem as inovações laboratoriais e a tecnologia de ponta ajudar a levar a bom porto boas colheitas de agricultura sustentável?

O desenvolvimento das diferentes biosoluções é fundamental para garantir que temos uma absorção de nutrientes mais rápida e eficaz, com me-

nores consumos de energia por parte das plantas. É fundamental desenvolver formulações facilmente utilizáveis pelas culturas e fáceis e seguras para os aplicadores. Por outro lado, existe uma necessidade de manter as plantas saudáveis, por isso é imperativo que estas inovações permitam ter soluções eficazes e seguras para o ambiente e para o consumidor.

Quais os principais desafios que a agricultura sustentável enfrenta atualmente e aos quais as vossas pesquisas e investigações procuram dar respostas?

Os desafios são muitos e vão desde a garantia de que somos capazes de produzir alimentos em quantidade necessária e com a qualidade exigida, adotando métodos e processos que garantam a continuidade dos recursos. Aqui destacaria a necessidade de preservação do solo e da água. As soluções que disponibilizamos permitem um uso mais eficiente da água, assim como um uso mais eficiente dos nutrientes fornecidos e melhoria das características físicas e químicas do solo.

Como se posiciona o Grupo Rovensa Next relativamente ao futuro, sobretudo na área agrícola, considerando as dificuldades que as alterações climáticas causam a este tipo de produção?

As alterações climáticas são uma realidade e têm um impacto cada vez maior no potencial produtivo das culturas. Felizmente temos disponíveis e acessíveis métodos de previsão meteorológica que permitem antecipar fenómenos que podem



causar stress nas plantas a um nível que pode ser destrutivo ou causar danos severos que comprometem a produção. É aqui que o conhecimento adquirido e a investigação de anos, inclusivamente com entidades externas, nos permite ter e continuar a desenvolver na Rovensa Next, um portfolio de soluções bioestimulantes que podem ser posicionados ao longo de todo o ciclo das culturas. Além disso, o apoio e aconselhamento agronómico da equipa técnica da Rovensa Next são uma constante, procurando estar sempre muito próximos da fileira produtiva e de todos os seus agentes.

“TEMOS DE ACREDITAR QUE A ECONOMIA PODE CONTINUAR A CRESCER”

JOÃO CARLOS CUNHA É O RESPONSÁVEL PELA CAPITALGES, UMA EMPRESA DE CONTABILIDADE, FISCALIDADE E CONSULTORIA QUE ESTÁ SEMPRE ATENTA ÀS NECESSIDADES DE INOVAÇÃO E DE EMPREENDEDORISMO DOS SEUS CLIENTES, E DE SI PRÓPRIA. OS DESAFIOS PARA 2025 SÃO GRANDES, ATENTANDO NA INCERTEZA GLOBAL QUE AFETA SETORES COMO A POLÍTICA E A ECONOMIA. AINDA ASSIM, JOÃO CARLOS CUNHA ACREDITA QUE O PAÍS PODE CONTINUAR A CRESCER ECONOMICAMENTE.



Que análise faz à evolução do mercado empresarial português, considerando a sua capacidade de criação de startups e o desígnio empreendedor da população portuguesa?

Sem dúvida que tem havido um crescimento, principalmente no que toca a startups do setor tecnológico, com o surgimento de cada vez mais incubadoras e aceleradoras de apoio ao empreendedorismo jovem. O aumento também do número de fundos de capital de risco e a sua dotação é outro fator a imputar, assim como a criação, por parte do Governo, de programas como o Voucher Startup.

Quais os impactos que a constante necessidade de inovação tem nas empresas nacionais?

Essa foi, é e será uma necessidade para qualquer tipo de atividade profissional/empresarial.

Hoje o progresso parece ser mais rápido que nunca e ninguém que queira explorar uma atividade de forma sustentável a longo prazo se poderá deixar ficar para trás. Acho que não só a necessidade de inovar, mas também de o procurar antecipadamente impacta bastante o sucesso que um negócio poderá ter.

A sustentabilidade é outro dos temas constantemente em cima da mesa, atualmente. As empresas têm de rever os seus processos, para garantir que a sua pegada ambiental é cada vez mais reduzida. Isso impacta financeiramente uma empresa?

Certamente. Uma empresa, se fizer alguma reestruturação no seu ciclo produtivo, terá o seu custo, mas não podemos negar que, do outro

lado da moeda, está um custo muito maior a pagar que poderá não ser pago diretamente por nós, mas pelos nossos filhos. Temos mesmo de olhar para dentro de nós e decidir que tipo de mundo e valores queremos deixar.

A Capitalges, tendo em consideração a área onde atua, também já sentiu necessidade de se modernizar e de assegurar que os seus processos são os mais sustentáveis possíveis?

Sem dúvida, quando nos olhamos ao espelho ficou evidente qual era o nosso impacto. Um escritório de contabilidade gasta muito papel. Temos, assim, criado processos de digitalização de documentos, incentivando os clientes também a abandonar a entrega dos documentos em suporte físico, em prol do digital. De momento, a Autoridade Tributária já permite que tenhamos os documentos todos em suporte digital, o que é um passo importante no caminho certo.

Considerando os desafios que são pedidos às empresas nacionais e a incerteza que se vive nos mercados, parece-lhe possível que a economia portuguesa continue a crescer, para o próximo ano?

Vivemos um período definitivamente único na nossa história a nível mundial, temos um conflito a ser travado em território europeu desde inícios de 2022, algo que não acontecia desde a Segunda Guerra Mundial, tivemos recentemente a alteração do cenário político americano, entre outros exemplos macroeconómicos que podem comprometer o crescimento a nível europeu. Dito isto, a esperança tem de ser a última a morrer e temos de acreditar que podemos crescer.

Quais os fatores que as empresas deveriam ter em consideração, aquando do início de 2025, e para os quais deveriam preparar-se desde já, se quiserem continuar na linha da frente do crescimento, no seu setor de atividade?

Os fatores macroeconómicos referidos anteriormente podem impactar todos os setores, cabendo a cada empresário ter capacidade de ver dois passos à frente e entender as condições únicas do seu setor e identificar oportunidades e ameaças. Não existe uma fórmula de sucesso, embora existam rácios e métricas que nós, enquanto contabilistas, procuramos garantir que os nossos clientes cumpram de forma a entender a saúde da empresa.

QUINTA DA PALMIRINHA: A QUALIDADE DE UMA PRODUÇÃO VINÍCOLA BIODINÂMICA

FERNANDO PAIVA ERA PROFESSOR DE HISTÓRIA E, DEPOIS DE TERMINADO ESSE PERCURSO PROFISIONAL, DECIDIU DEDICAR-SE ÀS VINHAS FAMILIARES QUE POSSUÍA, EM VALE DO SOUSA, FELGUEIRAS. INICIOU ESTE PERCURSO HÁ 24 ANOS, MAS SÓ EM 2008 CONSEGUIU OBTER A CERTIFICAÇÃO BIODINÂMICA, QUE CONFIRMA QUE OS VINHOS QUE ALI SÃO PRODUZIDOS NÃO TÊM QUÍMICOS, NEM MESMO NO MOMENTO DE GARANTIR A SUA CONSERVAÇÃO, COMO EXPLICA O PIONEIRO EM PORTUGAL EM AGRICULTURA BIODINÂMICA.

Que características tem este terreno de três hectares e que castas tem plantadas?

Trata-se de uma pequena quinta situada no concelho de Felgueiras. Está a uma altitude de 400 metros, o solo é xistoso-argiloso e tem uma exposição solar Nascente/Sul. Está ocupada com videiras (Azal, Loureiro e Arinto) com 30 anos.

A Quinta da Palmirinha foi a primeira quinta a trabalhar em produção de agricultura biodinâmica no país, há 16 anos. Que conceito é este e como é que ele é aplicável à produção agrícola e vitivinícola?

Comecei a trabalhar esta vinha em 2000. Em 2001, foi anunciada uma formação de uma semana em agricultura biodinâmica, em Celorico de Basto, com um prestigiado formador francês, Pierre Masson. Foi aqui que decidi que era este o caminho que iria percorrer. Ao longo de vários anos, tive a sorte de poder contar com o apoio de um brilhante técnico de viticultura, Daniel Noël, que me ajudou muito a obter a certificação biodinâmica, em 2008. Desde então, passei a utilizar no rótulo dos meus vinhos a designação “Demeter”. A agricultura biodinâmica tem como metas principais recuperar a fertilidade do solo, promover o equilíbrio entre o mineral, o vegetal e o animal e produzir alimentos de altíssima qualidade. Tanto quanto possível, dentro da quinta deve encontrar-se resposta para todos os problemas que surjam a nível de fertilização, combate a insetos e fungos. Obrigatoriamente, são aplicados os preparados biodinâmicos.

Também o acesso a um calendário lunar pode auxiliar o agricultor a planificar os seus trabalhos para dias mais propícios.

Que vantagens traz esse tipo de agricultura, ao solo e ao produto final?

A agricultura biodinâmica regenera os solos agrícolas, quer pelo coberto vegetal que mantém em permanência, quer pela aplicação dos preparados biodinâmicos. Não utilizando nem herbicidas, nem inseticidas, o solo recupera uma vida extraordinária. Necessariamente, os frutos extraídos são de qualidade superior, tanto nos teores de matéria seca, como pela sua pureza.

“Todos os vinhos que faço são protegidos exclusivamente com a flor de castanheiro”.

Fez uma alteração à forma como conservava os vinhos – substituiu o sulfito por extrato de flor de castanheiro no mosto, com bons resultados. Que resultados foram estes? Por que motivo foi importante esta alteração, a nível da conservação do vinho?

Eu não me conformava com o facto de ter que acrescentar, dentro da adega, um químico (sulfuroso) que, frequentemente, provocava alergias às pessoas que bebiam os meus vinhos. Em 2015, com o apoio do Instituto Politécnico de Bragança, ensaiei a Flor de Castanheiro. Nos dois anos seguintes, acertámos as dosagens e, a partir de 2018, todos os vinhos que faço

são protegidos, exclusivamente, com a Flor de Castanheiro, com excelentes resultados. Para além da pureza e autenticidade, estes vinhos têm um tempo de conservação muito longo.

Como tem sido a produção, ao longo dos anos? A forma biodinâmica de produção ajuda a obter vinhos com resistência diferente às alterações climáticas, por exemplo?

As colheitas, no que toca a quantidade, variam muito de ano para ano, havendo anos, como 2023, que são para esquecer. Com os recursos tão limitados para o combate de fungos (enxofre e cobre, sendo este limitado a 3kg/ha/ano) e a plantas com características antifúngicas, nos anos mais chuvosos, uma má colheita pode sempre acontecer. Temos, no entanto, uma vantagem: em anos muito secos, sendo o nosso solo muito poroso – em resultado das práticas atrás descritas – a água da chuva entranha-se até à profundidade e ali fica reservada até ao Verão e assim o risco de escaldão torna-se muito menor.

Quinta da Palmirinha

SUMBI@SAPO.PT | JOAOGOUCHO@PALMIRINHA.COM
255 422 886 | 962 785 717



“A MSPACE É UM PARCEIRO NA ORGANIZAÇÃO DA VIDA E DO TRABALHO”

JOÃO VILLA-LOBOS É O GESTOR DA MSPACE, UMA MARCA RECONHECIDA COMO REFERÊNCIA DO SETOR DO SELF-STORAGE NACIONAL. FLEXÍVEIS E GRANDES ADEPTOS DA TECNOLOGIA, A MSPACE USA ESTES FATORES PARA SE DIFERENCIAR DOS RESTANTES PLAYERS DO MERCADO, APOIADA, TAMBÉM, NA INOVAÇÃO E ACESSIBILIDADE. NESTA ENTREVISTA, CARACTERIZA AS POTENCIALIDADES DO SERVIÇO E EXPLICA POR QUE RAZÃO SE CONSIDERAM PARCEIROS DOS SEUS CLIENTES.

Como define a MSpace?

A MSpace é uma referência no setor do self-storage em Portugal, empenhada sempre em oferecer soluções flexíveis, seguras e acessíveis, para particulares e empresas. Somos mais do que um espaço de armazenamento; somos um parceiro confiável que permite aos nossos clientes organizarem as suas vidas pessoais e profissionais de forma prática e eficiente.

O que vos distingue dos restantes concorrentes do mercado?

O que nos diferencia é a combinação de tecnologia avançada, foco total na experiência do cliente e a nossa flexibilidade. Cada cliente tem necessidades únicas, e a nossa capacidade de personalizar soluções é o que nos torna especiais. Além disso, o nosso compromisso com a segurança, acessibilidade e inovação coloca-nos numa posição de destaque no mercado. Estamos constantemente a melhorar os nossos serviços com base no feedback dos clientes, assegurando um serviço de excelência.

Quais as soluções de armazenagem que apresentam?

Apresentamos uma ampla gama de soluções, desde espaços individuais de 1m2 a áreas maiores (90m2) adaptadas às necessidades de empresas. Temos armazéns modernos, seguros e confortáveis, ideais para guardar desde objetos pessoais a mercadorias de empresas, documentos importantes e até equipamentos de grande porte. A flexibilidade dos tamanhos e períodos de utilização permite-nos atender a todas as necessidades.

Os clientes particulares e as empresas podem utilizar estes espaços de armazenagem para guardar bens importantes. Como conseguem garantir a segurança dos espaços?

Garantimos a segurança dos bens dos nossos clientes através de sistemas de vigilância 24/7, acesso controlado e sistemas de alarme em cada zona. Adicionalmente, temos alguns dos

nossos espaços climatizados para proteger os bens contra fatores externos, como humidade e/ou variações de temperatura. O nosso foco é oferecer total tranquilidade aos clientes.

O cliente pode aceder a qualquer momento aos seus bens? De que forma?

A MSpace oferece soluções de acesso aos espaços de armazenagem adaptadas às necessidades do cliente. Cada cliente acede aos seus bens no seu espaço arrendado de forma completamente autónoma, é o seu espaço arrendado, a qualquer hora do dia, através das nossas instalações seguras. Este nível de flexibilidade é essencial para satisfazer as necessidades de uma clientela diversificada.

Além da armazenagem de bens, que outros serviços disponibilizam?

Para além do armazenamento em pequenos e grandes espaços perfeitamente definidos, disponibilizamos espaços mais pequenos ou que podem servir temporariamente de apoio logístico, sempre na óptica do arrendamento. Temos parceiros que apresentam as melhores soluções de transporte. Também temos parceiros que oferecem consultoria para empresas que precisam de otimizar os seus espaços de trabalho ou logística interna, tornando-nos no HUB completo na gestão de bens.

Este é um mercado em franca expansão, quer em Portugal, quer na Europa. Como se está a refletir isso na expansão da Mspace?

A MSpace está a acompanhar de perto o crescimento do mercado, reforçando a sua presença em Portugal e explorando oportunidades de expansão para outros mercados europeus. Recentemente, estamos no processo de investimento em novas localizações estratégicas e modernizámos as nossas infraestruturas para responder à crescente procura. O nosso objetivo é consolidar a nossa posição rumo à liderança no mercado nacional enquanto expandimos o nosso modelo de negócios além-fronteiras.

“A MSpace oferece soluções de acesso aos espaços de armazenagem adaptadas às necessidades do cliente”.



JOÃO VILLA-LOBOS

CERENTE



SELF-STORAGE: UM SERVIÇO VERSÁTIL E EM CRESCIMENTO

O SELF-STORAGE PERMITE A PARTICULARES E EMPRESAS DISPOR DE ESPAÇOS DE ARMAZENAGEM, À MEDIDA DAS SUAS NECESSIDADES. NUNO DOS SANTOS E MIKE SWEIDAN, RESPECTIVAMENTE DIRETOR-GERAL ADJUNTO E CEO DA ORANGESPACE, EXPLICAM AS MAIS-VALIAS DA UTILIZAÇÃO DESTE SERVIÇO.



Como descreveria o modelo de self-storage oferecido pela OrangeSpace?

Na OrangeSpace, oferecemos uma solução de self-storage flexível, segura e acessível, adaptada às diversas necessidades dos nossos clientes. Quer seja para uso pessoal ou profissional, as nossas instalações disponibilizam unidades privadas, limpas, com acesso 24 horas por dia e medidas de segurança avançadas. Desde a redação do contrato, ao processo de assinatura e cancelamento, até ao uso do espaço, pensámos em todos os detalhes para tornar o processo o mais descomplicado possível.

O mercado de self-storage tem crescido por toda a Europa, e Portugal tem seguido esta tendência. Como caracteriza o mercado nacional no que respeita à utilização deste serviço?

O aumento da urbanização, os espaços habitacionais mais pequenos e as crescentes necessidades empresariais estão a impulsionar a procura. Os consumidores e as empresas portuguesas estão a descobrir gradualmente a praticidade e flexibilidade das soluções de self-storage, tornando-o uma opção viável para diferentes situ-

ações, desde a organização de lares até ao apoio logístico do comércio eletrónico.

Quem são os principais utilizadores destes serviços? Existe um perfil-tipo ou uma grande diversidade de utilizadores com diferentes motivações?

Não existe um perfil-tipo de cliente. Servimos uma ampla gama de utilizadores, desde particulares que procuram armazenar bens pessoais durante mudanças ou remodelações, a pequenas empresas que necessitam de espaço adicional para inventário ou documentos, passando ainda por viajantes que precisam de armazenamento temporário. Os nossos clientes utilizam os serviços por várias razões, o que reforce a versatilidade do self-storage.

Estes espaços podem também ser um recurso valioso para empresas com um modelo de negócio digital que necessitem de armazenar alguns produtos?

Sem dúvida. O self-storage é uma solução

ideal para empresas que operam principalmente online. Estas empresas precisam frequentemente de armazenamento económico para o seu inventário, sem os elevados custos de um armazém tradicional.

Os nossos contratos flexíveis e instalações seguras tornam mais fácil para estas empresas gerirem os seus stocks enquanto se concentram nas operações digitais, negócios estes que são geralmente muito dinâmicos, com exigências de mercado em constante mudança, e o nosso contrato flexível permite que aumentem ou reduzam o espaço com facilidade e sem compromissos rígidos.

Uma das soluções que oferecem é o estacionamento para veículos ligeiros e autocaravanas. Como funciona este serviço?

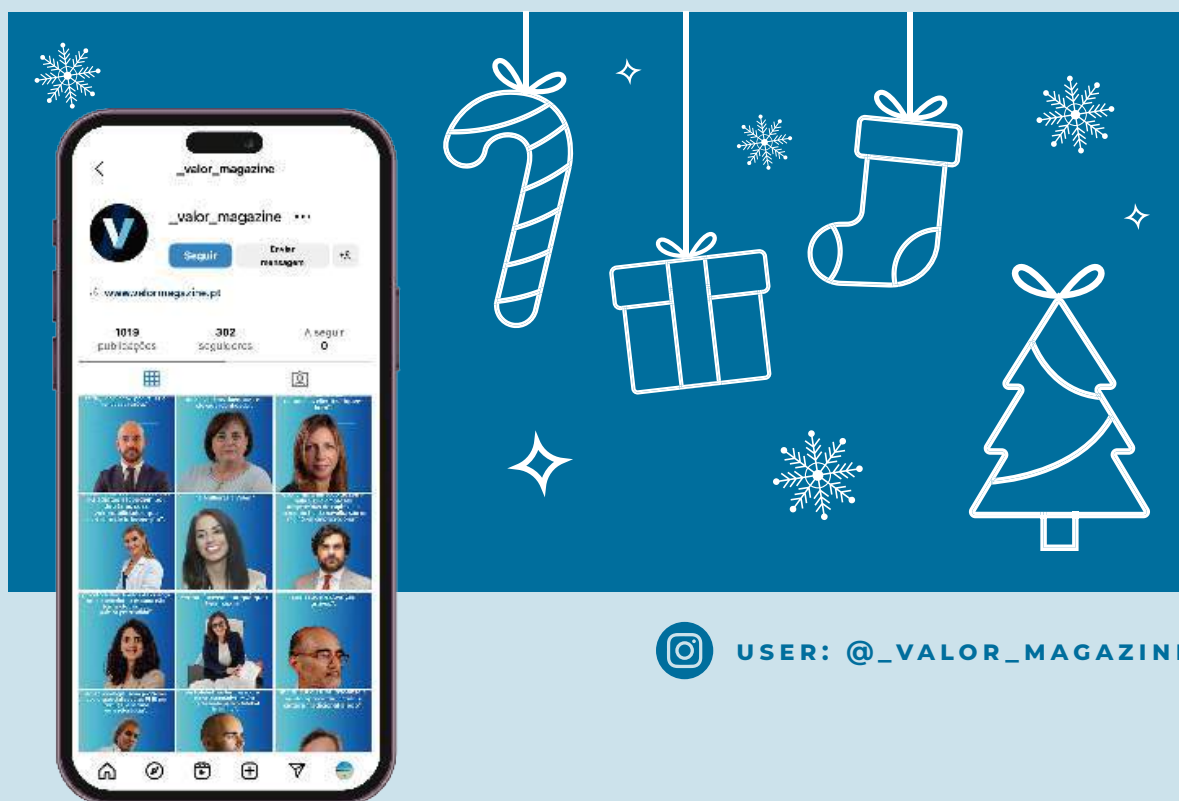
Aplicámos a mesma filosofia do nosso contrato de self-storage a esta área do negócio, oferecendo uma solução muito flexível e fácil de usar. Disponibilizamos opções de estacionamento seguro para veículos ligeiros e autocaravanas, num ambiente controlado e de fácil acesso. Os clientes podem optar por soluções de estacionamento de curto ou longo prazo, assegurando que os seus veículos estão protegidos enquanto não estão em uso.

Quais os maiores desafios que identificam neste mercado para 2025?

Um dos principais desafios será responder ao aumento da procura, mantendo a acessibilidade e a qualidade do serviço. Com a crescente limitação de espaços urbanos, encontrar locais adequados para novas instalações exigirá um planeamento estratégico. Além disso, acompanhar os avanços tecnológicos e adotar iniciativas de sustentabilidade será crucial para permanecer competitivo e ambientalmente responsável.



LEVE-NOS CONSIGO PARA TODO O LADO!



USER: @_VALOR_MAGAZINE

HAIER SMART HOME QUER CRIAR ELETRODOMÉSTICOS QUE COMUNIQUEM ENTRE SI

A HAIER SMART HOME TEM POR OBJETIVO DESENVOLVER GAMAS COMPLETAS DE ELETRODOMÉSTICOS INTELIGENTES, QUE PERMITAM AOS CONSUMIDORES NÃO SÓ UMA EXPERIÊNCIA MAIS INTERESSANTE E SIMPLIFICADA DO SEU DIA A DIA RELATIVAMENTE À UTILIZAÇÃO DESTES PRODUTOS, MAS TAMBÉM ASSEGURAR QUE É POSSÍVEL POUPAR – O AMBIENTE E A CARTEIRA – QUANDO SE OPTA POR UM ELETRODOMÉSTICO HAIER. JOÃO PAULO FERREIRA É O COUNTRY MANAGER DA HAIER SMART HOME PORTUGAL E EXPLICA AS DIFERENÇAS QUE SÃO NOTÓRIAS ENTRE PRODUTOS COM CINCO OU 10 ANOS FACE AOS QUE ATUALMENTE ESTÃO NO MERCADO.



A Haier celebra o seu 40º aniversário em 2025. A qualidade foi sempre um ponto-chave da marca, mas atualmente os desafios são mais do que construir apenas bons eletrodomésticos. Quais os principais desafios que a Haier tem em consideração quando cria, hoje, um novo produto?

Sim, é um marco importante, quatro décadas a criar e colocar eletrodomésticos nas casas dos consumidores a nível mundial. Apesar da qualidade ser mantra, os novos desafios passam por criar produtos que façam o match na perfeição para todos os clientes, no fundo quase um “fato à medida”. Criar produtos que sirvam as reais necessidades dos consumidores, e conseguir um ecossistema smart home.

A tecnologia está cada vez a ganhar mais características humanas. Muitos eletrodomésticos já tomam decisões sozinhos, como por exemplo as máquinas de lavar roupa, que já pesam a roupa que contêm e decidem, com base nisso, a quantidade de água a utilizar na lavagem, bem como o tempo que a mesma dura. Que vantagens traz isso, para os consumidores e para o ambiente?

Todas essas características visam a melhoria de vida dos utilizadores, facilitando a sua utilização. O IoT e a AI são hoje uma realidade nos produtos que vendemos. O passo seguinte é fazer com que vários produtos comuniquem entre si e criem ainda mais excelentes experiências ao consumidor. Para o ambiente, é também importante, porque há cada vez mais uma economia em água e eletricidade. Hoje os produtos novos no mercado têm diferenças abismais de consumo face, por exemplo, a produtos de há cinco ou 10 anos.

A Haier-Europe faz parte integrante da Haier Smart Home, que possui 10 centros de I&D e 71 institutos de pesquisa, para conseguir estar

sempre na vanguarda da tecnologia. Em que áreas se centram as vossas pesquisas atualmente? Como é que esta preocupação com a “smart home” vos distingue das restantes empresas do setor?

Um dos grandes objetivos da Haier Smart Home é ser a escolha nº1 do consumidor e fechar um ecossistema de produtos nos lares. Produtos como frigorífico, fornos e placas, máquinas de roupa e de louça, mas também o ar condicionado, bombas de calor, painéis solares, e pequenos domésticos. Imaginem que todos estes produtos podem comunicar entre si e ligarem-se quando for mais conveniente... Reduzir automaticamente as potências nas ausências, para que economize energia quando não estamos em casa... Enfim, um número infinito de coisas que podem ser feitas para que no fim se gaste menos e tenhamos uma boa experiência com os produtos. Sendo pioneiros nesta área, diria que vamos à frente e temos hoje já imensos produtos conectados e com AI, e estamos sempre a pensar em inovar diariamente nos centros de pesquisa, mas sempre usando os “inputs” dos consumidores.

“Um dos grandes objetivos da Haier Smart Home é ser a escolha nº1 dos consumidores”.



Simultaneamente, que desafios cria esta “humanização da tecnologia” que também importa ter em consideração?

Obviamente que a proteção de dados é hoje a maior preocupação para todos e temos de tratar todas estas ferramentas com pinças para não entrar na privacidade de cada consumidor, mas usar a informação como uma base de grupos de tendências. Queremos facilitar a vida dos consumidores sem interferir no seu dia a dia.

Um dos vossos novos produtos é a máquina de lavar roupa Candy ProWash 500, com tecnologia ProActive Wash. Que tecnologia é esta e de que forma esta máquina suplanta os vossos modelos mais recentes?

A lavagem ProActive visa ciclos de lavagens mais curtos, mas com uma eficiência maior, e a 20 graus. Ou seja, maior economia de água e eletricidade. Esta série tem ainda um interface e etiqueta energética melhorados, bem como mais funções de interação com a App hOn, face aos modelos antecedentes.

A Haier-Europe é conhecida pela sua preocupação em alinhar tecnologia com o ambiente. Isso significa que, para vós, a evolução não significa apenas poupar água e eletricidade nos eletrodomésticos que constroem, mas também torná-los mais amigos do ambiente. Como se consegue uma estratégia alinhada com estes dois fatores?

Esse deve ser o desejo de todos os produtores, fabricar melhores aparelhos sem danificar muito o ambiente. No nosso caso, a preocupação de uso de materiais reciclados, e por exemplo, o uso de energias renováveis, como painéis solares. As novas fábricas que abrimos na Turquia são hoje 65% autossuficientes. A meta será ter todas as fábricas pelo menos com esta autonomia.

Em números, que poupanças permitem os eletrodomésticos da Haier?

As contas não são fáceis de traduzir em números absolutos, mas podemos pôr as coisas desta forma: um frigorífico hoje gasta 20 vezes menos do que um com 10 anos. Se for um aparelho classe A terá um consumo de 30%-40% menor que o classe F. O mesmo se passa nas máquinas de lavar roupa e louça. O setor continua a tentar junto das entidades públicas, para que se crie um programa de apoio à troca de aparelhos menos eficientes por produtos mais eficientes, apoiando as famílias no custo da fatura de energia. Mas, infelizmente, ainda sem sucesso efetivo.



“O setor continua a tentar junto das entidades públicas, para que se crie um programa de apoio à troca de aparelhos menos eficientes por produtos mais eficientes, apoiando as famílias no custo da fatura de energia”.

JOÃO PAULO FERREIRA

COUNTRY MANAGER

Como analisa este ano, no que respeita ao consumo de produtos das vossas marcas? Portugal foi um bom mercado, globalmente? Para 2025 haverá novidades, considerando os 40 anos da marca?

Podemos dizer que, no que respeita à marca Haier, a performance é muito interessante, tendo crescimentos de dois dígitos. No caso das outras marcas do grupo, a questão é um pouco diferente, pese embora os volumes serem muito grandes. O mercado em Portugal não está famoso, e está a passar por um período de alguma dificuldade, como tantos outros, após a pandemia, onde talvez tenhamos sido

um dos setores mais privilegiados. O mercado tem tendência a não crescer muito. O mercado está muito promocional e cada vez mais confuso porque, olhando só para o preço, esquecemo-nos que existem grandes diferenças entre produtos aparentemente iguais.

Sim, haverá sempre novidades, ainda este ano lançámos uma gama de televisores em várias tecnologias, que farão a delícia dos consumidores mais exigentes. 2025 esperemos que seja um ano de consolidação de posições. Aproveito para desejar a todos um Santo Natal e um 2025 cheio de coisas boas!

“O SUPERIOR INTERESSE DA CRIANÇA É DEFINIDO PELAS PEQUENAS DECISÕES DIÁRIAS EM PROL DOS MENORES”**CLAUDETE TEIXEIRA**

ADVOGADA

NO DIA 20 DE NOVEMBRO ASSINALOU-SE A DATA DE ADOÇÃO DA CONVENÇÃO SOBRE OS DIREITOS DA CRIANÇA PELA ONU. NESTE DOCUMENTO, ESTÃO ESPELHADOS QUATRO PILARES FUNDAMENTAIS, SENDO UM DELES O SUPERIOR INTERESSE DA CRIANÇA, EXPRESSÃO MUITO APLICÁVEL AO DIREITO. ESTA DATA FOI O MOTE PARA A ENTREVISTA COM A ADVOGADA CLAUDETE TEIXEIRA, SOBRE A LEGISLAÇÃO NACIONAL RELACIONADA COM O DIREITO DA FAMÍLIA E MENORES E A FORMA COMO PORTUGAL TRATA OS PROCESSOS QUE ENVOLVEM CRIANÇAS E JOVENS.

O que se entende verdadeiramente por “superior interesse da criança”?

O superior interesse da criança é um conceito indeterminado, que significa, resumidamente, que devem ser priorizados os interesses e direitos das crianças acima de quaisquer outros, nomeadamente dos pais.

Poderá parecer algo simples de alcançar, mas na prática não é. Em situações de conflito parental, por exemplo, os pais, que rapidamente alegariam dar a vida pelos filhos, são os mesmos que transmitem aos filhos, direta ou indiretamente, a imagem negativa, e por vezes retorcida, que têm do outro progenitor, desconsiderando os danos psicológicos que com isso são produzidos na criança. Os pais em conflito precisam de ajuda e precisam de perceber que as suas razões de queixa, ainda que válidas e reais, são suas, de pai ou de mãe ferido/a, angustiado/a, preocupado/a, não são da criança. As crianças não precisam de saber. Não se devem envolver nos assuntos dos adultos e nem tomar partidos. Isto é fundamental para o crescimento saudável de qualquer criança.

Este conceito é algo comprovável? Quais os desafios que um advogado enfrenta quando tenta trabalhar num quadro legal onde o “superior interesse da criança” é o fio condutor?

A salvaguarda do superior interesse da criança é algo que se deve almejar alcançar todos os dias, no dia a dia. Se eu aceito que a minha criança faça uma birra e sou compreensiva, porque faz parte do seu crescimento; se eu mostro felicidade quando o meu filho vem do fim de semana com o pai/mãe e me conta a atividade fantástica que fez com ele/ela – apesar de eu estar furiosa/o, porque a pensão de alimentos está em atraso – estou a priorizar a felicidade sentimental do meu filho, ou seja, o seu superior interesse. As pessoas por vezes confundem o seu interesse com o dos filhos e esse é o grande desafio.

“As pessoas por vezes confundem o seu interesse com o dos filhos e esse é o grande desafio”.

A opinião da criança é, também, um aspeto muito importante da legislação sobre Direito da Família e Menores atual. Em que momen-

tos é importante ouvir a opinião da criança e até que ponto ela pode ser valorada e importante para a tomada de decisão final?

A criança deve sempre ser ouvida. Desde logo em casa. Isso não significa necessariamente fazer tudo o que ela quer. Significa escutar e compreender. E compreender que a cabeça de uma criança, a sua forma de pensar, os seus interesses e quererem não são, obviamente, iguais aos dos adultos. É uma criança, não é um adulto. Nos processos que a envolvem, a criança também deve ser ouvida, mas isso não significa envolvê-la na divergência, impeli-la a dizer com quem estar e muito menos decidir. Ouvir é apenas escutar o que tem a dizer, caso queira dizer algo. Nunca são as crianças que decidem o que quer que seja e nem devem sequer sentir que têm esse peso ou responsabilidade.

Na nossa última entrevista, disse a seguinte frase: “Um advogado que vai para um tribunal de família com o mesmo espírito e atitude como se fosse para um processo-crime é tão mau como ter um nadador-salvador que não sabe nadar”. Para se exercer Direito da Família, deve ter-se características particulares?

É fundamental perceber que a jurisdição de família tem características muito próprias e distintas de todas as outras. O que se defende nesta jurisdição são precisamente os interesses de crianças e das famílias, logo é preciso ter noção que as pessoas continuarão a ter de lidar uma com a outra e, nomeadamente, a decidir a vida dos filhos quando saírem a porta do tribunal. Se o advogado aumentar ainda mais os níveis de conflitos destas pessoas, ao invés de ajudar a resolvê-los, obviamente está a prestar um mau serviço.

O escritório Claudete Teixeira Advogados tem-se dedicado também à prática do Direito da Família e das sucessões? É uma área do Direito com muita procura por parte dos cidadãos?

Sim, é. A nossa realidade social mostra que as relações entre as pessoas são tendencialmente mais efémeras, mas não deixam de existir. Ou seja, as pessoas continuam a casar, mas já não ficam casadas a vida toda, ou não casam, mas vivem em união de facto. Continuam a ter filhos estando ou não num relacionamento estável e continuam a comprar casas e



Segundo números da APAV, quase 60 crianças foram vítimas de crimes, por semana, no ano passado. O número total de crianças agredidas de alguma forma, em 2023, subiu face a 2022. O que é necessário fazer, a nível de aplicação da lei infraestruturalmente, para garantir que casos de crimes contra crianças conheçam um decréscimo significativo? O que pode dissuadir estes comportamentos?

São situações muito graves, especialmente se pensarmos que a maioria destas agressões acontece dentro da família e/ou pela mão dos próprios pais. É preciso tratar os pais. É preciso agir na prevenção. Na sinalização mais eficaz das situações de risco. Ainda há muitas situações em que as escolas, a família, os vizinhos não denunciam as situações de risco. Por outro lado, muitas vezes, mesmo que se tenha conhecimento das mesmas, há poucos meios para se agir preventivamente junto da família. Muitas situações poderiam ser evitadas se a família tivesse acompanhamento médico e/ou psicológico e formações ao nível das competências parentais.

Que caminho tem feito Portugal no que respeita à proteção dos direitos dos menores?

A legislação nós temos. Faltam meios físicos e humanos em todos os segmentos para a fazer cumprir, seja nas CPCJ, na Segurança Social, junto das associações, das instituições de acolhimento e dos tribunais e falta uma resposta muito forte na promoção das famílias de acolhimento e no apadrinhamento civil.

bens em conjunto. Significa isto que todas estas situações têm de ser tratadas e resolvidas quando existe a rutura e, nos nossos dias, isso acontece muitas vezes.

“A opinião que o filho tem do pai/mãe deve ser construída por ele próprio, ao longo do tempo, sem a influência da opinião de terceiros”.

FEIRA GASTRONÓMICA DO PORCO: EVENTO ANIMA A REGIÃO DE BOTICAS ENTRE 9 E 12 DE JANEIRO

BOTICAS VAI REALIZAR, NO INÍCIO DO PRÓXIMO ANO, A 27ª EDIÇÃO DA FEIRA GASTRONÓMICA DO PORCO. ENTRE OS DIAS 9 E 12 DE JANEIRO, PODERÁ PROVAR VÁRIAS IGUARIAS DA TERRA, COM GRANDE DESTAQUE PARA OS ENCHIDOS E PRODUTOS DERIVADOS DO PORCO. SERÃO CERCA DE 50 EXPOSITORES DE VENDA DE FUMEIRO, 30 DE OUTRAS IGUARIAS ALIMENTARES DA REGIÃO E AINDA 20 ARTESÃOS, QUE ESTARÃO PRESENTES NUMA FEIRA QUE CONTA AINDA COM ANIMAÇÃO MUSICAL E AS TRADICIONAIS CHEGAS DE BOIS.

A Feira Gastronómica do Porco vai na sua 27ª edição. Em que é que consiste este certame? Quem vier a Boticas durante este evento, o que pode encontrar à sua disposição?

A Feira Gastronómica do Porco é o maior evento que anualmente se realiza em Boticas e o principal cartão de visita do concelho, promovendo e dando a conhecer os produtos endógenos e a gastronomia local. No mesmo espaço, os visitantes podem comprar fumeiro e enchidos de sabor único, mas também desfrutar de uma experiência gastronómica de abrir o apetite, nas “Tasquinhas”, onde são confeccionados alguns dos melhores pratos à base de carne de porco e enchidos.

Tudo isto só se torna possível graças à conjugação e dedicação a duas atividades ainda enraizadas no concelho, a agricultura e a pecuária. Aos produtos e à gastronomia junta-se a animação permanente, quer através da atuação dos grupos locais de música tradicional, quer com a realização das populares chegadas de bois.

Qual o papel da autarquia na organização desta Feira? Que impacto económico se espera que a mesma traga à região?

À Câmara Municipal cabe promover o que de melhor há e se faz nesta região, assegurando a existência de todas as condições para a realização de um evento de qualidade, criando oportunidades de negócio e importantes dinâmicas económicas para o concelho e a região. É óbvio que um evento desta grandeza significa importantes retornos económicos para quem continua a ter na agricultura e na pecuária o seu principal sustento. Ao longo dos anos os nossos produtos endógenos têm ganhado cada vez

mais projeção, o que se reflete na sua procura crescente. Desde a primeira edição desta Feira que implementamos um rigoroso controlo em toda a cadeia de produção do fumeiro artesanal, o que nos permite garantir a qualidade e autenticidade do mesmo.

Qual a relevância dos produtores de fumeiro tradicional para a economia do concelho de Boticas?

A produção de fumeiro tradicional é, sem dúvida, um importante complemento para o rendimento das famílias e de todos aqueles que continuam a ter na agricultura e na pecuária a sua principal ocupação. É uma atividade muito trabalhosa, mas que é também bastante rentável, tendo em conta a elevada procura de que anualmente estes produtos são alvo. A existência da Feira Gastronómica do Porco, junto com outras feiras de fumeiro da região, são uma “montra” de grande visibilidade para estes produtos e uma excelente oportunidade de negócio, que garante a venda na totalidade do fumeiro produzido. É evidente que tal se revela extremamente importante para a economia do concelho e de toda a região e contribui para uma maior rentabilidade da atividade agrícola.

Que características apresenta este fumeiro tradicional, que distingue estes produtos dos demais?

Sendo uma região de montanha, o fumeiro tradicional acaba por refletir as nossas características orográficas. Desde logo porque é influenciado pelas temperaturas (baixas) que se sentem nesta região no Inverno, pela humidade e pelo vento. A forma como os porcos são criados e alimentados,



“Um evento desta grandeza significa importantes retornos económicos”.

à base de produtos naturais e de tudo o que o agricultor produz, tem também uma grande influência na qualidade das carnes, assim como as lenhas utilizadas para secar o fumeiro. A isto juntam-se os saberes que têm passado de gerações em gerações, a forma como as carnes são cortadas e os temperos, que são o principal segredo, e tudo em conjunto resulta em produtos de sabores únicos e de qualidade reconhecida.



Com quantos expositores vai contar a edição deste ano da Feira Gastronómica do Porco?

Contará com cerca de meia centena de expositores de venda de fumeiro, a que se juntam mais 30 expositores de venda de outros produtos alimentares e ainda duas dezenas de expositores de artesanato. Acrescem ainda as “Tasquinhas” (restaurantes) presentes na Feira e que são responsáveis por servir milhares de refeições ao longo dos quatro dias do evento.

Esta região geográfica é considerada Património Agrícola Mundial pela FAO (ONU). Que implicações isso tem para o espaço de cultivo agrícola e, em simultâneo, que vantagens traz aos agricultores e produtores que desenvolvem a sua atividade na região?

Ser Património Agrícola Mundial é ter um “selo” de qualidade e autenticidade para os produtos produzidos nesta região. A classificação tem em conta as práticas agrícolas e a forma como elas são desenvolvidas, dentro de um espírito comunitário e de entreajuda, com recurso a técnicas tradicionais, que passaram de geração em geração, muito trabalho manual e pouco mecanizado. Continuamos a ter uma agricultura de subsistência, com a propriedade agrícola de dimensões reduzidas, onde o trabalho manual é fundamental. Há uma produção biológica que valoriza os produtos da terra, em perfeita sintonia com a preservação do meio ambiente e que ajuda a manter a natureza no seu estado mais puro. É esta autenticidade, esta comunhão que os barrosões mantêm com a natureza, que nos permitiu ser classificados como Património Agrícola Mundial. É óbvio que essa classificação veio trazer mais visibilidade e mais notoriedade a este território e aos poucos o “Barroso” vai-se impondo como uma espécie de marca de qualidade.

Além desta Feira, que decorrerá logo nos primeiros dias de janeiro de 2025 (9 a 12 de janeiro), que outros atrativos tem a região de Boticas que considere importante salientar e que representem um bom motivo para conhecer a região?

A nossa gastronomia, as nossas paisagens, o nosso património natural e construído são, por si só, grandes motivos para visitar o nosso concelho. Temos uma multiplicidade de atividades e eventos que se realizam ao longo de todo o ano, bastante diversificados, desde os desportos de natureza e aventura aos desportos mo-



FERNANDO QUEIROGA
PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE BOTICAS

torizados, passando pela realização de uma panóplia de atividades culturais e das festividades e romarias religiosas. Mas o que temos de melhor é a hospitalidade do nosso povo.

Enquanto presidente deste município, que mensagem gostaria de deixar quer à sua população, quer aos turistas que vos visitam em busca de tudo o que Boticas tem para oferecer?

Reforçar apenas que gostamos de receber bem todos quantos nos visitam e de lhes oferecer o que há de melhor na nossa terra. Quem visita Boticas pela primeira vez fica com vontade de aqui voltar. O nosso lema é “Boticas, a Sedução da Montanha”. Quem vem ao nosso concelho fica imediatamente seduzido por este território e não tardará até voltar, para descobrir cada vez mais e deixar-se encantar por esta região.

Deixo o desafio para que visitem a nossa terra, conheçam este povo, desfrutem da nossa gastronomia e apreciem a “pacatez e o sossego” desta região, longe do bulício e do stress das grandes áreas urbanas.

MAIS DO QUE UM BANCO, UM PARCEIRO DAS PESSOAS E DAS COMUNIDADES LOCAIS

O CRÉDITO AGRÍCOLA É UM GRUPO BANCÁRIO CONHECIDO E RECONHECIDO NA SOCIEDADE E NAS REGIÕES ONDE SE INSERE PELA SUA PROXIMIDADE COM A POPULAÇÃO E PELA SUA APOSTA NO SETOR AGRÍCOLA. JOÃO SEIXAS, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA CAIXA DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO, EXPLICA PORQUE É QUE SÃO CONSIDERADOS MAIS DO QUE UM BANCO, PELA POPULAÇÃO E PELOS SEUS PARCEIROS.



No caso da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo de Trás-os-Montes e Alto Douro, o setor agrícola é um setor ainda muito forte nas regiões que apoiam?

A CCAM desempenha um papel crucial no apoio ao setor agrícola que é, em termos relativos, o mais representativo da nossa carteira. A nossa oferta de financiamentos específicos para a modernização de explorações, inovação tecnológica e promoção de práticas agrícolas sustentáveis possibilita que os pequenos e médios agricultores tenham acesso a condições de crédito que, muitas vezes, são essenciais para a sobrevivência e competitividade das suas atividades. Esta instituição assume-se como uma aliada estratégica para o setor agrícola e para o desenvolvimento das comunidades.

Que características apresenta a economia de Trás-os-Montes e Alto Douro que a definem e destacam das restantes regiões do país?

A economia desta região possui características únicas. Destacam-se os seguintes aspetos: agricultura tradicional e, em menor medida, de subsistência, com produtos de alta qualidade; relevo montanhoso e clima rigoroso, que favorecem culturas e práticas específicas que se adaptam a estas condições; forte presença de pequenas e médias explorações agrícolas, familiares, com uma crescente aposta na inovação e na tecnologia.

Que desafios particulares enfrentam os empresários de Montalegre e Boticas e como é que a Caixa de Crédito Agrícola de Trás-os-Montes e Alto Douro os ajuda no seu dia a dia?

Estes concelhos destacam-se pela produção de produtos endógenos, como o fumeiro, a carne barrosã DOP, o mel de urze, a castanha e a batata, mas deparam-se com desafios como o despovoamento, o envelhecimento da população e o êxodo de jovens. Outro desafio coloca-se ao nível logístico, da comercialização e na modernização, que asseguram a competitividade. A CCAM disponibiliza aos seus clientes linhas de crédito específicas para agricultores e empresários rurais. Apoiamos projetos que visam a inovação tecnológica e a adoção de práticas sustentáveis, muitas vezes associados a programas de fundos europeus.

Quão importante é a proximidade na relação que estabelecem com os vossos clientes?

A proximidade é um dos pilares fundamentais para a CCAM, traduzindo-se na existência de agências em zonas rurais e urbanas, no atendimento personalizado, em soluções financeiras ajustadas a cada caso e num papel ativo no desenvolvimento das comunidades. Conhecemos profundamente os desafios e as oportunidades económicas de cada região. No caso de Trás-os-Montes e Alto Douro, compreendemos os desafios resultantes da sazonalidade da agricultura,

do despovoamento e o papel central das pequenas e médias explorações agrícolas e negócios familiares.

Como é que esta instituição bancária se posiciona na sociedade, no que respeita ao apoio às comunidades onde se insere?

Temos uma presença destacada no apoio a feiras, festivais e eventos tradicionais que promovem a identidade regional; patrocinamos o conhecimento através de um Protocolo com a UTAD, premiando os melhores Mestrados e Doutoramentos. Destacam-se ainda as iniciativas educativas e as parcerias com as escolas, junto das quais promovemos a formação, a educação financeira e o empreendedorismo dos jovens. Apoiamos projetos que promovem a sustentabilidade ambiental, como campanhas de reflorestação. Colaboramos ainda com associações culturais, desportivas e sociais, bem como com projetos que visam o combate à pobreza e à exclusão social. A CCAM não é apenas um banco: é um parceiro ativo no crescimento e na valorização das comunidades em que se insere.

PROXIMIDADE FAZ GIRAR O MUNDO

41,4% das nossas 618 agências
estão localizadas onde nenhum outro Banco está

ESTAMOS CÁ POR UM BEM MAIOR

PUBLICIDADE 06/2024



Para mais informações:
creditoagricola.pt



Fonte: Relatório de Sustentabilidade CA 2023

Caixa Central – Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo,
C.R.L. registada junto do Banco de Portugal sob o nº 9000
M.C.R.C. de Lisboa e Pessoa Colectiva nº 501 464 301 |
Capital Social € 321.405.715,00 (variável)
Rua Castilho nº 233, 233 A, Lisboa.



Crédito Agrícola

PORTUGAL NA LINHA DA FRENTE DAS ENERGIAS RENOVÁVEIS NA EUROPA

PORTUGAL ESTÁ NO BOM CAMINHO PARA AUMENTAR O INVESTIMENTO EM ENERGIAS RENOVÁVEIS E É UM DOS PAÍSES EUROPEUS COM UMA APOSTA MAIS FORTE NESTA ÁREA. AS SUAS CONDIÇÕES GEOGRÁFICAS E NATURAIS PERMITEM TAMBÉM O APROVEITAMENTO DE RECURSOS COMO O SOL, O MAR E O VENTO EM ABUNDÂNCIA. NO ENTANTO, PARA A PRESIDENTE DO LABORATÓRIO NACIONAL DE ENERGIA E GEOLOGIA (LNEG), TERESA PONCE DE LEÃO, HÁ DESAFIOS PELA FRENTE E METAS A QUE IMPORTA RESPONDER.

Portugal está bem posicionado na Europa para se destacar em energias limpas?

Portugal está na vanguarda no que respeita à transição energética, graças às suas condições naturais e abundância de recursos endógenos renováveis, como o vento, o sol e potencial hídrico, mas também à Estratégia Portuguesa para as Renováveis, que remonta a 2006, e o Plano Nacional de Ação para as Energias Renováveis, (RCM n.º 163/2006, de 12 de dezembro), que aprovou a primeira Estratégia Nacional do Mar para o período 2006 a 2016, alicerçada numa abordagem integrada das várias políticas nacionais, preconizando para a área da energia uma aposta nas energias renováveis, no aproveitamento dos recursos do mar e na inovação tecnológica. Em 2022, o país esteve na frente na produção de energia renovável, tendo produzido cerca de 60% da sua eletricidade a partir destas fontes.

“Embora a energia hidroelétrica e eólica sejam as principais fontes renováveis em Portugal, a energia solar tem um enorme potencial”.

Em que fase está Portugal para atingir os objetivos de descarbonização de 2025?

Portugal está avançado no caminho para a descarbonização, mas, tal como no resto do mundo, o ritmo precisa de acelerar para atingir as metas. Portugal antecipou em quatro anos a meta de incorporação de energias renováveis na produção de eletricidade, preparando-se para atingir a neutralidade climática em 2045. O PNEC 2021-2030 revisto, projecta que 51% do consumo de energia final em 2030 deve ser renovável em contraponto aos anteriores 47%, visa antecipar a meta de 80% de geração de eletricidade a partir de fontes renováveis para 2026, para atingir 85% até 2030. A capacidade instalada de energias renováveis será duplicada, com grande ênfase em solar fotovoltaica, energia eólica (onshore e offshore), e hidro-



TERESA PONCE DE LEÃO

PRESIDENTE DO LNEG

génio verde. Para que estes objectivos sejam atingíveis há desafios, como o aumento na capacidade de armazenamento e a integração de energias intermitentes, que são críticos.

Energia hidroelétrica e eólica são as melhores fontes ou há espaço para a solar?

Embora a energia hidroelétrica e eólica sejam

as principais fontes renováveis em Portugal, a energia solar tem um enorme potencial. Com mais de 2500 horas de sol anuais, e as necessidades de investimento cada vez mais baixas por kW instalado, o país está a expandir significativamente a capacidade fotovoltaica (**centralizado ou nos telhados[1]**). Em 2022, a capacidade solar instalada ultrapassou os 2 GW, e espera-se que alcance 9 GW até 2030, segundo o PNEC.

“Portugal tem tido uma estratégia notável [para as energias renováveis] ao longo de mais de uma década”.

Qual o papel do LNEG na transição energética?

O Laboratório Nacional de Energia e Geologia desempenha um papel essencial enquanto laboratório de estado (**Research and Technology Operator**, membro da EERA[2]) que faz investigação, desenvolve conhecimento, actua na inovação e transferência de conhecimento em energias renováveis e eficiência energética. Ao apoiar o desenvolvimento de tecnologias, como **hidrogénio verde**[3] e armazenamento de energia, além de fornecer suporte técnico para estratégias nacionais está a contribuir com ajuda à decisão de investimento e nas políticas públicas.

Portugal duplicará a capacidade eólica de 5 GW para 12 GW até 2030?

O potencial existe em abundância. Sendo uma meta ambiciosa, é alcançável, com os adequados incentivos e apoio técnico aos investimentos, nomeadamente através de garantia de estabilidade regulatória, acesso às redes e simplificação dos processos de licenciamento. O LNEG desenvolveu os Atlas dos Potenciais Eólicos Onshore e Offshore de Portugal Continental, que permitem para as diversas regiões do país, avaliar o recurso energético do vento e as consequentes estimativas de produção eólica, bem como outros parâmetros estatísticos relevantes. Além destes, publicou recentemente o Potencial Técnico de Renováveis para Portugal, incluindo o eólico.

Portugal cumprirá as metas do hidrogénio verde para 2030?

A Estratégia Nacional para o Hidrogénio (EN-H2) prevê a introdução de 5% de hidrogénio verde no transporte e na indústria até 2030. Apesar de atrasos iniciais, projectos emblemáticos, como o H2 Sines, colocam Portugal no caminho certo. Contudo, o país precisa de acelerar investimentos, atrair parcerias internacionais e garantir infraestrutura adequada para produção e distribuição. Desde cedo o LNEG desenvolveu o Atlas Nacional para o Hidrogénio. A par da estratégia para o Hidrogénio há o Plano de Ação para o Biometano (Resolução do Conselho de Ministros n.º 41/2024, de 15 de março). A produção de biometano e sua cadeia de valor permitem resolver simultaneamente vários problemas ambientais, agropecuária, estações de tratamento de águas, resíduos agrícolas e florestais, resíduos sólidos urbanos e produzir energia a partir destas fontes que são consideradas renováveis.

Próximos passos para manter Portugal na liderança em energia renovável?

Portugal tem tido uma estratégia notável ao longo de mais de uma década. Graças a essa estratégia temos o nosso país coberto de centrais eólicas onshore que agora, ao atingirem o tempo de vida útil, estão em condições para serem recondicionadas, aumentando a potência instalada. Há, no entanto, muito a fazer deixando aqui alguns exemplos: Acelerar projetos de infraestrutura: A rede elétrica poderá, sob estudo e caso a caso, ter de ser reforçada; Aumentar a capacidade de armazenamento de energia; Incentivar o hidrogénio verde; Incentivar projectos de biometano; Investir em inovação e garantir capacitação para que haja

técnicos suficientes para a implementação dos projectos necessários; Promover políticas públicas inclusivas; Educar e envolver os cidadãos promovendo o uso eficiente de energia.

Portugal cumprirá os objetivos de descarbonização para 2050?

Portugal está comprometido com a neutralidade carbónica, tendo recentemente alterado a meta de 2050 para 2045. Há uma forte probabilidade que atinja esse objetivo, desde que mantenha o foco em políticas consistentes incluindo a infraestrutura e inovação tecnológica. O país precisa de superar barreiras, como a ainda dependência de combustíveis fósseis em sectores difíceis de descarbonizar como a indústria intensiva que, no entanto, têm utilizado as Associações sectoriais para, em colaboração, atingirem mais rapidamente os objectivos. Também há inúmeras iniciativas baseadas no hidrogénio verde e seus derivados assim como estudos vários para a produção de efuels. Uma outra barreira que também é transversal a toda a Europa tendo inclusive merecido uma recomendação vertida no NZEB Act é a lentidão nos complexos processos de licenciamento. A integração do hidrogénio verde, a expansão solar e eólica, e a modernização da rede eléctrica são cruciais para alcançar esta meta, mas também as matérias-primas críticas que têm de ser exploradas para garantir autonomia à Europa é outro sector que deve ser explorado e necessita de políticas inclusivas nomeadamente com as **populações**[5].

[1] <http://hdl.handle.net/10400.9/4077>; [2] <https://www.consilium.europa.eu/pt/policies/electricity-market-reform/>; [3] <https://www.eera-set.eu/>; [4] GEOPORTAL LNEG; [5] <https://geoportal.lneg.pt/mapa/#>; <https://offshoreplan.lneg.pt/>; <https://www.lneg.pt/relatorio-lneg-potenciais-tecnicos-de-energia-renovavel-em-portugal>; <https://www.lneg.pt/resultados-e-conclusoes-do-gtaer-grupo-de-trabalho-para-a-definicao-das-areas-de-aceleracao-de-energias-renovaveis/>; [6] PLANO DE AÇÃO PARA A IMPLEMENTAÇÃO DO REGULAMENTO EUROPEU PARA AS MATÉRIAS-PRIMAS CRÍTICAS; [7] EU AI ACT: FIRST REGULATION ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE | TOPICS | EUROPEAN PARLIAMENT;

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

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

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



2019-2023
Instituto Nacional de Energia e Geologia
Laboratório Nacional de Energia e Geologia



**LABORATÓRIO NACIONAL DE
ENERGIA E GEOLOGIA**
INVESTIGAÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE



www.lneg.pt



**REPÚBLICA
PORTUGUESA**
AMBIENTE E ENERGIA

“AS NOVAS TECNOLOGIAS ESTIMULAM A CONFIANÇA ENTRE CIDADÃO E FORÇAS DE SEGURANÇA”

NUNO AMORIM
COUNTRY MANAGER

A AXON É UMA EMPRESA NORTE-AMERICANA COTADA EM BOLSA (NASDAQ), LÍDER MUNDIAL NO DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA PARA A ÁREA DA SEGURANÇA PÚBLICA, CUJO ECOSISTEMA DE SOLUÇÕES DE HARDWARE E SOFTWARE É COMPOSTO POR DIVERSOS PRODUTOS TECNOLÓGICOS INTEGRADOS, TAMBÉM PARA O SETOR PRIVADO. NUNO AMORIM É O COUNTRY MANAGER DESTA EMPRESA LÍDER DE MERCADO NO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES DE SEGURANÇA.

A segurança tem estado na ordem do dia, com o primeiro-ministro a destacar a importância de Portugal ser um país dos mais seguros do mundo. Para isso, há muito trabalho de “bastidores” que é feito pelas forças de segurança e proteção civil. Qual o papel da AXON na relação com estas entidades?

A AXON é uma empresa norte-americana, mas que está espalhada pelo mundo ocidental. Mais de 85% das forças de segurança do mercado de segurança pública usam as nossas soluções de segurança e a AXON é líder mundial no desenvolvimento de tecnologia para a área da segurança pública – forças de segurança, proteção civil e emergência médica – e também para o setor privado, onde trabalhamos com soluções para complexos industriais, para o retalho, para hospitais, para infraestruturas críticas... Por exemplo, quando temos casos de violência entre o pessoal que trabalha nos hospitais e os utentes: as nossas bodycams podem ajudar a dissuadir esses comportamentos mais violentos, bem como a conseguir trazer prova dessa atuação. No caso dos complexos industriais, podem ser disponibilizadas não só as bodycams, mas também drones e plataformas de visualização em direto, que permitam acompanhar tudo o que o se está a passar no momento, num centro de comando e controlo. Este é o cerne do trabalho da AXON: criar soluções que permitam acompanhamento em tempo real dos acontecimentos, mas, acima de tudo, gerar prova que possa ser usada em Tribunal. Para tal,

“O objetivo é fazer com que haja uma prova que possa legitimar (ou não) a atuação dos elementos das forças de segurança e dos cidadãos”.

esta prova tem de poder ser auditada quanto à sua incorruptibilidade.

“O que o TASER faz é uma paralisação neuromuscular, não dá choques elétricos a ninguém”.

Que tipo de tecnologia existe hoje, para fazer face à necessidade de proteger os cidadãos e, simultaneamente, os próprios membros das forças de segurança e de proteção civil?

A AXON desenvolve um conjunto de tecnologia (hardware), que é acompanhada pelo respetivo software. No hardware, a AXON disponibiliza câmaras, drones e dispositivos de eletrochoque - o TASER -. As bodycams e os drones permitem a transmissão em tempo real e a obtenção de prova. As bodycams servem para situações de segurança, proteção civil, catástrofe e emergências médicas – por exemplo, num recente exercício que fizemos com a Cruz Vermelha ficou provada a mais-valia das bodycams em situações de emergência médica, já que permitem uma comunicação bidirecional entre o médico que está no hospital, e o socorrista que está a prestar os primeiros cuidados, o que assegura uma informação clara sobre a vítima, os cuidados necessários e os procedimentos efetuados. No âmbito das forças de segurança, as bodycams (e os TASERS) têm duas funções principais: a primeira é gerar prova digital. O objetivo é fazer com que haja uma prova que possa legitimar (ou não) a atuação dos elementos das forças de segurança e dos cidadãos. Isto, nos tempos que correm, é muito importante.

No que respeita ao TASER, importa destacar que “TASER” é uma marca – é a marca do dispositivo de condução elétrica, criado de forma pioneira, pela AXON. Sobre esta tecnologia ainda vai existindo alguma resistência, sobretudo devido a algum desconhecimento sobre a verdadeira forma de funcionamento deste dispositivo, que ainda está conotado como “uma arma de choque elétrico”. Na verdade, o que o TASER faz é uma paralisação neuromuscular, não dá choques elétricos a ninguém. É um dispositivo que tem um efeito dissuasor, porque permite a imobilização à distância, sem haver contacto físico entre o agente e o cidadão. Além disso, permite obter memória da sua utilização - o TASER tem memória interna, isso significa que de cada vez que o agente tira

o TASER do coldre, o ativa, o dispara ou não, isso fica registado na memória do dispositivo e não é adulterável pelo agente, o que permite comprovar as ações tidas por parte do próprio. É uma segurança para o cidadão e para o polícia. Isto muda a relação de confiança e transparência entre o cidadão e as forças de segurança.

Tal como o TASER, as bodycams só podem ser ligadas em situações muito específicas, como aliás está contemplado na lei, no decreto-lei nº 2 de janeiro de 2023, que regula o uso das bodycams. Esta tecnologia é muito importante para a transparência e para a diminuição da violência entre polícia e cidadão. Nós temos casos muito recentes em Portugal em que as bodycams poderiam ajudar a esclarecer o que se passou.

No que respeita ao software, cada dispositivo tem o seu software respetivo, que permite o armazenamento de todos os dados que são gerados por esta captação de imagens. Este tipo de softwares designam-se por Digital Evidence Management System. No caso da Axon, o nome do software é Axon Evidence e possui versões para cloud ou, caso o cliente prefira, para instalação em servidores locais. Este software tem de assegurar a incorruptibilidade das provas, e isso é possível porque há processos no software que permitem verificar a cadeia de custódia e ter uma rastreabilidade de tudo o que é feito com essa prova. Este software vai ao encontro das preocupações da Comissão Nacional de Proteção de Dados, relativamente ao armazenamento dos dados, uma vez que, na sua versão cloud, respeita as diretivas europeias relativas à soberania dos dados, estando os mesmos armazenados em solo da União Europeia, na Irlanda e nos Países Baixos.

“Portugal é o único país onde se fez depender a aquisição de bodycams dessa tal plataforma”.

Porque é que, em Portugal, a grande maioria das forças de segurança ainda não tem no seu equipamento a bodycam?

Explicando com maior detalhe, desde 2019 que se tem vindo a falar desta questão: o Comité Europeu contra a Tortura referia no seu relatório sobre Portugal que era fundamental que as forças de segurança usassem bodycams, e falava também nos sistemas de câmaras para os carros patrulha, onde também

podiam ocorrer alguns abusos de autoridade. A 29 de dezembro de 2021, houve uma alteração à lei da videovigilância, que permitia a utilização de bodycams pelas forças e serviços de segurança e proteção civil.

Em 2022 houve eleições e ainda existiram um ou dois pareceres da Comissão Nacional de Proteção de Dados relativamente a essa alteração à lei da videovigilância. Nessa sequência, o Governo decidiu criar um regulamento específico para a utilização de bodycams em Portugal e só depois da criação desse regulamento, através de decreto-lei, poderia ser possível, finalmente, no caso GNR e PSP – as polícias sob a tutela do Ministério da Administração Interna (MAI) -, passarem a usar bodycams. O dito decreto-lei saiu no dia 2 de janeiro de 2023 e, a partir daí, deixou de haver em Portugal qualquer impedimento técnico, legal ou de qualquer ordem para que as forças de segurança não usassem bodycams. Poderiam passar a usá-las no dia seguinte.

Toda a gente esperava que o MAI lançasse, nesse momento, um concurso para aquisição de bodycams, mas o que o Ministério fez foi lançar um concurso para aquilo a que chamaram uma Plataforma Unificada de Segurança, cujo objetivo era adquirir um software que depois se adaptasse a todas as bodycams. Isso não existe, porque todas as bodycams trazem o seu próprio software. Portugal é o único país onde se fez depender a aquisição de bodycams dessa tal plataforma. Desde então, o processo não seguiu – o concurso foi alvo de várias queixas por parte das empresas concorrentes, foi cancelado e lançaram um novo no início de 2024, mantendo na generalidade as mesmas especificidades técnicas que tinham levado às queixas do concurso anterior. Este Executivo, segundo declarações públicas do atual MAI, decidiu criar um grupo de trabalho, para já, é neste patamar que estamos. Em Portugal, só a Polícia Marítima, que depende do Ministério da Defesa, já adquiriu as suas bodycams e o processo decorreu com normalidade.

ARTIGO DE OPINIÃO

A FAMÍLIA E O DESENVOLVIMENTO PSICOLÓGICO

MARISA MARQUES
PSICÓLOGA



O Natal é das épocas festivas mais apreciadas e desejadas e/ou desejadas por grande parte das pessoas. É na **quadra Natalícia** que existe em família uma maior **intimidade, interação, partilha de experiências e emoções**, representando-se então como um momento de **alegria, tempo de qualidade em família e/ou com amigos**, dias de férias, regressar a **lugares que nos remetem às nossas estâncias do passado e que são significativos para nós, partilhar alimentos** à mesa e presentes.

Mas por outro lado, **o Natal pode ser particularmente difícil para as famílias que lidam com problemas de saúde mental**. Hoje sabe-se que cerca de **64% das pessoas com**

uma perturbação mental relatam que o seu estado piora durante esta época do ano. Trazendo memórias de pessoas que perdemos ou de momentos importantes da nossa vida e, consequentemente, provocando sentimentos de **tristeza e zanga, ansiedade e sobrecarga, solidão e stresse, desilusão e frustração**. Podemos experienciá-los, pela primeira vez, este ano ou pode ser algo que acontece em todas as épocas natalícias. As tradições não são iguais em todas as famílias, mas há um facto comum a todas: as expectativas de uma família feliz, coesa onde a vemos como sendo um lugar de tranquilidade, harmonia e amor. Mas nem sempre acontece! Atualmente é complexo atribuir uma definição de família. Mas independentemente da composição, sabe-se que a família é um lugar exclusivo, que representa a intimidade, um **lugar repleto de felicidade e amor**.

A família é mesmo isso: é a nossa fonte de abrigo, é saber que está sempre alguém à nossa espera em casa, com quem se possa partilhar as experiências e vivências do dia-a-dia. Pesa embora, que por vezes estas relações sofrem alguma agitação e confusão. Pelo que nem sempre é possível encontrar esse lugar seguro quando se fala de famílias pautadas pelo desequilíbrio e tensão.

Os primeiros anos de vida são importantes porque o que ocorre na primeira infância faz diferença por toda a vida. A família é vista como o primeiro espaço psicossocial, modelo das relações a serem estabelecidas com o mundo que permite o desenvolvimento da personalidade de cada ser humano. **É através das primeiras experiências sociais e de construção de vínculos que a criança desenvolve os seus valores e personalidade, além de serem a base do seu desenvolvimento psicológico e emocional**.

São inúmeros os estudos que têm mostrado que investimentos na primeira infân-

cia têm retorno bastante positivo para as crianças e para a sociedade como um todo (Jack P. Shonkoff e Julius B. Richmond, 2009; Britto, Yoshikawa and Boller 2011; Center on the Developing Child, Harvard University 2013; OMS e UNICEF, 2018). **Em que crianças que não experienciaram exemplos positivos e valores, como por exemplo suporte, carinho, dedicação, esforço e disciplina, podem desenvolver traumas** que, se não tratados, têm grandes probabilidades de evoluírem para perturbações psicológicas mais preocupantes, como depressão, ansiedade, ataques de pânico ou outras **perturbações graves**.

Desde a gravidez e ao longo da primeira infância, todos os ambientes em que a criança vive e se desenvolve, assim como a qualidade dos seus relacionamentos com adultos e cuidadores, têm **impacto significativo no seu desenvolvimento físico e cognitivo**. Neste sentido, a família, se for “saudável”, constitui uma **fonte de ajuda ativa**. Um grupo familiar bem organizado e estável, em que se verifique um sistema de autoridade claro e aceitável, uma comunicação aberta baseada em controlo e apoio, torna-se fundamental no bom desenvolvimento de crianças mentalmente saudáveis, assertivas, autónomas e seguras de si.

Quando a família não é “saudável”, os **padrões de autoridade modificam-se, sendo a comunicação e a distribuição de papéis funcionais deteriorados, o que dificulta o controlo dos sentimentos negativos**, levando ao aumento da angústia, hostilidade e violência. Por vezes, a falta de



respeito dos diversos elementos da família, como a intolerância, a agressividade, o desinteresse ou a superproteção, marcam a personalidade do indivíduo.

Porém, além da devastadora – Covid-19 também **as rotinas e o estilo de vida que grande parte de nós vive, a roda viva de “agora não”, “estou atrasada, fica para depois”, trazem uma série de desafios** para as famílias e, nomeadamente, para a primeira infância: a **criação de laços familiares tóxicos, dependência e proteção excessiva, tornando os ambientes familiares pautados pela ansiedade e instabilidade**. Pelo que, nos dias de hoje, mais que nunca, torna-se imprescindível ter em atenção que as famílias e as crianças submetidas a fatores de stress tóxico ou relações familiares tóxicas, necessitam de intervenções especializadas, o mais cedo possível, para romper com a causa do stress e protegê-las das consequências. **O valor de uma família saudável é imensurável, pois é a base para que o indivíduo construa a sua inteligência emocional, valores, atitudes e bons exemplos.**



Oferecer prendas de Natal, mantendo a sua saúde psicológica e da sua família.

“A SOCIEDADE EXIGE CULTURALMENTE MAIS DAS MULHERES”

ANA RUIVO É ENFERMEIRA E COFUNDADORA DA TEAM 24, UM SERVIÇO QUE CONJUGA O ATENDIMENTO PERSONALIZADO E HUMANO NA ÁREA DA PSICOLOGIA, COM A TECNOLOGIA, ATRAVÉS DA SUA APP, O QUE LHE PERMITE ATENDER PESSOAS DE TODAS AS IDADES, A QUALQUER MOMENTO. ENQUANTO PROFISSIONAL DA ÁREA DA SAÚDE, ANA RUIVO ADMITE QUE ESTA IDEIA LHE PERMITIU ABRIR À SOCIEDADE UMA PLATAFORMA DE AJUDA PSICOLÓGICA, ENQUANTO, SIMULTANEAMENTE, A AJUDAVA A EQUILIBRAR A SUA VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL.

Como caracteriza o seu percurso profissional? O que a levou a fundar a TEAM 24?

Um percurso de resiliência, perseverança, crescimento e aprendizagem. Nos 10 anos de prática clínica num dos maiores hospitais do país, vi muita coisa má, muita doença e dor física. Mas o que mais custava a todos, pacientes, famílias e profissionais, eram as dores psicológicas. Foi aí que percebi qual era a maior doença da sociedade! Fundar a TEAM 24 foi a forma de democratizar e facilitar o acesso a cuidados de saúde mental para todos, de forma rápida, eficaz e gratuita. Para além de, obviamente, ter mudado a minha vida profissional e pessoal, o que me fez sentir mais feliz e realizada e claro, melhorar a minha saúde mental e o meu work-life balance.

É a mulher quem ainda acaba por ter de fazer mais concessões para tentar manter um maior equilíbrio entre vida profissional e familiar? O que é que a sua experiência lhe diz sobre a forma como a sociedade ainda está culturalmente organizada?

No momento atual, ainda existe um gap na sociedade no que diz respeito ao género. Uma mulher que queira investir na carreira tem de fazer mais concessões do que um homem e tem de acumular mais papéis. Ser profissional, mãe, filha e amiga é um desafio acrescido para o género feminino. A sociedade exige mais culturalmente das mulheres. Em casa, a mulher continua a ter um papel central e no trabalho, para ser bem-sucedida tem de dar e provar mais que os homens.

O que distingue a TEAM 24 de outros serviços de apoio psicológico parceiros das empresas?

Tudo! Desde o modelo de intervenção, até às



“Uma mulher que queira investir na carreira tem de fazer mais concessões do que um homem”.

ANA RUIVO

CO-FUNDADORA DA TEAM 24

clique na APP TEAM 24. Destacaria no nosso serviço, para além das consultas de psicologia anónimas, gratuitas e ilimitadas, o acesso a uma linha telefónica e a um chat de apoio psicológico, de atendimento imediato e sem qualquer marcação, pela nossa equipa de psicólogos.

Na TEAM 24, é possível aceder aos serviços de forma anónima e confidencial. Este tipo de privacidade é importante para quem utiliza a app?

O anonimato e a confidencialidade é a base do nosso serviço. É fundamental para que os colaboradores das empresas se sintam seguros e confiantes em usar o serviço.

Que impacto pode ter a utilização deste serviço por parte dos trabalhadores de uma empresa? É possível medir os resultados da melhoria da saúde mental dos trabalhadores?

Os colaboradores sentem-se cuidados, integrados e o sentimento de compromisso e pertença é notório. Este sentimento reflete-se num aumento de produtividade dos colaboradores e da empresa. Para além disso, podemos quantificar o impacto do investimento de saúde mental através de KPI's como absentismo, presentismo, turnover e produtividade. A OMS estima que por cada euro investido na saúde mental dos colaboradores, há um retorno de 9 euros. Já a Ordem dos Psicólogos Portugueses diz que as empresas portuguesas perderam 5.3 mil milhões de euros, em 2022, devido ao absentismo e presentismo associados a doença mental. Posto isto, penso que não há dúvida sobre o ROI da saúde mental nas organizações, para além de ser uma questão de responsabilidade social corporativa e de sustentabilidade social.

“A SOCIEDADE NÃO ESTÁ ADAPTADA PARA MULHERES QUE SÃO MÃES E PROFISSIONAIS”

ANA COIMBRA FERNANDES É MÉDICA ESPECIALISTA EM TRICOLOGIA E TRANSPLANTES CAPILARES. LIDERA A EQUIPA DE MEDICINA CAPILAR DA CLÍNICA MACRO, COM 40 ANOS DE SERVIÇO E PROCURADA PELOS SEUS ALTOS PADRÕES DE ATENDIMENTO E PROFISSIONALISMO. ESTA PROFISSIONAL ASSUME QUE O FACTO DE DETER UM CARGO DE COORDENAÇÃO A AJUDA A PODER GERIR O SEU DIA DE FORMA EQUILIBRADA, MAS RECONHECE QUE É PRECISO UMA ÓTIMA CONDIÇÃO FINANCEIRA PARA SUSTENTAR O EQUILÍBRIO ENTRE UMA VIDA FAMILIAR E UMA VIDA PROFISSIONAL PLENAS.

A área da Saúde sempre foi aquela onde quis desenvolver a sua atividade? Porquê a opção pela área da Estética e da Tricologia?

Desde cedo, sonhava em ser médica, mas foi quando enfrentei “peladas” no cabelo devido a uma condição no pâncreas, que comecei a olhar a Medicina Estética com outros olhos. Percebi o impacto profundo que a aparência tem na autoestima, o que me levou a apostar na área dos cuidados capilares e a conhecer a Tricologia, onde encontrei o meu propósito: combinar conhecimento médico e estético para ajudar pessoas a recuperar a sua confiança e bem-estar.

Existe ainda muito desconhecimento sobre o que é a Tricologia e há, também, alguma confusão entre o que é puramente estético e o que é doença. É possível esclarecer isso?

Sim. Na Medicina Estética nós melhoramos a autoestima, porque a pessoa quer sentir-se mais bonita. Na Medicina Capilar, não falamos apenas da parte estética, mas de uma doença do couro cabeludo, há uma queda de cabelo/deflúvio que tem que ser tratado.

As pessoas acham que a queda de cabelo é normal?

A queda de cabelo é vista apenas como uma questão estética, levando as pessoas a procurar soluções no cabeleireiro, seja através de tratamentos superficiais ou cortes estratégicos. No entanto, a queda de cabelo está frequentemente ligada a causas orgânicas e complexas, como doenças autoimunes, intolerâncias alimentares graves e fatores genéticos – especialmente nos homens, onde a calvície é uma condição hereditária. Para as mulheres, as causas hormonais desempenham um papel crucial nesse processo.

Quais os tratamentos e procedimentos

que existem na Clínica Macro?

Em termos de tratamentos, temos o plasma, a mesoterapia, os exossomas, os polinucleóticos (colagénio), a toxina botulínica, tratamentos através da microinfusão de medicamentos para pessoas que têm problemas específicos de alopecia, nomeadamente alopecia inflamatória e cicatricial. Também realizamos tratamentos pré e pós transplante capilar, para melhorar o cabelo transplantado e impedir o nativo de cair a longo prazo.

Qualquer pessoa pode fazer um transplante capilar?

Não, nem toda a gente pode fazer transplante. Há pessoas com determinado tipo de alopecias que têm contraindicação absoluta para transplante.

Por que lhe parece que as mulheres ainda estão representadas em muito menor número nas funções de coordenação e direção de um negócio ou de uma área de especialidade?

Acontece porque as mulheres acabam por se confrontar com a maternidade num momento em que estão, também, a atingir o auge da carreira. Isso pode impedir-nos de prosseguir na carreira, porque optamos por dar atenção aos filhos. Ainda assim, creio que conseguimos



fazer as duas coisas, só que infelizmente o mercado de trabalho não nos encoraja para isso.

Que conselho deixa para as mulheres que estão a iniciar o seu caminho profissional?

Acredito que a resiliência é fundamental para o sucesso. Trabalhar em cargos iniciais permite compreender melhor as pessoas que desempenham essas funções, o que se torna uma grande vantagem quando assumimos posições de liderança. Essa compreensão capacita-nos a construir equipas sólidas, tornando o trabalho em conjunto muito mais eficiente e gratificante.

“AINDA PERSISTEM DESIGUALDADES ENTRE GÊNEROS NO MERCADO LABORAL”

LUÍSA MACHADO É PSICÓLOGA CLÍNICA E ACREDITA QUE O DESENVOLVIMENTO PESSOAL É UMA FERRAMENTA PODEROSA PARA CRESCER PESSOAL E PROFISSIONALMENTE. É RESPONSÁVEL POR UM ESPAÇO CLÍNICO CRIADO PARA ACOLHER PESSOAS E HISTÓRIAS, PROPORCIONAR CONFORTO E ADAPTAR O PROCESSO TERAPÊUTICO A CADA PESSOA.



“As pessoas têm tempos diferentes e enfrentam dificuldades diversas ao longo do caminho para o autoconhecimento”.

LUÍSA MACHADO

PSICÓLOGA CLÍNICA

Quão importante é, para si, poder prestar um atendimento individual e personalizado no seu próprio espaço?

É profundamente transformador poder oferecer um atendimento individual e personalizado. Cada pessoa traz consigo uma história única, emoções que merecem ser ouvidas e compreendidas de forma autêntica. Este cuidado vai além da técnica, é um convite à empatia e à construção de um espaço onde a pessoa se sinta verdadeiramente acolhida. Ter um espaço próprio amplifica esta experiência.

Há quanto tempo se identifica com a Psicologia e com a área de desenvolvimento pessoal? Esta foi sempre a área em que quis trabalhar?

A minha entrada na Psicologia foi como um despertar que culminou num processo já em evolução. Sempre tive o desejo de ajudar os outros, mas esta escolha revelou-se a peça que faltava, uma espécie de cereja no topo do bolo. Foi um encontro natural entre aquilo que sempre me moveu e a vontade de encontrar sentido no que faço.

Como descreveria o mercado de trabalho nacional, no que respeita à presença feminina?

O mercado de trabalho em Portugal tem registado alguns progressos no que toca à presença feminina. Contudo, persistem desigualdades, como a sub-representação em cargos de liderança e diferenças salariais. São necessárias medidas específicas, incluindo políticas de equidade, reconhecimento do valor do trabalho como pessoas capacitadas e a promoção de um ambiente inclusivo e sem preconceitos.

Que impacto pode ter uma verdadeira aposta no desenvolvimento pessoal para quem queira conhecer-se melhor e desenvolver as suas capacidades?

Investir no desenvolvimento pessoal é o início de uma jornada profundamente transformadora. O ponto de partida pode ser, por exemplo, a sensação de que algo em nós precisa de mudança, mas não conseguimos identificar o quê. Nesse momento, a procura por um profissional de saúde mental pode ser um caminho revelador, porque ele ajudará a descomplicar essa percepção, orientando-nos na descoberta de novos ângulos e oferecendo estratégias eficazes para o autoconhecimento. Investir no desenvolvimento pessoal não é um processo isolado.

Quão importantes são estes processos de conhecimento pessoal, para que a pessoa fique mais capaz de enfrentar o seu dia a dia?

O autoconhecimento é um dos pilares fundamentais para o crescimento pessoal e profissional. Trata-se de desenvolver uma consciência mais profunda de quem somos, de como reagimos em determinadas situações e das razões subjacentes às nossas escolhas e comportamentos. Este é um processo profundamente pessoal e único. Todas as pessoas têm tempos diferentes e enfrentam dificuldades diversas ao longo do caminho para o autoconhecimento, que proporciona a tomada de decisões mais conscientes e alinhadas com os seus valores e maior clareza nas escolhas.

“O EMPODERAMENTO FEMININO RESULTA DE MUITO ESFORÇO DIÁRIO”

VERÓNICA DINIS É MÉDICA DENTISTA, E DESENVOLVE O SEU TRABALHO NAS ÁREAS DE CIRURGIA ORAL E HARMONIZAÇÃO OROFACIAL. APROVEITOU A EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE 12 ANOS PARA ARRISCAR ABRIR UMA CLÍNICA. A CLIVALE NASCEU EM VALE DE CAMBRA EM 2022, COM UMA EQUIPA MULTIDISCIPLINAR, CONSTITUÍDA APENAS POR MULHERES, DAS MAIS VARIADAS IDADES, QUE DÁ RESPOSTA A TODOS OS PROBLEMAS DE MEDICINA DENTÁRIA.

**VERÓNICA DINIS**

DIRETORA CLÍNICA E FUNDADORA

“Sempre tive a capacidade de explicar o meu trabalho e passar-lhes a segurança necessária para levarmos a cabo o procedimento”.

GERAL@CLIVALE.PT | CLIVALE.PT

A Clínica tem dois anos e foi fundada por si. O que a levou a apostar numa clínica própria?

A Clivale aconteceu porque, ao fim de 12 anos a trabalhar para outros, acabei por ter a necessidade de criar as minhas regras, as minhas normas de trabalho, e a minha equipa. Esta última tinha de ser multidisciplinar, pois os profissionais de Medicina Dentária são muito especializados, por isso seria impossível abrir uma clínica sozinha. A par disto, vem também o reconhecimento. Ao trabalhar para outros e nos mais variados locais, isso permitiu-me conseguir saber com exatidão quem eu era na Medicina Dentária. Além de tudo isto, considero-me uma mulher empreendedora e este era um lado meu que queria explorar.

Sentiu alguma diferença neste percurso que fez pelo facto de ser mulher?

Dado que trabalho na área da Cirurgia, a maioria dos meus colegas sempre foram homens. Muitas vezes as pessoas perguntavam-me se era eu que ia fazer a cirurgia. Este padrão mental vem, de facto, de uma ideia preconcebida de que os homens são os cirurgiões. Além disso, há o desafio da maternidade.

Após ser mãe, eu tinha duas preocupações: o bebé e o meu negócio. Senti a dificuldade de ter um negócio e querer que o negócio crescesse; ter uma carreira e não querer estagnar; e ter tempo para a minha filha e para mim própria. Foi realmente difícil, porque a mulher é sempre muito associada às tarefas de casa, gestão familiar e, agora, ao empoderamento. Só que esse empoderamento resulta de muito esforço.

Conseguiu encontrar um equilíbrio entre vida profissional e familiar?

A minha estratégia tem sido delegar. Construí o negócio e uma equipa na qual acredito – 100% constituída por mulheres de várias faixas etárias – e depois comecei a delegar responsabilidades. Aumentei a minha equipa, porque tive essa necessidade. Preocupei-me em pôr a minha equipa em autogestão, de forma a conseguirem fazer crescer o negócio sem dependerem tanto de mim. Relativamente à vida familiar, o segredo é gerirmos muito bem o tempo e termos uma boa rede de apoio. Obviamente que isto acarreta custos, mas se começarmos a trabalhar para um público que pague pela qualidade do serviço prestado,

somos mais reconhecidos e mais bem remunerados, o que acaba por nos compensar profissional e pessoalmente.

Como caracteriza a Clivale e os serviços de que dispõem?

A Clivale é um espaço pintado de cinza escuro, com um ambiente moderno, muito acolhedor, onde primamos por fazer o paciente sentir-se especial. Temos dois gabinetes de medicina dentária, um gabinete de estética, um de terapia da fala, uma receção grande, um pequeno estúdio fotográfico, uma sala recatada, para efeito de pós-cirurgia. É uma clínica simpática, com pessoas sorridentes. É um espaço onde temos todas as especialidades da Medicina Dentária – Implantologia, Ortodontia, Endodontia, Odontopediatria, Reabilitação Estética, e temos a Terapia da Fala, porque acredito que ambas estão muito ligadas. Além disso trabalhamos também Harmonização Orofacial, pela minha parte. O reconhecimento do nosso trabalho tem sido feito, essencialmente, pela via do “passa a palavra”, através dos nossos pacientes, e já somos procurados por empresas da região, a fim de realizar protocolos para os seus funcionários.

“AS MULHERES SÃO A MAIORIA DOS PROFISSIONAIS DE SAÚDE, MAS NÃO TANTO EM CARGOS DE DECISÃO”

ANA MARGARIDA VIEIRA DECIDIU SEGUIR MEDICINA DENTÁRIA, MAIS PROPRIAMENTE ORTODONTIA, APÓS TER SIDO PACIENTE VÁRIOS ANOS DESTA ESPECIALIDADE CLÍNICA, O QUE A LEVOU À PAIXÃO PELA ÁREA. DESDE ENTÃO, CONTA JÁ COM 21 ANOS DE CARREIRA. A MSMILE É O RESULTADO DA SUA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E DA VONTADE DE PRESTAR UM ATENDIMENTO PERSONALIZADO AO PACIENTE.



minha experiência e desejo sobre o atendimento personalizado e de qualidade ao paciente. A MS-mile Dental Clinic nasceu com o propósito de proporcionar um ambiente de confiança, onde a excelência no cuidado e a tecnologia avançada estão aliadas ao conforto e bem-estar do paciente e de todos os que lá trabalham.

Quais as áreas clínicas que têm ao dispor do paciente?

É uma clínica de proximidade com os pacientes, onde oferecemos aos nossos pacientes todas as especialidades da Medicina Dentária e Medicina Estética, com médicos especializados em cada área.

Em que medida a criação de um espaço próprio a mudou, enquanto médica dentista, considerando que, agora, todos os procedimentos eram feitos de acordo com a sua orientação?

O foco no atendimento e bem-estar do paciente sempre foram uma prioridade para mim. Com a abertura da minha própria clínica, essa dedicação aumentou, permitindo-me ter um controlo mais abrangente sobre todos os aspetos do atendimento, equipa clínica, ambiente, materiais, etc, para a melhor qualidade dos tratamentos e satisfação de todos, sejam os pacientes, seja a equipa clínica.

A Medicina Dentária sempre foi a sua profissão de sonho? Sente que se realizou profissionalmente nesta área de atividade?

Desde cedo que sempre pensei ser médica pediatra... adorava cuidar e adorava crianças, por isso sempre achei que era a simbiose perfeita... só no 12º ano, durante o meu próprio tratamento ortodôntico, percebi que queria ser médica dentista e trabalhar em Ortodontia. A partir daí a paixão pela área foi crescendo cada vez mais e, ainda no último ano da faculdade, fiz uma Pós-Graduação em Ortodontia,

tendo sido posteriormente convidada a fazer parte do corpo docente, onde ainda hoje dou aulas. É uma área onde me sinto extremamente realizada. É muito gratificante poder transformar sorrisos e melhorar a qualidade de vida dos meus pacientes, tanto do ponto de vista funcional quanto estético.

Que considerações tece ao facto de as mulheres ainda não estarem equiparadas aos homens no que respeita à quantidade de presenças em funções de coordenação ou liderança, na área da Saúde?

Apesar de as mulheres representarem uma maioria significativa entre os profissionais de saúde, especialmente em áreas como Enfermagem, Medicina Dentária e algumas especialidades médicas, como acontece na minha clínica, onde só trabalham mulheres, essa representatividade ainda não se reflete de forma equitativa nos níveis de gestão e coordenação na Saúde.

De qualquer forma, tenho observado nos últimos anos, um crescimento da presença de mulheres em cargos de liderança no setor público, muito devido às políticas de igualdade de género, mas também no setor privado, como na criação de clínicas próprias.

“É muito gratificante poder transformar sorrisos e melhorar a qualidade de vida dos meus pacientes”.

Como descreve o caminho de liderança, enquanto diretora clínica da MSMile? Este novo lado – de gestora de equipas e do espaço – é algo que também a apaixona?

Ter um negócio de sucesso na Saúde vai muito para além de sermos bons profissionais na nossa área. É preciso ajuda ou formação em conhecimento financeiro e de marketing, gestão de pessoas e processos, conciliar a prática clínica com as exigências administrativas... E tudo isso tem sido o maior desafio para mim, embora muito gratificante. Manter a minha equipa motivada e feliz é também uma prioridade que me apaixona.

É referido que o projeto da Clínica MSmile foi, durante muito tempo, pensado e depois concretizado em junho de 2020. O que a fez avançar para a criação deste espaço próprio?

No final de 2019, após 16 anos de experiência na área, senti que era o momento de criar um espaço próprio, onde pudesse colocar em prática toda a

LINHA PEDIÁTRICA: CONSULTAS DE PEDIATRIA À DISTÂNCIA DE UM CLIQUE

PEDIATRAS HÁ MAIS DE UMA DÉCADA, ANA SILVA E SUSANA NOBRE CONHECERAM-SE NO HOSPITAL PEDIÁTRICO DE COIMBRA, EM 2012. ANA SILVA ENVEREDOU PELA ÁREA DE ESPECIALIZAÇÃO DE NEONATOLOGIA, DEPOIS DO INTERNATO CLÍNICO, E SUSANA NOBRE PELA DE HEPATOLOGIA. AMBAS FREQUENTAM O DOUTORAMENTO NA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA E DESEMPENHAM ATIVIDADE PEDIÁTRICA PRIVADA NO HOSPITAL CUF COIMBRA E CUF VISEU, EM ÁREAS COMO PEDIATRIA DE AMBULATÓRIO, URGÊNCIAS PEDIÁTRICAS OU CONSULTA PRÉ-NATAL. TRABALHAM TAMBÉM COMO PEDIATRAS NA ULS DE COIMBRA. RECENTEMENTE, CRIARAM O PROJETO LINHA PEDIÁTRICA.

Como foi o trajeto profissional de cada uma, até se encontrarem e se proporem a criar a Linha Pediátrica?

Estudámos na mesma cidade, mas só em 2012 nos cruzámos, no Hospital Pediátrico de Coimbra. A Susana tinha finalizado o internato médico em Pediatria e, já como especialista, integrava a equipa fixa do Serviço de Urgência, enquanto a Ana estava a dar os seus primeiros passos no internato médico. A cumplicidade profissional e pessoal foi imediata, gerando, desde então, múltiplos projetos de sucesso comuns, tanto no âmbito do SNS, como da medicina privada. Mais recentemente, abraçámos o desafio da pediatria digital, na Linha Pediátrica.

O que vos levou a idealizar e criar uma clínica online na área da Pediatria?

A Linha Pediátrica nasce do contacto diário com o doente pediátrico e com as dinâmicas das famílias atuais, bem como da perceção das necessidades reais que estas crianças e suas famílias sentem no seu dia a dia, em particular, no que se refere aos cuidados de saúde. Com a alteração na demografia, a parentalidade passou a ser vivida de forma mais isolada, com menos apoio das gerações mais velhas. Esta realidade, aliada às enormes exigências que a sociedade imprime às famílias a vários níveis, traduz-se num acréscimo de insegurança dos pais sobre os cuidados dos filhos. A Linha Pediátrica nasce, precisamente, desta necessidade de criar uma resposta especializada, composta por profissionais altamente diferenciados, garantindo que a melhor medicina pode chegar a casa de todas as famílias. Atualmente somos mais de 40 profissionais, entre os quais médicos, enfermeiros, terapeutas e psicólogos, com um perfil de formação e especialização académica muito diferenciado, contando com diversos docentes universitários, doutorados e doutorandos, que realizam vídeoconsultas, tanto para a fase da gravidez, como para o pós-parto e para o bebé, criança e adolescente.

Que desafios vos colocou este projeto? Isso fez-vos ir além da vossa área clínica e desempenhar funções de gestão e coordenação? Que impacto teve no vosso desenvolvimento e evolução enquanto profissionais?

Os maiores desafios prenderam-se com o rigoroso processo burocrático, em particular, o que diz respeito à proteção de dados. Muitas pessoas não sabem, mas a telemedicina digital exige um conjunto de regras que têm de ser comprovadas junto da Entidade Reguladora para a Saúde. Ora, este é um projeto de profissionais de saúde e com investimento 100% privado, pelo que, naturalmente, foram também exigências com que nos confrontámos e que tivemos de ultrapassar com grande flexibilidade e investimento pessoal. Este processo, apesar de longo e complexo, foi uma mais-valia para a nossa construção enquanto profissionais de saúde, primeiramente, porque se tornou mais fácil entender alguns processos, e por outro lado, porque contribuiu para um mais completo entendimento de áreas menos próximas à nossa.

“A Linha Pediátrica nasce desta necessidade de criar uma resposta especializada, [...] garantindo que a melhor medicina pode chegar a casa de todas as famílias”.

Até ao momento, que mais-valias claramente já perceberam que advêm do sucesso deste projeto?

A mais-valia principal foi perceber que as pessoas recorrem ao serviço, e têm uma boa experiência. A maioria das situações agudas, tanto em Pediatria, e até na saúde pré e pós-parto, podem resolver-se ou ter uma orientação por videoconsulta, desde que esta seja realizada por um profissional experiente e diferenciado. O que não é possível de realizar, porque não é legal nem seguro, é a telemedicina pela via de aplicações como o WhatsApp ou Instagram. No entanto, o nosso objetivo é continuar a manter o investimento num serviço clínico de proximidade para as famílias.



ANA SILVA E SUSANA NOBRE
MÉDICAS PEDIATRAS

“EXISTEM ENTRAVES À EVOLUÇÃO PROFISSIONAL DAS MULHERES”



TATIANA LOUREIRO

MÉDICA ORTODONTISTA E DIRETORA CLÍNICA

TATIANA LOUREIRO É MÉDICA ORTODONTISTA E DIRETORA CLÍNICA DA VILLA SMILE, UMA CLÍNICA MÉDICA E DENTÁRIA QUE É MAIORITARIAMENTE CONSTITUÍDA POR MULHERES. ESTA PROFISSIONAL DE SAÚDE AFIRMA QUE AS MULHERES JÁ ESTÃO A CONSEGUIR TRILHAR O SEU CAMINHO, MAS AINDA EXISTEM MUITOS ENTRAVES À SUA EVOLUÇÃO.

Como descreve o seu percurso profissional até ao momento de se tornar diretora clínica da Villa Smile? Que características considera essenciais para desempenhar esta função?

Desde o início do meu percurso profissional que optei por trabalhar de forma independente, colaborei com várias clínicas e aprendi a lidar com vários estilos de gestão. Ser Diretora Clínica da Villa Smile permitiu-me desenhar um projeto de raiz, pensar em cada pormenor, montar uma equipa e definir estratégias de trabalho. Acredito numa liderança colaborativa, guiada pela empatia e valorização humana.

A que julga que se deve a baixa percentagem de mulheres em cargos de liderança na Saúde? O que mudaria, caso as mulheres pudessem ter uma palavra a dizer nas decisões que são tomadas superiormente?

A falta de mulheres em cargos de liderança na saúde reflete uma estrutura social com muitos entraves à ascensão feminina. Acredito que as mulheres têm uma visão empresarial mais humana e colaborativa, o que pode conduzir a uma gestão mais humanizada das equipas e a uma abordagem clínica mais centrada no cuidado integral do paciente. Além disso, as mulheres tendem a gerir com mais sensibilidade questões de conciliação entre vida pessoal e profissional.

É especialista em Ortodontia. Esta já é uma especialidade muito procurada? As pessoas já têm uma maior noção do que se pode fazer, hoje, para corrigir problemas dentários e dos maxilares?

A Ortodontia é cada vez mais procurada, em especial pelo aumento da consciencialização sobre a importância estética e funcional do sorriso. Os tratamentos também evoluíram muito, tor-

nando-se mais rápidos, eficazes e esteticamente agradáveis. Hoje em dia já existe uma maior perceção do quanto os problemas orais afetam, por exemplo, a respiração e a função mastigatória. O trabalho do ortodontista é fazer um acompanhamento global da saúde oral do paciente.

A Medicina Dentária está, ainda, associada a muitos medos e traumas. É por isso muito importante uma ligação próxima e empática com o cliente. É isso que se verifica, na Villa Smile? O que vos distingue?

A Medicina Dentária carrega ainda muitos estigmas, sendo fulcral a construção de uma relação de confiança, proximidade e empatia com quem nos procura. Na Villa Smile tentamos criar um ambiente acolhedor, onde a paciente se sinta seguro e confortável. A nossa abordagem é focada na escuta ativa, no respeito pelas necessidades de cada pessoa e na explicação detalhada dos procedimentos. O que nos distingue é exatamente essa atenção personalizada, aliada a um alto nível de competência técnica.

Que avaliação faz à evolução desta área clínica e, sobretudo, à forma como as mulheres também têm evoluído no mercado de trabalho?

A Medicina Dentária e a Ortodontia têm evoluído muito, notando-se também um crescimento da presença feminina no mercado de trabalho e em papéis de liderança, o que é encorajador. Na Villa Smile, tentamos fazer o nosso papel na construção de um mundo mais justo e igualitário. Como mulher, profissional e Diretora Clínica, acredito ser um exemplo de que, com persistência, dedicação e paixão pelo que fazemos, podemos ajudar a quebrar as barreiras que ainda existem.

Sempre quis seguir uma profissão ligada à área da Saúde? Porquê a opção pela área da Medicina Dentária?

A Medicina Dentária veio da combinação de interesses por biologia e estética, sabendo que podia contribuir para a autoestima das pessoas. Ao longo dos anos, tenho confirmado o impacto direto na qualidade de vida dos pacientes, principalmente através da Ortodontia.



“O CAMINHO PARA O SUCESSO ESTÁ NOS DETALHES E A BELEZA TAMBÉM”

ADRIANA CAMACHO TINHA 21 ANOS QUANDO AVANÇOU PARA A CRIAÇÃO DE UM NEGÓCIO PRÓPRIO. APOIADA NO SEU NOME E NO MÉTODO DE DEPILAÇÃO DEFINITIVA QUE TINHA CONHECIDO NO PORTO, ESTA PROFISSIONAL DA ESTÉTICA LEVOU PARA A ILHA DA MADEIRA UM NOVO CONCEITO DE BELEZA. HOJE, A CLÍNICA ADRIANA LASER & AESTHETICS RECEBE MAIS DE 600 VISITAS POR MÊS.

Adriana Camacho iniciou a sua formação na área da Estética aos 14 anos: “Sempre gostei do detalhe da beleza, como umas unhas bem pintadas. Acredito que, para lá do vestuário, a beleza vê-se numa pele brilhante e bem tratada, num cabelo bem lavado e hidratado... nos detalhes. A beleza está nos detalhes!”.

Foi, no entanto, aos 19 anos, quando aceita uma proposta de trabalho no Porto, que conhece outra forma de aplicação da tecnologia da depilação definitiva e percebe que essa tecnologia era a aposta certa para levar para a ilha da Madeira e iniciar um negócio. “No início foi complicado. Dizia-se que esta tecnologia podia causar danos sérios à pele e, em terras pequenas, quando toda a gente julga que se conhece, torna-se difícil avançar. Mas, após ultrapassadas as primeiras resistências, as minhas clientes foram passando a palavra e o negócio começou a crescer”. Aos 21 anos, Adriana Camacho reconhece em si capacidade para avançar sozinha nesta área de

trabalho e decide começar o projeto Adriana Laser. Este negócio vigorou entre 2012 e 2015, ano em que aposta ainda mais na sua formação própria. Em 2017, decide implementar a Estética Avançada, disponibilizando novos tratamentos, únicos na ilha. Entre 2018 e 2019, com o rebranding da marca, instala a clínica num espaço próprio, juntando ainda ao seu conceito Adriana Laser a parte da dermocosmética. Assim nasce o Adriana Laser & Aesthetics que hoje existe.

Certificada e especializada em Depilação Definitiva, tem ainda MBA em Cosmetologia, Master em Estética Avançada, entre outras formações, e é a profissional desta área com mais casos documentados. A experiência adquirida ao longo dos vários anos de prática, aliada à sua sede de aprendizagem e evolução permitiu-lhe desenvolver atividade como formadora. O curso onde leciona – Depilação Definitiva – da Academia Portuguesa de Estética já vai na sua oitava edição. Para si, o conhecimento e a evolução profissional são muito

importantes, porque faz questão que os clientes sejam bem tratados: “Eu faço questão que o cliente seja bem acompanhado. Na Adriana Laser & Aesthetics sabemos tudo sobre ele: quando veio a primeira vez, o que pretendia, todas as sessões que fez, de que tratamentos, os respetivos resultados... Aqui, trabalhamos a sério para que o resultado justifique a escolha”.

Em virtude desta necessidade de fazer bem feito, Adriana Camacho construiu



o seu próprio equipamento de depilação definitiva, a ALBA TECH: “Em 2016 comecei a perceber que o equipamento de depilação definitiva com que trabalhava já não me fornecia os resultados que eu ambicionava. Numa conversa de circunstância com Diogo Brandão, co-fundador da Academia Portuguesa de Estética e pioneiro na formação em Estética Avançada em Portugal, decidimos criar um equipamento: assim nasceu a ALBA TECH, que utilizamos na Adriana Laser & Aesthetics desde 2018, exclusiva na Região Autónoma da Madeira”.

Apaixonada pela sua profissão, é da parte empresarial que Adriana Camacho gosta menos, mas tem sido esse lado que mais lhe tem ensinado, enquanto ser humano: “No início da minha carreira, eu era muito dura, exigente e perfeccionista. Depois, fui percebendo que, para gerir a relação com clientes e com a equipa, não posso absorver tudo o que acontece à minha volta. Continuo a ser exigente, a ser forte e a querer as coisas bem feitas, mas hoje mais calma e mais leve, assim espero”. Mulher que sabe o que quer, Adriana Camacho é, hoje, a fundadora de um projeto de sucesso na área da Estética Avançada, onde estão disponíveis tratamentos de depilação definitiva e estética avançada corporal e facial. O esforço tem valido a pena e esta empreendedora continua a vir trabalhar todos os dias com foco naquilo que a apaixonou: a beleza de um corpo saudável e bem tratado.



“Trabalhamos a sério para que o resultado justifique a escolha”.

“NA KPI NÃO TRATAMOS APENAS DENTES, TRATAMOS PESSOAS”

A KLÍNICA PERIOIMPLANTOLÓGICA (KPI) FOI CRIADA EM 1996, PELA MÉDICA DENTISTA SUSANA MARIA PERDIGOTO. AO LONGO DESTES QUASE 30 ANOS DE ATIVIDADE, O PACIENTE E A SUA QUALIDADE DE VIDA ESTÃO NO CENTRO DA SUA PREOCUPAÇÃO, EM TODAS AS CONSULTAS DE MEDICINA DENTÁRIA. ESTE ESPAÇO CLÍNICO TEM-SE NOTABILIZADO PELAS DIFERENTES APOSTAS QUE TEM FEITO, EM ÁREAS NÃO TÃO FREQUENTEMENTE DESTACADAS MAS QUE, TODAVIA, INFLUENCIAM GRANDEMENTE O ESTADO DE SAÚDE GERAL DO INDIVÍDUO, COMO OS DISTÚRBIOS DO SONO E A DISFUNÇÃO TEMPOROMANDIBULAR. A PERIODONTOLOGIA É, TAMBÉM, DE DESTACAR, DADO QUE É DE EXTREMA IMPORTÂNCIA, POR EXEMPLO, PARA PESSOAS DIABÉTICAS, CUJA SAÚDE ORAL IMPACTA DIRETAMENTE O CONTROLO DESTA DOENÇA.



SUSANA MARIA PERDIGOTO

MÉDICA DENTISTA E FUNDADORA

O que a levou a fundar, em 1996, uma clínica dentária?

Em 1996 iniciei um consultório médico-dentário. Era uma pequena clínica e eu generalista. Depois de ter feito um Master em Periodontologia e outro em Implantologia, decidi iniciar uma clínica nessas áreas, uma vez que a Periodontologia está relacionada com entidades como a diabetes, patologias cardiovasculares e outros distúrbios inflamatórios e o seu controlo fundamental para a saúde geral, e a Implantologia, uma vez que a reabilitação do paciente de forma confortável e fixa também me interessava. Há 30 anos, as áreas da Implantologia e da Periodontologia eram muito incipientes na região, por isso eram uma inovação. De salientar que nem existia ensino pós-graduado em Portugal e que para realizar pós-graduações era necessário ir estudar para fora. Em relação à Periodontologia, fiz a formação em Madrid, Berna e Buenos Aires. Na área da Implantologia, fiz formação também em Espanha, Suécia, etc.

Ao longo destes 28 anos de funcionamento, que evolução nota no setor, na própria clínica e em si mesma, enquanto líder?

A Medicina Dentária em Portugal tem evoluído para clínicas grandes, de grandes grupos económicos. Eu prefiro uma clínica mais pequena e mais dirigida a uma individualização de tratamentos. Há cada vez mais um foco na estética de espaços, na valorização da estética e nos fluxos digitais dos tratamentos. A inteligência artificial tem um papel cada vez mais importante para a planificação de casos clínicos. Apesar de toda essa evolução, penso ser indispensável a relação médico-paciente, a avaliação, história clínica e os corretos diagnósticos que, sem avaliação médica personalizada, não são possíveis. Como líder, penso ter evoluído na perspetiva de ter uma equipa cada vez mais interdisciplinar. Digo equipa

interdisciplinar e não multidisciplinar, porque tentamos comunicar entre nós de forma cada vez mais fluida e ter o paciente como fulcro principal do tratamento.

“Sempre fui trabalhadora e persistente. Não gosto de desistir e gosto de abraçar desafios novos”.

Que características acredita ter desenvolvido ou colocado ao serviço do seu lado profissional que a ajudaram, ao longo deste tempo em que tem um espaço clínico seu?

Sempre fui trabalhadora e persistente. Não gosto de desistir e gosto de abraçar desafios novos. Neste momento um dos meus desafios é a investigação, o doutoramento e a vida académica que associo à minha vida profissional clínica. Gosto muito de estudar, aprender e de aplicar conhecimentos adquiridos na melhoria da qualidade de diagnósticos feitos, uma vez que entendo que na Medicina, qualquer que seja a área, é preciso conhecer para diagnosticar, e na qualidade de tratamentos prestados.

Já tem quase 30 anos de carreira em espaço próprio. Ao longo deste tempo, que mudanças são notórias no mercado quando avalia, por exemplo, a presença de mais mulheres à frente dos seus próprios negócios?

Somos uma sociedade patriarcal. Não tenho dúvidas que na maioria das empresas, no caso das mesmas habilitações académicas são preferidos homens em relação às mulheres para ocupar cargos de chefia. Há mais mulheres licenciadas do que homens, mas a maioria dos cargos relevantes não nos são atribuídos. Acredito que temos de traba-

Como descreve o seu percurso profissional, na Medicina Dentária? Esta foi, desde sempre, a sua área de trabalho de eleição?

O meu percurso na Medicina Dentária tem sido pautado pela necessidade de estudar e entender a interrelação entre as patologias orais, entidades também como a dor orofacial, disfunção temporomandibular (DTM) e distúrbios do sono e o risco do paciente desenvolver outras patologias. Para mim é muito importante a saúde geral do paciente. Há muito que estudar na esfera da saúde oral. A Medicina Dentária tem muitos ramos e subespecialidades que são de uma grande abrangência e isso para mim é fascinante.

lhar mais e provar mais que muitos homens para obter a mesma oportunidade. Tenho tanto mulheres como homens a trabalhar em clínica e não existe no meu espaço discriminação de género. Creio que temos grandes exemplos na Medicina Dentária, como a professora Maria João Rodrigues, na área da DTM, ou a Professora Susana Falardo. Temos de educar as nossas filhas para a igualdade de direitos e de oportunidades e ensinar que as raparigas devem ser determinadas e não desistir dos seus próprios sonhos.

A KPI sempre se notabilizou enquanto referência, nas mais variadas áreas de especialidade. Quais as referências que são mais importantes de destacar? Há, atualmente, a possibilidade de se voltar a destacar, brevemente, com outras áreas ou serviços ao dispor da população?

Além das valências de Implantologia e Perio-
dologia, a Disfunção Temporomandibular, a Dor Orofacial e os Distúrbios do Sono têm sido valências muito importantes. A Disfunção Temporomandibular e a Dor Orofacial são altamente prevalentes. A DTM é a segunda entidade musculoesquelética mais prevalente depois da dor lombar crónica, e tem maior incidência em mulheres. Uma das razões é a maior quantidade de recetores de estrogénios na Articulação Temporomandibular e afeta a qualidade de vida dos pacientes. Trabalhar nesta área permite ajudar muito quem nos procura. Os distúrbios do sono, cada vez mais estudados, incluem a Apneia do Sono, o Bruxismo, as Insónias e outras alterações como perturbações de ritmo circadiano, por exemplo. Até na área da Apneia do Sono as crianças, mulheres e idosos são discriminados. Por exemplo, temos de sensibilizar a população para a Apneia do Sono das crianças, que pode ter sinais e sintomas semelhantes aos do deficit de atenção e hiperatividade. Estima-se que cerca de 30% das crianças com TDAH estão mal diagnosticadas por ausência de estudo do sono. É habitual falar da Apneia da mulher como se tivesse os mesmos sinais e sintomas da Apneia do Sono do homem, no entanto muitos questionários que se usam para screening na Apneia do Sono do homem não estão validados para o estudo da Apneia do Sono na mulher. Os sinais e sintomas na mulher confundem-se com os da menopausa, altura onde as mulheres apresentam maior grau de Apneia do Sono. As mulheres grávidas também são pouco estudadas, com todas



as implicações que a Apneia do Sono, tão prevalente no segundo e terceiro trimestres de gravidez, tem para a saúde da grávida e do recém-nascido. A importância do médico dentista nesta área é crucial, porque vemos todos os dias os pacientes com a boca aberta e podemos, se estivermos atentos e formos conhecedores, perceber os pacientes em risco de sofrer de tais patologias. Além disso, nas crianças existem aparelhos funcionais e de expansão rápida que, associados a outros tratamentos, permitem tratar as crianças, evitando danos futuros. Os médicos dentistas com formação em Medicina do Sono também executam aparelhos de avanço mandibular, que estão indicados para o tratamento do ressonar, da apneia leve e moderada, e em todos os casos de gravidade de apneia, no caso de o paciente rejeitar o CPAP. Uma vez

que em Portugal apenas existem pequenos cursos de DTM e Sono, fiz mestrado em Espanha, onde fui convidada a lecionar e estou a realizar o meu doutoramento na área da epigenética e distúrbios do sono. A epigenética tem a ver com as alterações hereditárias que são transmitidas de pais para filhos, mas que não alteram as bases do ADN. Tem a ver com as interações ambientais e o genoma. Poder entender as correlações ambiente/ genoma/ saúde é de extraordinária importância. Estas valências, como estudos genéticos, são para mim o futuro e de certeza uma das apostas da minha própria clínica.

“SOU MUITO REALIZADA ENQUANTO MÉDICA DENTISTA”

A MÉDICA DENTISTA ÁGATA CARVALHO É ESPECIALISTA EM ORTODONTIA E FUNDOU, HÁ 17 ANOS, O CMEB, EM PARCERIA COM O MARIDO, TIAGO BORGES. NUM PROJETO QUE COMEÇOU COM TRÊS PESSOAS TRABALHAM AGORA 20 PROFISSIONAIS. AO LONGO DOS ANOS, A IMPORTÂNCIA DA LIDERANÇA É CRUCIAL PARA O BOM FUNCIONAMENTO DA CLÍNICA E ÁGATA CARVALHO DÁ CONTA DA GESTÃO QUE PRÁTICA PARA CONSEGUIR ALCANÇAR UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL.

Dentro da área da Medicina Dentária, desenvolve a sua atividade na especialidade de Ortodontia. O que a levou a escolher esta especialidade?

Considero a especialidade de Ortodontia fascinante e abrangente. A Ortodontia não aborda apenas a estética, mas também conceitos fundamentais como a oclusão dentária, integrando ciência e arte num único tratamento. A Ortodontia integra princípios de biomecânica, fisiologia óssea e crescimento craniofacial. Cada caso é único, o que torna a prática extremamente desafiante. É gratificante proporcionar melhorias que vão além da aparência, impactando positivamente a mastigação, a fala e, principalmente, a autoestima dos pacientes. Outro motivo que me encanta na Ortodontia é o lado humano. Trabalhar diretamente com pessoas, acompanhar a evolução de cada caso e ver o impacto positivo que causamos na vida dos pacientes é extremamente recompensador.

Sente-se realizada, profissionalmente?

Sinto-me extremamente realizada como médica dentista. É uma profissão que adoro, especialmente pelo meu dia a dia dinâmico e pela oportunidade de interagir com tantas pessoas. A possibilidade de ajudar os pacientes a resolverem os seus problemas, melhorar a sua aparência, autoestima, capacidade de mastigar e de falar, é algo que me motiva profundamente. Acompanhar a evolução positiva ao longo do tratamento, chegar ao final e ver o paciente satisfeito, orgulhoso com o resultado, e comparar as fotografias do antes e depois, é um momento incrível tanto para mim quanto para eles. Ser médico dentista é também um percurso de constante superação e evolução. O início da profissão pode ser exigente, pois requer muito investimento em formação e aperfeiçoamento técnico. E essa necessidade de formação contínua mantém-se ao longo de toda a carreira. Isso motiva-me diariamente.



O que mudou, enquanto profissional, quando assumiu a função de responsável de Ortodontia, Oclusão e Dor orofacial na CMEB?

Eu e o meu marido, Tiago Borges, fundámos o CMEB em 2007, com um foco inicial em duas áreas fundamentais: a Reabilitação Oral e a Ortodontia. Desde o início, sempre estabelecemos objetivos elevados, com o compromisso de oferecer o melhor aos nossos pacientes. Isso incluiu investir na mais avançada tecnologia e contar com profissionais altamente qualificados em cada área da Medicina Dentária. Este foco na excelência tem sido o motor do nosso crescimento ao longo dos últimos 17 anos. Passámos de uma equipa de três pessoas para 20 colaboradores, fruto de um crescimento sustentado e estratégico.

Que características lhe parecem de crucial importância quando se assume uma função de liderança, profissionalmente?

O mais importante é a capacidade de motivar as pessoas, fazendo com que se sintam valorizadas e conectadas ao propósito da empresa. Para alcançar isso, a empatia é fundamental. Nos últimos anos, tenho dedicado especial atenção ao equilíbrio entre a vida profissional e pessoal. No CMEB, adotamos iniciativas para promover esse equilíbrio, como subsídios para atividades físicas em academias locais ou o acesso mensal a eventos culturais no Teatro Municipal de Bragança. Essas ações são maneiras concretas de mostrar que a empresa valoriza a vida além do trabalho e se preocupa com o bem-estar dos seus colaboradores.

Que serviços existem no CMEB?

O CMEB é uma clínica multidisciplinar que se destaca pela capacidade de tratar o paciente de forma integrada, abordando-o como um todo, permitindo uma experiência mais completa e cómoda para o paciente, com todas as especialidades da Medicina Dentária integradas num único local. Além disso, a clínica está completamente digitalizada. Com o fluxo digital integrado em todos os protocolos é possível aumentar a eficiência e a previsibilidade dos tratamentos. Na área da Ortodontia, procuramos oferecer soluções que abrangem todo o espectro de inovação, desde os tratamentos ortodónticos convencionais até aos alinhadores invisíveis, com destaque para casos multidisciplinares de reabilitação oral e deformidades dento-faciais. Também damos especial atenção à Odontopediatria, com intervenções ortopédicas preventivas a partir dos 5/6 anos de idade, simplificando futuros tratamentos. Combinamos tecnologia, inovação e uma abordagem integrada para garantir resultados eficientes e uma experiência única aos nossos pacientes.

“A LIDERANÇA FEMININA É MAIS INCLUSIVA E COLABORATIVA”

CÁTIA FLEMING É MÉDICA DENTISTA E, COM UMA CARREIRA DE 15 ANOS, DECIDIU ABRIR A SUA CLÍNICA, PARA ASSEGURAR AOS SEUS PACIENTES O MELHOR ATENDIMENTO, COM AS ÚLTIMAS TECNOLOGIAS, NUM AMBIENTE CONFORTÁVEL. ASSUME QUE SER RESPONSÁVEL POR UM NEGÓCIO ALTERA, CONSIDERAVELMENTE, O SEU PAPEL ENQUANTO PROFISSIONAL, MAS TAMBÉM É ESSE O FUTURO QUE VÊ NO HORIZONTE – MAIS MULHERES À FRENTE DE PROJETOS NA ÁREA DA SAÚDE.

É médica dentista e está a completar um ano que decidiu abrir a sua clínica dentária, em nome próprio. O que a levou a avançar para uma carreira na Medicina Dentária?

Segui Medicina Dentária devido ao meu interesse pela área da Saúde e pela importância do sorriso na vida das pessoas. Sou médica dentista há 15 anos e, ao longo da minha carreira, acumulei uma experiência muito variada dentro das várias especialidades de Medicina Dentária. Após concluir o meu Mestrado, a Implantologia despertou o meu interesse. No entanto, ao longo do tempo, desenvolvi um apreço especial pela Ortodontia, que atualmente é a minha área de eleição. Decidi abrir a minha clínica dentária para proporcionar um atendimento personalizado e de alta qualidade aos meus pacientes.

Que mudanças notou em si, enquanto profissional, quando encarou a necessidade de se tornar líder e gestora do seu negócio?

Desenvolvi habilidades de gestão e liderança que vão além da prática clínica, como a capacidade de tomar decisões estratégicas, gerir uma equipa e garantir a sustentabilidade financeira do negócio. Aprendi a equilibrar a excelência no atendimento ao paciente com a eficiência operacional e criar um ambiente de trabalho harmonioso e produtivo.

Acredita que é importante, a determinado momento, que um profissional com experiência possa apostar esse conhecimento num espaço seu? Porquê?

É importante salientar que a abertura de uma clínica própria envolve uma saída da zona de conforto de um médico dentista. Deixamos de nos dedicar exclusivamente à prática clínica e passamos a considerar toda a experiência do paciente na nossa clínica. Isso inclui desde a forma como nos conhecem, chegam até nós, percebem a nossa proposta de valor e toda a experiência que têm connosco, desde o primeiro diagnóstico, durante o tratamento e o acompanhamento que fazemos posteriormente. Esse desafio é significativo e nem todos têm a disponibilidade para assumi-lo.

Que serviços disponibiliza nesta clínica dentária?

Na clínica dentária Dra. Cátia Fleming, disponibilizamos todos os tipos de tratamentos dentários, desde a Medicina Dentária Generalista, Ortodontia, Implantologia, Endodontia, Prótese Fixa e Removível, Odontopediatria e Harmonização Orofacial.

Como definiria a forma de trabalhar da clínica dentária Dr.ª Cátia Fleming?

A clínica dentária Dr.ª Cátia Fleming caracteriza-se por um compromisso com a excelência e a personalização no atendimento. A nossa abordagem é centrada no paciente. Valorizamos a comunicação clara e transparente, criando um ambiente acolhedor e profissional onde os pacientes se sentem confortáveis e bem cuidados. Além disso, investimos em tecnologia de ponta, assegurando que oferecemos os tratamentos mais avançados e eficazes em todas as especialidades de Medicina Dentária.



Como antecipa o futuro no que respeita à presença de mais mulheres à frente dos seus negócios no setor da saúde?

Acredito que o futuro reserva um aumento significativo da presença de mulheres à frente dos seus negócios no setor da Saúde. Nos últimos anos, temos observado um crescimento constante na liderança feminina, com mais mulheres assumindo posições de destaque e trazendo uma abordagem inovadora e empática para a gestão. Além disso, a liderança feminina tende a promover um ambiente de trabalho mais inclusivo e colaborativo, o que é essencial para enfrentar os desafios complexos da saúde moderna.



Rua José Gomes Ferreira, 248, Porto
961834944

O SEU SORRISO MERECE O
MELHOR CUIDADO!

“A EMPATIA E A CAPACIDADE DE COMUNICAÇÃO SÃO ESSENCIAIS NA LIDERANÇA”

FILIPA ALEXÍADES É MÉDICA DENTISTA HÁ 25 ANOS. NO SEU CONSULTÓRIO PRÓPRIO, TRATA ADULTOS E CRIANÇAS E ACOMPANHA FAMÍLIAS HÁ VÁRIOS ANOS. ASSUME QUE A CRIAÇÃO DO SEU PRÓPRIO ESPAÇO DE TRABALHO LHE PERMITIU CRESCER PESSOAL E PROFISSIONALMENTE, MAS TAMBÉM A OBRIGOU A APRENDER, NAS ÁREAS DA GESTÃO E DA LIDERANÇA. AINDA HOJE, GERIR RECURSOS HUMANOS E FINANCEIROS REPRESENTA UM DESAFIO, MAS ESTA PROFISSIONAL DE SAÚDE NÃO SE INTIMIDA. O FUTURO PASSA PELO CRESCIMENTO, COM UMA CONSTANTE ADAPTAÇÃO ÀS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, FUNDAMENTAIS PARA GARANTIR A QUALIDADE MÁXIMA NO ATENDIMENTO AOS PACIENTES.



FILIPA ALEXÍADES
MÉDICA DENTISTA

Há quantos anos exerce a profissão de médica dentista? O que a levou a optar por esta área da Saúde?

Exerço a profissão de médica dentista há 25 anos. A escolha por esta área foi motivada pelo desejo de ajudar as pessoas a recuperarem a sua saúde oral e autoestima, assim como pelo fascínio pela precisão técnica e pelo impacto positivo que os tratamentos dentários podem ter na qualidade de vida dos pacientes.

Por que motivo resolveu optar pela criação de um espaço de trabalho próprio? Que impacto isso teve em si, enquanto profissional de medicina dentária, e enquanto empresária?

Decidi criar o meu próprio espaço de trabalho para implementar a minha visão de atendimento personalizado, focado na quali-

dade e no bem-estar dos pacientes. Esta decisão representou um grande crescimento pessoal e profissional. Enquanto médica dentista, permitiu-me oferecer um acompanhamento mais próximo e personalizado. Enquanto empresária, trouxe desafios importantes, mas também uma oportunidade de aprendizagem constante nas áreas de gestão e liderança.

Muitas empreendedoras assumem que uma das suas principais dificuldades

é a gestão dos recursos humanos. No seu caso, quais as áreas que integram a área empresarial que mais desafios lhe colocam?

Concordo que a gestão de recursos humanos é, sem dúvida, um dos maiores desafios, especialmente no que toca a criar uma equipa motivada e alinhada com os valores e objetivos da clínica. Para além disso, a gestão financeira e a adaptação às novas tecnologias também colocam desafios, pois exigem decisões estratégicas e atualizações constantes.

Quais as características que considera fundamentais para levar o seu trabalho e a sua liderança a bom porto, dia após dia?

Considero que a empatia, a resiliência e a capacidade de comunicação são essenciais. Liderar

pelo exemplo, mantendo sempre uma postura ética e profissional, também é indispensável. Além disso, a formação contínua e a atualização científica e técnica são fundamentais para garantir a excelência no serviço prestado e para inspirar a equipa.

Quais os serviços mais procurados neste consultório?

Os serviços mais procurados incluem tratamentos de reabilitação oral, como próteses e implantes dentários, assim como estética dentária, como branqueamento e facetas. Os procedimentos preventivos, como limpezas / destarizações e check-ups regulares também têm uma grande procura.

O consultório é igualmente muito procurado por famílias, incluindo crianças, que apreciam a minha paciência e abordagem cuidadosa. Muitos pais referem que sou a “Dra preferida” dos mais pequenos, graças à forma como os consigo tranquilizar e tornar a experiência agradável.

Considerando o caminho já trilhado, como prepara o futuro deste espaço? Há possibilidade de crescer?

O futuro deste espaço é preparado com um planeamento estratégico focado na inovação e na excelência no atendimento. Pretendo investir em tecnologia de ponta e na formação contínua da equipa. Há, sim, possibilidades de crescimento, seja através da expansão da estrutura física ou da diversificação dos serviços oferecidos, sempre com o objetivo de manter a qualidade e a satisfação dos pacientes.



RUA DR. MANUEL RIBEIRO FERREIRA
Nº2 R/C DTO. | ATOUGUIA DA BALEIA, PENICHE

+351 262 750 424 | +351 966 064 222 (URGÊNCIAS)

MARCAÇÕES E CONSULTAS
2º À 6ª FEIRA: DAS 9H ÀS 12H | 14H ÀS 18H

@DENTISTA_FILIPA_ALEXIADES | WWW.DENTISTA-FILIPA-ALEXIADES.PT

“NA FACULDADE, NÃO NOS PREPARAM PARA SER EMPREENDEDORES”

GRACINDA MAGALHÃES É MÉDICA DENTISTA GENERALISTA, COM 10 ANOS DE EXPERIÊNCIA E ABRIU, HÁ UM ANO, UMA CLÍNICA PRÓPRIA – A ALMA DENTAL. APESAR DAS DIFICULDADES INICIAIS, ESTA MÉDICA ESTÁ ORGULHOSA DO CAMINHO TRILHADO, EMBORA ASSUMA QUE, PARA JÁ, AINDA NÃO ENCONTROU O EQUILÍBRIO NECESSÁRIO ENTRE A VIDA PROFISSIONAL E A PESSOAL DE FORMA A PODER INVESTIR NOUTRO PROJETO A LONGO PRAZO: SER MÃE.

O que a levou a seguir o caminho da Medicina Dentária?

No 12.º ano, não sabia bem que percurso seguir. Sempre tive afinidade com Artes e considerei Arquitetura, mas os meus pais não apoiaram. Com boas notas, tentei Medicina, com Medicina Dentária como segunda opção. Como muitos, entrei na segunda opção. Hoje, adoro esta área, que tem uma vertente artística que me cativa imenso. Posso canalizar a estética e a criação não apenas no sentido visual, mas também no impacto que tem na qualidade de vida das pessoas. Restaurar sorrisos e devolver confiança é uma forma de arte com um propósito humano e transformador.

Quando decidiu avançar para a criação da sua clínica?

Sou de Vila Nova de Famalicão e a primeira médica dentista na família. Após o curso, mudei-me para o Algarve, onde a entrada no mercado de trabalho era mais acessível para profissionais em início de carreira como eu. O Algarve tinha uma procura significativa por profissionais, o que me levou a arriscar. Depois de 10 anos a trabalhar na área, decidi criar a minha própria clínica. Sentia-me limitada pela rotina e percebi que, embora exigente, fazia sentido investir num espaço onde pudesse implementar a minha visão e proporcionar



nar aos meus pacientes uma experiência genuinamente alinhada com os meus valores e ideias. A Alma Dental distingue-se pelo ambiente, inspirado na música, uma paixão pessoal. Quis quebrar a sensação hospitalar comum nos consultórios dentários. O espaço foi pensado para promover conforto e bem-estar com tons suaves, aromas agradáveis e, claro, música de qualidade, criando um ambiente relaxante. Quero que os pacientes se sintam acolhidos e tranquilos, inspirando confiança desde o momento em que entram. Apesar dos desafios da gestão, a experiência tem sido enriquecedora.

Como tem sido lidar com o lado de gestora?

Nunca tive formação nesta área. Durante os 5 anos de curso, o foco esteve totalmente no desenvolvimento de competências técnicas, sem qualquer abordagem à liderança, gestão ou soft skills, que considero essenciais para lidar com equipas e pacientes. Afinal, gerir uma clínica é, acima de tudo, gerir um negócio de pessoas para pessoas. Uma das maiores dificuldades foi entender os passos para abrir a clínica. A falta de um guia es-

truturado complicou o processo, muitas vezes exigindo consultoria externa, o que por sua vez torna este processo também mais dispendioso. A área contabilística também foi desafiante, mas, com o apoio do meu contabilista, tenho aprendido, ganhando confiança e autonomia.

Que mensagem deixa a quem pretende iniciar um negócio?

Vale sempre a pena avançar com um negócio, desde que acrescente valor. O lucro é importante, mas na Saúde, a componente humana deve estar no centro. Nunca nos sentimos completamente preparados, mas é essencial arriscar e dar tempo ao tempo: aprender bem a profissão, conhecer o que queremos e não queremos fazer, e aceitar que o autoconhecimento é fundamental. Além disso, o que resulta para nós pode não servir para os outros. É crucial estar atento às necessidades da equipa e dos pacientes. Um bom ambiente de trabalho e uma experiência positiva são essenciais para o sucesso e um impacto significativo na vida das pessoas.



"A beautiful smile starts here."

Estrada de Vale Formoso, 223 | 8135-148 Almancil

+351 966 409 291

info@almadental.pt

“EVOLUI MUITO, JUNTAMENTE COM A CLÍNICA QUE FUNDEI”

LEILA MOTA AMARAL FUNDOU, HÁ 22 ANOS, EM PARCERIA COM O MARIDO, A CLÍNICA SMILECARE. ADMITE QUE MUITA COISA MUDOU, NO ÂMBITO DA MEDICINA DENTÁRIA, E A EVOLUÇÃO ESTENDEU-SE A SI PRÓPRIA, ENQUANTO PESSOA, PROFISSIONAL DA ÁREA E GESTORA.

A clínica SmileCare já celebrou 20 anos de atividade. Ao longo deste tempo, que evolução notou também em si, enquanto diretora deste espaço clínico?

A Clínica SmileCare está a caminho dos 22 anos. Houve uma mudança enorme nestes anos, tanto em mim como na clínica. Esta expandiu o número de colaboradores e, em toda a modernidade que acontece na Medicina Dentária, fomos caminhando lado a lado com a evolução. Enquanto profissional e pessoa, evolui juntamente com a clínica, moldando-me e melhorando como administradora, diretora e médica dentista. Foi uma evolução conjunta, pois esta administração é realizada também com o meu marido. Estes 22 anos trouxeram-me muita maturidade, aprendizagem, mudança e desgaste.

Existem mudanças notórias quando um profissional da saúde oral decide apostar na abertura de um espaço clínico próprio? Que características descobriu em si desde que teve de dividir a sua atenção entre as tarefas profissionais ligadas ao desempenho da sua profissão e aquelas relacionadas com o contexto de direção desta clínica?

É uma mudança significativa, quando uma pessoa deixa de ser colaboradora e passa a ser proprietária, pois traz mais responsabilidades e obrigações. Temos de tomar conta de tudo, desde material, recursos humanos, pacientes, faturação, salários e Segurança Social. Quan-



“A conquista faz parte de um processo de mudança e acarreta sempre uma responsabilidade e uma dificuldade”.

LEILA MOTA AMARAL

MÉDICA DENTISTA E FUNDADORA

do terminamos o dia como dentistas, continuamos a parte administrativa. Hoje faria tudo de novo, embora muito trabalhoso, toda a conquista faz parte de um processo de mudança e acarreta sempre uma responsabilidade e uma dificuldade.

O que, a seu ver, faz com que ainda existam menos mulheres a desempenhar cargos de coordenação ou direção de espaços clínicos?

O trabalho de gestora é um trabalho difícil. Requer muita dedicação e tempo, esta responsabilidade profissional, juntamente com a responsabilidade familiar, a maternidade e um pouco de machismos faz com que existam poucas mulheres a ocupar estes quadros administrativos.

O que seria importante alterar, no mercado de trabalho, para que a mulher pudesse alcançar a paridade laboral relativamente ao homem?

Acredito que a falta de igualdade de salários, distribuição de funções, certa habilidade masculina em entender que a mulher quando se torna mãe teria de ter uma gestão mais adequada... É um assunto que vai demorar décadas, estamos a caminhar lentamente, mas caminhamos.

Como avalia o caminho que foi feito até ao momento, nesta clínica? Existe a possibilidade de crescer, em número de profissionais de saúde ou serviços prestados?

A nossa clínica já cresceu bastante, começou comigo e com o meu marido, neste momento temos 12 colaboradores, dois protésicos, oito médicos e dois higienistas e um número muito grande de pacientes. Podemos crescer um pouco mais, em relação aos tratamentos realizados temos todos os tratamentos disponíveis na área da Medicina Dentária, excepto na área da Harmonização facial, que ainda não possuímos de uma forma muito bem estabelecida, sendo talvez este o próximo objetivo alcançar.

Que mensagem gostaria de deixar às mulheres que estão a pensar abrir o seu próprio negócio?

A abertura do próprio negócio é um passo muito grande que a mulher dá na sua vida. É necessário programar de forma organizada, saber se vai ser rentável, ter noção de quanto tempo irá suportar sem ter um rendimento por parte do negócio, gerir as expectativas, saber escolher os seus parceiros, sócios e colaboradores, persistir, ser resistente, acreditar que está no caminho certo e dar o seu melhor sempre!

o seu sorriso é a nossa alegria

Agende já a sua consulta

933 960 874
219 173 305

falecom@smilecare.pt

Av. Maria Lamas, 6A,
Serra das Minas

@smilecarept



“O GÉNERO NÃO DEVE SER UM FATOR DECISIVO PARA A LIDERANÇA”

CLÁUDIA SOUSA É A DIRETORA CLÍNICA DAS ESPECIALIDADES MÉDICO-DENTÁRIAS DA CLÍNICA REAL BIUTI. NÃO APLICANDO A PARIDADE NA SUA CLÍNICA, CLÁUDIA SOUSA EXPLICA QUE SE REGE POR OUTROS PRINCÍPIOS, COMO A PERSONALIDADE, O PROFISIONALISMO E A RESPONSABILIDADE.

É a diretora clínica das especialidades médico-dentárias. Como se descreve, enquanto líder?

Descrevo-me como compreensiva com as necessidades e sentimentos da minha equipa, criando um ambiente onde cada membro se sinta ouvido e respeitado. Procuro constantemente inspirar e motivar os meus colegas, incentivando-os a adotar uma visão compartilhada de futuro e a envolverem-se ativamente no processo de evolução da clínica. Acredito firmemente no desenvolvimento contínuo, tanto pessoal quanto profissional, e apoio cada membro da equipa a alcançar o seu pleno potencial.

Como avalia, até ao momento, o seu percurso profissional? Sente-se realizada com a carreira que construiu?

Avalio o meu percurso profissional como sendo pautado pela honestidade, com base na formação contínua e nos valores e princípios que me guiam. Estes fundamentos conduzem-me a tomar decisões que, por vezes, podem ser impopulares ou economicamente arriscadas, mas que são sempre orientadas pelo que considero ser o melhor para os meus pacientes e para a clínica. Sinto-me realizada com a carreira que continuo a construir, pois consigo manter a clínica fiel ao atendimento personalizado e à responsabilidade social, sempre ouvindo os nossos pacientes e respondendo às suas necessidades de forma cuidadosa e eficaz. Na Biuti, procuramos distanciar-nos da massificação dos serviços, dos tratamentos e da gestão, que, na minha opinião, têm marcado negativamente o setor da saúde nos últimos anos.

O que mudaria, a seu ver, no mercado laboral e mesmo na sociedade caso as mulheres pudessem ocupar, com maior frequência, posições de liderança?

Acredito que as mudanças necessárias, tanto no mercado de trabalho quanto na sociedade, são mais profundas do que simplesmente discutir qual o género que ocupa determinadas

posições. A transformação deve começar pela forma como a sociedade, a educação nas escolas e as mentalidades veem a liderança. As pessoas que ocupam esses cargos devem ser vistas, acima de tudo, como indivíduos com características pessoais e competências desenvolvidas em contextos específicos, que as tornam aptas para essas funções. O género não deve ser um fator relevante nesse processo. Se as mulheres ocupassem mais frequentemente posições de liderança, acredito que haveria uma maior diversidade de perspetivas.

Na Real Biuti, a paridade entre géneros é uma realidade? Na sua própria gestão da equipa, preocupa-se em fazer com que exista equilíbrio entre a vida pessoal e profissional?

A paridade de género não é uma realidade na Biuti, nem é uma preocupação central na gestão da minha equipa. Para mim, o que realmente importa na seleção dos membros da equipa são características como personalidade, profissionalismo, responsabilidade, formação contínua e capacidade de interajuda. Valorizo essas qualidades acima de fatores como o género ou a idade, pois acredito que são elas que contribuem para o sucesso e a harmonia dentro da equipa. Quanto ao equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, tento garantir que todos na equipa tenham as condições necessárias para se desenvolverem em ambas as áreas.

“Se as mulheres ocupassem mais frequentemente posições de liderança, acredito que haveria uma maior diversidade de perspetivas”.

Portugal está, de facto, a caminhar para um maior equilíbrio entre profissionais do género masculino e feminino? O que urge mudar, cultural e empresarialmente, para que o objetivo da paridade se concretize?

Portugal tem, sem dúvida, avançado em dire-



CLÁUDIA SOUSA

DIRETORA CLÍNICA

ção a um maior equilíbrio entre profissionais de géneros masculino e feminino, mas ainda há muito a fazer. O equilíbrio deve ser construído com base na justiça, e as posições de liderança devem ser ocupadas por pessoas com as qualidades e a motivação necessárias para a exercerem. O “bom senso”, frequentemente subestimado, é essencial para alcançarmos este objetivo. O verdadeiro sucesso de cada indivíduo reside na sua realização pessoal, familiar e profissional, e é essencial dar a um bom líder a oportunidade de se destacar em qualquer fase da sua vida. Afinal, ao permitir que líderes se desenvolvam plenamente, é toda a sociedade que beneficia.

“SEGUROS MULTIRRISCOS MAL CONTRATADOS PODEM NÃO GARANTIR A INDEMNIZAÇÃO DOS DANOS”

VÂNIA MANSILHAS É MEDIADORA DE SEGUROS E EXPLICA, NESTA ENTREVISTA, AS RAZÕES PELAS QUAIS TANTAS PESSOAS PAGAM VALORES DESAJUSTADOS PELOS SEUS SEGUROS MULTIRRISCOS. UM PRÉMIO MUITO ALTO OU MUITO BAIXO PODEM, AMBOS, SER RESULTADO DE UMA MÁ AVALIAÇÃO DO VALOR DA RECONSTRUÇÃO DO EDIFÍCIO. ALERTA AINDA QUE, EM 2025, O VALOR DOS PRÉMIOS DESTES SEGUROS IRÁ CONTINUAR A SUBIR.



cliente a colocar não só capitais como também coberturas essenciais. Nos seguros feitos nos bancos, aquando da contratação do crédito habitação, apenas é colocado o capital em dívida na apólice, que na maioria das vezes está completamente desatualizado. Devemos ter sempre em atenção o valor de reconstrução do imóvel para que, em caso de sinistro, o cliente possa ser indemnizado com valor suficiente para a reparação dos danos.

Que casos já avaliou em que, após o seu estudo do seguro do cliente, percebeu que era possível baixar bastante o valor que este pagava?

Muitas vezes, os clientes têm o seguro de edifício e de recheio em apólices e companhias diferentes, quando se tiverem ambas as unidades de risco na mesma apólice é mais vantajoso. Também já tive situações em que o cliente tinha meios de prevenção contra incêndios e/ou roubos e não estavam identificados na apólice. Se estivessem, o prémio baixaria substancialmente. Outra situação é quando temos um imóvel que tem mais de 30 anos, mas teve melhorias de canalizações, de eletricidade e mesmo de isolamento. Sempre que sejam feitas melhorias, estas devem ser atualizadas na apólice de seguro.

Quais os erros mais comuns cometidos por quem quer contratar ou atualizar um seguro deste género?

O erro mais comum cometido por quem quer contratar ou mesmo atualizar um seguro multirriscos é querer colocar como capital o valor avaliado nas finanças ou o valor em dívida no crédito habitação e não o valor de reconstrução, isto porque o valor de compra/aquisição não será o mesmo que o valor de reconstrução em caso de sinistro. Muitas vezes também assistimos a uma desvalorização de determinadas coberturas, como a de fenómenos sísmicos, para que possam pagar um prémio menor.

Como deveria ser calculado o valor do prémio do seguro multirriscos?

O prémio do seguro multirriscos deve ser calculado com base no capital seguro na apólice, nas coberturas selecionadas, no tipo de proteção contra intrusão (alarme, videovigilância, grades), na localização, na idade do imóvel, no tipo de construção e materiais usados e mesmo ter em consideração as melhorias e o ano das mesmas.

Desde 2020 que os seguros multirriscos têm visto os seus prémios subir. O aumento chega já aos 43% desde há cinco anos, segundo o jornal Público, considerando a subida do Índice de Edifícios. Que justificações existem para que assim seja?

As catástrofes naturais têm um grande impacto no aumento dos prémios, pois normalmente provocam danos consideráveis em muitas habitações, aumentando significativamente o valor das indemnizações a pagar. O aumento da reconstrução também é um dos principais fatores, pois qualquer pequena reparação de um sinistro acaba por ficar muito mais elevada do que ficaria em 2022 ou mesmo 2023, por exemplo.

“A forma mais correta e segura de qualquer cidadão ter acesso a um seguro multirriscos habitação é junto de um mediador”.

Os seguros multirriscos habitação são, com frequência, vendidos pelo banco, juntamente com o contrato de crédito habitação do imóvel. Esta é a maneira mais correta de um cidadão poder ter acesso ao seguro multirriscos habitação, ou teria vantagem se consultasse um mediador de seguros?

Sem dúvida que a forma mais correta e segura de qualquer cidadão ter acesso a um seguro multirriscos habitação é junto de um mediador, para que o mesmo possa ajudar o

ESTAMOS A RECRUTAR CONSULTORES IMOBILIÁRIOS PARA A NOSSA EQUIPA

Temos uma carreira de futuro para lhe oferecer e comissões pelas quais vale a pena trabalhar com uma equipa que o acompanha nas horas decisivas!

Licença AMI nº 20910

Pcta. Noticias da
Amadora, 7 B,
2700-995 AMADORA

CANSADO DE GANHAR
COMISSÕES DE 50%? ACHA
QUE MERECE GANHAR MAIS ?



911 170 624
211 632 449

www.mileumacasas.pt
geral@mileumacasas.pt



DS INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO AMADORA CENTRO

**DESENVOLVA A SUA ATIVIDADE
A PARTIR DE CASA NA ÁREA DA
INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO**

**Junte-se à nossa equipa e faça a
diferença na sua vida: a sua oportunidade
de carreira começa aqui!!!**

CANDIDATURAS:

amadoracentro@dsicredito.pt

LIGUE: 925683032

ou 911169821



Prç. Mestre Simões de Almeida, 12 loja C, 2700-579 AMADORA (ao pé das Finanças)

Combinaguarela, Lda. registada no Banco de Portugal como Intermediário de Crédito Vinculado nº 005954, autorizada pelo Banco de Portugal para a prestação de serviços de consultoria e autorizada para a prestação de serviços de intermediação de crédito (Apresentação ou proposta de contratos de crédito a consumidores; Assistência a consumidores, mediante a realização de atos preparatórios ou de outros trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos). Contratos de crédito abrangidos: Crédito à Habitação e Crédito aos Consumidores. Mutantes ou grupos de mutantes com quem mantém contrato de vinculação: BANCO SANTANDER TOTTA, S.A., BANCO BPI S.A., NOVO BANCO, S.A., BANCO CTT, S.A., BANKINTER, SA - SUCURSAL EM PORTUGAL, ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA, S.A., SUCURSAL EM PORTUGAL, UNICRE - INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DE CRÉDITO, S.A., UNION DE CRÉDITOS IMOBILIÁRIOS, S.A., SUCURSAL EM PORTUGAL, BANCO BIC PORTUGUÊS, S.A., BNI - BANCO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAL, (EUROPA), S.A., SICAM - CAIXA CENTRAL E CAIXAS DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO, informação verificável em www.bportugal.pt/intermediariocreditofar/combinaguarela-unipessoal-lda

Haier

More Creation, More Possibilities

Série M95E

Master than Ever



QD-Mini LED | 2000 nits | 144Hz | SOUND BY harman/kardon | Dolby VISION IQ | Dolby ATMOS

Experimente um amplo contraste e detalhes incríveis. A potente grelha de **Mini Leds Quantum da Haier** entrega milhões de cores e uma extraordinária gama de contraste, criando uma experiência para além da sensação da vida real.

Não vai estar apenas a ver televisão...
...vai estar a vivê-la.

Smarter · Easier Life

Saiba mais em www.haier.pt