

V/ALOR

MAGAZINE

050 EDIÇÃO DE
FEVEREIRO '25

DISTRIBUIÇÃO
SEMANÁRIO
NAS CER DO SOL

GRATUITA

MOODDIE
DISRUPÇÃO E CRIATIVIDADE
AO SERVIÇO DA TECNOLOGIA

*“O futuro,
para mim,
está na
valorização do
pensamento crítico
e criativo, sempre
ajustado às
capacidades
disruptivas da
tecnologia”.*

CATARINA ALMEIDA
COFOUNDER E CEO

EUROPA: QUE FUTURO?
OS DESAFIOS DA NOVA ERA EUROPEIA

MULHERES DE VALOR:
A PRESENÇA FEMININA NA SAÚDE



unesco

Sítio do Património Mundial



VISITE ELVAS

EDITORIAL

Seja bem-vindo à primeira edição da Valor Magazine de 2025!

Num momento em que se fala muito de liberdade – política, de fronteiras, de expressão – e quando a União Europeia está mais em causa do que nunca, grandes referências da liberdade deixam-nos. É o caso da escritora, poetisa, feminista e ativista portuguesa Maria Teresa Horta. A última das “Três Marias”, era coautora, juntamente com Maria Isabel Barreno e Maria Velho da Costa, do livro *Novas Cartas Portuguesas*, que denunciava a violência e as opressões a que as mulheres eram sujeitas, a Guerra Colonial e um sistema judicial persecutório. Numa época em que a liberdade volta a estar ameaçada e a posição da mulher continua a ter de ser desenvolvida e solidificada socialmente, a Valor Magazine continua a trazer o tema “Europa: que futuro?”, dando voz a eurodeputados e outros responsáveis políticos que expressam os seus pontos de vista sobre o estado da Europa e os pontos essenciais onde importa centrar a

atenção atualmente. Além disso, as mulheres. Muito em breve celebrar-se-á mais um **Dia Internacional da Mulher** e continua a ser fundamental assinalar o dia e dar voz a empreendedoras que mostram, todos os dias, que vale a pena trabalhar pela sua liberdade, independência e sentido de realização. Em destaque, nesta edição, traremos o tema **Mulheres de Valor: liderar na Saúde**, onde poderá ficar a conhecer vários exemplos femininos de sucesso na área da saúde. Ficará ainda a conhecer os exemplos da Frutorra e da Rowenta, enquanto **Escolhas do Consumidor**, falar-se-á, ainda, de **Depressão e de Sustentabilidade** e daremos destaque à **Medicina Dentária**, nomeadamente nas áreas relacionadas com distúrbios do sono e disfunção temporomandibular. O tema **Portugal Criativo** continuará a apresentar exemplos de sucesso em português, nomeadamente nas áreas da Consultoria, novas tecnologias, construção civil.

SARA FREIXO | EDITORA

CONTINUAMOS A ACOMPANHAR A ATUALIDADE NACIONAL E INTERNACIONAL, EM DIVERSAS ÁREAS. ACOMPANHE TAMBÉM, ATRAVÉS DO SITE E DAS REDES SOCIAIS DA VALOR MAGAZINE!

ESPERAMOS QUE DESFRUTE DA EDIÇÃO DE FEVEREIRO!

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, 7.º ANDAR, FRENTE, SALA 19, 4430-193 V.N. GAIA | TELEFONE GERAL: 223 204 952 / 221 143 269 (CHAMADA PARA A REDE MÓVEL / FIXA NACIONAL) | EMAIL: GERAL@VALORMAGAZINE.PT, REDACAO@VALORMAGAZINE.PT | WWW.VALORMAGAZINE.PT | FACEBOOK.COM/REVISTAVALORMAGAZINE | LINKEDIN.COM/COMPANY/REVISTA-VALOR-MAGAZINE | IMPRESSÃO: GRÁFICA JORGE FERNANDES, RUA QUINTA DE MASCARENHAS, Nº9, VALE FETAL 2825-259 CHARNECA DA CAPARICA | DIRETOR: JOSÉ MOREIRA | EDITORA: SARA FREIXO | DESIGN E PAGINAÇÃO: RAFAELA SILVA | FOTOGRAFIAS DE CAPA E ARTIGO DE CAPA: ALEX GASPARI | GESTORES DE COMUNICAÇÃO: FERNANDO COSTA, INÉS RIBEIRO, JAIME PEREIRA, LUIS PINTO E MIGUEL MACHADO | NIF: 515 541 664 | REGISTO ERC Nº 127356 | ISSN: 2184-6073 DEPÓSITO LEGAL: 462265/19 | TIRAGEM MÉDIA: 20 MIL EXEMPLARES OS ARTIGOS QUE INTEGRAM ESTA EDIÇÃO SÃO DA RESPONSABILIDADE DOS SEUS AUTORES, NÃO EXPRESSANDO A OPINIÃO DO EDITOR. QUAISQUER ERROS OU OMISSÕES NOS CONTEÚDOS NÃO SÃO DA RESPONSABILIDADE DO EDITOR, BEM COMO ESTE NÃO SE RESPONSABILIZA PELOS ERROS, RELATIVOS A INSCRIÇÕES QUE SEJAM DA RESPONSABILIDADE DOS ANUNCIANTES. A PAGINAÇÃO É EFETUADA DE ACORDO COM OS INTERESSES EDITORIAIS E DEMAIS QUESTÕES TÉCNICAS DA PUBLICAÇÃO, SENDO QUE É RESPEITADA A LOCALIZAÇÃO OBRIGATORIA - E PAGA - DOS ANÚNCIOS. É PROIBIDA A REPRODUÇÃO DESTA PUBLICAÇÃO, TOTAL OU PARCIAL, POR FOTOCÓPIA, FOTOGRAFIA OU OUTRO MEIO, SEM O CONSENTIMENTO PRÉVIO DO EDITOR. "O ESTATUTO EDITORIAL PODE SER CONSULTADO NO NOSSO FACEBOOK E EM [HTTPS://WWW.VALORMAGAZINE.PT/ESTATUTO-EDITORIAL-VALOR-MAGAZINE/](https://www.valormagazine.pt/estatuto-editorial-valor-magazine/). NOS TERMOS DO Nº1, ART.º 017º DA LEI Nº2/99 DE 13 DE JANEIRO - LEI DE IMPRENSA.

MINISTRO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS
PAULO RANGEL

PÁG 05



EUROPA: QUE FUTURO?

SECOND WINGS
FERNANDO FRAGA

PÁG 36 - 37



PORTUGAL CRIATIVO

FRUTORRA
ANDREIA AGOSTINHO

PÁG 46 - 47



ESCOLHA DO CONSUMIDOR '25

KPI
SUSANA PERDIGOTO

PÁG 50 - 51



MEDICINA DENTÁRIA

ÍNDICE

MULHERES DE VALOR: LIDERAR NA SAÚDE

SANDRA PRAZERES, CLÍNICA DO OLHAR	08 - 09	ALEXANDRA LUZ, FUNDAÇÃO TI M ^a DE JESUS	18 - 19
RAFAELA DA NOVA, CLIVIEIRA	10	CAROLINA TAVARES PERDIGÃO, CLÍNICA MOBE	20
TÂNIA CAMILO, TECNIFISIO	11	JOANA MARQUES MOTA, CLÍNICA	21
DANIELA COSTA, PODOLOGISTA	12	SHANNA SOARES E FILIPA SOUSA, FISIO21	22
VERA MALHEIRO, FISIOTERAPEUTA	13	CARLA NEVES, REINVENTAR	23
PATRÍCIA ALVES, TERAPIAS & STUDIO PATRÍCIA ALVES	14	RAQUEL CRUZ, NUTRICIONISTA	24
SOFIA TAVARES, CLÍNICA SOFIA TAVARES	15	JESSICA ZHANG, CLÍNICA DR. ^a JESSICA ZHANG	25
PAULA GOMES, FISIOTERAPIA PAULA GOMES	16	ANGELA LEAL, VÉRTICE BY QUANTUM	26
VANESSA FIGUEIREDO, FISIOTERAPIA EM CASA	17	CRISTIANA E FERNANDA SILVA, CLÍNICA CEFTAI PAS	27

EUROPA: QUE FUTURO?

MINISTRO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS	05	PROENÇA & BARBOSA CONSULTING	31
EURODEPUTADA ISILDA GOMES	06	MOODIE DIGITAL DATA CONSULTING	32 - 35

QUALITY AWARDS 2025

CHEZ SÓNIA	49	SECOND WINGS	36 - 37
		AGRO DEMAND	38 - 39
		FIELNORTE	41

INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO

ANA PEDRAS INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO	42 - 43	MEDICINA DENTÁRIA: MUITO MAIS QUE SAÚDE ORAL	
		KPI	50 - 51

SUSTENTABILIDADE

WDMI	52 - 53	IMOBILIÁRIO	
		CENTURY 21 RAMOMI NAZARÉ	55

DEPRESSÃO - A DOENÇA DO SÉCULO XXI

MARISA MARQUES, PSICÓLOGA CLÍNICA	56	CONTABILIDADE	
		CRN CONTABILIDADE	58 - 59

DIA INTERNACIONAL DA MULHER

ANA RITA MACHADO, SOLICITADORA			61
--------------------------------	--	--	----

ARTIGOS DE OPINIÃO

EURODEPUTADA CATARINA MARTINS			07
CARLA SILVA, ADVOGADA ESTAGIÁRIA, PROFESSORA			28 - 30

“OS DESAFIOS GEOPOLÍTICOS QUE ENFRENTAMOS EXIGEM UMA UE MAIS COMPETITIVA”

A EUROPA TEM, HOJE, PROBLEMAS DE VÁRIA ORDEM PARA RESOLVER, SOBRETUDO NO QUE CONCERNE À COMPETITIVIDADE E INDUSTRIALIZAÇÃO. PAULO RANGEL, ATUAL MINISTRO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS, DESTACA O POSICIONAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA FACE A ESTAS DUAS QUESTÕES E A IMPORTÂNCIA DE PORTUGAL PARA AS RELAÇÕES EXTERNAS EUROPEIAS.



PAULO RANGEL

MINISTRO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS

“A invasão da Ucrânia pela Federação Russa despertou a Europa para a necessidade de investir na sua defesa e de desenvolver uma base industrial de defesa, de que a nossa própria indústria pode beneficiar”.

DIANA QUINTELA | PORTAL DO GOVERNO

Como avalia a importância destes dois tópicos – competitividade e industrialização – para a Europa enquanto comunidade e para os países que a integram, nomeadamente Portugal?

A competitividade e a industrialização são essenciais ao futuro da Europa e à sua ação no mundo. Por isso mesmo, a Presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, encarregou os ex-primeiros-ministros italianos Enrico Letta e Mario Draghi de elaborarem relatórios sobre o futuro do mercado único e a competitividade europeia. Só através de um mercado único verdadeiramente integrado, e que se estende também à União de Mercados de Capitais – e onde a Comissão portuguesa, Maria Luís Albuquerque, terá um papel central –, garantiremos a competitividade europeia num panorama global cada vez mais desafiante.

A Europa está a atravessar uma época única, considerando as guerras que influenciam o espaço europeu e as relações externas desta comunidade. Como se pode a Europa posicionar sobre as mesmas, tendo em conta as mu-

danças políticas noutros países e que impacto estes conflitos têm na economia europeia, direta e indiretamente?

A invasão da Ucrânia pela Federação Russa despertou a Europa para a necessidade de investir na sua defesa e de desenvolver uma base industrial de defesa, de que a nossa própria indústria pode beneficiar. Trouxe também a consciência de que não podemos protelar o alargamento da União Europeia, sob pena de deixarmos os Balcãs Ocidentais, a Ucrânia e a Moldávia à mercê dessas potências revisionistas. Não devemos, tampouco, descurar o potencial económico para as empresas nacionais da reconstrução da Ucrânia e a questão da soberania alimentar europeia, que seria definitivamente resolvida com a entrada da Ucrânia, celeiro do mundo, na UE. Por fim, devemos também procurar aprofundar as nossas relações com o resto do mundo, devido às clivagens a que assistimos no sistema internacional, e Portugal está numa posição privilegiada, pois os laços que nos unem a todos os continentes são partilhados por muito poucos países europeus, por isso temos um papel central na concertação a nível europeu sobre as relações que mantemos com di-

ferentes geografias.

Quais os pontos fundamentais da política europeia que serão cruciais para, em 2025, a Europa conseguir crescer e alavancar a sua economia? Quão importante é a política externa, atualmente, para o futuro da UE e dos seus países-membros?

Os desafios geopolíticos que enfrentamos exigem uma Europa mais capaz e mais competitiva, que seja capaz de mobilizar e alavancar investimento público e privado num conjunto de setores-chave, como a investigação e a inovação, num momento em que são claras as oportunidades – e os desafios – da inteligência artificial. Precisamos, por isso, e à luz das necessidades do alargamento e do reforço do investimento em defesa, de preparar a União para o futuro. Em paralelo com o processo de alargamento, devemos proceder a reformas institucionais e financeiras, e as discussões em torno do próximo Quadro Financeiro Plurianual apontam já para a criação de novos recursos próprios e de um “PRR para a defesa”, a que os próprios países tipicamente mais ortodoxos já se mostram abertos.

“A UE PRECISA DE UMA POLÍTICA INDUSTRIAL INTERNA QUE REFORCE A COMPETITIVIDADE”

A EUROPA ATRAVESSA UMA FASE EM QUE HÁ DECISÕES FULCRAIS QUE NECESSITAM DE SER TOMADAS, SOBRETUDO NAS ÁREAS DA DEFESA, DA SUSTENTABILIDADE E DA COMPETITIVIDADE ECONÓMICA. ISILDA GOMES, EURODEPUTADA ELEITA PELO PARTIDO SOCIALISTA, DESTACA OS PRINCIPAIS ASPETOS A TER EM CONTA PARA QUE A UNIÃO EUROPEIA SE MANTENHA FORTE E UNIDA.



ISILDA GOMES
EURODEPUTADA

Considerando as políticas que estão em curso e o recente relatório Draghi, parece-lhe que a União Europeia continuará forte e robusta na concretização destas políticas?

A premência e pertinência do relatório Draghi, bem como do relatório Letta, prende-se precisamente com o facto de as atuais políticas não estarem a produzir os resultados desejados face aos muito imprevisíveis estrangimentos que enfrentamos. Se devidamente implementadas as recomendações destes dois relatórios, estaremos certamente numa posição mais vantajosa para defender os nossos valores e entregar às novas gerações um futuro melhor e mais justo.

Quais as áreas em que lhe parece realmente importante que o avanço aconteça?

Numa vertente interna, é necessário um reforço da nossa competitividade, através de uma política industrial coerente e ambiciosa, que salvguarde a autossuficiência da UE, tornando-a menos vulnerável a choques externos. Na vertente externa, considero que a União Europeia tem a necessidade de se expressar a uma só voz, de-

envolvendo uma política externa unificada e que promova os seus valores, interesses e prioridades.

“A União Europeia enfrenta desafios muito sérios, que poderão vir a colocar em causa os nossos padrões de vida e a capacidade de suportar o modelo social europeu”.

Que riscos corre a União Europeia e a economia comunitária caso não consiga corresponder à capacidade de ser competitiva relativamente às economias chinesa e norte-americana?

A União Europeia enfrenta desafios muito sérios, que poderão vir a colocar em causa os nossos padrões

de vida e a capacidade de suportar o modelo social europeu. Porém, não será com baixos salários e baixos padrões de vida que poderemos melhorar a competitividade, mas com elevadas competências e alto padrão tecnológico. Temos, portanto, de relançar a nossa economia, nomeadamente através de uma verdadeira Política Industrial em setores estratégicos de elevado valor acrescentado, e com aposta nas pessoas e no desenvolvimento das suas competências.

A preocupação com os jovens, por um lado, e com o envelhecimento da população por outro, traz também desafios particulares a nível demográfico. Como está a Europa a lidar com estes desafios?

Essas são matérias em que tem havido alguns avanços, mas é claro para mim que temos de ir muito mais longe. Foram os Socialistas Europeus que conseguiram que a Europa adotasse o Pilar Europeu dos Direitos Sociais, onde são definidas ações e metas para questões tão sérias como o aumento do custo de vida, a pobreza ou a

habitação. Foi também por exigência nossa que há agora, pela primeira vez na História, um Comissário Europeu com a pasta da Habitação, com o compromisso de lançar um Plano Europeu para Habitação Acessível.

António Costa assumiu recentemente a função de Presidente do Conselho Europeu. Que características, enquanto político, aporta António Costa a esta função que poderão revelar-se essenciais, dado o momento que a Europa atravessa?

Quem circula nas instituições europeias sabe bem o prestígio internacional de António Costa, considerado um líder muito eficaz, com uma grande capacidade de diálogo e de encontrar soluções em que todos se sentem envolvidos. Essas características são essenciais para construir soluções de compromisso entre os 27 Estados-membros, e ninguém melhor do que António Costa para o conseguir fazer e desbloquear muitos dos problemas e desafios que a União Europeia enfrenta.

“A União Europeia tem a necessidade de se expressar a uma só voz, desenvolvendo uma política externa unificada”.



EUROPA: QUE FUTURO?

ARTIGO DE OPINIÃO

EUROPA: O FUTURO DECIDE-SE AGORA

CATARINA MARTINS
EURODEPUTADA DO BLOCO DE ESQUERDA

Os tempos são duros e exigirão escolhas claras. A reconstrução da Europa no pós-guerra assentou no Estado social e nos direitos do trabalho, na paz e no direito internacional. Hoje, quem dirige a Europa faz por esquecer e enterrar as lições do pós-guerra e das décadas que nos trouxeram mais prosperidade e justiça social. Com a guerra no continente europeu, a União Europeia quis ser inútil na procura da Paz. Estados Unidos, Turquia, Rússia e China decidem o que será e a UE assiste. Enquanto isso, coloca-se ao lado do genocida Netanyahu e perde qualquer credibilidade internacional como guardiã do direito internacional. Esta perda moral, interna e externa, tem consequências tão graves quanto imprevisíveis. Com a guerra comercial entre os EUA e a China, fica destapada também a enorme vulnerabilidade económica da UE. Décadas de desindustrialização e uma crença no comércio livre sem paralelo (mesmo no outro lado do Atlântico) ditaram a completa dependência. É assim na energia, na indústria e no digital. Nem mesmo em áreas onde a inovação é ainda europeia, a UE mantém qualquer autonomia. As substâncias ativas de que dependem os medicamentos são sobretudo chinesas.

Finalmente, é mesmo de dentro da UE que vem o maior risco para o seu futuro. O consenso neoliberal que se foi instalando ditou a privatização dos setores estratégicos e o enfraquecimento do Estado Social e dos rendimentos e direitos do trabalho. Nos últimos 20 anos, até os povos de países com Estado Social e contratação coletiva tradicionalmente muito fortes, como os nórdicos, sentiram essa perda. O futuro da Europa definir-se-á no confronto entre dois campos. Há um campo que insiste na subalternização estratégica aos EUA (mesmo quando lhe chama autonomia), na crença absoluta no mercado e que troca a transição justa pelo armamento. É um campo vasto e só aparentemente contraditório. Os liberais que recusam políticas públicas para resolver a falta de investimento e inovação da economia europeia já provaram que se sentem bem na companhia dos “patriotas” europeus que juram fidelidade ao americano Trump. E todos servem muito bem Musk e restante broligarquia. Conhecemos o trágico futuro desta linha, porque é a tragédia do nosso passado.

Existe outra possibilidade de futuro: colocar a inovação ao serviço do progresso social e aprender com a construção popular e democrática que ergueu a Europa das cinzas da Segunda Grande Guerra. A enorme esperança está numa maioria social que recuse a barbárie e que transporte a exigência de respeito pelo trabalho, de regras na economia para o controlo do custo de vida, habitação e transportes, de uma transição justa que corresponda simultaneamente a uma nova industrialização da Europa e um território mais seguro. Uma esperança que vive ainda na recuperação da credibilidade do direito internacional e da comunidade das nações. Com a certeza de que as escolhas que fazemos aqui e agora terão um impacto planetário. A União Europeia é a segunda economia do mundo. A paz e o antifascismo são a nossa maior responsabilidade.

“O RECONHECIMENTO E A CONFIANÇA DEMORAM TEMPO A SEREM CONQUISTADOS”

SANDRA PRAZERES É MÉDICA CIRURGIÃ E DEDICA-SE À OCULOPLÁSTICA, SUBESPECIALIDADE DA OFTALMOLOGIA, QUE TRATA DE PROBLEMAS NAS PÁLPEBRAS, VIAS LACRIMAIS E ÓRBITA. NA CLÍNICA DO OLHAR, A SUA FUNDA DORA ASSUME QUE PRETENDE OFERECER A CADA PACIENTE UM TRATAMENTO PERSONALIZADO BASEADO NA NATURALIDADE E NA SEGURANÇA, PORQUE CADA OLHAR É ÚNICO.

Já há 16 anos que se dedica, enquanto médica e cirurgiã, a tratar as doenças das pálpebras. O que a levou a apostar nesta área?

Durante o curso de Medicina apaixonei-me por duas especialidades: a Oftalmologia - pela importância da visão e pela minúcia das estruturas oculares - e a Cirurgia Plástica - pela diversidade de opções cirúrgicas, pela arte associada aos procedimentos e pela importância do resultado final na autoestima do paciente. Encontrei na Oculoplastia, subespecialidade da Oftalmologia que trata especificamente das pálpebras, das vias lacrimais e da órbita, uma área fascinante, que mistura características da Oftalmologia e da Cirurgia Plástica e que é muito diversificada na sua especificidade.

Como caracterizaria o seu percurso, que culminou, mais recentemente, com a fundação da Clínica do Olhar?

Quando se trata de uma especialidade cirúrgica, o trabalho manual é uma componente importantíssima e que precisa de tempo para ser desenvolvida. Tive de ver muitos casos, operar muitos doentes, e ir para o estrangeiro várias vezes aprender técnicas cirúrgicas com colegas mais diferenciados para ter o nível de conheci-

mento que tenho hoje. Nesse momento, decidi criar o meu projeto para poder oferecer uma Medicina inovadora com as melhores e mais recentes técnicas de cirurgia plástica ocular e um atendimento próximo e personalizado.

O caminho do reconhecimento pelos pares é mais difícil quando é feito por uma mulher? Alguma vez sentiu que o género estava a ser um fator de maior dificuldade na concretização dos seus objetivos?

Na realidade, os oftalmologistas em geral não têm grande fascínio pela cirurgia das pálpebras. Por esse motivo, e também devido aos bons resultados que eu obtinha, comecei a destacar-me nesta área. Foi um caminho moroso, porque o reconhecimento e a confiança demoram tempo a serem conquistados, mas não posso dizer que o facto de ser mulher tenha dificultado o meu percurso. Pelo contrário, o facto de ser uma mulher sensível e muito atenta aos detalhes têm sido pontos a meu favor na cirurgia oculoplastica que é a junção perfeita da ciência e da arte.

O que a levou a criar a Clínica do Olhar, após todo o caminho profissional já trilhado?

Sou verdadeiramente apaixonada pela cirurgia plástica ocular e tinha o sonho de juntar, num único espaço e pela primeira vez em Portugal, todo o conhecimento e tecnologia para dar resposta a qualquer problema relacionado com a área à volta dos olhos. Este sonho tornou-se real há pouco mais de meio ano e tem sido verdadeiramente gratificante ajudar quem precisa dos meus serviços, realizando apenas o que faço de melhor. O propósito da Clínica do Olhar é trazer funcionalidade e beleza ao olhar dos outros, e quem me procura percebe isso.

“Quando se trata de uma especialidade cirúrgica, o trabalho manual é uma componente importantíssima”.

Que procedimentos disponibiliza na Clínica do Olhar?

Tratamos todo o tipo de doenças das pálpebras: pálpebras caídas (ptose), viradas para fora (ectrópion) ou para dentro (entrópion), placas de gordura nas pálpebras (xantelasmas), verrugas, quistos ou sinais e até tumores malignos das pálpebras. Tratamos ainda da obstrução do canal lacrimal, complicações associadas à paralisia facial, à orbitopatia tiroideia e aos portadores de prótese ocular. Dedicamo-nos também à cirurgia estética das pálpebras ou blefaroplastia para remover o excesso de pele e bolsas de gordura das pálpebras (vulgo papos debaixo dos olhos). Na Clínica do Olhar, a blefaroplastia tem sempre como prioridade a saúde ocular e a abordagem com incisões minimamente invasivas, resultando em cicatrizes impercetíveis. Realizamos ainda tratamentos médicos com toxina botulínica para espasmos da face e das pálpebras e complicações relacionadas com paralisia facial, bem como preenchimento com ácido hialurónico de olheiras ou pálpebras superiores “encovadas” e tratamentos com laser de CO2 para o rejuvenescimento da pele à volta dos olhos e da face.

A Clínica do Olhar é a primeira clínica em Portugal dedicada em exclusivo à cirurgia oculoplastica. Esta especialização é o caminho, hoje, para os cuidados de saúde verdadeiramente personalizados?

Sim, na Clínica do Olhar tratamos exclusivamente a área periocular porque os procedimentos médicos e cirúrgicos das pálpebras merecem a máxima especialização. Para além de ser uma área de extrema importância por proteger o órgão da visão — o olho — a sua posição central na face faz com que tenha uma importância primordial no aspeto pessoal. Cada pálpebra é única e o tratamento (médico ou cirúrgico) é sempre individualizado, tendo como base a verdade, a naturalidade e a segurança.

As pessoas já se preocupam com os seus olhos e toda a região periocular de uma forma que as leva a procurar ajuda ou ainda existe algum desconhecimento

CLÍNICA DO OLHAR

AVENIDA DA BOAVISTA N. 117 SALA 307 · PORTO



CONTACTOS:

+351 968 363 030 | +351 226 001 232

sobre os tratamentos existentes para a zona das pálpebras?

Como diz o ditado “o olhar é o espelho da alma” pois ele transmite muitas vezes o nosso estado emocional. Por outro lado, as alterações do olhar provocadas pelo envelhecimento podem dar uma ideia errônea das nossas emoções ou do nosso estado de espírito. Com o passar dos anos, a área periocular é uma das primeiras zonas da face a sofrer alterações e a preocupação com o olhar é uma constante: por exemplo as pálpebras superiores caídas ou bolsas por baixo dos olhos que dão um aspeto cansado quando não é o caso, não conseguir maquilhar-se sem ficar borratada, só tirar fotografias com óculos, etc. A procura por procedimentos ou cirurgias para rejuvenescimento das pálpebras tem sido crescente e teve um aumento significativo durante a pandemia em que, com o uso das máscaras, o olhar era a única área visível da face.

“Foi um caminho moroso, porque o reconhecimento e a confiança demoram tempo a serem conquistados”.

Ao longo de todo este seu percurso na área da saúde, que características destacaria como sendo os mais decisivos e fundamentais para conseguir avançar na sua carreira, que queira partilhar agora com quem procura também evoluir profissionalmente?

As características fundamentais para se destacar na profissão médica são a aprendizagem incessante, a resiliência e a empatia. Uma advertência que posso dar para quem procura evoluir na profissão médica é que não é suficiente conhecer os melhores e mais atuais tratamentos ou técnicas cirúrgicas. Para avançar na carreira devemos ter conhecimentos muito mais abrangentes e complementares como por exemplo gestão, liderança e marketing. Assim, o meu conselho para progredir na carreira seria procurar desde cedo conhecimentos nestas áreas, pois o salto pessoal e profissional é muito significativo!



SANDRA PRAZERES

MÉDICA CIRURGIÁ OCULOPLÁSTICA

E FUNDADORA DA CLÍNICA DO OLHAR

“FAZER O QUE SE GOSTA É O TRAMPOLIM PARA O SUCESSO”



RAFAELA DA NOVA

MÉDICA DENTISTA

Como definiria o seu percurso profissional? Ser médica dentista foi sempre algo que ambicionou alcançar?

Sempre quis algo ligado à área da Saúde. A vertente de Medicina Dentária surgiu quando comecei a acompanhar o meu irmão nos seus tratamentos. Quando comecei a parte prática, apesar de todos os medos, senti que estava no caminho certo. Em S.Paulo, Santiago de Compostela e Porto fiz vários cursos para poder apri-

RAFAELA DA NOVA SABIA, DESDE SEMPRE, QUE A SUA CARREIRA ESTARIA LIGADA À ÁREA DA SAÚDE. A MEDICINA DENTÁRIA É UMA ÁREA QUE A DEIXA MUITO FELIZ E REALIZADA ENQUANTO PROFISSIONAL. HÁ QUASE CINCO ANOS ABRIU O SEU PRÓPRIO ESPAÇO CLÍNICO – A CLIVIEIRA – E DEIXA AGORA ALGUNS CONSELHOS PARA QUEM ESTÁ A COMEÇAR A CARREIRA E SE CONFRONTA COM DESAFIOS DIÁRIOS.

morar os meus tratamentos e trazer mais valências às clínicas onde eu trabalhava. Em 2020 surgiu a oportunidade de ter o meu próprio espaço e foi realmente um “boost” na minha vida em todos os sentidos. Acresceu a responsabilidade, mas o rescaldo é positivo. Faço prestação de serviços noutra local, mas o “coração” da minha vida profissional é na Clivieira.

Quais as suas áreas de especialidade?

Cirurgia e Implantologia Oral. No último ano decidi abrir as portas à Ortodontia, particularmente aos alinhadores invisíveis, dada a extensa procura no meu consultório.

Enquanto profissional, sente-se realizada no seu percurso? O que mais a entusiasma nesta profissão?

Sim. Fazer o que gostamos, seja em que área for, é o trampolim para o sucesso. Lidar com pessoas, conhecer as suas fragilidades, expectativas e poder ajudar a transformar as suas vidas é extraordinário! O poder de um sorriso é surreal e transformador. Mais importante que um sorriso bonito é um sorriso saudável e isso está sempre na primeira linha de qualquer plano de tratamento.

Apesar de as mulheres serem a maioria da população universitária formada, não é a elas que cabe a maioria dos cargos de chefia ou coordenação dos espaços de saúde. Porque é que isso acontece, a seu ver?

Lamentavelmente ainda existe este panorama. Talvez porque a mulher ainda é considerada o sexo frágil, está conotada a uma maior vulnerabilidade, encargos domésticos acrescidos, responsabilidade maior na questão da maternidade, educação dos filhos e toda a pressão social vinda de fatores culturais remotos. Esta subordinação da mulher perpetuou a ideia de que a mulher tem menos disponibilidade de horários/entrega a uma empresa e consequentemente

menos produtividade.

Que vantagens traz a mulher, enquanto profissional, ao mercado de trabalho? Que características aporta que representam mais-valias para o espaço onde trabalha?

Esta luta pela igualdade não é uma questão de superioridade, mas sim de justiça e equidade. Sinto que se está a normalizar a presença feminina em direções clínicas, bem como lugares de destaque em congressos e formações e isso já nem deve ser alvo de surpresa ou estranhez dos demais. Estas limitações estão a ser cada vez menores e eu fico muito satisfeita com isso, apesar de haver ainda um longo caminho a percorrer.

“Esta luta pela igualdade não é uma questão de superioridade, mas sim de justiça e equidade”.

Que conselhos deixa a quem está agora a iniciar o seu percurso profissional e ambiciona construir a sua carreira, evoluindo na mesma?

Suportar o processo...e ele geralmente acarreta dúvidas, desânimos e ansiedades. É aqui que devemos gerir as nossas emoções e entender que estes degraus são cruciais em qualquer evolução. Querer ser melhor que ontem e não melhor que ninguém. Evitar comparações e respeitar o nosso ritmo. Investir muito em formação e ter a consciência que em momento algum vamos saber tudo. Usar materiais de qualidade e acompanhar as novidades tecnológicas e científicas. Ter um bom suporte familiar. E por fim, mas não menos importante, ser um bom ser humano.

O PROPÓSITO DE AJUDAR QUE LEVOU À CRIAÇÃO DE UMA CLÍNICA ÚNICA

A TECNIFISIO NASCEU EM LAGOS, EM 2002. É O RESULTADO DA BUSCA DA FISIOTERAPEUTA TÂNIA CAMILO PELO PROPÓSITO QUE A ACOMPANHA DESDE QUE SE CONHECE: AJUDAR OS OUTROS A CURAR-SE. OS SERVIÇOS DISPONÍVEIS INCLUEM, ALÉM DA FISIOTERAPIA, MEDICINA TRADICIONAL CHINESA, OSTEOPATIA, PSICOLOGIA E PILATES, TODOS COMPLEMENTARES, PARA QUE O UTENTE POSSA CURAR-SE TOTALMENTE – OU O MÁXIMO QUE LHE FOR POSSÍVEL – ATRAVÉS DOS CUIDADOS ATENTOS DESTES PROFISSIONAIS DE SAÚDE, QUE TÂNIA CAMILO LIDERA.

Há mais de 20 anos que é diretora técnica e CEO da Tecnifisio. O que a levou a iniciar este projeto? Que desafios novos encontrou e que refletiam as novas exigências da função?

O que me fez tomar a decisão de ter um espaço próprio foi ter trabalhado, inicialmente, no hospital, e depois numa clínica convencionada, e ter percebido que me sentia muito limitada como profissional, no que respeita a tempo passado com os utentes. A abordagem humanizada, nesta área, é crucial. E quando me deparei com o fator “tempo reduzido” para ajudar as pessoas, percebi que teria de abrir um espaço para poder trabalhar como queria. Inicialmente, o objetivo era mesmo só esse. Porém, os desafios da vida mostraram-me, que não iria ser esse o caminho. Primeiro, porque ao longo da minha prática clínica, percebi que sozinha não conseguiria ajudar as pessoas na sua plenitude, já que, em diferentes casos, iam precisar de ser atendidas por outros profissionais. Segundo, porque percebi, depois de ter um acidente de viação e ficar com a coluna fraturada, que era muito difícil trabalhar ou conseguir manter algo aberto, se fosse só eu a trabalhar. Hoje, conto com uma equipa de 10 profissionais, de diferentes áreas, que acreditam no mesmo que eu: tratar a pessoa como um todo permite otimizar os resultados dos tratamentos e melhorar a sua qualidade de vida!

Enquanto profissional de saúde e mulher, ao longo destes últimos 20 anos, que mudanças considera terem existido no mercado de trabalho que permitiram à mulher uma evolução na carreira?

Sim, a posição da mulher no mercado de trabalho tem evoluído imenso. Antes era muito difícil – recordo-me de, no início da minha car-



TÂNIA CAMILO
FISIOTERAPEUTA

reira, quando trabalhava no hospital, a minha opinião ser pouco ou nada considerada. As mulheres jovens não eram levadas a sério. Por essa razão, quando abri este espaço, tinha de ter sempre uma postura assertiva, porque o facto de ser muito jovem não abonava a meu favor. Hoje, é diferente. As mulheres são ouvidas, valorizamos a capacidade empreendedora e proativa e já se ouve a mulher de forma diferente. Se a mulher usar a sua inteligência emocional, gere uma equipa de uma forma muito mais leve.

“Hoje, é diferente. As mulheres são ouvidas, valorizamos a capacidade empreendedora e proativa e já se ouve a mulher de forma diferente”.

Sente-se realizada, ao fim destes anos de profissão?

Sim, eu gosto mesmo muito daquilo que faço. Ao longo destes quase 30 anos de profissão, exerci em várias áreas da Fisioterapia, nomeadamente a Neurologia e Músculo-Esquelética, mas há muitos anos que faço da Fisioterapia Pediátrica e da Saúde da Mulher o meu propósito. Nos últimos 10 anos, tenho-me focado na Fisioterapia Pélvica, a minha área de maior intervenção nos dias de hoje. O próximo objetivo, sem querer desvendar muito, será realizado ainda este ano, se tudo correr bem, e está relacionado com a área que me apaixonou desde que iniciei a minha vida profissional: a Pediatria. Para além disso, gostava de criar algo no campo, onde continuasse a aplicar a missão e os valores da Tecnifisio, mas numa perspetiva de cura em contacto com a Natureza.



Rua Dr. João Maldonado Centeno Lote 9 Cave B, 8600-582 Lagos | 912547075

info@tecnifisio.com

www.tecnifisio.pt

tecnifisio.fisioterapia

PODOLOGIA: UMA ÁREA POR DESCOBRIR E COM MARGEM PARA CRESCER

O CONSULTÓRIO DE PODOLOGIA DANIELA COSTA ABRIU PORTAS EM 2021, EM GONDOMAR E, DESDE ENTÃO, ESTA PROFISSIONAL SÓ PENSA NO CRESCIMENTO DO SEU ESPAÇO. DOTADA DOS SERVIÇOS DE PODOLOGIA, FISIOTERAPIA E OSTEOPATIA, JUNTA AGORA A ESTAS ÁREAS O COACHING, SEMPRE COM O OBJETIVO ÚLTIMO DE AJUDAR AS PESSOAS DE FORMA INTEGRAL.

Daniela Costa sempre gostou de ajudar os outros. O apelo que sentia pela área da Saúde fê-la querer seguir Medicina, no final do Ensino Secundário, mas as notas não lho permitiram. Optou por Podologia: “Este curso escolheu-me. Começou a mexer muito com o meu coração e percebi que gostava da área. No fim do ano decidi repetir esse primeiro ano e ficar na Podologia”.

“OS PÉS SÃO O NOSSO SEGUNDO CORAÇÃO”

“Esta área fascina-me porque os nossos pés são o nosso segundo coração. O facto de, através dos pés, conseguirmos resolver determinadas necessidades que as pessoas têm, a nível de saúde, e mesmo de estética, é gratificante”. Quando terminou a sua Licenciatura, encontrar trabalho revelou-se difícil: “Na época a Podologia ainda não era muito bem aceite, apesar de já ser considerada uma área da Saúde. Ainda me deparava com situações em que me dirigia a uma clínica, perguntava se tinham a Podologia e diziam que não, que isso pertencia à área da Estética. Só em 2016 é que consegui encontrar trabalho, em Lisboa, para onde me mudei com o meu namorado. Aí, comecei a ver muitas patologias, a tratá-las, as pessoas gostavam e confiavam no meu trabalho, sentia-me entusiasmada”.

A vida haveria, porém, de fazer com que Daniela Costa regressasse ao Porto, de onde é natural, já que engravidou e decidiu regressar para junto da família: “Optei por recomeçar, literalmente. Falei com colegas, que me referenciaram para algumas clínicas, comecei a ter várias oportunidades e a própria empresa onde eu trabalhava em Lisboa veio para o Porto e voltei para a mesma. A partir daí foi sempre a crescer. Após a pandemia, em 2021, eu decidi que iria avançar para a abertura do meu próprio consultório”.

PODOLOGIA, FISIOTERAPIA E OSTEOPATIA COMPLEMENTARIDADE PARA MELHORES RESULTADOS

É em Gondomar que se situa o consultório de Podologia Dra. Daniela Costa, cujo objetivo é crescer enquanto espaço de saúde. Para tal, a podologista conta já com os serviços de mais um colega – fisioterapeuta e osteopata – que são essenciais para complementar o serviço de Podologia. O crescimento deste espaço passará por, além de um reforço nas áreas da Podologia e da Fisioterapia, uma aposta no Coaching individual e para empresas: “O objetivo é conseguirmos ajudar a pessoa física e psicologicamente. Há muita gente que chega aqui ansiosa, depressiva, e acaba por desabafar connosco, enquanto estamos nas consultas. Esse tempo poderá ser aproveitado para ajudar ainda mais as pessoas”.



A PODOLOGIA É A ÁREA DA SAÚDE ESPECIALIZADA NA INVESTIGAÇÃO, PREVENÇÃO, DIAGNÓSTICO E TRATAMENTO DAS ALTERAÇÕES QUE AFETAM O PÉ. AS PRINCIPAIS DOENÇAS QUE SURGEM NO CONSULTÓRIO DE DANIELA COSTA SÃO UNHAS ENCRAVADAS; UNHAS OU PELE COM MICOSES; PALMILHAS PARA ALTERAÇÕES POSTURAIIS; VERRUGAS E CALOS, E MUITO MAIS.

“PERCEBI CEDO QUE O CAMINHO ERA A ESPECIALIZAÇÃO E A INDEPENDÊNCIA PROFISSIONAL”

VERA MALHEIRO FICOU DESILUDIDA QUANDO ENTROU NO MERCADO DE TRABALHO, NA ÁREA DA FISIOTERAPIA, LOGO APÓS CONCLUIR OS SEUS ESTUDOS. PERCEBEU QUE, DA FORMA COMO O SISTEMA ESTAVA ORGANIZADO, NUNCA CONSEGUIRIA DAR ATENÇÃO AOS SEUS PACIENTES. ENTÃO, ARRISCOU E CRIOU O SEU PRÓPRIO ESPAÇO CLÍNICO, ESPECIALIZADO EM ÁREAS ONDE A OFERTA ERA MENOR E TRABALHOU MUITO PARA ALCANÇAR BONS RESULTADOS. HOJE, O SEU ESPAÇO É A PROVA DE QUE ACREDITAR E TRABALHAR PARA O SONHO É METADE DO SUCESSO!



VERA MALHEIRO
FISIOTERAPEUTA

O que a levou a fundar um espaço clínico em seu nome? Que impacto e responsabilidade isso lhe trouxe?

Quando terminei a faculdade, estava motivada para transformar vidas através da Fisioterapia. No entanto, o primeiro contacto com a realidade da profissão em Portugal foi desmotivador. O modelo predominante, com seis a sete doentes por hora, tratamentos padronizados e pouca autonomia, não era para mim. Desde cedo, percebi que o caminho era a especialização e a independência profissional. A responsabilidade aumentou significativamente.

Tem traçado o seu percurso na área da Fisioterapia Músculo-Esquelética, bem como nas áreas da Fisioterapia Invasiva, Ecografia e Saúde da Mulher. Porquê optar por estas áreas? Qu impactos têm na saúde feminina, em particular?

Optei por áreas onde me pudesse destacar e que ainda tinham pouca oferta. A Fisioterapia Invasiva, por exemplo, é maioritariamente dominada por homens e exige extrema precisão, pois os tratamentos são ecoguiados e não há margem para erro. No início, questionei-me se seria capaz, mas a experiência provou que sim. Na saúde da mulher, a minha motivação foi cuidar, informar e quebrar tabus. Percebi que podia aliar a Fisioterapia Invasiva à Saúde da Mulher, uma abordagem pouco comum. Desde então, os tratamentos para disfunções pélvicas tornaram-se muito mais eficazes e rápidos.

O que é a Fisioterapia Avançada e o que pre-

tende quando afirma que quer “quebrar o conceito do convencional”?

A Fisioterapia Avançada baseia-se nas técnicas mais recentes, é individualizada e coloca o fisioterapeuta como profissional de primeiro contacto. Através de uma avaliação clínica rigorosa, identificamos a origem da dor, traçamos um plano de tratamento personalizado e trabalhamos na prevenção de recidivas. A Fisioterapia convencional, por outro lado, segue um modelo rígido e impessoal. Dou um exemplo: duas pessoas com epicondilite. Uma desenvolveu a condição por movimentos repetitivos; a outra, devido a uma disfunção no ombro que sobrecarrega o cotovelo. A verdadeira fisioterapia analisa estas diferenças e trata cada caso como único.

“Desde cedo, percebi que o caminho era a especialização e a independência profissional.”

Que serviços presta e como se diferencia das restantes clínicas?

Os meus serviços centram-se na Fisioterapia Músculo-Esquelética, Desportiva, Invasiva e Uroginecológica, com uma abordagem avançada e personalizada. O que me diferencia é a forma como trato cada caso: não sigo protocolos generalizados, mas sim uma avaliação rigorosa para identificar a verdadeira causa da dor ou disfunção, ajustando o tratamento a cada paciente.

Que mensagem deixaria às mulheres na área da Saúde que desejam ter o seu próprio projeto, mas ainda estão indecisas sobre a forma de o levar a cabo?

Acreditem nas vossas capacidades e não tenham medo de dar o primeiro passo. Especializem-se, procurem conhecimento e rodeiem-se de pessoas que acrescentem valor. Quando trabalhamos com dedicação e confiança, os resultados surgem, e a satisfação de criar algo nosso é incomparável.



“ABRI UM ESPAÇO PRÓPRIO PARA PREENCHER LACUNAS NA FISIOTERAPIA CONVENCIONAL”

PATRÍCIA ALVES CRIOU O TERAPIAS & STUDIO TENDO POR BASE OS PRINCÍPIOS DA FISIOTERAPIA. PERCEBEU, CONTUDO, RAPIDAMENTE QUE O CONCEITO PODERIA AJUDAR MUITO MAIS OS CLIENTES SE FOSSE INTEGRADO COM OUTROS SERVIÇOS, COMO O PILATES, O REIKI, A NUTRIÇÃO E A PSICOLOGIA, ENTRE OUTROS. PARA PATRÍCIA ALVES, A GRANDE MAIS-VALIA DE TER UM ESPAÇO PRÓPRIO É A LIBERDADE DE CONCRETIZAR O SEU PROJETO COMO QUER.

O vosso trabalho vai ao encontro da Fisioterapia, do movimento, do Pilates e da sua mais-valia para o movimento corporal e ajuda à cura. Como descreveria o seu Terapias & Studio Patrícia Alves?

O Terapias & Studio Patrícia Alves é um espaço de saúde e bem-estar baseado nos princípios da Fisioterapia: prevenção da doença, promoção da saúde e reabilitação. Destina-se a pessoas dos oito aos 90 anos, atletas ou amadores, para todas as profissões, ajudando o físico, a confiança e autocuidado de cada um. As áreas de especialização incluem patologias da coluna, exercício clínico e recuperação pós-parto. Além disso, formamos profissionais em Pilates e outras disciplinas complementares à saúde, numa abordagem holística. É um ambiente acolhedor e descontraído, descrito pelos clientes como uma “segunda casa”. Contudo, o cliente é responsável por, no mínimo, 50% da sua evolução.

O que a levou a abrir um espaço próprio?

Abrir um espaço próprio foi a resposta para preencher lacunas na Fisioterapia convencional e oferecer qualidade, sustentada em anos de formação. Apesar do reconhecimento, sentia-me incompleta. Aos 26 anos, abri o meu primeiro espaço, mas fechei-o quatro anos depois, devido a razões pessoais e de saúde. Essa experiência trouxe aprendizagens valiosas. Anos mais tarde, abro um novo espaço, aplicando a principal lição aprendida: garantir que a empresa não dependa exclusivamente de mim.

Como se caracteriza enquanto profissional? Há uma Patrícia antes e outra depois deste projeto?

Sou exigente, resiliente, proativa e curiosa. Tenho espírito de sacrifício e coragem, fundamentais para enfrentar desafios e recomeçar. Não vejo uma “Patrícia Alves” antes e outra de-

pois. Considero que evoluí com as experiências. Sinto-me hoje mais completa e segura, mas sei que ainda tenho muito por conquistar.

“Abrir um espaço próprio foi a resposta para preencher lacunas na Fisioterapia convencional e oferecer qualidade, sustentada em anos de formação”.

Quais são os maiores desafios de ter um espaço próprio? E as mais-valias?

O maior desafio, mas também a maior satisfação, é lidar com os clientes. No entanto, os impostos e as obrigações legais são uma carga pesada e, muitas vezes, frustrante. A maior mais-valia é a liberdade: desenvolver sonhos e ambições, aplicá-los sem depender de terceiros.

Que serviços disponibiliza, além da Fisioterapia? Como se integram para uma recuperação completa?

O espaço oferece Pilates desde 2004, em grupo ou individualmente, em matwork (chão) e com equipamentos. Com formação contínua, compreendi que o ser humano somatiza emoções e traumas. Assim, nasceu a Fisioterapia Interativa, que combina Fisioterapia, Pilates e áreas como Psicologia, Nutrição anti-inflamatória, Reiki, Yoga, Meditação e transmissão energética.

Que balanço faz do projeto até ao momento? Existe a possibilidade de continuar a crescer?

O balanço é muito positivo. É uma honra marcar a diferença no mercado pela qualidade e pelos resultados obtidos. Ainda há muito por



PATRÍCIA ALVES
FISIOTERAPEUTA

evoluir e crescer, e é exatamente isso que espero para o futuro.



STUDIO PATRÍCIA ALVES

Fisioterapia e Pilates | Saúde da Mulher e Pós Parto | Especialista em Patologias da Coluna e Escoliose

938 469 906

Edifício Torre, Av. Comendador
Henrique Amorim 367, 4535-342

“A MULHER TORNOU-SE PREDOMINANTE NA ÁREA DA MEDICINA DENTÁRIA”

COM MAIS DE 20 ANOS DE SERVIÇO, A CLÍNICA SOFIA TAVARES PRIMA PELA SUA ABORDAGEM CLÍNICA HOLÍSTICA COM O PACIENTE, CENTRANDO-SE NA SATISFAÇÃO DE QUEM A PROCURA E NA QUALIDADE DOS SERVIÇOS. A SUA FUNDADORA, A MÉDICA DENTISTA SOFIA TAVARES, SEMPRE QUIS CONSTRUIR UM PROJETO PRÓPRIO NO LOCAL ONDE RESIDE E CONCRETIZA TODOS OS DIAS ESSE SONHO.

A satisfação do utente e a sua cura de forma holística sempre foram os seus propósitos, aquando da fundação deste espaço clínico?

Desde o início da minha atividade profissional como médica dentista que procurei fazer uma abordagem clínica holística dos pacientes, olhando o paciente como um todo e não somente centrando-me na cavidade oral. Tento criar um ambiente descontraído, profissional, confortável e confiante, de forma a que o paciente se sinta bem. Na primeira consulta, faço uma história clínica muito completa, “escuto” com muita atenção o paciente, os seus objetivos e expectativas, observo-o com o olhar “clínico” de forma a traçar o seu estado geral de saúde, físico, emocional e mental. E claro, a partir daí posso direcionar-me e olhar com mais confiança para a situação clínica oral.

O que a levou a abrir um espaço clínico próprio?

Sempre quis tornar realidade o sonho de fundar clínica própria, de forma a poder organizar e gerir à minha medida. Desta forma, podia implementar uma equipa multidisciplinar, oferecendo assim uma maior qualidade de serviços médico-dentários aos pacientes. Apesar de estarmos numa pequena localidade familiar na zona do Oeste, sempre acreditei e lutei por isso, que conseguia prestar serviços dentários de qualidade e diferenciados, equiparados aos que se praticam nos grandes centros urbanos. Desta forma acredito que posso fazer a diferença nesta comunidade.

Que mudanças notou após tornar-se responsável pela sua própria clínica?

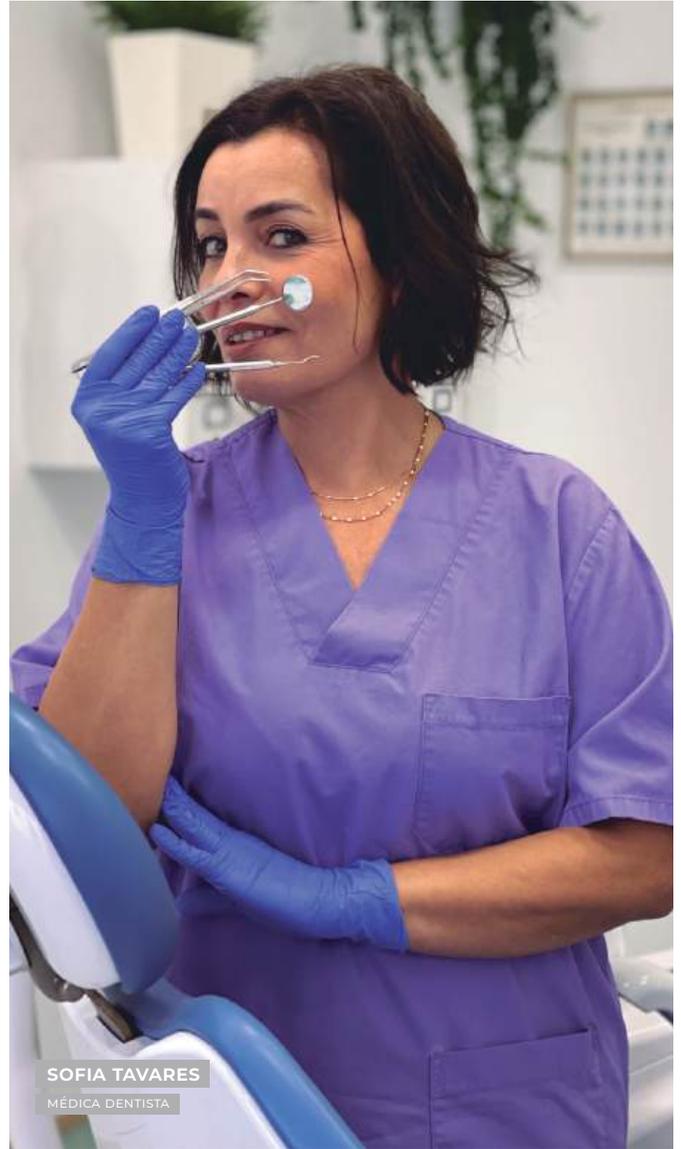
Sinto que cresci. Tornei-me mais confiante nas minhas decisões como gestora e como profissional de saúde, ao longo destes anos. Além da formação académica que fui somando, e da própria experiência profissional, tornei-me mais humana, mais atenta às necessidades da população, mais resiliente relativamente às diversidades sócio-económicas da nossa sociedade e do nosso país. Acrescento ainda que colaboro como médica dentista numa associação de solidariedade, a ASOT, em Torres Vedras, em regime de voluntariado.

Como analisa a evolução da mulher no mercado laboral, particularmente na área da Saúde?

A mulher tem evoluído muito na área laboral e na área da saúde. Presentemente, na área da saúde a mulher tem um papel muito ativo, particularmente na área da Medicina Dentária, a mulher tornou-se predominante. A mulher tem-se tornado muito ativa na sociedade, ocupando cada vez mais lugares de chefia e com competências e oportunidades iguais à dos colegas homens.

Relativamente à Clínica Sofia Tavares, de que serviços dispõem?

A clínica Sofia Tavares está localizada no concelho de Torres Vedras, na localidade de Ramalhal. Temos uma equipa multidisciplinar de excelência, com serviços de Medicina Dentária, nomeadamente Implantologia, Prótese Fixa, Prótese Removível, Ortodontia, Dentisteria, Endodontia e Estética Oral.



SOFIA TAVARES
MÉDICA DENTISTA

Ao fim de mais de 20 anos ao serviço da comunidade, o que ainda a entusiasma no trabalho que faz?

Ao fim de 25 anos de carreira profissional, continuo com o mesmo entusiasmo e vontade de aprender, evoluir e melhorar. A minha maior realização profissional é continuar a conseguir dar alegria, sorrisos, devolver a autoestima e aumentar a qualidade de vida dos pacientes. É um privilégio gostar do que se faz! Considero a minha profissão também como arte, pois trabalhamos com as mãos e é um trabalho de excelência.

“A FISIOSTEOPATIA COMBINA DUAS ÁREAS E AJUDA A RESULTADOS MAIS CÉLERES”

A FISIOSTEOPATIA PAULA GOMES NASCEU EM 2020, SOB A ORIENTAÇÃO DA PROFISSIONAL DE SAÚDE QUE LHE DEU O NOME – A FISIOTERAPEUTA E OSTEOPATA PAULA GOMES. O OBJETIVO ERA CONJUGAR ESTAS DUAS ÁREAS DA SAÚDE PARA OBTER RESULTADOS MAIS RAPIDAMENTE E ASSEGURAR UMA RECUPERAÇÃO PRATICAMENTE TOTAL DOS PACIENTES.



“Combinando a Fisioterapia e Osteopatia, além de tratarmos a sintomatologia, tratamos a causa dela”.

PAULA GOMES

FISIOTERAPEUTA E OSTEOPATA



O que a fez enveredar pela Fisioesteopatia?

Desde a infância que tinha o gosto pela área de saúde e do desporto, motivo pelo qual me licenci em Fisioterapia, em 2011. Contudo, após um ano de trabalho, deparei-me com uma insatisfação em relação ao trabalho conservador da Fisioterapia, por isso iniciei os estudos na área da Osteopatia, ficando licenciada em 2019, altura em que decidi formar a empresa Fisioesteopatia Paula Gomes, na minha terra natal, Barcelos.

Quais as vantagens de utilizar estas duas áreas em simultâneo, aquando do tratamento dos pacientes?

Combinando a Fisioterapia e Osteopatia, além de tratarmos a sintomatologia, tratamos a causa dela. Tratamos o paciente de forma mais global. Assim há uma melhoria da dor mais acentuada, da tensão muscular, da postura, da flexibilidade, da mobilidade e uma prevenção de lesões futuras.

Porquê apostar num espaço de saúde em nome próprio?

Quando formei o meu espaço, as pessoas e as equipas de trabalho com quem trabalhei conheciam-me por “Paulinha”, daí o uso do nome próprio. Hoje em dia a Fisioesteopatia Paula Gomes já é uma equipa, formada à minha imagem, da qual me orgulho muito.

Que avaliação faz destes cinco anos à frente deste centro terapêutico? O que mudou em si, enquanto profissional e pessoa?

Ninguém nos ensina a gerir e delegar, mas posso dizer que o balanço destes cinco anos é muito positivo. Ser profissional de saúde, em ambas as áreas, é fundamental para o sucesso. É preciso ter paixão pelo cuidado, vivenciar as necessidades dos utentes e, sinceramente, não quero deixar de exercer a minha profissão. Enquanto profissional, faz com que esteja em contínua formação. Como pessoa, estar à frente de um espaço

foi a minha verdadeira dificuldade. Porque ser líder, tomar decisões importantes no momento certo é um verdadeiro desafio.

“É preciso ter paixão pelo cuidado, vivenciar as necessidades dos utentes”.

Enquanto profissional do setor da Saúde e detentora de um espaço próprio, que mudanças nota no mercado de trabalho ao longo dos seus anos de experiência?

Nos últimos anos, têm sido criados mais espaços de saúde de qualidade, com as mesmas áreas de intervenção que as nossas, porque há uma maior procura de tratamentos de fisioterapia diferenciada e osteopatia. Como detentora de um espaço próprio, o maior desafio será ter equipas de profissionais, pois cada vez mais, a procura pelas áreas da saúde é menor e os que se formam acabam por emigrar.

FISIOTERAPIA EM CASA: UMA FORMA MAIS PRÓXIMA E CONFORTÁVEL DE TRATAR QUEM PRECISA

VANESSA FIGUEIREDO É FISIOTERAPEUTA E PERCEBEU, EM 2020, QUE A FISIOTERAPIA ESTAVA A SER NEGLIGENCIADA, POIS A POPULAÇÃO NÃO PODIA SAIR DE CASA PARA IR AOS SEUS TRATAMENTOS. O PROJETO DA FISIOTERAPIA EM CASA NASCEU HÁ CINCO ANOS E, ATÉ AO MOMENTO, TEM SIDO UM SUCESSO. A EQUIPA JÁ CRESCEU E ESTA PROFISSIONAL DE SAÚDE EMPREENDEDORA ESPERA, INCLUSIVAMENTE, EXPANDIR OS SERVIÇOS PARA FORA DE LISBOA.



VANESSA FIGUEIREDO
FISIOTERAPEUTA E COORDENADORA

Assume que a sua vida é cuidar das pessoas. Este projeto da Fisioterapia em Casa era algo que sempre tinha querido fazer?

Sempre fui atraída pela área da saúde, pelo meu perfil de cuidadora, e o facto de viver perto de Alcoitão também influenciou a minha escolha pela Fisioterapia. Na altura, a Fisioterapia ao domicílio era pouco comum, mas acabou por ser o contexto em que sempre trabalhei e com o qual mais me identifico. Tornar-me empreendedora

não estava nos meus planos, mas a pandemia fez-me refletir sobre o futuro e, em 2020, iniciei o projeto que, felizmente, teve sucesso.

Em que moldes se desenvolve este projeto? Quais os aspetos-chave do mesmo que faz questão de manter, enquanto traços identitários do mesmo?

A Fisioterapia em Casa oferece um serviço personalizado que atende às necessidades dos clientes, no conforto das suas casas. Garantimos proximidade e acompanhamento de qualidade, com uma abordagem o mais humanizada possível. Tudo isto é sustentado pelos valores que definimos enquanto equipa - confiança, ética, respeito, responsabilidade e empatia.

“Queremos que cada pessoa sinta que recebe um acompanhamento próximo, empático, de qualidade e o mais adequado à sua condição”.

Enquanto criadora do projeto, de que forma espera que os seus serviços impactem quem vos procura?

A grande maioria dos nossos clientes está numa condição de saúde vulnerável. Logo, queremos que cada pessoa sinta que recebe um acompanhamento próximo, empático, de qualidade e o mais adequado à sua condição, ajudando-a a recuperar a autonomia e confiança no seu dia a dia.

Quais os serviços que disponibilizam, no âmbito da Fisioterapia?

Atualmente, disponibilizamos os serviços de Fisioterapia Musculoesquelética e Desportiva, Neurológica, Respiratória Pediátrica e no Adul-

to, Envelhecimento, Pilates Clínico e Drenagem Linfática Manual.

Enquanto mentora deste projeto, que avaliação faz relativamente ao que ele é atualmente e da forma como pode, ainda, crescer?

Quando divulguei o projeto, em dezembro de 2020, era a única fisioterapeuta e deslocava-me em cinco concelhos de Lisboa. Quatro anos depois, somos uma equipa de 14 fisioterapeutas, abrangendo todo o distrito de Lisboa. Tem sido um crescimento sólido, com resultados positivos a todos os níveis. Acredito que ainda há espaço para expandir, especialmente através de novas parcerias e da inclusão de mais serviços que possam beneficiar diferentes perfis de clientes. A médio prazo, poderei equacionar alargar o projeto para fora de Lisboa.

Enquanto fisioterapeuta e empreendedora, considera que este projeto veio preencher um nicho de mercado onde existia necessidade?

Sim, sem dúvida. A necessidade de fisioterapeutas ao domicílio sempre existiu, mas tornou-se mais evidente a partir de 2020, com a pandemia. O receio generalizado de sair de casa levou à perda de mobilidade e à diminuição da atividade, especialmente entre as populações mais vulneráveis, como os idosos. A pandemia também trouxe uma maior consciencialização sobre o papel da Fisioterapia em condições respiratórias, com o atendimento ao domicílio a ganhar destaque pela sua capacidade de minimizar o risco de contágio e agravamento dos sintomas. As pessoas também começaram a valorizar mais o seu tempo e conforto, e a Fisioterapia ao domicílio acaba por ser uma solução conveniente, permitindo flexibilidade de horários e um tratamento personalizado no ambiente familiar.



GERAL@FISIOTERAPIAEMCASA.PT
CONTACTO · +351 927 688 354

WWW.FISIOTERAPIAEMCASA.PT

“A FUNDAÇÃO TI MARIA DE JESUS FOI CRIADA À IMAGEM DE QUEM A INSPIROU”

“Os pais, atualmente, têm uma grande necessidade de encontrar respostas concretas, mas muitas vezes não sabem nem onde procurar, nem como interpretar o que encontram online”.



ALEXANDRA LUZ
DIRETORA DA FUNDAÇÃO

A FUNDAÇÃO TI MARIA DE JESUS NASCEU FORMALMENTE EM 2022, PELAS MÃOS DA FAMÍLIA DE ALEXANDRA LUZ, MÉDICA PEDIATRA DE FORMAÇÃO. SENDO TÃO LIGADA À SAÚDE E À IMPORTÂNCIA DA LITERACIA NESTA ÁREA, SÓ FAZIA SENTIDO QUE A FUNDAÇÃO QUE HOMENAGEIA A SUA AVÓ PATERNA SE VIRASSE PARA O APOIO À COMUNIDADE, ATITUDE QUE MARCOU A VIDA DE MARIA DE JESUS, APOIANDO E DESENVOLVENDO, DE FORMA PARTICULAR, PROJETOS NA ÁREA DA SAÚDE.

São 20 anos de prática clínica, 14 dos quais de especialidade. Que mudanças sentiu no mercado laboral, ao longo deste seu tempo de prática clínica?

Existe algum desconhecimento geral em relação ao próprio processo de formação médica. A licenciatura em medicina tem seis anos, sendo que o último já é um ano profissionalizante e depois ainda se segue um ano de internato, a que se chama ano comum, onde passamos por diversas áreas e valências, integrando já as equipas. No meu caso, entrei no hospital de Leiria, tendo escolhido a especialidade de Pediatria. Aqui, é importante compreender que, na época em que estudei, toda a gente escolhia uma especialidade, era raro quem não tirava, porque, isso sim, era visto como a conclusão do processo de formação em Medicina - hoje, já não é assim, porque não compensa aos colegas estudarem uma especialidade clínica, já que, salarialmente, serão recompensados de forma semelhante a colegas que não têm especialidade. Os que tinham melhores notas podiam escolher a especialidade que quisessem, outros tinham de optar por aquela onde lhes fosse possível seguir, academicamente. Assim, depois de escolhida a especialidade, seguiram-se mais cinco anos de trabalho e formação, que finali-

zam com o exame de saída da especialidade, que eu fiz em 2011, tendo sido contratada pelo hospital de Leiria. Estive lá até 2019, altura em que para mim se tornou impossível de conciliar o meu trabalho com a minha família. Sair não foi fácil, e abraçar a incerteza do futuro tampouco, mas senti-me sem alternativa. Mas, no final, acabei por encontrar e abraçar as minhas alternativas, dentro da prática da Medicina Privada e, agora, com as minhas funções na Fundação Ti Maria de Jesus.

“Para mim, com a minha formação, fazia sentido criar alguma coisa que pudesse ajudar a Saúde e, como tal, ajudar a criança, o adolescente e as suas famílias”.

Como surgiu a Fundação? Como é que ela entrou na sua vida?

Sou uma pessoa que se preocupa muito com a Literacia em Saúde. Não é só a Saúde que se está a degradar em Portugal, é a própria Educação também, e acredito que ambas andam de mãos dadas. Não se pode ter melhor qualidade numa se não houver melhor qualidade na outra. O que se nota é que, a par de toda uma diminuição ou dificuldade em aceder a conteúdos-base de informação em saúde – como saber o que fazer em caso de febre – a transmissão de experiência que parecia existir antigamente perdeu-se. Os pais, atualmente, têm uma grande necessidade de encontrar respostas concretas, mas muitas vezes não sabem nem onde procurar, nem como interpretar o que encontram online.

Com o objetivo de responder a esta necessidade de informação e formação, procurei com a

minha presença nas redes sociais e depois com o surgimento da Fundação, criar e difundir conteúdo que fosse acessível a todos – e na minha página pessoal há um conjunto de recursos de vídeos e artigos – que estão acessíveis a todos, de uma forma gratuita. Mesmo assim, a difusão deste conhecimento e a própria interpretação do mesmo nem sempre é fácil.

A Fundação surgiu nestes moldes igualmente pela procura em ajudar os outros e concretamente para mim, pela minha preocupação com a literacia e necessidade de investimento em Saúde, em Medicina Preventiva. Assinámos a escritura em 2022, mas era um projeto que estava para acontecer há bastante tempo. Nasceu do propósito de os meus pais – particularmente o meu pai – querer homenagear a minha avó, sua mãe – Maria de Jesus. Ela era uma figura muito conhecida na sua terra (Maceira) por ajudar toda a gente, mesmo com os seus poucos recursos. Para mim, com a minha formação, fazia sentido criar alguma coisa que pudesse ajudar a Saúde e, como tal, ajudar a criança, o adolescente e as suas famílias. Enquanto fundação, temos objetivos em relação à proteção e solidariedade social, à não violência/violência doméstica, mas o nosso objetivo principal é a proteção e a promoção da saúde da comunidade, particularmente das crianças e adolescentes.

Que tipo de pais é que temos nesta nova geração?

É um paradoxo interessante. Nós esforçamo-nos por dizer “podem andar descalços, porque não constipa”; “não coloquem os miúdos no banho quando estão com febre, porque isso não está recomendado”... Estamos a desfazer uma quantidade de mitos em que as pessoas acreditavam e que, de certa forma, acalmavam alguns receios. Agora, há uma febre e toda a gente vai ao Google, encontra uma meningite e pronto, está feito o diagnóstico. Na realidade, e felizmente, a maior parte das doenças das crianças são autolimitadas, o que significa que a

maioria delas não é grave. Ainda assim, é muito difícil manter os pais calmos, às vezes a situação resolve-se por si só, mas se nós não respondermos os pais entram em pânico. Raramente pensam que seja pouco grave e têm uma grande necessidade de segurança externa.

“O que se nota é que, a par de toda uma diminuição ou dificuldade em aceder a conteúdos-base de informação em saúde – como saber o que fazer em caso de febre – a transmissão de experiência que parecia existir antigamente perdeu-se”.

O que se espera no que respeita à evolução da Fundação e à forma como se posicionam na comunidade e na sociedade?

Andamos passinho a passinho. Trabalhamos em prol do outro, mas temos de ter uma base de sustentação estável. Temos um protocolo assinado com a Associação para o Desenvolvimento Económico e Social da Marinha Grande, relativamente a instituições de acolhimento, onde fazemos não só o suporte necessário de medicação e vacinas, mas também em termos de formação. Temos outro projeto em vias de acontecer com a saúde comunitária da Marinha Grande, com atividades relativas à promoção da saúde materna e infantil. E formação, pretendemos apostar muito na formação da comunidade, para que esta possa ser, por si própria, formadora, e educar os jovens para pensarem os problemas, refletirem sobre eles e encontrarem uma solução. Gostávamos de ser uma mais-valia na comunidade no sentido de fornecer ferramentas às pessoas para que consigam resolver as suas questões – relacionadas com saúde – de forma autónoma e informada. **Conseguir isso seria excelente.**

WWW.ALEXANDRALUZPEDIATRA.COM
@ALEXANDRALUZPEDIATRA



Fundação
TI MARIA
DE JESUS

FUNDAO.TIMARIADEJESUS.ORG

“SEGUI O EXEMPLO DE MULHERES FORTES QUE ME MOSTRARAM COMO EMPREENDER COM SUCESSO”

CAROLINA TAVARES PERDIGÃO É FISIOTERAPEUTA E CRIOU A CLÍNICA MOBE, EM ÉVORA, PARA OFERECER À COMUNIDADE ALENTEJANA OS BENEFÍCIOS QUE ALIAM MOVIMENTO E BEM-ESTAR. FILHA E NETA DE MULHERES EMPREENDEDORAS, ESTA PROFISSIONAL DE SAÚDE PERCEBEU QUE O DESAFIO ESTAVA EM ENCONTRAR UM ESPAÇO ONDE O CUIDADO COM AS PESSOAS FOSSE EXATAMENTE COMO ELA PRETENDIA. NÃO O TENDO ENCONTRADO, CRIOU-O. REALIZADA COM O QUE FAZ, O DESAFIO MAIOR, PARA SI, É A CONJUGAÇÃO ENTRE TRABALHO E FAMÍLIA.

A Fisioterapia sempre foi a área que pretendeu seguir? Após a conclusão do curso e alguns anos de trabalho, que análise faz a esta opção profissional?

Desde sempre soube que a minha vocação era construir uma carreira ligada aos cuidados de saúde humana. A paixão pela Fisioterapia surge durante a adolescência, ao acompanhar a minha mãe aos tratamentos de Fisioterapia, por uma condição pós-cirúrgica a um joelho. “Ama o que fazes e não terás de trabalhar um dia na vida”, é o lema que me acompanha desde o dia em que me formei e iniciei a minha caminhada profissional. A entrada no mercado de trabalho, em 2012, era fácil, mas não tinha o posicionamento social na Saúde que tem hoje. Tenho vindo a observar e a viver um crescimento progressivo da importância e valorização desta área, com uma maior necessidade e conhecimento por parte das pessoas sobre a saúde funcional. Hoje, olhando para trás, não faria nada diferente.

Por que motivo resolveu apostar na criação de uma clínica própria?

Ao passar, durante mais de 10 anos, por várias clínicas e gabinetes percebi que formar a minha própria equipa, onde os valores de cuidado humano, empatia e conhecimento técnico se pudessem unir era o meu grande objetivo. A MOBE entrega à comunidade do Alentejo esse mesmo serviço do movimento aliado ao bem-estar dos nossos clientes. É totalmente impossível dissociar um conceito do outro. Se tivesse de acrescentar uma palavra, talvez acrescentasse “família”.

Porquê optar pelo nome Clínica Movimento e Bem-Estar? Estes são os dois grandes objetivos finais desta clínica?

A MOBE traz à comunidade alentejana um local não só centrado de recuperação e prevenção de disfunções músculo-esqueléticas que se traduzem em dor e incapacidade fun-

cional, mas uma verdadeira clínica de saúde funcional, com uma equipa de várias especialidades que trabalham em conjunto, especificamente para cada cliente que nos procura. Procuramos respeitar todo o contexto pessoal que envolve cada cliente, tornando-nos parte da “família” e da rede de apoio, ao escutarmos cuidadosamente cada pessoa e procurarmos proporcionar uma relação de confiança a quem nos procura e precisa de nós.

Que impacto a criação de um espaço teve em si própria, enquanto profissional? O que mudou? O que destacaria como sendo os maiores desafios?

Criar uma clínica minha é como termos mais um filho. Depende de nós, crescemos com ele, dá-nos noites menos boas, mas todos os dias voltamos para casa com o sentimento de missão cumprida e de realização. Este foi o ponto para que trabalhei nos últimos 15 anos, e sinto que o caminho é o correto. Acima de tudo, porque podemos entregar, através do trabalho de uma equipa excelente e construída à minha semelhança, o serviço que considero ser o melhor. Ainda assim, considero que o maior desafio é a gestão família/trabalho. Nem sempre as exigências que implicam sermos empreendedoras e termos família são totalmente compreendidas e apoiadas. A pergunta “e os seus filhos estão com quem?” já surgiu várias vezes.

Que mensagem gostaria de deixar a quem está agora a começar o seu caminho profissional?

A quem sonha e não sabe se é capaz, não desista nem se deixe absorver pelo medo. Não há ninguém que não tenha medo ao longo do percurso. E mesmo quando já estamos no caminho, as inseguranças e restrições vão aparecendo. Escrevam, no início do processo, o que vos motiva a dar este passo, e quando “estiver difícil” procurem a essência da vossa motivação.



CAROLINA TAVARES PERDIGÃO
FISIOTERAPEUTA E FUNDADORA

“NÃO SE PODE SEPARAR ESTÉTICA DE SAÚDE, HÁ UMA RELAÇÃO ENTRE EMOÇÕES E CORPO”

JOANA MARQUES MOTA É UMA PROFISSIONAL DA ÁREA DA ESTÉTICA QUE NUNCA SE REVIU NA FORMA COMO A ESTÉTICA CONVENCIONAL FUNCIONA. NA CLÍNICA JOANA MARQUES MOTA PRÁTICA-SE ESTÉTICA INTEGRATIVA, ONDE A PELE É TRATADA DE DENTRO PARA FORA – PORQUE NÃO SE PODE SEPARAR ESTÉTICA DE SAÚDE.

A Clínica Joana Marques Mota desenvolve Estética Integrativa. De que se trata?

A Estética Integrativa é a verdadeira revolução na forma como cuidamos do corpo. É uma abordagem que olha para a paciente como um todo. Não se trata apenas de resultados superficiais, mas sim de uma visão profunda sobre como a saúde, as emoções e o equilíbrio interno impactam a pele e a forma como nos sentimos. Na Clínica Pela PELE, trabalhamos a pele como um reflexo da biologia e da história de cada mulher.

A área da Estética sempre a fascinou? O que a levou a querer congrega a Estética com o cuidado psicológico e emocional das pessoas?

Nunca me vi dentro da estética tradicional, aquela que ignora a raiz dos problemas e foca-se apenas na causa exterior. Para mim, a estética foi (e continua a ser) uma jornada de amor-próprio. Quando comecei a estudar saúde integrativa e mergulhei em áreas como a constelação familiar e a relação entre emoções e corpo, tudo encaixou: não se pode separar estética de saúde.

O que trabalha na Academia Pela Pele? A quem se destinam estas formações?

A metodologia que desenvolvi ensina profissionais a oferecerem mais do que serviços: a tornarem-se referências. A serem procuradas pelo seu olhar clínico, pelos seus protocolos personalizados e pela sua capacidade de transformar vidas através da estética e da saúde. Que querem dominar a Estética Integrativa e Ortomolecular e construir um legado na sua área. Porque a transformação das pacientes começa com a transformação da profissional.



“Se nutrimos a mente, mas não nos sentimos confiantes na nossa pele, isso vai sempre impactar a forma como nos movemos no mundo”.

JOANA MARQUES MOTA

ESTETICISTA E COSMETOLOGISTA

Que impacto tem uma pele bem cuidada e saudável no dia a dia de uma pessoa?

Uma pele saudável não é apenas uma questão estética. É sobre sentir-se bem. A pele é a nossa primeira barreira de proteção, o maior órgão do corpo e um reflexo direto do que está a acontecer internamente. Quer a nível biológico, quer a nível emocional. Se nutrimos a mente, mas não nos sentimos confiantes na nossa pele, isso vai sempre impactar a forma como nos movemos no mundo.

Como se descreve, enquanto profissional?

Inquieta. Provocadora. Determinada. Não estou aqui para seguir tendências passageiras, mas para criar movimentos de transformação em mulheres. Acredito no conhecimento, na personalização e, acima de tudo, na responsabilidade que temos enquanto profissionais. Quem me conhece sabe que não trabalho com atalhos – eu ensino o caminho para resultados reais, sustentáveis e alinhados com a individualidade de cada pessoa.

“TER UM ESPAÇO NOSSO É CONSTRUIR UMA IDENTIDADE PRÓPRIA”

A FÍSIO21 É UM ESPAÇO DE SAÚDE DEDICADO À FISIOTERAPIA, QUE TAMBÉM DISPONIBILIZA PSICOLOGIA, NUTRIÇÃO E YOGA FACIAL. SHANNA SOARES E FILIPA SOUSA, FISIOTERAPEUTAS E COFUNDADORAS, ASSUMEM QUE O GRANDE DESEJO QUE SEMPRE MANIFESTARAM DE PODER AJUDAR O OUTRO SE MATERIALIZOU NA CONQUISTA DE UM ESPAÇO PRÓPRIO, ONDE PODEM FORNECER SERVIÇOS DE FISIOTERAPIA PERSONALIZADOS E COM IDENTIDADE PRÓPRIA.



Quando iniciaram este espaço clínico, quais foram os maiores desafios? Por que razão sentiram necessidade de apostar num espaço de saúde próprio?

O maior desafio foi a falta de conhecimentos em áreas como gestão, marketing e liderança. Para ultrapassar essa dificuldade, investimos em formações complementares. A criação do nosso espaço surgiu da vontade de construir uma identidade própria. Este projeto deu-nos a autonomia para decidir o tipo e a forma de tratamento e assumir total responsabilidade. O nosso espaço vai além da prática clínica: somos um centro de formação em Fisioterapia especializado na área de cabeça e pescoço.

que, diariamente, damos o nosso melhor aos nossos pacientes é a maior recompensa.

Que serviços oferecem?

O nosso espaço é focado na prestação de cuidados nas áreas de cabeça, pescoço e coluna. Temos uma equipa qualificada que oferece serviços de Fisioterapia na disfunção temporomandibular, dor orofacial, zumbidos, cefaleias, coluna (com destaque para o tratamento da escoliose), cardiopulmonar, ortopédica e dermato-funcional. Disponibilizamos serviços nas áreas de Psicologia, Nutrição e Yoga Facial, promovendo uma abordagem integrada.

ÁREAS DE INTERVENÇÃO: DISFUNÇÃO TEMPOROMANDIBULAR; CEFALÉIAS; ZUMBIDO; DORES DE CABEÇA; PÓS-CIRÚRGICO CABEÇA E PESCOÇO; DISTÚRBIOS DO SONO E COLUNA.

Que balanço fazem do vosso trabalho até ao momento? A Físio21 vai continuar a crescer?

Acreditamos que, todos os dias, a nossa equipa dá o seu melhor para oferecer serviços de excelência. Estamos focados em melhorar continuamente os serviços que prestamos, investindo tanto na formação profissional como pessoal. O nosso objetivo passa por expandir as formações, capacitando ainda mais profissionais de saúde. Queremos crescer de forma sustentável e consolidar-nos como uma referência nacional nesta área. Não queremos que a Físio21 seja apenas um espaço físico. Pretendemos que seja vista como um lugar onde cada pessoa encontra uma equipa empática, especializada e pronta para ajudar da melhor forma possível.

O que vos levou a enveredar pela área da Fisioterapia?

Desde cedo, ambas sonhámos em trabalhar na área da saúde, com o propósito de ajudar as pessoas. A Medicina era, para nós, a primeira escolha, mas foi a Fisioterapia que, surgindo como segunda opção, se revelou ser o caminho certo. Hoje, consideramos a Fisioterapia uma das profissões mais gratificantes, dentro do setor da Saúde.

O que mudou na vossa vida, tanto a nível profissional como pessoal, desde que assumiram a gestão do vosso espaço?

Assumir a gestão de um espaço próprio trouxe desafios significativos, especialmente na coordenação entre a vida pessoal e profissional. Este esforço exige um compromisso físico e mental, sendo o apoio da família e uma boa gestão de tempo essenciais para o equilíbrio. Mas a sensação de realização pessoal e saber



AVENIDA JOÃO XXI, 43
3º ESQ, 1000-299 LISBOA

WWW.FÍSIO21.PT
@ESPAÇO.FÍSIO21

Nº REGISTO ERS: E161892
960169528

“O AMOR POR ESTA ÁREA JÁ ME FEZ EVOLUIR MUITO A NÍVEL PESSOAL E PROFISSIONAL”

CARLA NEVES É FISIOTERAPEUTA E CRIOU O REINVENTAR JUNTAMENTE COM OS PAIS DE UMA CRIANÇA COM PARALISIA CEREBRAL COM QUEM JÁ FAZIA TERAPIAS. O SONHO CRESCEU E, HOJE, ESTE CENTRO É ESPECIALIZADO EM NEUROLOGIA E DESENVOLVIMENTO, PARA CRIANÇAS E ADULTOS.

Já conta com mais de 10 anos de serviço na sua área profissional. Como começou esta paixão pela Fisioterapia, nomeadamente nas áreas da Neurologia e Desenvolvimento?

Sempre adorei o movimento e essa é a base da Fisioterapia. Iniciei a minha formação a achar que a minha vocação seria a área do Desporto, mas rapidamente comecei a apaixonar-me pela complexidade da Neurologia, inicialmente mais direcionada para o adulto, mas num curto espaço de tempo comecei a trabalhar também com crianças e fiquei completamente rendida. Com o tempo apercebi-me que o desenvolvimento e a neurologia andam de “mãos dadas” e comecei a usar cada vez mais as bases do neurodesenvolvimento nas minhas intervenções não só com crianças, mas também com adultos.

Como desenvolveu a sua profissão, nestas áreas de especialização?

Quando comecei a trabalhar na área da Neurologia e Pediatria, apercebi-me que a minha formação base não conseguia dar as respostas que pretendia nas minhas sessões, por isso, comecei a procurar conhecimento fora de Portugal, com formação mais especializada, alguma dela com base na intervenção com intensivos, como Método Therasuit, Método Padovan, Método Cuevas Medek Exercise (CME), RMTi, entre outras.

Tendo por base a sua evolução profissional, que análise faz ao seu crescimento enquanto fisioterapeuta?

Sei que o amor que tenho por esta área já me fez evoluir muito, não só como profissional, mas também como pessoa. A procura por mais conhecimento, para conseguir dar resposta a quem me procura, não acabou e nunca vai acabar. Pretendo dar sempre o melhor por quem procura a minha intervenção.



CARLA NEVES

FISIOTERAPEUTA E DIRETORA

Como caracteriza o Reinventar?

O Reinventar surgiu de um sonho de três pessoas que se conheceram em contexto terapêutico, pai e mãe de uma criança com paralisia cerebral e fisioterapeuta, que se juntaram para criar um espaço que se caracteriza por ser um porto de abrigo, onde quem nos procura não só encontrará os melhores serviços de reabilitação, assim como o carácter humano que nos caracteriza, tornando o Reinventar num espaço onde quem entra considera uma segunda casa.

O que vos distingue das restantes clínicas de Fisioterapia?

O que nos distingue é mesmo o sonho que nos moveu. Olhamos para quem nos procura como um todo, procurando dar respostas não só às necessidades dos nossos utentes, assim como às necessidades dos cuidadores, daí alguns dos nossos serviços serem mais direcionados para os cuidadores.

“O facto de conseguirmos associar diferentes valências como Fisioterapia, Osteopatia, Terapia da Fala, Terapia Ocupacional, Psicologia e Nutrição num só espaço permite um trabalho multidisciplinar mais coeso”.

Que impacto tem tido este centro junto da população? Existe a possibilidade de crescer, nos serviços prestados?

O facto de conseguirmos associar diferentes valências como Fisioterapia, Osteopatia, Terapia da Fala, Terapia Ocupacional, Psicologia e Nutrição num só espaço permite um trabalho multidisciplinar mais coeso, com respostas muito mais eficazes nas nossas intervenções, assim como uma maior tranquilidade a quem nos procura de saber que vai encontrar todas as respostas de acompanhamento para a reabilitação num só espaço. É bom sentir a confiança de quem nos procura, e isso claro que nos faz querer crescer cada vez mais, melhorando sempre a qualidade do nosso serviço, mantendo sempre o carácter humano e profissional que tanto caracteriza a nossa equipa.

“NUTRIÇÃO IMPACTA CORPO E MENTE, VAI MUITO ALÉM DO EMAGRECIMENTO”

RAQUEL CRUZ ATRAVESSOU, A NÍVEL PESSOAL, PROBLEMAS LIGADOS À ALIMENTAÇÃO, APÓS ENGORDAR SIGNIFICATIVAMENTE, NA ADOLESCÊNCIA. FÃ DOS PRATOS COZINHADOS PELA SUA AVÓ MATERNA, FOI QUANDO PERCEBEU QUE A DIETA QUE IMPÕS A SI PRÓPRIA LHE TRAZIA CULPA E AO DEGUSTAR UMA DESSAS REFEIÇÕES PERCEBEU QUE QUERIA SER NUTRICIONISTA. HOJE, É NUTRICIONISTA FUNCIONAL E O SEU LEMA É SER SEMPRE MELHOR PARA OS SEUS UTENTES.



Sempre quis ser nutricionista? O que a fascina nesta área da saúde?

Lembro-me de ser pequena e adorar cozinhar com a minha avó materna, ela fazia pratos incríveis, tanto típicos, como “fora da caixa”. À medida que fui crescendo ganhei muito peso e aos 16 anos decidi mudar o rumo da minha vida. Emagreci 25 kg, mas sem ajuda ou aconselhamento, o que me levou a alguns distúrbios alimentares. Quando ganhei mais maturidade, perto da candidatura para a universidade, olhei para um dos meus pratos favoritos (feito pela minha avó) e percebi que não era capaz de o comer, pois sentia culpa. Foi aí que decidi ser

nutricionista. Hoje, digo com orgulho que posso fazer e comer uma boa sopa de tomate. Para mim a nutrição é saber viver com qualidade! Somos aquilo que comemos e através da comida podemos transformar vidas!

É uma nutricionista funcional. O que significa isso? Que casos concretos pode ajudar a resolver ou melhorar?

Como o meu lema é passar conhecimento também às outras pessoas, cheguei a uma certa altura que percebi que só o curso de Ciências da Nutrição não era suficiente. Comecei a tirar for

mações em muitas áreas, como desporto, cólon irritável, alimentação infantil, entre outras. Mais recentemente quis aprofundar o meu conhecimento, pois conseguimos ir à causa da doença e preveni-la. A Nutrição Funcional serve para isso mesmo, prevenir a doença, ir à causa do problema e resolver através da alimentação, com novos hábitos e alguma suplementação. O nosso papel não é só tornar as pessoas mais magras, mas sim dar-lhe saúde e qualidade de vida.

Existem doenças que podem ser combatidas ou amenizadas grandemente através da alimentação? As pessoas têm noção disso?

Grande parte da população ainda encara um nutricionista como um profissional de saúde para ajudar a emagrecer. Porém urge quebrar alguns tabus, trabalhar em equipa juntamente com outros profissionais e mostrar aos nossos utentes que sim, é possível prevenir, combater e amenizar algumas doenças! Todas as patologias provêm de um processo inflamatório, por isso o meu foco é diminuir sempre a inflamação do corpo do utente, assim vamos inibir a doença. Trabalho há 15 anos e orgulho-me de dizer que já tratei e preveni muitas patologias (colón irritável, lipedema, artrite, depressão).

Que planos existem para 2025, que possa revelar, a nível de projetos?

Desde que fui mãe a minha vida mudou. Se antigamente corria muitas terras alentejanas para dar consultas, hoje é bem diferente. Há sete anos entrei num dos maiores desafios profissionais, juntamente com a minha irmã Rita Cruz: abrimos o nosso espaço em Évora, a Gaveta d’Ingredientes. Conseguimos fundir a restauração vegetariana, mercearia a granel de produtos mais equilibrados e as consultas de nutrição. O nosso espaço tem evoluído muito nestes sete anos e pretendemos continuar a crescer. Tenho já algumas palestras, workshops, participação em atividades desportivas e outras participações agendadas. Ingressei numa Pós-Graduação em Medicina Integrativa, que combina a medicina convencional com abordagens complementares baseadas em evidências. Quero conseguir marcar a diferença na nutrição, sendo melhor para os meus utentes.



GERAL@GAVETA-DINGREDIENTES.PT
@GAVETADINGREDIENTES
WWW.GAVETA-DINGREDIENTES.PT

RAQUEL.SAUDAVEL@GMAIL.COM
@RAQUELCRUZ.NUTRICIONISTA



“A MTC, HOJE, É RECONHECIDA PELOS SEUS RESULTADOS”

JESSICA ZHANG É MÉDICA, FORMADA EM MEDICINA CONVENCIONAL E EM MEDICINA TRADICIONAL CHINESA (MTC), NA CHINA. AO LONGO DOS 17 ANOS EM QUE EXERCE A SUA PRÁTICA CLÍNICA, A MEDICINA TRADICIONAL CHINESA MUDOU MUITO E ISSO FOI MUITO POSITIVO PARA ESTA ÁREA E PARA OS PACIENTES.

Ao longo destes 17 anos de prática clínica no país, o que mudou para a Medicina Tradicional Chinesa?

O setor da MTC mudou radicalmente nestes 17 anos, passámos de uma área sem qualquer regulamentação para uma área regulamentada com terapeutas acreditados e com um ganho enorme para os pacientes. A MTC é hoje uma medicina alternativa reconhecida pelo seu mérito e resultados.

Como é que a mudança do mercado e a forma como as pessoas veem, hoje, a Medicina Tradicional Chinesa também a fez evoluir enquanto profissional e pessoa?

Sendo de origem chinesa, a MTC tem para mim um significado muito particular e próximo. Todos os chineses sabem da mais-valia da MTC, nem sequer há dúvidas. É um conhecimento milenar chinês reconhecido, mas em Portugal a situação era e ainda é diferente. A mudança no setor permitiu-me ser capaz de fazer crescer a minha clínica e ter acesso a terapeutas qualificados e acreditados.

Que mais-valias existem em ter o seu próprio espaço?

A mais-valia principal é ter o meu nome e a qualidade do meu trabalho no mesmo espaço e ser capaz de controlar o atendimento e qualidade de serviço.

A que doenças consegue a Medicina Tradicional Chinesa dar resposta?

A MTC não vê doenças, mas desequilíbrios nos órgãos vitais do nosso corpo. Há quem lhe chame energia, outros chi (palavra chinesa com o mesmo significado). A MTC trata todos os sintomas e o check-up que fazemos no início de cada consulta serve exatamente para identificar onde está o problema. Eu tenho uma vantagem pessoal: sou formada em medicina ocidental, por isso estudei os sintomas das doenças, as análises e a forma ocidental de olhar para as doenças. Por isso tratamos um leque de sintomas desde alergias, sinusites, insónias, diabetes, dores musculares, depressão, infertilidade, infeção urinária e doenças autoimunes.

“Todos os chineses sabem da mais-valia da MTC, (...) mas em Portugal a situação era e ainda é diferente”.

Seria importante que as pessoas percebessem a importância de conjugar a Medicina Tradicional Chinesa com a Medicina que se pratica nos hospitais públicos nacionais?

Penso que a conjugação das duas medicinas só tem vantagens e pode até em muitos casos ajudar imenso a clínica geral nos tratamentos, deixando de facto só os casos mais complexos para os hospitais. Uma sinergia bastante reconhecida é no tratamento do cancro onde a MTC conjugada com a quimioterapia e radioterapia permite resultados muito bons.

Que balanço faz da sua vida enquanto médica? Como acredita que esta profissão muda quem a desempenha e quem dela usufrui?

A minha vida mudou quando vim para Portugal, mudou novamente quando conheci o meu marido e mudou quando comecei a exercer MTC na Meihua e desde aí cheguei onde me vejo hoje, com a abertura da minha



clínica. Tenho orgulho no caminho que segui e no impacto que os meus tratamentos apenas à base de agulhas (não uso qualquer medicamento alternativo) têm trazido aos meus pacientes e até à minha família. O balanço é muito positivo, sinto-me uma pessoa realizada, respeitada e a quem as pessoas recorrem mesmo antes de “ir ao médico”.

Clínica Dra. Jessica Zhang  WWW.DRAJESSICAZHANG.PT INFO@DRAJESSICAZHANG.PT
215 836 883 | 924 322 726

“AS LIDERANÇAS FEMININAS CRIAM AMBIENTES FOCADOS NA CONFIANÇA E BEM-ESTAR”

ANGELA LEAL É FISIOTERAPEUTA HÁ QUASE 20 ANOS E INICIOU A SUA CARREIRA MAL TERMINOU OS ESTUDOS. ENQUANTO DESENVOLVIA A ATIVIDADE PROFISSIONAL, COMPREENDEU A IMPORTÂNCIA DE DEDICAR TEMPO AOS PACIENTES E PERCEBEU QUE SÓ NUM ESPAÇO PRÓPRIO CONSEGUIRIA LEVAR A CABO UM TRABALHO QUE A REALIZASSE ENQUANTO PROFISSIONAL DE SAÚDE. SURTIU, ASSIM, A VÉRTICE.



ANGELA LEAL
FISIOTERAPEUTA E FUNDADORA

Há 18 anos, iniciou a sua carreira logo após o final do seu curso. Que impacto teve, para si, enquanto profissional, iniciar funções e descobrir verdadeiramente a importância da Fisioterapia?

Percebi essa importância logo nos estágios da licenciatura! O Fisioterapeuta integra-se em diferentes contextos terapêuticos e tem um impacto enorme, não só na componente prática da reabilitação de lesões, mas também no ensino e educação para a saúde e no incentivo para estilos de vida saudáveis.

Criou a marca VÉRTICE, para trabalhar na área da Fisioterapia. Que conceito pretendia desenvolver e fazer chegar aos seus pacientes?

Depois de 12 anos a trabalhar em contexto de clínica convencionada, percebi que queria trabalhar melhor. Dedicar-me de forma individualizada aos pacientes, com tempo.

Como me especializei em disfunção temporomandibular, dor orofacial, cervical e ombro, senti que precisava de trabalhar com equipa que me complementasse nas outras áreas. Daí surgiu a VÉRTICE, uma Unidade de Fisioterapia Especializada, na clínica QUANTUM Global Care.

Enquanto mulher, esta é uma área onde se vê, de facto, realizada? É uma área da Saúde onde existem mais mulheres do que homens a desempenhar funções?

Sim, claramente! Estou numa fase da minha carreira em que sinto que estou a fazer exatamente o que quero, onde quero e com quem quero. É de facto uma área onde o rácio mulher/homem ainda é prevalente para as mulheres, e isso reflete-se na minha equipa, onde atualmente somos 8 para 1.

Desempenha atualmente funções de Fisioterapeuta diretora na VÉRTICE. Que responsabilidades diferenciadas lhe traz esta função?

Tenho a responsabilidade de gerir uma equipa e os seus processos, bem como fazer uma seleção de qual o Fisioterapeuta mais indicado para o paciente, tendo em conta não só a disfunção/patologia que o leva à Fisioterapia, mas também as suas características pessoais, estilo de vida, desporto que pratica. Estes pormenores vão fazer a diferença no sucesso da reabilitação.

Acredita que as mulheres podem desempenhar cargos de coordenação e liderança e contribuir de forma diferenciada para a melhoria dos aspetos técnicos e relacionais de uma equipa?

Acho que a competência não vem ligada ao género. Tem sobretudo a ver com características pessoais, formação, experiência e dedicação. As lideranças femininas trazem vantagens, como fortes capacidades de comunicação e empatia, permitindo gerir as necessidades da equipa e lidar com conflitos de forma mais construtiva. Líderes femininas tendem a criar ambientes com foco em confiança e bem-estar emocional, promovendo cooperação e respeito, com equipas motivadas.

“As lideranças femininas trazem vantagens, como fortes capacidades de comunicação e empatia, permitindo gerir as necessidades da equipa e lidar com conflitos de forma mais construtiva”

Como avalia o seu percurso até ao momento e como planeia a sua evolução profissional?

Fui convidada a trabalhar num grande grupo de saúde ainda durante um estágio curricular. Aí, juntamente com formações complementares, desenvolvi competências técnicas, gestão de recursos espaço/tempo e trabalho em equipa. Saí para desenvolver a minha marca pessoal e trabalhar de forma independente. Até surgir o desafio de criar a VÉRTICE, onde temos os serviços de Fisioterapia em que acredito! Intervenções diferenciadas, com níveis de excelência, num espaço incrível, muito bem equipado, cheio de luz, no centro de Lisboa. A evolução que desejo é o crescimento da VÉRTICE e a consolidação da marca como uma referência de Fisioterapia de qualidade em Portugal.

“TEMOS UM PROFUNDO ORGULHO NAQUILO QUE CONSEGUIMOS CONSTRUIR”

A CLÍNICA CEFTAIPAS CELEBRA 28 ANOS, E ESTÁ HÁ 10 ANOS SOB A DIREÇÃO DE CRISTIANA SILVA E FERNANDA SILVA. AS DUAS PROFISSIONAIS DE SAÚDE INVESTIRAM EM TECNOLOGIA, EM NOVAS INSTALAÇÕES E EM FORMAÇÃO PARA QUE TODOS OS COLABORADORES MANTIVESSEM A QUALIDADE NO ATENDIMENTO À POPULAÇÃO.

Há 10 anos que a Clínica Ceftaipas está sob a vossa direção. Que mudanças surgiram no espaço e no funcionamento desta clínica quando a mesma entrou sob a vossa direção?

Quando assumimos a direção da Clínica Ceftaipas há uma década, a clínica já tinha um histórico no atendimento à saúde, mas havia espaço para melhorias significativas. Desde então, investimos em diversas áreas para modernizar tanto o espaço físico quanto os processos de atendimento. Uma das primeiras alterações foi a mudança de instalações. Criamos infraestruturas modernas, garantindo um ambiente que promove o bem-estar dos pacientes. Adicionalmente, implementamos tecnologia moderna em equipamentos médicos, para garantirmos um atendimento mais eficiente. No que diz respeito ao funcionamento da clínica, temos investido na formação contínua dos nossos colaboradores.

Que impacto acreditam que tem, para a população, a existência de uma clínica como a Ceftaipas?

A Clínica Ceftaipas tem exercido um papel fundamental na comunidade de Caldas das Taipas, impactando positivamente a vida dos seus habitantes de diversas maneiras. Com um enfoque na promoção da saúde e bem-estar, a clínica oferece uma gama abrangente de serviços de saúde, desde consultas médicas até tratamentos especializados, contribuindo para o acesso a cuidados de qualidade. Além disso, a clínica tem sido um

ponto de referência para o atendimento a sinistros, em campanhas de sensibilização e educação para a saúde, abordando temas como a prevenção de doenças, a importância do autocuidado e a promoção de hábitos saudáveis.

Que análise fazem ao percurso trilhado até ao momento, no ano em que completam 10 anos da vossa administração?

Sentimos um profundo orgulho pelo que conseguimos construir. O percurso não foi isento de desafios, mas cada obstáculo enfrentado foi uma oportunidade de aprendizagem e crescimento. A construção de uma reputação sólida na comunidade e a fidelização dos nossos pacientes foram conquistas que valorizamos imensamente.

A Clínica Ceftaipas, ao completar três décadas de atuação, revela-se como um farol de excelência na área da saúde e do bem-estar, refletindo um percurso notável e transformador.

As vossas áreas de trabalho, na Saúde são, respetivamente, a Podologia e as Análises Clínicas. O que vos fez optar por estas áreas?

A Podologia, em particular, é uma área que muitas vezes é subestimada, mas que desempenha um papel crucial na qualidade de vida dos pacientes, especialmente daqueles com condições crónicas que afetam os pés, como a diabetes. A escolha pelas Análises Clínicas surgiu pela paixão desde sempre, de trabalhar em laboratório, daí ter seguido pela área da microbiologia. Neste



CRISTIANA SILVA E FERNANDA SILVA
CODIRETORAS

momento a nossa atuação está predominantemente voltada para a recolha de produtos biológicos, com ênfase na gestão clínica.

Enquanto profissionais de saúde, esperavam tornar-se gestoras do vosso próprio espaço? O que vos levou a avançar?

Sempre nutrimos o desejo de ter um espaço próprio. Essa ideia surgiu da vontade de criar um ambiente que refletisse a nossa visão sobre a saúde e o bem-estar, permitindo-nos oferecer serviços personalizados que respondessem às necessidades da nossa comunidade. A oportunidade de implementar práticas que reconhecessem a singularidade de cada paciente, aliada à promoção da saúde que considere a pessoa como um todo, foi uma grande motivação.



CONTACTO • +351 253 579 824
[CHAMADA PARA REDE FIXA NACIONAL]

WWW.CEFTAIPAS.PT

AV. DOS BOMBEIROS VOLUNTÁRIOS N.º 438
(EDIFÍCIO DOS BOMBEIROS)

4805-096 CALDAS DAS TAIPAS, GUIMARÃES

ARTIGO DE OPINIÃO

MATA-ME SE ME TENS AMOR

CARLA TEIXEIRA DA SILVA

ADVOGADA ESTAGIÁRIA, PROFESSORA E ESCRITORA



CARMTS@HOTMAIL.COM

“Senhoras e Senhores Deputados, muito bom dia. Está aberta a sessão. Peço aos senhores agentes da autoridade o favor de abrirem as galerias ao público.” Inicia assim a brilhante peça que tive oportunidade de assistir este mês: “Guião Para um País Possível”, no Teatro Carlos Alberto, Porto. A linguística discorrida e com curiosas sobreposições textuais, reúne intervenções parlamentares dos últimos 50 anos, desde a Assembleia Constituinte de 75, até à crise pandémica, abarcando um panorama geral da nossa democracia. O insólito está presente, bem como a tensão e a esperança, no plano das possibilidades, mas este território é também marcado por ausências, do muito e do quase-nada que se fez e vem fazendo em matéria de direitos humanos, de lá para cá.

Introito feito, em Portugal, surge pela primeira vez no Código Penal de 1982, (artigo 153.º), sob a epígrafe “Maus tratos ou sobrecarga de menores e subordinados ou entre cônjuges”, a criminalização dos atos de violência doméstica. Temos de considerar os princípios gerais que norteiam o sistema jurídico português em geral, no que concerne à regulamentação penal da violência doméstica. O nosso sistema de direito penal baseia-se no princípio da legalidade, construído na base do princípio da dignidade humana. Reflexo para o sistema penal é o fato das penas de prisão terem como moldura máxima os 25 anos, sendo a finalidade das penas a prevenção, temos ausente a pena de prisão perpétua. O nosso ordenamento jurídico acredita na ressocialização do infrator, e daí a liberdade condicional. Os tribunais aplicam geralmente penas leves e a prisão é frequentemente suspensa (cumprindo o arguido/a determinadas condições propostas pelo Tribunal).

A sensibilidade do tema remete-nos indubitavelmente, para aspetos do comportamento e seus processos mentais. “Mata-me, se me tens amor”, esta parece ser a mensagem subliminar (permissiva) que a vítima (inconscientemente) transmite ao agressor. A mensagem atinge o seu destino no cérebro humano subconsciente e lá dança a sua moda a seu bel-prazer. “O mundo é um palco e a vida um jogo de som e de fúria, representado por um louco” (Erasmus de Roterdão). Mata-me doce(mente), uma e outra vez, com odes de raiva e prevaricação. Serve-te do meu manto escuro para que olhos avalia(dores) não alcancem a complacência do “nosso” crime. Cúmplices ambivalentes? Se queres viver porque não queres a vida? Bem, temos um histórico coletivo do qual não nos podemos apartar. A nossa sociedade tende a romantizar os atos de ciúme e de violência passiva/ativa nas suas diversas formas, considerando a base essencial de uma relação amorosa, mas isso não é, nem nunca foi, amor. No que toca à criminalidade, nenhum

ato de violência pode ser romantizado. Não sendo exclusivo, o crime de violência doméstica, está grandemente relacionado com as condutas de cônjuges, ex-cônjuges, relação de namoro ou relação semelhante à dos cônjuges. Importa enfatizar que o abuso numa relação, não começa com violência física ou ameaça de morte, o que não significa que a dor e o trauma sejam menos intensos ou perturbadores. Aliás, pode até dar os primeiros sinais com o “*Love bombing*”, (síndrome de personalidade narcisista) e posteriormente ou alternadamente com o *Gaslighting*, para aproximar e envolver a vítima de tal forma, fragilizando-a e prendendo-a a estes psicomanos de alto escalão. Desequilibrados/as, ausentes de si próprios/as, *whatever*, uma relação é uma maratona, não é um sprint. Assim sendo, alerta máximo aos primeiros sinais, eles estão sempre lá e não devem ser ignorados nunca. A realidade não muda, o que muda são as lentes de quem vê, na esperança vã de “*quando isto amainar, vai ficar tudo bem*”, ou “*é só uma fase*”. Só que não! A nossa mente, mente. Vivemos o passado e o futuro na esperança de mudar o presente. Nós estamos a viver o hoje! Ninguém pára o vento e a metáfora é apenas para não extrair a fé e a dignidade da vítima enquanto pessoa, capaz e digna, de atrair relações saudáveis no seu contexto relacional.

Bom, carácter ou transtorno psicológico, a psicologia forense com as suas características adequadas, será a prova pericial e cabal na definição de linhas diretrizes na identificação/definição do infrator, ajudando a nortear o combate a este tipo de crime. Desajuizado da minha parte seria discorrer sobre os meandros intrincados da psicologia, pois muito haveria a dizer pelas mãos acertadas dos peritos e especialistas, mas há um trivial de senso comum no qual sempre nos apraz. Sabemos, ou deveríamos, que um relacionamento tóxico/abusivo é prejudicial para a saúde mental, emocional de todos nós. O direito penal esquece ou omite muitas

realidades, oriundas do foro psicopatológico, muitas vezes irreversíveis. Ter saúde mental é muito mais do que apenas a ausência de doenças ou transtornos mentais, relaciona-se com a qualidade de vida, que muitas vezes nunca chega a ser recuperada na totalidade nos casos das vítimas de violência doméstica, em virtude dos encaixos produzidos pelo agente agressor, polarizados à posteriori em **diversos problemas, como ansiedade, desenvolvimento de fobias, síndrome de pânico, stress pós-traumático, depressão e outros transtornos do foro psíquico.**

Em jeito de conclusão, na minha modesta opinião, a morosidade processual, nomeadamente no processo penal, constitui-se como uma preocupação que deve ser coletiva. As suas causas são atribuídas a vários fatores, que não importam muito para aqui. O que importa é a tónica que continua a enfatizar não no ideal da celeridade processual, (sabemos, prejudicial à justiça), mas no da realização da justiça em tempo útil, sob a justificativa de uma melhor proteção da dignidade humana, a todos os atores no processo penal, mas subvalorizando não raras vezes, a dignidade humana da vítima, para acautelar antes de mais, a dignidade do potencial agressor/a.

Estamos perante um crime violador dos princípios básicos dos direitos humanos, portanto, na esfera mais elementar dos direitos, revestindo-se de crucial reflexão no que toca ao desenvolvimento de políticas muito responsáveis de intervenção. O direito penal cuida de acautelar a dignidade da pessoa humana. Mas de que falamos? A vítima de violência doméstica, sublinhe-se vítima, é alguém que sofreu um atentado à sua integridade física ou mental e isto não pode ser subvalorizado! As penas não refletem a gravidade dos atos e a sensação de impunidade ou de punição leve é grandemente difundida para a comunidade.

O crime de violência doméstica, na prática teorizada, não existe. Não existe como crime devidamente valorado, diferente da violência doméstica não existir de todo. Sucede que na maior parte das vezes, este, é praticamente impune à luz das leis que nos regem e do sistema que nos salvaguarda. Um crime de violência doméstica vale menos de meio quilo numa balança dispare e desregulada que coloca frente a frente agressor e vítima (é preferível salvar um culpado do que condenar um inocente). Acontece que em 99% dos casos (passo o exagero, se exagero), não há inocentes.

O sistema quase sempre sabe, nós sabemos-lo. É uma amostra singular da locução "a lei existe porque é lei, não porque é justa", porque convenhamos, a maior parte dos infratores por este tipo de criminalidade vaporosa, seguem por aí possantes e refalsados, empreendendo as suas investidas vezes e vezes, aproveitando qualquer frincha descuidada para se infiltrarem, deixando um rastro nauseabundo de merda por todo e qualquer lugar onde passam (toque de Midas subvertido). Afinal, o crime compensa...A sociedade (diga-se, com o seu fundamento), descreve muitas vezes da justiça e não cabe condenar. O processo de ressocialização urge revisitar-se. A tônica (do protecionismo) tem obrigatoriamente que transmutar os seus domínios. A vítima será sempre vítima, o/a agressor/a será sempre agressor/a. O quê, e quem pretendemos tutelar?

Não há mão pesada na justiça portuguesa nos casos de violência doméstica. Uma

grande maioria dos casos são arquivados por falta de provas, ou desvalorização delas, já para não falar nas diferenças de tratamento dos arguidos mediante a sua classe social/económica. A prisão preventiva é aplicada residualmente, sendo o mais comum a aplicação da pena do Termo de Identidade e Residência. E sim, os agressores têm privilégios de pena suspensa após julgamento e condenação. Penas acessórias são escassas, quando em minha opinião, a proibição de contacto com a vítima de imediato (por exemplo) deveria ser fundamental. Esta é, infelizmente a realidade dos tribunais. E o que dizer disto senão a tradução da frustração da vítima e a vitória do agressor?

A agressão psicológica é largamente desvalorizada, quando a investigação judicial se centra na perícia forense do dano físico, secundarizando os danos psicológicos em que as perícias não alcançam. Atente-se que a maior parte dos casos deste tipo de crime são sobretudo de violência psicológica, alternando com a violência física. As condenações efetivas dos infratores têm uma expressão residual e isto não pode ser só um mero elemento estatístico, tem de ser alvo de crítica analisada com profundidade, de olhos bem abertos. O sistema trata de resolver, mas não é sensível, fruto das próprias raízes culturais que integra. Trata-se antes de mais, de um problema de mentalidade, um estado psíquico social, que urge sanar antes que *se fechem as galerias ao público*.

“A COMPLIANCE DEVE SER INTEGRADA NA CULTURA ORGANIZACIONAL”

Como é que se transforma um processo que, por regra, é difícil e complexo, em algo simples e eficaz?

Estabelecemos uma marca distintiva e reconhecida que passa pela simplificação de modelos de governação, cada vez mais complexos. A chave está no domínio do conhecimento, tanto do complexo técnico-normativo para o qual as organizações foram empurradas, como do conhecimento da forma de funcionar “por dentro”, das organizações. O nosso foco está na objetividade, garantindo que a Compliance seja integrada na cultura da organização sem burocracias desnecessárias.

Que impacto tem o vosso trabalho no dia a dia das empresas?

Os sistemas de Compliance obrigatória e facultativa pressionam as empresas, criando a ideia de que a sua atividade de negócio é secundária em detrimento das obrigações de Compliance, pelo caráter sancionatório que podem gerar. Não o é! Ter conhecimento efetivo do funcionamento das organizações, especialmente as que têm funções de fiscalização e gestão sobre o mercado, é uma marca distintiva da nossa empresa que nasceu fruto da experiência individual das pessoas que a constituem.

Que formações fazem e a quem se direcionam?

Um dos grandes vetores de formação atuais encontra-se ao nível dos fundos europeus e dos sistemas de controlo interno inerentes à contratação pública e canais de denúncia, bem como do modus operandi como são realizados os controlos pelas entidades públicas, domínio em que não existe formação especializada. Consequentemente, instalou-se um nível caótico de “estratégia de sobrevivência” nestas áreas, particularmente crítico.

Os fundos comunitários são, hoje, um desafio para as empresas. Qual o papel da Proença & Barbosa nesta ajuda às empresas?

Este é talvez um dos domínios mais importantes da nossa atuação e o mais procurado. Fruto de uma experiência anterior do CEO de mais

NUNO PROENÇA E MARINA BARBOSA CONSTITUÍRAM, HÁ CERCA DE CINCO MESES, A PROENÇA & BARBOSA, CUJO OBJETIVO EMPRESARIAL MÁXIMO É SIMPLIFICAR A COMPLIANCE CORPORATIVA. OS DOIS TÊM ANOS DE EXPERIÊNCIA NOS SETORES PÚBLICO E PRIVADO, ENQUANTO COLABORADORES ESPECIALIZADOS, E ISSO PERMITIU-LHES CRIAR UM PROJETO NOVO, MAS COM MUITA EXPERIÊNCIA AGREGADA.

de oito anos na área pública e de investigação, aliado a uma forte equipa de gestão de projeto liderada pela CFO, com experiência no setor privado, oferecemos soluções equilibradas, para simplificar esse caminho tão intrincado de normas e diretrizes infinitas.

A proteção de dados, incluída na parte regulatória das empresas, obriga também a algum cuidado por parte das empresas. Como se encaixa a Proença & Barbosa neste processo,

junto das empresas?

Obriga a todo um especial cuidado, sob pena de fortes penalizações. Tudo está relacionado e interligado; é precisamente este o desafio da simplificação. Claro que tudo isto implica investimento por parte das organizações que têm que ponderar os riscos e níveis de implementação do RGPD. Capacitamos as organizações para que o seu negócio seja, de facto, a atividade principal, revertendo a falsa ideia que o RGPD é um entrave à vida corporativa.

“Os sistemas de Compliance pressionam as empresas, criando a ideia de que a sua atividade de negócio é secundária em detrimento [destas obrigações], não o é!”

NUNO PROENÇA E MARINA BARBOSA

CEO E CFO

DISRUPÇÃO, CRIATIVIDADE E ALEGRIA AO SERVIÇO DAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

A MOODDIE DIGITAL DATA CONSULTING É UMA EMPRESA 100% PORTUGUESA, RECENTE NO MERCADO, MAS ONDE OS SEUS FUNDADORES ACUMULAM DÉCADAS DE EXPERIÊNCIA NO SETOR DAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO. DESDE SEMPRE, COMPREENDERAM QUE OS DADOS SÃO A CHAVE PARA O CRESCIMENTO E A EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS, ESPECIALMENTE EM SETORES CRÍTICOS COMO O LOGÍSTICO-PORTUÁRIO. CATARINA ALMEIDA, CEO DA MOODDIE DESDE A SUA FUNDAÇÃO EM 2022, EXPLICA O QUE LEVOU À CRIAÇÃO DA EMPRESA, PARTILHA A VISÃO DA MOODDIE, OS DESAFIOS DA ADOÇÃO DE TECNOLOGIA E COMO OS DADOS PODEM SER MUITO MAIS DO QUE NÚMEROS—SÃO A MATÉRIA-PRIMA ESSENCIAL PARA DECISÕES INTELIGENTES, ANTECIPAÇÃO DE TENDÊNCIAS E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL.

A equipa fundadora da Mooddie tem uma vasta experiência na área da tecnologia e digitalização, com mais de 25 anos de trabalho. O que os levou a criar a Mooddie Digital Data em 2022?

A Mooddie nasceu há exatamente três anos, impulsionada pela profunda motivação dos sócios fundadores, em criar algo verdadeiramente disruptivo, focada no compromisso e dedicação com as equipas de trabalho e na entrega de soluções de excelência aos nossos clientes. A ideia de “estabilidade” e “conforto” não faz parte do nosso vocabulário e com mais de 25 anos de experiência acumulada no mercado de TI e uma vontade de abraçar o empreendedorismo, pro-

curamos um novo desafio que alinhasse as nossas capacidades e vontade de entrega, com as necessidades do mercado. Deixamos de lado paradigmas mais tradicionais e rígidos, a nosso ver, e optamos por modelos de gestão mais flexíveis em áreas como mobilidade – trabalho remoto, avaliação de equipas, processos operacionais mais ágeis e muito importante, o foco nas relações sólidas e duradouras. Hoje, somos três sócios e a caminho das 20 pessoas.

O que aconteceu quando a vontade de empreender começou a emergir?

A minha vontade de empreender foi-se fortalecendo logo após a conclusão do IXMBA no IE entre 2007 e 2008 e que expandiu e cultivou significativamente a minha mentalidade empreendedora. Quando conheci o Francisco Câmara, onde trabalhamos juntos no projeto Janela Única Portuária entre 2010 e 2012 e, mais tarde, no projeto da Janela Única Logística entre 2018 a 2021 para os portos nacionais, partilhámos frequentemente em conversas informais, essa vontade de criar uma empresa 100% portuguesa, combinando os conhecimentos e capacidades de cada um. A liberdade de tomar as nossas próprias decisões, o querer abraçar uma área específica de um negócio e a capacidade de responder rapidamente às nossas equipas e aos nossos clientes foram fatores decisivos para avançar com a decisão de se criar a Mooddie.

“O nosso objetivo é tornarmo-nos um verdadeiro aliado e parceiro na implementação de soluções disruptivas”.

Porquê o nome Mooddie Digital Data?

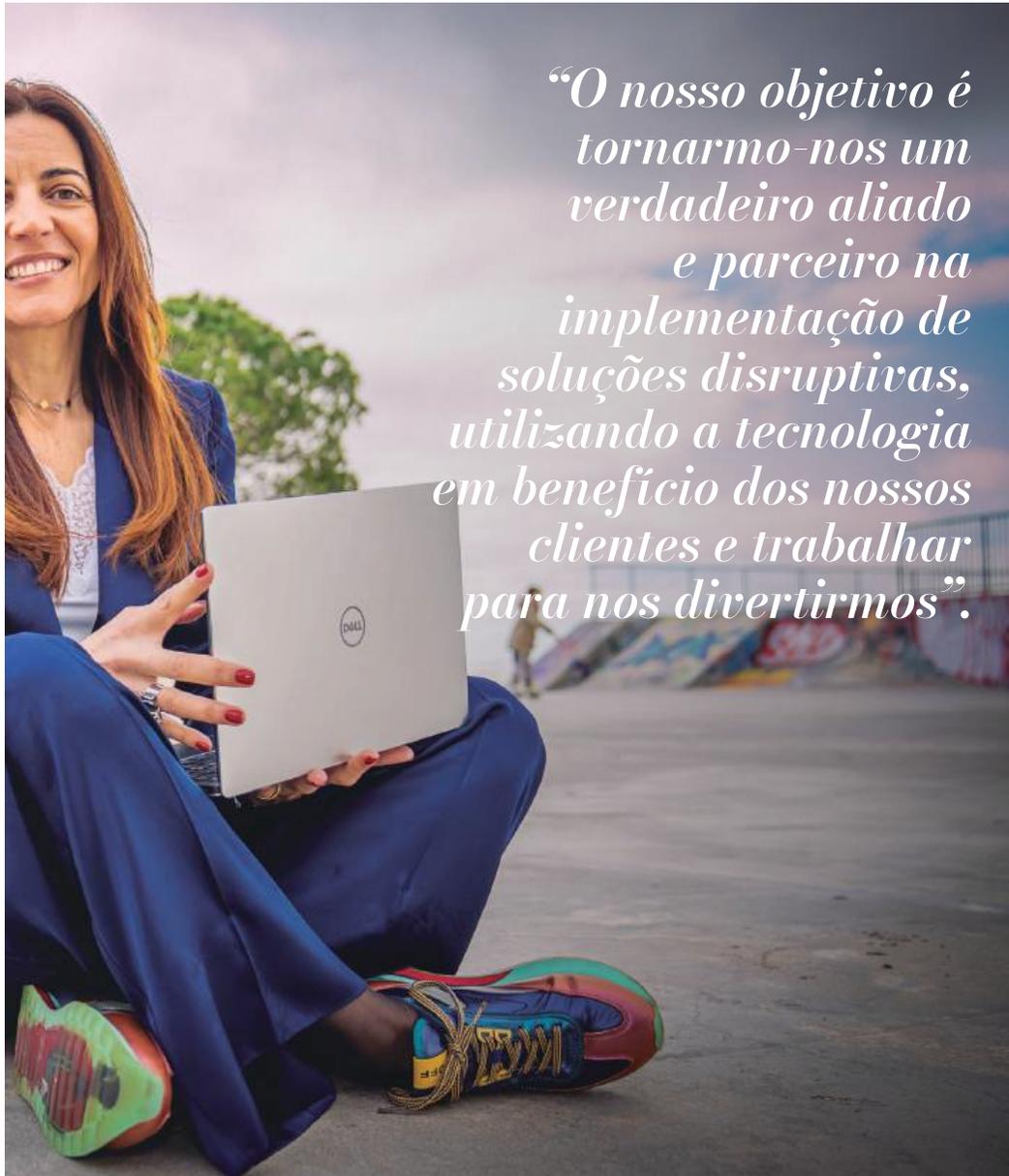
A origem do nosso nome...boa pergunta! É sempre um excelente ponto de partida para uma conversa, porque representa muito do que somos e do que queremos transmitir enquanto empresa. Desde o início, sabíamos que queríamos continuar a fazer o que já fazíamos, mas de uma forma diferente—mais humana, mais próxima das pessoas e da sua realidade. O nome Mooddie tem uma origem muito especial, inspirado na palavra Mood, porque acreditamos que os diferentes estados de espírito moldam as pessoas e, conseqüentemente, as organizações. Todos temos altos e baixos, e o nosso trabalho deve respeitar essa dinâmica. A verdadeira essência de uma empresa está



CATARINA ALMEIDA

CEO DA MOODDIE

na identidade de quem a compõe—sejam colaboradores, clientes ou parceiros. Por isso, o nome Mooddie Digital Data nasce da união entre dados, inovação e tecnologia com um elemento essencial: o respeito pelo fator humano. Cada mood, cada experiência, cada interação contribui para a dinâmica do nosso trabalho e para a forma como criamos valor. No fundo, não trabalhamos apenas com dados—trabalhamos com histórias, com relações e com impacto real.



“O nosso objetivo é tornarmo-nos um verdadeiro aliado e parceiro na implementação de soluções disruptivas, utilizando a tecnologia em benefício dos nossos clientes e trabalhar para nos divertirmos”.

Têm, nas vossas redes sociais, o selo da Great Place To Work. Como foi para vocês ganhar este selo, sendo que tinham pouco mais de dois anos de Mooddie?

É um grande orgulho para nós! Foi algo inesperado, mas um desafio que agarrámos de imediato, porque nos inspira a continuar a ser cada dia melhores e a nunca cruzar os braços ao que de mais importante temos ao nosso redor: as pessoas. Essa conquista foi o reflexo do nosso trabalho individual e coletivo – a nossa identifica-

de - que reflete a nossa cultura organizacional. Simplesmente extraordinário! As pessoas são, sem dúvida, o nosso ativo mais valioso, e colocá-las no centro das nossas decisões é a fórmula do nosso sucesso e a chave para a satisfação dos nossos clientes.

Que visão e estratégia aplicaram, ao criar a Mooddie? Como é que esses aspetos foram fundamentais para o relacionamento com os

clientes e o crescimento da empresa?

O relacionamento com clientes sempre foi uma fonte de motivação e uma verdade absoluta – sem clientes e/ou clientes satisfeitos, não há projetos. E foi sim, um fator determinante na definição da visão da Mooddie, que acaba por ser pautada por uma forte motivação em se tornar uma empresa de referência na transição digital, tanto para as pequenas e médias empresas (PME's), quanto para outras de maior dimensão. Tudo isto, sempre com um forte compromisso com os nossos colaboradores e com os nossos clientes e parceiros. Definimos uma estratégia clara e abrangente, focada em três pilares fundamentais e que, a nosso ver, promovem uma transição digital suave e sustentável: **Integrar soluções digitais e automação alinhadas com a estratégia do cliente; transformação operacional com a reestruturação e otimização de processos operacionais e flexibilidade e adaptabilidade para capacitação e confiança na adoção digital.**

“Este setor é um exemplo inspirador. Veja, um porto é uma infraestrutura essencial, uma verdadeira porta de entrada e saída para as mercadorias de um país”.

Essa abordagem parece muito focada nas necessidades dos clientes. Que benefícios vocês observam com essa filosofia e quais os principais princípios que orientam essa estratégia?

Acreditamos que a transição digital não precisa de envolver grandes e complexos projetos. Muitas vezes, pequenas ações promovem grandes resultados e é nossa prática aconselhar os nossos clientes a começar com os chamados POCs – Proof of Concept. Validar resultados e colocar em produção soluções de forma gradual. Esta filosofia permite ao cliente adaptar-se progressivamente, ver novos resultados e o efeito sentido no seu negócio num curto/médio espaço de tempo. Orientamos os nossos clientes a ter um crescimento estruturado, que respeite as suas necessidades de negócio específicas, colocando no centro das nossas decisões não só o cliente, mas também o seu negócio com as suas especificidades.



Compromisso, excelência, criatividade e sensibilidade são os valores que vos definem enquanto empresa. Como é que estas quatro palavras moldam o vosso ADN? Como as aplicam ao vosso dia a dia laboral?

A definição dos valores da Mooddie sempre esteve clara para nós e teriam de emergir da essência dos seus fundadores. A partir desse

ponto de partida, foi natural e muito fácil chegar aos nossos valores e, ainda mais, contar a sua história de maneira simples, mas autêntica: Compromisso, Excelência, Criatividade, Sensibilidade e agora recentemente, adicionamos mais dois que estando em prática no nosso dia a dia, considerámos que deveriam fazer parte explícita do nosso ADN: Confiança e Alegria.

Num setor altamente tecnológico e em constante evolução, como avaliam a dificuldade em atrair e formar talento para responder às exigências do mercado?

A captação de talento qualificado é um dos grandes desafios do setor tecnológico. E posteriormente, a retenção do talento. A Mooddie também se envolve na formação académica destes talentos. Já recebemos mais de seis estagiários da ENIDH (Escola Náutica Infante Dom Henrique) e do IPS (Instituto Politécnico de Setúbal), que se juntaram às nossas equipas com a mesma dinâmica de trabalho dos restantes colaboradores. Sabemos que a primeira experiência profissional é essencial, por isso envolvemos os estagiários em atividades que, embora não sejam as mais complexas, lhes permitem adquirir experiência prática e compreender a realidade do mercado.

Como é que a Mooddie promove a colaboração dentro das equipas?

Na Mooddie, cultivamos um ambiente colaborativo e de partilha, onde cada ideia conta. Mesmo estando envolvidos em projetos diferentes, incentivamos a comunicação e a troca de conhecimentos entre as pessoas. Essa dinâmica promove empatia, apoio mútuo e escuta ativa, incorporando sensibilidade, criatividade e excelência, que são parte da nossa identidade. Temos também ferramentas corporativas que nos permitem e facilitam essa colaboração: Monday, Slack, GitLab, Workspace da Google e claro, os nossos eventos que fazemos durante o ano.

E nas interações com os clientes, como é que isso se manifesta?

As nossas interações com os clientes são feitas também elas num ambiente de colaboração e partilha. Para isso, usamos a metodologia Ágil Scrum, onde a ideia é promover um envolvimento ativo dos clientes em toda a fase do ciclo de execução dos nossos projetos e, tudo isto, num ambiente formal, mas descontraído. É muito fácil reunir com os clientes, através do uso de ferramentas de vídeo corporativo, tirar dúvidas, apresentar resultados ou simplesmente ouvir o seu feedback. Esta é uma das vantagens do trabalho remoto! A facilidade com que se consegue desbloquear temas num curto espaço de tempo é fantástica! Temos também outras ferramentas onde cada cliente tem acesso em tempo real aos seus planeamentos dos projetos. Escutamos atentamente as necessidades e desafios de cada um

deles para que as soluções reflitam as suas necessidades e se tornem ainda mais competitivos.

Em que setores centram hoje a vossa atividade? Que projetos gostaria de salientar que comprovam a vossa forma de estar no mercado e de entregar uma boa solução?

O Setor Logístico-Portuário é um setor que ocupa um lugar especial no coração da Mooddie, pela longa história construída ao longo de mais de 15 anos. Durante esse tempo, acumulámos um elevado conhecimento funcional e técnico que nos permite compreender profundamente as dinâmicas e desafios deste mercado, e de todos os atores envolvidos e que interagem neste tipo de soluções core: Port Community Systems (PCS's) e Logistic Single Windows (LSW). Alavancamos a Mooddie neste setor, a trabalhar os dados gerados por estas aplicações em praticamente todos os portos nacionais e Cabo Verde.

O Setor Financeiro (Banca) é um setor onde temos vindo a trabalhar desde 2023, no desenho de arquiteturas 100% open-source com a criação de data e delta-lakes para sistemas de big data, onde a necessidade de inovação e eficiência são cada vez mais crescentes e com uma forte componente regulatória.

Qual é a visão da Mooddie sobre o futuro da tecnologia associada, especialmente no setor logístico-portuário?

Este setor é um exemplo inspirador. Veja, um porto é uma infraestrutura essencial, uma verdadeira porta de entrada e saída para as mercadorias de um país. E Portugal tem uma oportunidade estratégica única de se posicionar como a principal entrada para a Europa. Os nossos portos têm crescido muito, tanto em volume de mercadorias como no número de passageiros. Este crescimento só é possível porque existe um esforço contínuo em modernizar e integrar tecnologias avançadas nos seus processos. Estamos a falar de digitalização, automação, sistemas de gestão de tráfego marítimo, sensores IoT para monitorização em tempo real, soluções de port community systems (PCS's), logistic single window (LSW),

integrações com outros PCS's europeus, agora com o eMSW.

Pode partilhar um exemplo concreto desse progresso?

Claro! O projeto JUL – Janela Única Logística – é um ótimo exemplo. Todos os portos nacionais trabalharam juntos, partilharam conhecimento e recursos, para dar um salto tecnológico transversal e inovador. É impressionante, porque cada porto tem as suas particularidades, mas conseguiram avançar em conjunto com a partilha de conhecimento, de recursos humanos e tecnológicos. Agora, temos ajudado os portos a aproveitar ao máximo os dados recolhidos por estas plataformas. Isso permite-lhes ter uma visão integrada não só da operação do próprio porto, mas do setor como um todo. Decisões mais ponderadas, baseadas em dados reais, são tomadas diariamente.

O que está a moldar o presente e o futuro neste momento?

Estamos a viver uma nova onda tecnológica, marcada pela Inteligência Artificial e as suas variantes – Machine Learning, Deep Learning e a Inteligência Artificial Generativa – além do IoT e do Blockchain. Estas tecnologias não só complementam o trabalho humano, mas, em alguns casos, podem substituir completamente. Isto coloca desafios interessantes, tanto para as empresas como para a sociedade. A história mostra que somos uma espécie que se adapta, muito mais do que qualquer máquina. Alguns postos de trabalho vão desaparecer, mas novos surgirão, especialmente em áreas que valorizam a criatividade, a inovação e a genialidade humana. O futuro, para mim, está na valorização do pensamento crítico e criativo, sempre ajustado às capacidades disruptivas da tecnologia.

Pode explicar como isso se aplica a setores específicos, como o logístico-portuário?

Claro. Nesse setor, a tecnologia impulsiona a eficiência e a segurança, mas também promove a sustentabilidade – reduzindo desperdícios e

otimizando recursos. Adicionalmente, a interoperabilidade, aliada a tecnologias como IoT e Blockchain, tem tido um grande avanço. Ferramentas assim ajudam não só todo o setor logístico-portuário em Portugal como em todo o mundo. A capacidade do setor nacional e internacional partilhar informação de forma eficiente e utilizar recursos de maneira integrada e escalável gera sinergias não só a nível operacional, como na minimização de erros de comunicação, na própria experiência muito mais satisfatória dos utilizadores e na integração de novas tecnologias, serviços e plataformas sem a necessidade de grandes reestruturações nos seus sistemas/produtos. E isso é vital para melhorar a eficiência, a transparência, a rastreabilidade, a celeridade, a segurança e a competitividade local e global, gerando confiança entre todos os atores intervenientes no processo.

“Acreditamos que a transição digital não precisa de envolver grandes e complexos projetos. Muitas vezes, pequenas ações promovem grandes resultados e é nossa prática aconselhar os nossos clientes a começar com os chamados POCs – Proof of Concept”

Qual o caminho que a Mooddie Consulting se prepara para trilhar em 2025? Existirão novidades que possam partilhar convosco?

O nosso foco para 2025 está na consolidação da nossa estratégia de internacionalização. Embora já tenhamos começado a exportar serviços desde 2023, acreditamos que este ano será fundamental para solidificar a nossa presença em mercados internacionais e consolidar a Mooddie como um player relevante. Reforçar o nosso papel como parceiro tecnológico e de negócio, confiável e inovador.



MOODDIE
Beyond innovation there's trust.

WWW.MOODDIE.PT/EN
GERAL@MOODDIE.PT
TEL | 962032647

“A SECOND WINGS É UM PARCEIRO ESTRATÉGICO PARA O MERCADO PORTUGUÊS”

A SECOND WINGS É UMA EMPRESA QUE SE DESCREVE ENQUANTO PARCEIRA ESTRATÉGICA DOS INVESTIDORES E EMPRESÁRIOS QUE QUEREM ENTRAR NO MERCADO EUROPEU E ESCOLHEM PORTUGAL COMO PORTA DE ENTRADA. TRABALHANDO APENAS COM NEGÓCIOS NOS QUAIS ACREDITA, IDENTIFICA OPORTUNIDADES DE MERCADO, CONECTA EMPRESÁRIOS ENTRE SI E ALAVANCA NEGÓCIOS, ATRAVÉS DE UMA EQUIPA ALTAMENTE CAPACITADA, LIDERADA POR FERNANDO FRAGA.

Como caracteriza a Second Wings? A quem se destinam os vossos serviços?

A Second Wings é muito mais do que uma consultora – somos parceiros estratégicos para empresários, investidores e startups de todo o mundo que querem expandir-se e prosperar na Europa, tendo como ponto de partida um ecossistema inovador e dinâmico como o português. Trabalhamos com projetos de alto potencial, que trazem inovação, criam empregos e pretendem, a partir de Portugal, consolidar a sua presença internacional e destacar-se como referência nos seus setores. Apoiamos negócios que não só pretendem crescer, mas que têm ambição de exportar produtos e serviços para todo o mundo. O nosso foco é encontrar oportunidades e criar um caminho claro para que os nossos clientes possam atingir o seu verdadeiro potencial.

Como se processa este apoio que fornecem a estes empresários? Em que áreas o mesmo acontece?

O nosso apoio não se limita a burocracias ou planos estratégicos – estamos aqui para impulsionar negócios. Identificamos oportunidades de mercado, conectamos empresas aos parceiros certos e ajudamos a construir operações sólidas e sustentáveis. Facilitamos o acesso a talento qualificado, financiamento e redes de contactos que fazem realmente a diferença. O objetivo não é apenas apoiar a entrada num novo mercado, mas sim integração de uma forma estratégica e sustentável, maximizando todas as oportunidades de crescimento.

Quais os principais pontos que destaca, a nível do processo de trabalho com estes empresários, que vos distingue e assegura uma “integração suave” no novo mercado?

Olhamos para cada cliente como um parceiro. Não há soluções standard – cada empresa tem um caminho próprio, e o nosso papel é con-

tribuir para desenhar a estratégia certa para que o crescimento seja rápido e sustentável. A nossa equipa é composta por empresários de sucesso e especialistas com anos de experiências nas suas áreas, o que nos permite posicionar as empresas parceiras em ecossistemas onde realmente podem fazer a diferença.

Que vantagens existem para os empresários e o próprio posicionamento das suas empresas no mercado em recorrerem aos serviços prestados pela Second Wings?

A principal vantagem é que garantimos que os nossos clientes não apenas entram no mercado europeu, mas o fazem de forma estratégica e com impacto. Sabemos que o tempo e os recursos são valiosos, por isso evitamos desvios desnecessários e conectamos diretamente com oportunidades concretas.

Quais os mercados que estão, atualmente, particularmente interessados em negociar e investir nesta região?

Destacam-se mercados como os EUA, Reino Unido, Brasil, China, Paquistão e Emirados Árabes Unidos, mas também países onde há instabilidade e as empresas procuram locais mais seguros para crescer. O ambiente de inovação e a qualidade do talento disponível tornam Portugal cada vez mais atrativo para negócios que querem escalar internacionalmente.

O mercado de língua portuguesa apresenta oportunidades interessantes, às quais vale a pena estar atento? Existem setores que se destacam, particularmente?

Sem dúvida! O acesso ao mercado dos países de língua portuguesa é uma das maiores vantagens competitivas de Portugal. Empresários que se instalam aqui não estão apenas a entrar na Europa, mas também a ganhar acesso



privilegiado a mercados como Brasil, Angola e Moçambique. Setores como tecnologia, saúde, energias renováveis e indústria criativa são algumas das áreas com maior crescimento e procura nestes mercados.

“SECOND WINGS IS A STRATEGIC PARTNER FOR THE PORTUGUESE MARKET”



SECOND WINGS IS A COMPANY THAT DESCRIBES ITSELF AS A STRATEGIC PARTNER FOR INVESTORS AND ENTREPRENEURS WHO WANT TO ENTER THE EUROPEAN MARKET AND CHOOSE PORTUGAL AS THEIR GATEWAY. WORKING ONLY WITH BUSINESSES IT BELIEVES IN, IT IDENTIFIES MARKET OPPORTUNITIES, CONNECTS ENTREPRENEURS WITH EACH OTHER AND LEVERAGES BUSINESS THROUGH A HIGHLY SKILLED TEAM LED BY FERNANDO FRAGA.

with an innovative and dynamic ecosystem like Portugal as their starting point. We work with high-potential projects that bring innovation, create jobs and intend, from Portugal, to consolidate their international presence and stand out as a benchmark in their sectors. We support businesses that not only want to grow, but also have the ambition to export products and services all over the world.

How do you support these entrepreneurs? In what areas?

Our support is not limited to bureaucracy or strategic plans - we are here to drive business forward. We identify market opportunities, connect companies with the right partners and help build solid, sustainable operations. We facilitate access to qualified talent, funding and networks that really make a difference. The aim is not just to support entry into a new market, but to integrate in a strategic and sustainable way, maximizing all opportunities for growth.

What are the main points you highlight about the process of working with these entrepreneurs that sets you apart and ensures a “smooth integration” into the new market?

What sets us apart is that we look at each client as a partner. There are no standard solutions - each company has its own path, and our role is to help design the right strategy for rapid and sustainable growth. Our team is made up exclusively of successful entrepreneurs and specialists with years of experience in their fields, which, together with our network of contacts, allows us to accelerate processes and position partner companies in ecosystems where they can really make a difference.

How do you describe Second Wings? Who are your services aimed at?

We are strategic partners for entrepreneurs, investors and startups from all over the world who want to expand and thrive in Europe,

provided by Second Wings?

The main advantage is that we ensure that our clients not only enter the European market, but do so strategically and with impact. We know that time and resources are valuable, so we avoid unnecessary detours and connect directly with concrete opportunities.

Which markets are currently particularly interested in trading and investing in this region?

Markets such as the US, UK, Brazil, China, Pakistan and the United Arab Emirates stand out, but also countries where there is instability and companies are looking for safer places to grow. The environment of innovation and the quality of the talent available make Portugal increasingly attractive to businesses that want to scale internationally.

Does the portuguese-speaking market present interesting opportunities that are worth keeping an eye on? Are there any sectors that particularly stand out?

Absolutely! Access to the market in Portuguese-speaking countries is one of Portugal's greatest competitive advantages. Entrepreneurs who set up here are not only entering Europe, but also gaining privileged access to markets such as Brazil, Angola and Mozambique. Sectors such as technology, health, renewable energies and the creative industry are some of the areas with the greatest growth and demand in these markets.

What advantages are there for entrepreneurs and the positioning of their companies in the market when they use the services



INFO@2NDWINGS.COM
+351 931 112 516

ENGLISH VERSION

“A AGRO DEMAND É ESPECIALISTA EM “FAZER ACONTECER” NO SETOR AGRÍCOLA”



JOÃO ROBALO OLIVEIRA
COFOUNDER

A AGRO DEMAND NASCEU, SEGUNDO A PRÓPRIA DEFINIÇÃO, PARA APOIAR AS EMPRESAS E INDÚSTRIAS NO DESENVOLVIMENTO DOS PROJETOS AGRÍCOLAS, QUANDO OS MESMOS SE ENCONTRAM NA FASE DE EXECUÇÃO, ONDE PODEM DEPARAR-SE COM DIFICULDADES INESPERADAS. JOÃO ROBALO OLIVEIRA, COFUNDADOR DA EMPRESA, DESTACA, EM ENTREVISTA, OS SERVIÇOS PRESTADOS E A FORMA COMO VÊ O SETOR AGRÍCOLA NACIONAL.

O que vos levou a fundar uma empresa como a Agro Demand?

Começou tudo com uma conversa entre mim e o meu sócio e amigo, Luís Seatra. Já nos conhecíamos há largos anos, trabalhámos juntos numa empresa de rega, cada um na sua área profissional, e sempre mantivemos o respeito, a amizade e valorizávamos muito a área um do outro. Depois de cada um ter seguido a sua vida profissional por outros caminhos, encontrámo-nos num evento desportivo e surgiu a questão: ambos éramos empreendedores, seria interessante falarmos sobre isso e vermos se havia um projeto interessante que pudéssemos trazer para o mercado. Este foi o primeiro passo para a criação da Agro Demand.

Ora, tanto eu como o Luís sempre estivemos na parte da operação, na execução dos projetos em si, a “fazer acontecer”. Quando se trabalha na frente de concretização dos projetos, é preciso muito foco na base da concretização, na realização e sobretudo nos resultados. A Agro Demand resultou de unir duas competências – uma na parte da gestão estratégica, financeira e tesouraria e outra mais na parte agrícola, uma componente muito técnica – essa é a parte do Luís. A Agro Demand também necessita de alguns parceiros estratégicos, mas ao longo dos anos também adquirimos uma rede de boas empresas e pessoas que trabalham connosco e que estão a permitir que o projeto cresça.

Que serviços disponibilizam atualmente?

Nós temos o serviço de apoio à gestão, que engloba gestão de tesouraria, agrícola e agroflorestal. É um serviço macro, porque é contínuo, já que dispomos de algumas avenças mensais, nas quais o nosso tempo está muito dedicado às operações diárias nas empresas nas quais temos estes serviços. Depois temos

outra componente, mais técnica, onde existe a avaliação de conformidade das infraestruturas, o procurement e serviços de manutenção. No âmbito da execução de projetos de infraestruturas, temos feito alguns estudos entre os quais estudos com um parceiro especialista na área da hidrogeologia, com o objetivo de compreender, por exemplo, até onde é possível expandir a sua área de produção, garantindo a sustentabilidade do recurso. É essencial termos foco no cliente, uma proximidade grande com os mesmos. Por vezes, acontece que a empresa começa por nos solicitar um serviço e depois percebe que há outras necessidades e acaba por falar connosco. Os projetos vão surgindo e eles vão-nos contactando. Nós, como estamos na parte do “fazer acontecer”, conseguimos sempre ir um pouco mais além.

Como avalia o conhecimento atualmente detido pelos responsáveis empresariais sobre a importância do procurement?

É um serviço fundamental e existem duas oportunidades para nós – a primeira é implementá-lo nas agroindústrias, caso não o tenham; a segunda é melhorá-lo, caso o mesmo já exista. Acredito que este é um serviço que está muito adequado ao público-alvo que temos, nomeadamente grupos de investidores que já têm uma estrutura grande e, cada vez mais, precisam que as escolhas que são feitas sejam acertadas para o seu negócio, de forma a garantir que estão a adquirir aquilo que necessitam para maximizar o investimento. Quanto mais eficientes forem, melhor. A margem é fundamental. O nosso papel é sermos assertivos nas estratégias que indicamos aos clientes, garantindo a melhor opção para cada caso.

O desenvolvimento, construção e manutenção de infraestruturas é também muito importante para o sucesso do negócio. Que

considerações tece à velocidade a que os projetos – particularmente na área agrícola – tomam forma? Quais são os principais problemas com que se deparam neste serviço que prestam?

Esta é uma área que exige cada vez mais do ponto de vista financeiro, mas também de conhecimento. Estes são os dois grandes pontos que poderão fazer um match perfeito para quem queira entrar no mundo agrícola. Culturas permanentes ou temporárias podem necessitar de grandes investimentos em infraestruturas caso elas não existam, além de que é necessário garantir que o local possui os recursos necessários sejam eles de solo ou água para responder às necessidades das culturas a instalar.

Muitas vezes os empresários têm de fazer os investimentos de raiz – e nesses investimentos estamos a incluir, por exemplo, a rega – que é uma infraestrutura de extrema importância para qualquer empresa agrícola – e só

nisso o investimento é enorme. Aliado a isso, se estamos a falar de infraestruturas, deve ser feita uma boa manutenção das mesmas e isso é outro desafio, porque quando a manutenção não é feita da maneira adequada, nem sempre é possível utilizar os equipamentos quando estes são necessários.

Que avaliação faz ao estado do setor agrícola nacional?

Olho para o setor agrícola com bons olhos. A maior parte das empresas familiares já vão tendo maior volume de negócio, até porque acaba por ser uma questão de sobrevivência empresarial. Além disso, esta é uma área da qual haverá sempre necessidade, portanto o mercado existe. Veja-se que até grandes grupos económicos, com atividades alicerçadas noutras áreas, estão a começar a apostar na agricultura. Parece-me que é um setor que está no bom caminho. Hoje, já quase não existe o agricultor que tem de

se deslocar à parcela para regar as plantas. Isso é feito através de tecnologia com recurso a um computador ou telemóvel. Tudo é monitorizado através de sondas e sensores desenvolvidos com muita pesquisa e investigação académica. A juntar a isso, o país tem boas condições para o desenvolvimento de culturas rentáveis e excelentes profissionais.

Em 2025, o objetivo é continuar a crescer?

Nós somos uma empresa que vai para o seu terceiro ano de existência. Para 2025, projetámos um crescimento entre os 15 e os 20% em relação ao ano de 2024. Eu diria que, com base no que tem sido o nosso desempenho comercial e também no facto de alguns negócios terem vindo ter connosco, este objetivo é alcançável e continuaremos a potenciar o mundo agrícola. Isso deixa-me extremamente feliz.

A POTENCIAR O MUNDO AGRÍCOLA

PROCUREMENT AGRÍCOLA

AVALIAÇÃO DE CONFORMIDADE/EFICIÊNCIA

EXECUÇÃO DE PROJETOS/INFRAESTRUTURAS

SERVIÇOS DE GESTÃO DE AGRONEGÓCIO

APOIO À TESOURARIA

EMAIL : GERAL@AGRODEMAND.PT

WWW.AGRODEMAND.PT



AGRO DEMAND
POTENCIANDO O MUNDO AGRÍCOLA

EVENTOS

1º Salão de Mestrados, Pós-Graduações e Formação Executiva realiza-se a 14 e 15 de março na Exponor

EVENTO ESTÁ A GERAR INTERESSE ENTRE CEO, DIRETORES, GESTORES E OUTROS ALTOS CARGOS DE EMPRESAS

O primeiro Salão de Mestrados, Pós-Graduações e Formação Executiva, realizado a par da QUALIFICA 2025, está a gerar forte interesse de altos quadros de empresas, comprovando a relevância da aprendizagem ao longo da vida para profissionais no ativo.

O Salão terá portas abertas a 14 e 15 de março, na EXPONOR – Feira Internacional do Porto, e a inscrição antecipada de largas centenas de licenciados e profissionais, entre os quais CEO, diretores, gestores, engenheiros, advogados ou arquitetos permite antever o sucesso da iniciativa em ano de estreia.



O salão realiza-se em simultâneo com a QUALIFICA 2025, que tem já garantida – a um mês da realização do evento - a presença de mais de 22 mil alunos, oriundos de um número superior a 300 escolas, de vários pontos do país, que conhecerão as propostas de mais de uma centena de expositores.



“Estamos perante um mundo em constante transformação e a temática da aprendizagem ao longo da vida assume crescente pertinência, apresentando-se praticamente como uma obrigatoriedade para pessoas das mais distintas faixas etárias. O forte interesse no Salão de profissionais seniores, já a ocupar cargos de relevo, deixa-nos naturalmente satisfeitos”, diz Diogo Barbosa, diretor-geral da Feira Internacional do Porto.

A mostra, com visitas gratuitas mediante inscrição prévia, contará com a participação de importantes escolas de negócios, centros de formação, universidades, bem como organismos públicos e imprensa técnica, que apresentarão as suas ofertas em mestrados, doutoramentos, pós-graduações e formação executiva.

Entre as novidades mais recentes a apresentar no Foyer do Pavilhão 6 da EXPONOR encontram-se propostas formativas associadas à Inteligência Artificial, adaptadas a uma necessidade premente do mercado.

1.º SALÃO DE MESTRADOS, PÓS-GRADUAÇÕES E FORMAÇÃO EXECUTIVA

DATA E HORA: 14 E 15 DE MARÇO 11H - 19H
LOCAL: FOYER DO PAVILHÃO 6 DA EXPONOR

QUALIFICA 2025 – 16.ª FEIRA DE EDUCAÇÃO, FORMAÇÃO E JUVENTUDE

DATA E HORA: 12 A 15 DE MARÇO | 10H - 18H
LOCAL: EXPONOR: FEIRA INTERNACIONAL DO PORTO LEÇA DA PALMEIRA, MATOSINHOS

“A SUSTENTABILIDADE ESTÁ PRESENTE EM CADA ATO DA FIELNORTE”

A SUSTENTABILIDADE É, ATUALMENTE, UM ASPETO A TER EM CONTA EM TODAS AS ATIVIDADES ECONÓMICAS E A CONSTRUÇÃO É UMA ONDE ESTE ASPETO PODE TER MAIS IMPACTO. ANDRÉ SANTOS, CEO DA FIELNORTE, DESTACA TUDO O QUE A EMPRESA FAZ QUE ESTÁ EM LINHA COM A PROSECUÇÃO DE UMA ATIVIDADE ECONÓMICA SUSTENTÁVEL.



Em que áreas de trabalho se reflete a aplicação do conceito de sustentabilidade no trabalho da Fielnorte?

Na Fielnorte, a sustentabilidade reflete-se no planeamento estratégico, na execução dos projetos, na fase de construção, utilização do edifício e até posterior demolição e gestão de resíduos. A nossa certificação em Qualidade, Ambiente e Segurança reforça o nosso compromisso em adotar práticas sustentáveis e garantir padrões elevados em todas as fases dos projetos. Focamo-nos em construir edifícios que respeitem o ambiente, priorizando a eficiência energética, a utilização responsável de recursos e a redução de desperdícios.

Que exemplos pode destacar que evidenciam mudanças no vosso dia a dia laboral, refletin-

do a adoção de práticas sustentáveis?

Em escritório, adotámos um planeamento mais eficiente dos projetos. Adotámos também ferramentas digitais para minimizar o uso de papel e melhorar a coordenação entre equipas. Em obra, implementámos um sistema de separação e reciclagem de resíduos através de uma gestão rigorosa dos materiais e uso eficiente de energia renovável e água. Recorremos a recursos naturais que não sejam prejudiciais ao meio ambiente.

Que cuidados tem a Fielnorte na escolha dos seus materiais de construção?

Privilegiamos opções que sejam ambientalmente responsáveis, damos uso a materiais recuperados, restaurados ou que sejam reciclados. Sempre que possível, colaboramos com fornecedores locais e fomentamos a economia

regional. Avaliamos o impacto ambiental imediato, mas também a durabilidade e a eficiência energética dos materiais para assegurar soluções a longo prazo.

Que projetos destacam onde tenha sido evidente que a drive do mesmo foi a inovação?

Temos vários projetos em que recorremos a materiais com menor impacto ambiental e a sistemas de energia solar, claraboias, iluminação LED e técnicas de design que maximizam a entrada de luz natural para reduzir o consumo de energia, por exemplo, a obra Xing - Oporto Office, a construção da Unidade de Apoio ao Serviço de Urgência do Centro Hospitalar Médio Ave, o Edifício Multifamiliar no Porto, Pavilhão Gimnodesportivo de Armamar e Habitação Unifamiliar em Pedroso, Vila Nova de Gaia, entre outros.

“HÁ POUCOS INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO VERDADEIRAMENTE INTERESSADOS NA DEFESA DO CLIENTE”

ANA PEDRAS TRABALHA NO SETOR FINANCEIRO HÁ QUASE 20 ANOS E CONHECE BEM A ÁREA DA INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO. NOTOU UM AUMENTO DO NÚMERO DESTES PROFISSIONAIS, MAS ACREDITA QUE TAL SE DEVE ÀS NOVAS REGRAS IMPOSTAS PELO BANCO DE PORTUGAL. EXPLICA QUE A LITERACIA FINANCEIRA EM PORTUGAL É PRATICAMENTE INEXISTENTE E QUE AS PESSOAS CONTINUAM A ASSINAR OS CONTRATOS DE CRÉDITO BANCÁRIO SEM LER O SEU CONTEÚDO. UM INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO É FULCRAL PARA AJUDAR EM MOMENTOS COMO A COMPRA DE UM IMÓVEL, MAS ESTA PROFISSIONAL ALERTA QUE NEM TODOS SÃO IGUAIS NOS SEUS OBJETIVOS DE AJUDA E DEFESA DO CLIENTE.

Os intermediários de crédito têm crescido substancialmente em Portugal e são, atualmente, mais de seis mil profissionais. Sentiu o aumento de profissionais no setor? Que impacto teve no seu negócio?

Eu senti esse crescimento, mas não creio que existam muitos intermediários novos. O que acredito que aconteceu é que as imobiliárias, que já faziam intermediação de crédito, tiveram de separar as atividades de venda de imóveis da intermediação de crédito, depois de saírem as normas de licenciamento da atividade, por parte do Banco de Portugal. Mesmo antes desta atividade ser licenciada, e antes de estar regulada, já existia, a meu ver, uma clara distinção entre quem já fazia intermediação de crédito – como eu faço e fiz desde sempre – e outros intermediários, que eram na verdade imobiliárias que se limitavam a enviar os papéis para o banco, por norma um banco com que trabalhassem com regularidade, e esperavam pela aprovação do crédito bancário. O verdadeiro objetivo era vender imóveis, não ajudar o



“Falta ainda percorrer muito caminho para que a população portuguesa tenha noção do que fazer com o seu dinheiro e de como priorizar a gestão do mesmo antes de o gastar”.

ANA PEDRAS

INTERMEDIÁRIA DE CRÉDITO

cliente a ter as melhores condições de financiamento. Isso não é intermediação de crédito. O que aconteceu foi que, por via da regulamentação do setor, em 2019, onde fomos obrigados a cumprir vários critérios para poder desempenhar esta atividade, o que as imobiliárias já faziam deixaram de poder fazer, porque os bancos deixaram de lhes permitir continuar a trabalhar dessa forma. Então, noto que existem de facto mais intermediários de crédito, mas a grande maioria dos novos profissionais nesta área são originários das imobiliárias.

“Um intermediário de crédito deve ser alguém que sabe explicar muito bem tudo ao cliente, sabe comparar as propostas todas a apresentar e acima de tudo defender o cliente e não um banco”.

O Banco de Portugal assume que o aumento do número destes profissionais torna mais difícil a sua fiscalização. Por esse motivo, resolveu apertar as regras relativas à transparência e ética nos serviços prestados. Que considerações tece a esta ação do Banco de Portugal? É importante o reforço das regras no setor?

Eu concordo com as novas regras, mas há várias maneiras de fazer essa interpretação. Quando o Banco de Portugal implementou, por exemplo, a FINE – Ficha de Informação Normalizada Europeia – para todos os bancos, achei que foi bastante positivo, mas este documento continua a ser extenso e complexo e a exigir alguma explicação por parte de quem o apresenta ao cliente. O Banco de Portugal, querendo que as instituições bancárias fossem transparentes, criou um documento contraproducente, porque a pessoa perde-se naquilo tudo, não lê, e não consegue sintetizar o mais relevante e por fim depende muito de quem apresenta ao cliente esta informação. O papel do intermediário de crédito é de extrema importância nesta análise e na “desconstrução” da FINE e na “tradução” em linguagem leiga. Um intermediário de crédito deve ser alguém que sabe explicar muito bem tudo ao cliente, sabe comparar as propostas todas a apresentar e acima de tudo defender o cliente e não um

banco. No entanto, existem muitos intermediários de crédito que só tiraram a licença de intermediário de crédito porque foram “obrigados” e para ajudar nas vendas de imóveis, não estão propriamente preocupados se estão a arranjar a melhor solução para o cliente.

Depois há aqueles intermediários de crédito que têm de facto conhecimentos técnicos, e têm experiência para fazer este trabalho. Esses são poucos e, muitas vezes, acabam por ver o seu trabalho prejudicado, porque as pessoas – como não estão acostumadas a que lhes expliquem tudo – sentem-se desconfiadas da nossa atuação e julgam que somos nós que os estamos a tentar enganar.

A ética e a transparência são fundamentais, mas num setor onde os intermediários de crédito são pagos pelas entidades bancárias, é importante garantir que todas as propostas são dadas a conhecer ao cliente. Hoje, é possível garantir que, num serviço de intermediação de crédito, tal acontece?

Não é possível. As alterações legislativas não conseguem assegurar isso, porque cada intermediário é que sabe quantas propostas apresenta. Ninguém é questionado sobre isso, a menos que o próprio cliente o faça e peça provas. Não existe nenhuma diretriz que diga que temos de apresentar um número específico de propostas ao cliente. Eu e a minha equipa apresentamos sempre várias propostas e analisamos todos os pontos. Se verificarmos que não é possível enviar para alguns bancos, nem o fazemos, porque reconhecemos que não será aprovado por não se enquadrar nos critérios de aprovação daquela instituição. Até nos preocupamos com os seguros, porque muitas vezes os seguros podem nem influenciar o spread, por exemplo e, por desconhecimento, as pessoas contratam no Banco, quando poderiam contratar os seguros fora do Banco, com melhores coberturas, poupar milhares de euros e sem prejudicar o contrato de crédito.

“Noto que existem de facto mais intermediários de crédito, mas a grande maioria dos novos profissionais nesta área são originários das imobiliárias”.

Em Portugal a literacia financeira ainda é muito baixa. Como contribuem, também, os profissionais da intermediação de crédito para este propósito?

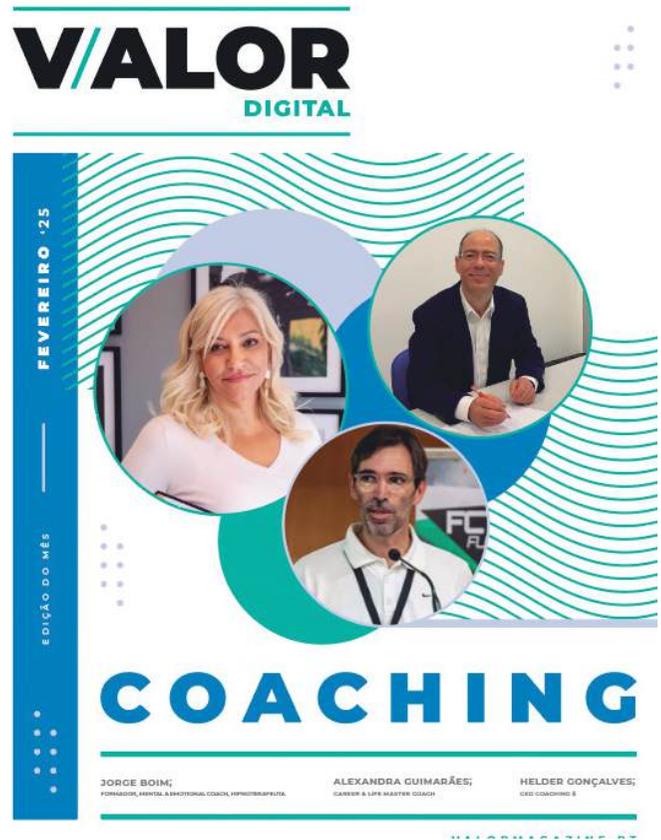
Da minha experiência, noto que as pessoas na faixa etária entre os 40 e os 55 anos já têm uma noção diferente do dinheiro e da importância de tomar boas decisões. Alguns até já têm conhecimentos algo diferenciados na área financeira, o que é ótimo, porque conseguimos dialogar de maneira diferente, mas há uma grande fatia da população que não tem literacia nenhuma e quando nós tentamos ensinar e explicar alguma coisa, é muito difícil, não porque não expliquemos tudo detalhadamente e traduzindo todas as palavras técnicas, mas porque julgam que nós os estamos a enganar. Falta ainda percorrer muito caminho para que a população portuguesa tenha noção do que fazer com o seu dinheiro e de como priorizar a gestão do mesmo antes de o gastar.

Acredita que, em tempos como os atuais, de maior incerteza relativamente à economia e aos negócios, consultar um intermediário de crédito é fundamental para tomar decisões verdadeiramente informadas sobre o futuro financeiro? 2025 vai ser um desses anos?

Acredito e espero que, efetivamente, as pessoas recorram aos intermediários de crédito para tomarem decisões ponderadas e acertadas, independentemente da evolução do mercado imobiliário, pois não existe só crédito habitação, existem vários outros tipos de crédito e em todos é muito importante uma boa análise e uma boa escolha. Concretamente no crédito habitação, considero fundamental recorrer a um intermediário de crédito, é preciso fazer-se uma análise muito acertada e rigorosa para se conseguir comprar um imóvel. Mesmo os jovens, com a atual garantia do Estado e o financiamento a 100%, existem casos em que compensa mais contratar um crédito normal, sem este benefício estatal. Já confrontamos clientes jovens com a proposta do banco para a versão com ajuda estatal e outra sem essa ajuda e concluímos que, de facto, a proposta sem ajuda do Estado era mais vantajosa. Antevejo que as pessoas possam ter tendência a procurar-nos mais, e devem fazê-lo, mesmo!

V//ALOR
MAGAZINE

V//ALOR
DIGITAL



FRUTORRA NOVAMENTE DISTINGUIDA PELOS CONSUMIDORES

ANDREIA AGOSTINHO, DIRETORA COMERCIAL E DE MARKETING DA FRUTORRA, EM ENTREVISTA À VALOR MAGAZINE, ASSUME A FRUTORRA ENQUANTO MARCA ORGULHOSAMENTE PORTUGUESA. ELEITA “ESCOLHA DO CONSUMIDOR” PELA QUARTA VEZ CONSECUTIVA, A MARCA NACIONAL LÍDER EM FRUTOS SECOS QUER CONTINUAR O SEU CAMINHO DE EXPANSÃO E CRESCIMENTO, SEMPRE ASSENTE NA QUALIDADE DOS INGREDIENTES E NO SEU ADN NACIONAL.



A Frutorra foi eleita “Escolha do Consumidor”, na categoria de Frutos Secos. Que importância tem essa distinção para a marca?

Sentimos que ser “Escolha do Consumidor” é mais do que um símbolo de excelência; é uma oportunidade estratégica para a Frutorra se consolidar como uma marca de referência no setor alimentar. Sabemos que é mais um poderoso argumento de venda, numa categoria que tem vindo a ser cada vez mais competitiva, e reforçar a confiança dos consumidores nos nossos produtos incentiva também a Frutorra a continuar a inovar e a melhorar os seus produtos, mantendo o padrão elevado que levou à conquista deste prémio pela quarta vez consecutiva.

A que lhe parece que se deve esta distinção?

A escolha pelos consumidores reflete que a

marca satisfaz as expectativas de qualidade, sabor, frescura e preço. Esta combinação é um símbolo de preferência que pode atrair novos clientes e manter a fidelização dos existentes. Ser eleita pelos consumidores como a melhor marca na sua categoria destaca a qualidade dos produtos oferecidos pela Frutorra, o que reforça a confiança dos consumidores na marca e nos seus processos de produção, algo vital no nosso dia a dia e que priorizamos ao máximo.

Como caracteriza os produtos Frutorra, que os possa levar a serem particularmente aclamados pelos consumidores, nesta categoria?

A Frutorra destaca-se por uma criteriosa seleção de matérias-primas, assegurando que apenas os melhores frutos secos chegam ao consumidor. Investimos em pesquisa de mercado e de

envolvimento para lançar novos produtos, como misturas especiais ou opções saudáveis (sem sal, torrados, etc.), para atender às preferências em constante evolução dos nossos consumidores.

Ao longo de mais de 35 anos são líderes no mercado dos frutos secos em Portugal. Como se mantém esta liderança?

A Frutorra construiu uma reputação sólida ao longo dos anos, associada à consistência na qualidade dos produtos. Garantirmos produtos de alta qualidade é fundamental e por isso trabalhamos em selecionar fornecedores confiáveis, implementar processos rigorosos de controle de qualidade e regularmente realizar medidas preventivas de segurança alimentar. Além deste foco no produto, procurámos desenvolver comercialmente a empresa, a sua rede de distribuição e a capacidade de ouvir as necessidades dos consumidores.

Uma empresa inovadora como é a Frutorra tem sempre novidades e novas estratégias de abordagem do mercado. O que estão a preparar para 2025 e que possa desde já revelar?

O grande projeto da Frutorra em 2025 é a construção de uma nova unidade de produção, visando aumentar a sua capacidade de resposta à crescente procura e melhorar a eficiência operacional. Acreditamos que esta expansão permitirá à empresa escalar a produção e melhorar igualmente a sua distribuição. A par com a mudança de instalações, iremos apresentar uma nova imagem de marca, mantendo alguns elementos identitários, como o vermelho do logo e a coroa da marca, num resultado visual mais forte, aproximando-a dos consumidores. Assumimo-nos orgulhosamente portugueses e, por tal, além dos produtos de origem nacional, a noz e a amêndoa, utilizamos em todos os nossos produtos processados sal de origem algarvia. A assinatura “Naturalmente portuguesa” vem refletir igualmente a portugalidade intrínseca da marca.



frutorra

EST PORTUGAL 1988

Naturalmente
Portuguesa!



www.frutorra.pt

[f/frutorra](https://www.facebook.com/frutorra)

[@frutorra_](https://www.instagram.com/frutorra_)

ROWENTA DISTINGUIDA PELA 8ª VEZ COMO MARCA PREFERIDA DOS CONSUMIDORES

A ROWENTA FOI DISTINGUIDA, PELO 8º ANO CONSECUTIVO, COMO A MARCA PREFERIDA PELOS CONSUMIDORES NACIONAIS, NA CATEGORIA DE ASPIRADORES. MARTA SANTOS, BRAND MANAGER ROWENTA, EXPLICA A QUE SE FICA A DEVER ESTA PREFERÊNCIA E COMO TRABALHA A EMPRESA PARA, DIARIAMENTE, MELHORAR E PROMOVER ESTA RELAÇÃO COM O CONSUMIDOR.



MARTA SANTOS
BRAND MANAGER

Quais são os fatores-chave que levaram a Rowenta a ser distinguida, pelo 8º ano consecutivo, como a marca preferida pelos consumidores portugueses? A distinção é um mote para continuar a disponibilizar soluções avançadas que conseguem sentir e antecipar as necessidades do consumidor?

Ser distinguida como Escolha do Consumidor pelo 8º ano consecutivo é um enorme reconhecimento da confiança e preferência dos portugueses. Ao longo dos anos temos pautado a nossa atividade pela aposta contínua na qualidade, inovação e eficiência com o objetivo de oferecer soluções que respondam às necessidades reais dos consumidores. Esta distinção é um incentivo para continuarmos a elevar o padrão de qualidade e inovação que sempre caracterizou a marca Rowenta.

Como é que a experiência da Rowenta influencia a criação de soluções que combinam tecnologia avançada, design elegante e eficiência?

A Rowenta sempre teve como objetivo responder à necessidade dos consumidores oferecendo produtos de excelência, que combinam tecnologia avançada, design elegante e uma experiência eficiente. A herança de mais de 140 anos reflete-se na capacidade de identificar e compreender as necessidades do consumidor e transformá-las em soluções inovadoras e práticas.

De que forma a Rowenta está a incorporar a sustentabilidade no desenvolvimento de novos produtos? Como vê o papel da inteligência artificial e da automação no futuro dos eletrodomésticos?

A sustentabilidade é uma prioridade para a Rowenta. Desde 2003 que temos vindo a realizar uma abordagem ecológica responsável para reduzir o impacto ambiental dos nossos produtos durante todo o seu ciclo de vida. Concebemos os nossos produtos de forma que possam ser facilmente reparados a baixo custo, sejam recicláveis, incluam materiais reciclados e consumam menos energia para o mesmo nível de desempenho. No que diz respeito à inteligência artificial e à automação, acreditamos

que estas desempenharão um papel central no futuro dos consumidores e dos pequenos eletrodomésticos, pelo que estamos focados no seu desenvolvimento.



Quais são os principais objetivos da Rowenta para o futuro e como a marca planeia continuar a liderar no desenvolvimento de soluções tecnológicas, eficientes e inovadoras, para as tarefas domésticas?

O nosso objetivo para o futuro passa por continuar a ser a marca de referência no setor do cuidado da casa e pessoal, procurando liderar pela inovação e sustentabilidade. Vamos continuar a investir na pesquisa e desenvolvimento de produtos que combinem alta performance com eficiência energética e respeito pelo ambiente, sempre com o objetivo de ir ao encontro das necessidades dos consumidores. Queremos igualmente reforçar o nosso compromisso em desenvolver tecnologias que simplifiquem as tarefas domésticas, garantindo que a experiência de limpeza se torne cada vez mais prática, intuitiva e sustentável.

Rowenta

www.rowenta.pt



Siga Rowenta Portugal

“ESTA DISTINÇÃO POSICIONA-NOS COMO UMA REFERÊNCIA DE QUALIDADE”

OS QUALITY AWARDS, DA CONSUMER CHOICE, PREMIARAM, NESTA SEGUNDA EDIÇÃO, A MARCA CHEZ SÓNIA, DEPOIS DE A MESMA OBTER UMA CLASSIFICAÇÃO SUPERIOR A 70% POR PARTE DOS CONSUMIDORES. SÓNIA MELO, CRIADORA DO PROJETO QUE LEVA EXPERIÊNCIAS GASTRONÓMICAS ÚNICAS A CASA DOS CLIENTES, DESTACA A HONRA QUE FOI RECEBER UM PRÊMIO ATRIBUÍDO PELOS CONSUMIDORES E O COMPROMISSO DE CONTINUAR NO CAMINHO DA EXCELÊNCIA.

Considerando que este é um prêmio que é atribuído pelos consumidores, como é que esta distinção a faz sentir?

Este prêmio enche-me de orgulho e gratidão. Saber que a nossa marca atingiu 97.8% e foi distinguida diretamente pelos consumidores é extremamente especial, porque valida o nosso esforço em proporcionar experiências gastronômicas de excelência. É uma honra saber que o nosso compromisso com a qualidade, autenticidade e o cuidado em cada detalhe é reconhecido e valorizado.

“É uma honra saber que o nosso compromisso com a qualidade, autenticidade e o cuidado em cada detalhe é reconhecido e valorizado”.

Que impacto tem mais esta distinção no seu projeto e na forma como se posiciona no mercado?

Esta distinção fortalece a credibilidade e a visibilidade da nossa marca, posicionando o projeto como uma referência de qualidade no mercado. É uma prova do impacto positivo do nosso serviço e um reconhecimento que nos distingue num setor tão competitivo. Além disso, dá-me ainda mais confiança para continuar a apostar na personalização

das experiências gastronômicas e na valorização dos produtos regionais. Este prêmio é também um fator que reforça a confiança dos clientes, ajudando a atrair novos públicos e a consolidar o meu lugar enquanto referência como Private Chef.

Que fatores foram, a seu ver, decisivos para lhe ser atribuída esta distinção?

Acredito que vários fatores contribuíram para esta distinção, por exemplo o compromisso com a qualidade do serviço, desde a seleção rigorosa dos ingredientes até à apresentação final de cada prato. Depois, a personalização das experiências, que permite aos clientes sentirem-se especiais e únicos. Outro fator decisivo foi o foco na valorização dos produtos regionais.

Como é possível a uma marca continuar a sobressair entre as demais?

Penso que a diferenciação passa por oferecer algo verdadeiramente único e autêntico. Para mim, é fundamental manter um padrão elevado de qualidade, apostar na personalização das experiências e criar uma ligação emocional com os clientes. Além disso, a inovação constante e a capacidade de surpreender são essenciais para se destacar. Valorizamos bastante a integração de produtos locais e a partilha de histórias que tornam cada prato especial.

Enquanto criadora deste projeto, pensou, em algum momento, que este tivesse o desenvolvimento que tem tido?

Quando criei este projeto, sonhava apenas em proporcionar experiências gastronômicas memoráveis. Nunca imaginei que pudesse



alcançar o reconhecimento e a expansão que tenho hoje. Sempre fui movida pela paixão pela cozinha e pela vontade de fazer a diferença na forma como as pessoas a vivenciam. No entanto, ver a nossa marca ser premiada desta forma, receber feedback tão positivo dos clientes e crescer como referência na área de Private Chef tem sido muito gratificante.

O que podem os consumidores esperar, em 2025, da marca Chez Sónia?

Continuaremos a ser os mesmos. Genuínos às nossas ideias iniciais. Faremos um reforço no compromisso com a excelência e a inovação. Continuaremos a investir na personalização das experiências gastronômicas, criando momentos únicos e memoráveis, sempre com o foco na qualidade dos ingredientes e na valorização dos produtos locais e sazonais.

KPI: UMA CLÍNICA DENTÁRIA ESPECIALIZADA EM ÁREAS ESPECÍFICAS DA SAÚDE ORAL

A dor orofacial ainda não é muito estudada no país. Essa falta de conhecimento leva, por vezes, a um diagnóstico incorreto e consequente tratamento errado. Por que motivo é tão importante que a dor orofacial seja corretamente diagnosticada?

A dor orofacial deve ser corretamente diagnosticada porque um diagnóstico preciso permite a implementação de um plano de tratamento adequado, prevenindo complicações adicionais e melhora da qualidade de vida do paciente. Pode ter múltiplas causas, como problemas dentários, neurológicos, musculares ou articulares, e cada uma dessas causas requer abordagens terapêuticas específicas. Sem um diagnóstico correto, o tratamento é ineficaz, prolongando o sofrimento do paciente e agravamento da condição subjacente.

Como podemos identificar uma dor orofacial e que consequências ela pode ter para a saúde do paciente, quando o problema não é corretamente tratado?

A dor orofacial pode ser identificada por uma série de sinais e sintomas que incluem dor na região da face, mandíbula ou boca, dificuldade em mastigar, dor de cabeça frequente, dores nos dentes sem causa aparente, e até dor irradiada para o pescoço e ombros. Adicionalmente, pode haver sensibilidade aumentada ao toque e limitação dos movimentos da mandíbula. Para correto diagnóstico convém consultar um médico dentista com formação específica na área.

A dor crônica tem um impacto significativo na qualidade de vida, afeta as atividades diárias e o bem-estar emocional do paciente. A falta de um diagnóstico preciso e tratamento adequado resulta em tratamentos desnecessários ou inadequados que, além de serem dispendiosos, podem agravar a condição do paciente. A dor prolongada leva a problemas secundários, como distúrbios do sono, ansiedade e depressão, que por sua vez podem exacerbar a percepção da dor e criar um círculo vicioso.

A disfunção Temporomandibular (DTM) é, também, uma área de grande relevância de estudo e trabalho para a KPI. Como é caracterizada e que impacto tem na vida dos pacientes?

A disfunção temporomandibular (DTM) é

SUSANA MARIA PERDIGOTO É MÉDICA DENTISTA E FUNDOU A KPI – KLÍNICA PERIOIMPLANTOLÓGICA EM 1996. O SEU INTERESSE PRINCIPAL SEMPRE SE PRENDEU NAS ÁREAS DA DOR OROFACIAL, DISFUNÇÃO TEMPOROMANDIBULAR E DISTÚRBIOS DO SONO, ÁREA NA QUAL ESTÁ A DESENVOLVER O SEU DOUTORAMENTO. NESTA ENTREVISTA EXPLICA AS CAUSAS E AS CONSEQUÊNCIAS DE CADA UMA DESTAS DOENÇAS E ALERTA PARA A IMPORTÂNCIA DA PRESENÇA DE UM MÉDICO DENTISTA COM CONHECIMENTOS NES-TAS ÁREAS NO SERVIÇO NACIONAL DE SAÚDE.

uma condição que afeta a articulação temporomandibular (ATM), que conecta a mandíbula ao crânio, assim como os músculos e ligamentos associados. A DTM tem causa multifatorial como stress, epigenética, bruxismo (ranger de dentes), traumas na mandíbula, doenças sistêmicas como a artrite, etc. É a segunda causa de dor musculoesquelética a seguir à dor lombar crônica. Os sintomas da DTM podem incluir dor na mandíbula, face, pescoço e ombros, dificuldade em mastigar, dor de cabeça frequente, estalidos ao abrir ou fechar a boca, zumbidos nos ouvidos e até sensação de bloqueio da mandíbula.

Esses sintomas têm impacto negativo na vida dos pacientes, afetando atividades diárias como comer, falar e até dormir. A compreensão dos mecanismos da DTM permite tratamentos personalizados, que incluem fisioterapia, uso de dispositivos orais, medicação e, em casos mais severos, artrocentese com cânula concêntrica modificada e infiltrações articulares, seja de ácido hialurónico ou de fibrina rica em plaquetas (PRF) em ambos os compartimentos articulares. Este subprodu-

“Os sintomas da DTM podem incluir dor na mandíbula, face, pescoço e ombros, dificuldade em mastigar, dor de cabeça frequente, estalidos ao abrir ou fechar a boca, zumbidos nos ouvidos e até sensação de bloqueio da mandíbula”.

to sanguíneo é obtido do sangue do próprio paciente, minimizando reações alérgicas e otimizando a regeneração e função articular.

A KPI centra também o seu trabalho nos distúrbios do sono. Que papel desempenha o médico dentista nos distúrbios do sono?

Esta é a área na qual estou a realizar o meu doutoramento. Entre as condições mais comuns tratadas pelos médicos dentistas estão a apneia obstrutiva do sono (AOS) e o bruxismo do sono. A apneia obstrutiva do sono é caracterizada por uma interrupção repetida da respiração durante o sono, muitas vezes causada por uma obstrução das vias aéreas. O médico dentista com formação e certificação em medicina do sono pode ajudar a diagnosticar esta condição através de uma avaliação clínica, utilização de questionários e do uso de estudos de sono. O tratamento pode incluir dispositivos orais, como aparelhos de avanço mandibular, que ajudam a manter a via aérea aberta durante o sono, melhorando assim a qualidade do sono e reduzindo os riscos associados à AOS, como hipertensão, problemas cardiovasculares e problemas neurocognitivos.

O bruxismo do sono, que é o ranger ou apertar dos dentes durante o sono, ou durante a vigília é outra condição frequentemente abordada pelos dentistas. Esta condição pode levar a desgaste dentário, dor na mandíbula, dores de cabeça e outros problemas. O bruxismo é um sinal de alerta para outros problemas de saúde, porque está associado a apneia do sono, insónia, ansiedade, depressão, fármacos, adições, a síndrome pernas inquietas, déficits de ferro e outros transtornos de sono, como transtorno de conduta em sono REM.

O médico dentista pode ajudar os pacientes a entender a importância do sono para a saúde geral e fornecendo orientações sobre hábitos de sono saudáveis. O tratamento pode envolver fisioterapia, terapia cognitivo-comportamental, o uso de placas de mordida para proteger os dentes, bem como abordagens para reduzir o stress e melhorar a higiene do sono e por vezes toxina botulínica.

SUSANA PERDIGOTO É MÉDICA DENTISTA, PHD FELLOW EM DISTÚRBIOS DO SONO E EPIGENÉTICA, COM MESTRADO EM DISTÚRBIOS DO SONO E MESTRADO EM DOR OROFACIAL E DISFUNÇÃO TEMPOROMANDIBULAR. É CERTIFICADA EM MEDICINA DO SONO PELA EADSM E PELA FESMES.

Porque é que, a seu ver, o médico dentista deveria integrar sempre uma equipa multidisciplinar, no Serviço Nacional de Saúde? Quanto importante é parar de separar a saúde geral da saúde da boca / dentes?

A integração do médico dentista numa equipa interdisciplinar no Serviço Nacional de Saúde (SNS) é fundamental. A saúde oral está intimamente ligada à saúde geral. Problemas dentários e orais podem ser indicadores de doenças sistémicas mais graves e, inversamente, condições de saúde geral podem manifestar-se na boca. Um dentista bem integrado numa equipa de saúde pode identificar precocemente sinais de doenças como diabetes, doenças cardíacas e até certos tipos de cancro, facilitando intervenções mais eficazes e coordenadas. O tratamento de condições como a disfunção temporomandibular e os distúrbios do sono requerem uma abordagem holística que abrange múltiplas disciplinas. A presença de dentistas pode contribuir para diagnósticos mais precisos e tratamentos mais abrangentes.

A disfunção temporomandibular é a segunda causa de dor músculo-esquelética, a seguir à dor lombar crónica.



SUSANA PERDIGOTO

MÉDICA DENTISTA



WWW.KPI.PT

KLINICAPERIOIMPLANTES@GMAIL.COM

+351 262 880 784

TECNOLOGIA SUSTENTÁVEL – A REDUÇÃO DO DESPERDÍCIO ELETRÓNICO PELA VIA DO RECONDICIONAMENTO

A SUSTENTABILIDADE É, ATUALMENTE, DAS PALAVRAS MAIS UTILIZADAS A NÍVEL EMPRESARIAL. OS MODELOS DE TRABALHO, OS PROCEDIMENTOS ADOTADOS E O MATERIAL UTILIZADO TEM DE TER EM CONTA ESTA QUESTÃO. A WDMI, CUJA CHAIRWOMAN É EMA DIAS, É UMA EMPRESA QUE JÁ HÁ 14 ANOS TRABALHA NA ÁREA DOS EQUIPAMENTOS INFORMÁTICOS RECONDICIONADOS, PRECISAMENTE PARA DAR UMA NOVA VIDA A DISPOSITIVOS QUE, NÃO SENDO NOVOS, ESTÃO AINDA MUITO CAPAZES DE CONTINUAR A SER UTILIZADOS.

A sustentabilidade na área tecnológica é crucial, para garantir que a evolução não é responsável por um ainda maior desequilíbrio do planeta. Qual o papel de empresas como a WDMI neste processo?

As empresas como a WDMI são essenciais na promoção da sustentabilidade tecnológica, prolongando a vida útil dos dispositivos recondicionados e reduzindo o desperdício eletrónico. Apostamos em soluções energeticamente eficientes e embalagens recicladas, com o objetivo de minimizar o impacto ambiental e acreditamos que a inovação tecnológica deve ser responsável e sustentável, de forma a tornar a tecnologia mais acessível e menos prejudicial ao planeta.

O que vos fez optar pela área dos equipamentos recondicionados? Há 14 anos, quando surgiram, esta era uma hipótese já reconhecida como fiável?

Existimos há 14 anos, mas começámos a trabalhar com equipamentos recondicionados há 12 anos. Na altura, o mercado de recondicionados ainda não tinha a aceitação que tem hoje. Havia algum ceticismo em relação à fiabilidade destes produtos, mas acreditávamos que esta era uma alternativa sustentável e economicamente vantajosa. Optámos por esta área porque vimos nela uma oportunidade para reduzir o desperdício eletrónico e tornar a tecnologia mais acessível a empresas e consumidores. Com o tempo, a evolução dos processos de recondicionamento e a crescente consciencialização ambiental ajudaram a consolidar esta opção como uma escolha fiável e responsável.

O que nota, hoje, nos clientes que procuram um equipamento recondicionado? Que tipo de clientes são?

Observamos uma mudança no perfil dos clientes de equipamentos recondicionados, que agora inclui uma maior diversidade, como estudantes, profissionais e grandes empresas. Além do

preço, muitos optam por esta solução devido à preocupação com a sustentabilidade e o impacto ambiental. A confiança na qualidade aumentou, refletindo-se numa procura crescente.

“Além do preço, muitos optam por esta solução devido à preocupação com a sustentabilidade e o impacto ambiental”.

Existe algum tipo de cliente ou setor empresarial onde a utilização destes equipamentos informáticos recondicionados não seja, de facto, a melhor opção?

Os equipamentos recondicionados são uma excelente opção para a maioria dos utilizadores, mas há exceções. Setores que exigem tecnologia de ponta, como engenharia avançada, edição de vídeo profissional ou gaming competitivo, podem precisar de hardware mais recente e específico, difícil de encontrar no mercado recondicionado. Além disso, empresas com requisitos rigorosos de segurança e certificação podem optar por novos dispositivos por questões de conformidade. No entanto, para a grande maioria dos consumidores e negócios, os equipamentos recondicionados são uma solução equilibrada, oferecendo boa qualidade, preços mais acessíveis e um impacto ambiental reduzido.

Uma performance de um equipamento recondicionado é semelhante à de um equipamento novo? Quais as vantagens de optar por um computador recondicionado?

A performance de um equipamento recondicionado depende do modelo, processo de recondicionamento e das necessidades do utilizador. No entanto, na maioria dos casos, oferece desempenho semelhante ao de um novo, especialmente quando é atualizado com componentes como SSD ou mais RAM e com os sistemas operativos mais recentes, provenientes de uma parceria com a Microsoft. As principais vantagens incluem um custo mais baixo, maior sustentabilidade, redução do desperdício eletrónico e impacto ambiental, além de qualidade e fiabilidade, já que muitos são modelos robustos empresariais. Com garantia e suporte, os equipamentos recondicionados são uma opção inteligente, equilibrando performance, economia e responsabilidade ambiental para a maioria dos utilizadores.

A União Europeia aprovou recentemente uma legislação que assegura ao cliente o direito à reparação de eletrodomésticos e telefones inteligentes, promovendo o aumento do tempo de garantia do produto e fazendo com que os fabricantes tenham peças disponíveis para uma reparação do produto, em vez da compra de um novo. O que pensa desta medida?

A legislação da União Europeia é um passo crucial para um consumo mais sustentável e responsável. Durante anos, os fabricantes promoveram um modelo de consumo descartável, tornando a reparação mais difícil e mais cara que a substituição. Com esta medida, as marcas serão obrigadas a disponibilizar peças e suporte técnico, incentivando a reparação e reduzindo o desperdício eletrónico. Em 2025 aumentamos a garantia dos nossos recondicionados para os três anos, o que para a WDMI é um reforço do

nosso compromisso com a economia circular, permitindo prolongar a vida útil dos dispositivos e proteger o ambiente. Esperamos que essa mudança traga mais consciencialização sobre a importância de valorizar e reutilizar a tecnologia, em vez de descartá-la prematuramente.

“As principais vantagens incluem um custo mais baixo, maior sustentabilidade, redução do desperdício eletrônico e impacto ambiental, além de qualidade e fiabilidade, já que muitos são modelos robustos empresariais (...).”

Qual o caminho para o setor dos equipamentos reconicionados? O futuro será, cada vez mais, feito da reciclagem e do reaproveitamento destes dispositivos tecnológicos?

O futuro do setor de equipamentos reconicionados passa pela reciclagem, reaproveitamento e inovação nos processos de reconicionamento. Com o aumento da consciencialização ambiental e a evolução das regulamentações para incentivar a economia circular, acreditamos que os reconicionados tornar-se-ão a escolha preferencial de muitos consumidores e empresas. A indústria tecnológica também está a adaptar-se, com fabricantes a promover programas de reutilização e reciclagem, além de dispositivos mais fáceis de reparar. As próprias legislações como o ‘direito à reparação’ tornam a reutilização mais acessível. Na WDMI, apostamos numa tecnologia mais sustentável, competitiva e responsável, garantindo produtos de qualidade com suporte e garantia.



LAZER

PARA CELEBRAR O CARNAVAL, HÁ MÚSICA E COCKTAILS NO BARCELÓ IMAGINE, EM MADRID



O HOTEL BARCELÓ IMAGINE VESTE-SE DE GALA PARA CELEBRAR O CARNAVAL COM UMA PROPOSTA QUE COMBINA MÚSICA E MIXOLOGIA.

O Carnaval está aí à porta, e com ele, as oportunidades de escapar. Carnaval é alegria, criatividade e comunidade, e a música foi sempre um elemento central nos seus festejos. Dos ritmos contagiantes do samba no Brasil, passando pelas fascinantes máscaras de Veneza e pelas cadências do Mardi Gras em Nova Orleães, a efemeridade do Carnaval é tão diversa quanto as culturas que o celebram. O hotel Barceló Imagine, em Madrid, oferece aos seus hóspedes a oportunidade de viver esse espírito festivo de outra maneira: proporcionando uma viagem musical inesquecível sem sair do conforto do seu quarto, com serviço de quartos de aluguer de vinis. Seja para descobrir ou redescobrir clássicos como este, o Barceló Imagine

convida a explorar a música num ambiente único, perfeito para os amantes de arte sonora e de experiências personalizadas.

O SERVIÇO DE QUARTO PARA OS AMANTES DO CARNAVAL

Esta estreita relação entre o Carnaval e a música deu origem a inúmeros géneros e canções emblemáticas que refletem o espírito de liberdade e cor desta festividade. No coração de Madrid, o hotel Barceló Imagine tornou-se um paraíso para os amantes de música, combinando design contemporâneo com uma experiência musical única. O serviço de quarto exclusivo permite aos hóspedes alugar vinis icónicos e desfrutar deles na privacidade dos quartos, equipados com um gira-discos de alta qualidade. Entre as obras disponíveis está o álbum

“João Gilberto & Stan Getz” (1963), uma colaboração lendária que marcou um antes e um depois na história da bossa nova. O disco, que inclui a emblemática canção “Desafinado”, é uma celebração do espírito vibrante da cultura brasileira. Com a mistura perfeita de sofisticação e calor, a sua melodia evoca as cores e a energia do Carnaval do Brasil, festividade que destaca a riqueza cultural do país.

Adicionalmente, o Barceló Imagine oferece uma variada carta de cocktails e petiscos, perfeitos para usufruir nas elegantes áreas comuns do hotel. De combinações clássicas até criações inovadoras, cada cocktail é pensado para complementar a atmosfera festiva e vibrante do Carnaval. Acompanhados de uma seleção de petiscos que combinam tradição e modernidade, os hóspedes do hotel poderão relaxar num ambiente em que a música e a gastronomia se entrelaçam na perfeição.

MAIS INVESTIDORES E MENOS IMÓVEIS: SITUAÇÃO IMPULSIONA SUBIDA DOS VALORES DOS IMÓVEIS NA NAZARÉ

A Century 21 Ramomi Nazaré já ganhou alguns prémios dentro do grupo Century 21 e tem como sua área de trabalho a Nazaré. Como caracteriza esta região, a nível dos imóveis que existem?

A Century 21 Ramomi Nazaré tem mais de 20 anos de experiência no mercado imobiliário e já esteve duas vezes no top 10 de faturação acumulada da Century 21 a nível nacional, além de ter sido, por vários anos, a agência nº1 na região centro de Portugal. O mercado imobiliário é diversificado, com opções para diferentes compradores. Na zona histórica, predominam imóveis com áreas menores, enquanto fora desta área há apartamentos e moradias mais amplas. Além disso, existem condomínios de luxo com vista para o mar e bairros residenciais. Atualmente, a maior procura é por apartamentos e moradias,

OFÉLIA CORREIA É A BROKER DA CENTURY 21 RAMOMI NAZARÉ, QUE JÁ CONTA COM MAIS DE DUAS DÉCADAS DE ATIVIDADE NO MERCADO. O MERCADO IMOBILIÁRIO DA NAZARÉ SEMPRE TEVE UMA ATRATIVIDADE NATURAL, MAS O FENÓMENO DAS ONDAS GIGANTES CONTRIBUIU AINDA MAIS PARA A VALORIZAÇÃO DOS IMÓVEIS DA REGIÃO.

sendo o grande sonho da maioria dos compradores adquirir um imóvel com vista para o mar.

Existem soluções de imóveis novos ou o que mais aparece para venda são casas com donos prévios?

Embora existam imóveis novos a partir de 256.000€, a maioria das transações envolve imóveis usados.

A Nazaré é uma região reconhecida a nível turístico. A procura pelas ondas da Nazaré fez disparar os preços dos imóveis, ou, pelo contrário, esta é uma realidade que já se fazia sentir antes disso?

A Nazaré sempre foi atrativa para casas de férias e, com o fenómeno das ondas, tornou-se mundialmente conhecida. A sua beleza natural e crescente valorização do mercado atraem investidores, resultando numa inflação dos preços e num aumento contínuo da procura.

Que dificuldades nota, agora, no mercado? Que considerações tece às recentes medidas do Governo que pretendem ajudar os jovens a comprar casa, nomeadamente a questão da garantia bancária? Isso fez diferença no mercado?

A principal dificuldade atual é a falta de oferta para responder à elevada procura. Apesar das recentes medidas do Governo para ajudar os jovens a comprar casa, como a garantia bancária, a realidade do mercado na Nazaré ainda apresenta desafios. O número reduzido de imóveis acessíveis para jovens que necessitam de financiamento dificulta a aquisição, embora existam opções nos mercados envolventes.

“A principal dificuldade atual é a falta de oferta para responder à elevada procura”.

Como lhe parece que o ano 2025 irá decorrer, com base nos sinais que a economia envia e também no próprio fluxo do mercado imobiliário?

Para 2025, a previsão é de subida dos preços em todos os tipos de imóveis. A baixa das taxas de juro, a crescente atração de compradores internacionais e a escassez de produto disponível impulsionarão a valorização do mercado. A Nazaré continuará a ser um destino de elevado interesse para investidores e compradores que procuram qualidade de vida e valorização garantida do seu património.



OFÉLIA CORREIA
BROKER

DEPRESSÃO — COMO RECONHECER E TRATAR UMA DAS “DOENÇAS DO SÉCULO”

AS PERTURBAÇÕES PSIQUIÁTRICAS, EM 2023, JÁ REPRESENTAVAM 12% DE TODAS AS DOENÇAS REGISTRADAS EM PORTUGAL, E CERCA DE 57% DOS PORTUGUESES AFIRMARAM TER ENFRENTADO DESAFIOS PSICOLÓGICOS OU EMOCIONAIS NO ÚLTIMO ANO, UM VALOR QUE ULTRAPASSA A MÉDIA EUROPEIA EM 10%. MAS O MAIS PRECUPANTE É QUE 55% DAS PESSOAS QUE EXPERIENCIARAM PROBLEMAS DE SAÚDE MENTAL NÃO PROCURARAM OU NÃO CONSEGUIRAM ENCONTRAR AJUDA. MARISA MARQUES, PSICÓLOGA CLÍNICA E DA SAÚDE, SALIENTA, NESTA ENTREVISTA, A IMPORTÂNCIA DE DESTRUIR OS PRECONCEITOS E ESTAR ATENTO A QUEM POSSA, AO NOSSO LADO, PRECISAR DE AJUDA.

Como se caracteriza uma depressão e quais os sintomas a que devemos estar atentos?

A Perturbação de Humor Major, designada por depressão, corresponde a um quadro de tristeza e/ou diminuição do interesse ou prazer nas atividades que diferem das alterações normais do humor e sentimentos que diariamente enfrentamos, uma vez que os sintomas apresentam uma maior intensidade e prolongam-se no tempo, afetando o desempenho global da pessoa.

Sendo a depressão caracterizada por um conjunto de sintomas que se mantêm, pelo menos, duas semanas, e provocam sofrimento e alterações no funcionamento pessoal, social, ocupacional, ou noutras áreas importantes: Tristeza; Diminuição do interesse e do prazer nas atividades habituais; Alterações do apetite e sono; Agitação ou lentificação física e psíquica; Fadiga ou diminuição da energia; Perda da autoestima/confiança ou sentimentos de culpa; Diminuição da concentração ou da capacidade de tomar decisões; Ideias recorrentes de morte e/ou de suicídio e/ou comportamentos suicidários.

Os quadros depressivos podem ser classificados como ligeiros, moderados ou graves e podem ainda apresentar diferentes padrões de apresentação como: episódio único; episódios recorrentes; episódios depressivos alternados com períodos de mania ou hipomania.

Como podem os amigos e pessoas próximas ajudar quem está deprimido?

Existem pequenos gestos que fazem toda a diferença e que levam a que a pessoa se sinta segura e preparada para pedir ajuda profissional: mostrar que não está sozinho, apoiando não só na procura de ajuda como em todo o processo, fazendo questão de que a pessoa sinta que temos vontade de ajudar; ser direto e sincero: pergunte-lhe do que necessita diretamente. Bem, como nunca omitir ou “mentir”



MARISA MARQUES
PSICÓLOGA CLÍNICA E DA SAÚDE

Quais os principais desafios que quem está deprimido pode vir a enfrentar, após ter a doença diagnosticada?

O maior problema e desafio não acontece, propriamente depois do diagnóstico, mas sim no processo até à descoberta do diagnóstico. O estigma em torno da saúde mental continua a limitar o acesso ao apoio necessário, criando barreiras devido à vergonha, e provocando o isolamento. Pelo que o primeiro passo é reconhecermos que nem tudo está bem ou que existe espaço para melhorar. O segundo passo será libertar-nos dos estigmas e do aut preconceito, compreendendo que procurar ajuda para lidar com as questões emocionais e psicológicas não é o que nos torna mais ou menos “fortes”. Posto isto, é importante lembrar à nossa sociedade que pedir ajuda é um ato de coragem, resiliência, autoconhecimento.

“O estigma em torno da saúde mental continua a limitar o acesso ao apoio necessário, criando barreiras devido à vergonha, e provocando o isolamento. Pelo que o primeiro passo é reconhecermos que nem tudo está bem ou que existe espaço para melhorar”.

para proteger a pessoa; encorajar a procurar um profissional e posteriormente, encorajar e não permitir que desista do processo terapêutico; ofereça ajuda em atividades básicas diárias, incentivando sempre a sua realização. Isto porque uma pessoa com depressão pode sentir dificuldade nas tarefas mais básicas do dia a dia; ajudar e garantir que a pessoa come e dorme de forma regular; promover uma melhor adesão à terapêutica por parte da pessoa e aceitar o que advém do processo.

Que atitudes devemos tomar para que esta doença não nos atinja ou, atingindo, seja mais facilmente descoberta e tratada?

Existem alguns fatores de risco para a depressão que podemos facilmente controlar prevenindo o aparecimento ou intensificação do quadro clínico, tais como promover um estilo de vida saudável; reduzir o consumo de álcool; evitar o uso de substâncias de abuso; tratar/estabilizar doenças tais como cardiovasculares, respiratórias, oncológicas, entre outras.



RELAX CAR
COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS

**DE OLHOS
POSTOS
NO SEU
FUTURO**



“CONSISTÊNCIA E QUALIDADE SÃO A BASE DO TRABALHO DA CRN PARA 2025”

A CRN CONTABILIDADE INICIOU 2025 COM NOVOS PROJETOS, MAS TAMBÉM COM A CERTEZA DE QUE A CONSISTÊNCIA E A QUALIDADE CONTINUAM A SER AS PALAVRAS DE ORDEM PARA ESTE NOVO ANO. EM ENTREVISTA, O CEO, RUBEN NUNES, DESTACA A NOVA PARCERIA COM A LOCAL DO CIDADÃO E O PODCAST “CRN CONVIDA” QUE A EMPRESA CRIOU RECENTEMENTE, PARA DAR A CONHECER HISTÓRIAS DE SUCESSO E EMPREENDEDORISMO INSPIRADORAS.

Têm uma parceria recente com a empresa Local do Cidadão. Em que consiste esta parceria e que vantagens existem para os clientes particulares e as empresas que queiram também beneficiar da mesma?

Esta parceria é uma aposta firme que idealizámos, de forma a proporcionar aos nossos clientes mais serviços e, simultaneamente, uma maior valorização dos mesmos. Ambos os propósitos caminham lado a lado. Eu penso que é nossa premissa proporcionar uma maior versatilidade aos clientes. Corresponder de forma mais prática às suas necessidades e sermos vistos como uma opção de maior comodidade, no que respeita ao tratamento documental que os nossos profissionais efetuarão. Por essa razão, e apesar de ainda não poder divulgar grandemente esta parceria, a mesma será muito importante para estabelecer a ligação entre a CRN e os clientes que também viam na Local do Cidadão uma empresa útil para resolver os seus problemas do dia a dia.

Estamos a falar de alguns processos administrativos que a CRN poderá também começar a tratar, evitando que o cliente tenha de se deslocar a dois locais distintos, correto?

Sim, o objetivo é trazer comodidade, um serviço no momento, estarmos disponíveis para o cliente e aligeirar, no fundo, estas ligações.

Outra questão de monta prende-se com a existência de podcasts criados pela CRN Contabilidade. O que vos levou a iniciar estes podcasts?

No fundo, o objetivo da CRN é acompanhar sempre as novas tendências, de forma que possamos dar novas experiências e uma outra abertura aos nossos clientes. Pretendemos maior proximidade com os clientes e parceiros, e queremos conhecer melhor as suas histórias de superação e experiências que acrescentam valor. A ideia é que todos beneficiem de uma partilha entre ouvintes e também de quem participa, a convite, no nosso podcast. No



RUBEN NUNES

CEO

norma referem-se a histórias de superação de diferentes empresários, de áreas de negócio diferenciadas. No “CRN Convida” os temas abordados são também temas atuais – como criptomoeda, empreendedorismo, mercado imobiliário, fiscalidade – mas há outros temas que poderão surgir, como investimento imobiliário... Isso traduz-se nas histórias de um empresário nosso cliente, ou num outro tema que surja, de alguém que se mostre disponível para participar no podcast e cujo assunto seja interessante tratar, de forma a transmitir novas ideias, novas experiências e partilhar valor.

“O objetivo da CRN é acompanhar sempre as novas tendências, de forma que possamos dar novas experiências e uma outra abertura aos nossos clientes”.

Qual o feedback que têm tido sobre este podcast?

O feedback tem sido positivo. Nós julgamos importante promover um networking saudável e, desta forma, podemos fazer este networking não só numa sala ou numa videoconferência, mas através de um podcast, que nos permite partilhar conhecimento e abrir horizontes.

Sendo uma empresa sempre em desenvolvimento, que planos existem para a contínua evolução e crescimento da CRN em 2025?

Os planos de desenvolvimento e evolução para 2025 centram-se na continuidade. É uma aposta na continuidade e na consistência, no que diz respeito a vetores ligados à qualidade – mantivemos, aliás, mais um ano, as qualificações exigidas pela certificação de qualidade ISO 9001 – gostamos de ressaltar esta questão. Relativamente ao projeto de internacionalização, este é um projeto que está a decorrer de uma forma positiva, pode-

fundo, é uma experiência nova e diferente que queremos proporcionar a todos.

Há a possibilidade de este podcast ser feito com os vossos clientes? Que temas tratam nos diferentes episódios?

Qualquer profissional pode ser o convidado, fazemos isso de forma muito aberta e isso permite-nos conhecer as histórias de superação e empreendedorismo de uma maior variedade de profissionais. Relativamente aos temas, por

mos começar a prestar novos serviços com a qualidade que nos é exigida a nível europeu e é aí que a continuidade assenta.

Que expectativa existe relativamente ao projeto da internacionalização? Existem planos para estarem presentes em mais países europeus, além de Espanha, onde já se encontram?

Para já vamos manter-nos consistentes. O nosso objetivo primeiro é sempre continuar a qualidade que nos é exigida e é fundamental para nós que, quando os profissionais chegam até nós, nós saibamos que eles têm o acompanhamento adequado e idealizado. Quando sentirmos que estamos preparados para dar mais um salto, para realizar um novo projeto, apostaremos em França. No entanto, atualmente, temos presença em Madrid e está a correr otimamente, já com novos clientes e sempre satisfeitos.

Essa palavra que referiu – consistência – é

de facto importante e a CRN Contabilidade pauta-se muito por ela. Tendo esta palavra como base da vossa atuação, que resultados têm tido fruto desta internacionalização?

É real que efetivamente se abriram horizontes de contacto externo. Os nossos profissionais estão sempre preparados para receber todos os nossos clientes. A nossa filosofia internacional mantém-se igual à filosofia interna - a qualidade, para nós, é crucial para uma boa relação com o cliente e para o desenvolvimento de um bom trabalho. Isso tem sido uma experiência positiva e acreditamos que está a ter a evolução correta e de modo gradual, para que consigamos, cada vez mais, oferecer qualidade.

“Aconselhamos prudência e recomendamos que as verbas das empresas sejam ajustadas, (...) mediante as várias alterações que poderão resultar da economia global”.

Considerando todos os pressupostos existentes para o ano de 2025, no que concerne à situação geopolítica e económica da União Europeia, como lhe parece que a economia nacional se comportará este ano?

Acreditamos que, com estes cenários de incerteza política e económica um pouco por todo o mundo, para muitos empresários este ano poderá ser apelidado de “ano 0”. Aconselhamos prudência e recomendamos que as verbas das empresas sejam ajustadas, de forma mais adequada e conveniente. Precisamos de uma maior receita também, para podermos ajudar nas despesas que poderão ser maiores este ano, em resultado destas incertezas. Os empresários têm sempre alguma capacidade de adaptação e de transformação ao momento do mercado, por isso aconselha-se prudência, mas não retirando, também, a ambição necessária para evoluir.



CRNCONTABILIDADE
ACCOUNTING | COMPTABILITÉ | SUCCESS FOR ALL

As soluções que dispomos

- Contabilidade
- Consultoria de Negócio
- Processamento Salarial
- Documentação Automóvel
- Planos de Negócio
- Estudos de Mercado
- Consultoria Poupança
- Mobilidade Elétrica
- Painéis Solares



CERTIFICAÇÕES

PARCEIROS



LocaldoCidadão
Agente Autorizado

Onde nos encontramos

- Montijo
R.Frei Luis de Sousa 201
2870-303
montijo@crncontabilidade.pt
- Forte da Casa
Leziria Park Edif.1, Esc7
2625-441
crn@crncontabilidade.pt
- Agualva-Cacém
Bela Vista Office
Estr.Paço de Arcos 66 66A
2735-308
cacem@crncontabilidade.pt
- Lisboa
Centro de Negócios
Av.Do Brasil Nº1, 1749-008
lisboa@crncontabilidade.pt
- Madrid
Bela Vista Office
Estr.Paço de Arcos 66 66A
2735-308
madrid@crncontabilidade.pt

**NOVIDADE!!! NOVO WEBSITE
COM PODCASTS**

www.crncontabilidade.pt

TECNOLOGIA

DENGUN LANÇA HUB DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A DENGUN, AGÊNCIA DE INOVAÇÃO DIGITAL, APRESENTA O DENGUN AI HUB, UM CENTRO DEDICADO À INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA AJUDAR EMPRESAS A CRES-CER ATRAVÉS DA AUTOMAÇÃO, PERSONALIZAÇÃO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL.

A Inteligência Artificial (IA) já está a transformar negócios em diversas áreas, desde marketing e vendas até operações e atendimento ao cliente. O Dengun AI Hub surge para apoiar empresas a adotar e integrar IA de forma acessível e eficaz, garantindo vantagem competitiva num cenário global cada vez mais acelerado.

Por que a IA é essencial para empresas hoje?

Nos últimos dois anos, a revolução da IA generativa e dos Large Language Models (LLMs) tornou possível automatizar processos, criar conteúdo inteligente e melhorar a interação com clientes. Empresas que não investirem agora nesta tecnologia correm o risco de perder relevância no mercado.

“A IA não deve ser um conceito distante, mas sim uma ferramenta prática e inevitável. O Dengun AI Hub foi criado para simplificar a adoção da IA, ajudando empresas a integrar automação inteligente, otimizar processos e desenvolver soluções personalizadas sem complexidade técnica”, afirma Miguel Fernandes, CEO da Dengun.

Pioneiros na área de IA

Desde o início das operações do AI Hub em 2023, a Dengun tem sido pioneira na criação de soluções de Inteligência Artificial para o mercado empresarial. Ao longo deste tempo, desenvolveu um ‘boiler plate’ de inovação em IA, que permite criar soluções ‘plug and play’ que são prontamente adaptáveis às necessidades de cada negócio. Este avanço torna a implementação de IA mais acessível e simples, acelerando a transformação digital das empresas, independentemente do seu setor ou tamanho.

Como a IA pode ajudar os negócios?

O Dengun AI Hub foca-se em quatro áreas principais:

- Automação de Vendas e Atendimento: Assistentes virtuais avançados que inte-

ragem com clientes por chat ou voz, agilizando processos de suporte e vendas.

- Interação Inteligente com Sistemas: Modelos de IA capazes de operar plataformas web, gerir reservas, otimizar tarefas e interagir com sistemas internos sem necessidade de APIs complexas.
- Otimização de Processos Internos: Agentes inteligentes que trabalham em conjunto com equipas humanas para aumentar eficiência e reduzir custos.
- Desenvolvimento de Produtos IA-First: Parcerias com startups e empresas para integrar IA no core dos seus serviços, criando soluções escaláveis e personalizadas.

IA acessível para todos os setores

A IA não é mais uma promessa distante – qualquer empresa pode implementá-la hoje para se destacar no mercado. O Dengun AI Hub já está a transformar negócios nos setores de real estate, turismo, e-commerce e fintech, ajudando-os a inovar e crescer de forma sustentável. Além disso, a Dengun mantém parcerias estratégicas com universidades e centros de investigação, garantindo que as soluções desenvolvidas estão sempre na vanguarda tecnológica.



“A LUTA PELA IGUALDADE DE GÊNERO NÃO ESTÁ CONCLUÍDA”

ANA RITA MACHADO É SOLICITADORA E ACREDITA QUE O SEU TRABALHO FAZ A DIFERENÇA NO DIA A DIA DOS SEUS CLIENTES. INTERESSADA EM DIREITO DA IMIGRAÇÃO, ESTA PROFISSIONAL ACREDITA QUE MULHERES E HOMENS AINDA NÃO ESTÃO EQUIPARADOS NO MUNDO LABORAL E, POR ISSO, CONTINUA A FAZER SENTIDO CELEBRAR O DIA INTERNACIONAL DA MULHER.

Quando nos preparamos para celebrar mais um Dia Internacional da Mulher, que considerações tece à forma como a mulher já é percebida no mercado de trabalho?

A percepção da mulher no mercado de trabalho tem evoluído significativamente nas últimas décadas, mas ainda enfrenta desafios importantes. A mulher tem conquistado mais espaço em diversas áreas profissionais, incluindo cargos de liderança, o que é um bom avanço, apesar de ainda exigir muito esforço da nossa parte. Acredito seriamente que a forma como a mulher é percebida está gradualmente a mudar. Existe mais visibilidade e reconhecimento das nossas capacidades, mas as barreiras culturais, estruturais e os estereótipos continuam a ser obstáculos.

“Acredito seriamente que a forma como a mulher é percebida está gradualmente a mudar”.

O que lhe parece que seria importante alterar, na legislação laboral e no próprio funcionamento das empresas nacionais, para que a mulher e o homem possam ver a sua participação no mercado de trabalho equiparada?

Alguns aspetos prendem-se com uma transparência salarial, ou seja, deveria de haver uma divulgação de salário por género que permitisse verificar a disparidade entre homens e mulheres; a título de licença parental, deveriam as licenças ser exatamente iguais quer para a progenitora quer para o progenitor, devendo existir um período



ANA RITA MACHADO
SOLICITADORA

obrigatório de licença partilhada entre ambos; as promoções de carreira deveriam ser iguais para ambos os géneros bem como a flexibilidade de horários deveria ser implementada em todas as empresas para ambos os géneros, entre muitos outros aspetos que poderiam e deveriam ser trabalhados e implementados quer pelas empresas, quer pelo Governo.

É também a fundadora da marca CNF Legalização de Imigrantes. Esta é uma parte da população à qual se dedica com particular atenção? Porquê?

A CNF Legalização de Imigrantes surgiu em março de 2023, e após um ano de muito trabalho e crescimento, vem a ser a marca registada por mim. Continuando a ser o meu principal objetivo prestar a assistência e orientação aos imigrantes, facilitando assim o processo de legalização, partilho convosco que brevemente uma nova marca irá surgir e ser registada em meu nome “LPN – Legalização e Processos de Nacionalidade”, que irá abranger outra zona do território português de forma que possa expandir e prestar melhor acompanhamento aos meus clientes. Dedico-me com particular atenção ao direito de imigração porque sinto que tem de haver justiça social e inclusão.

Que mensagem continua a ser importante passar às mulheres que querem ser independentes, donas do seu futuro e profissionais de sucesso?

A mensagem que a meu ver faz mais sentido partilhar às mulheres que lutam pela sua independência e pelo seu futuro e sucesso profissional é uma mensagem de coragem, resiliência, confiança e solidariedade. Nunca devemos duvidar das nossas capacidades, porque conseguimos tudo a que nos propomos; devemos confiar nos nossos valores e competências, mas acima de tudo, acredite em si mesma, seja resiliente, siga as suas paixões e tenha coragem de pedir o que merece.



RUA ZULMIRA DE AZEVEDO, LOJA 107
SANTO TIRSO, 4780-564

ANARITAMACHADO.SOLICITADORA@GMAIL.COM
910 049 035 | 912 672 114

PESSOAS

Sónia Machado é a nova Golf Specialist do Domes Lake Algarve - Autograph Collection



SÓNIA MACHADO JUNTA-SE À EQUIPA DO DOMES LAKE ALGARVE - AUTOGRAPH COLLECTION, ASSUMINDO A FUNÇÃO DE GOLF SPECIALIST DO RESORT LOCALIZADO EM VILMOURA E QUE PERTENCE AO GRUPO GREGO DOMES.

Esta contratação surge âmbito da nova estratégia do Domes Lake Algarve, que inclui a abertura deste novo serviço de Golf Concierge, de forma a elevar o posicionamento do resort como um destino de luxo, especializado em responder às necessidades de um público premium.

Com mais de 20 anos de experiência, Sónia Machado será responsável pela gestão do serviço de concierge de golfe e terá um papel essencial na coordenação e operação de todas as atividades relacionadas com a atividade, garantido uma experiência única aos clientes.

Sónia Machado tem uma vasta experiência na área de Golfe, tendo desempenhado papéis-chave como Golf Coordinator e Experience Golf Assistant em diversos grupos. Nas últimas duas décadas foi responsável pela gestão de reservas de grupos de golfe, garantindo que cada detalhe da experiência seja cuidadosamente planeado. Desde a organização do alojamento e reservas de golfe até à coordenação dos transferes. A sua função de Golf Specialist no Domes Lake Algarve passará por gerir os contratos de golfe e reservas, pacotes e promoções sazonais, além de acompanhar as informações sobre manutenção, encerramento e regras dos campos contratados.

Sónia Machado sente-se bastante honrada por integrar o grupo Domes e afirma que: “Estou bastante entusiasmada com este desafio e acredito que este novo serviço do Domes Lake Algarve vai elevar a experiência do golfe aos turistas nacionais e internacionais. O nosso principal objetivo é proporcionar aos clientes o melhor que o golfe no Algarve tem para oferecer, com uma experiência com-

pleta desde a reserva de tee times até ao transporte e logística, criando uma experiência sem complicações para os hóspedes”.

“Com a sua experiência consolidada na área de golfe, a Sónia trará uma contribuição significativa para a nossa equipa, elevando a qualidade dos serviços e o sucesso da operação. Irá certamente contribuir para responder às expectativas de golfistas internacionais que valorizam serviços de concierge especializados e que estão habituados a viajar para destinos específicos de golfe.

Traz ainda a oportunidade de organizarmos torneios de golfe, captar eventos corporativos e viagens em grupo, reduzindo o efeito da sazonalidade. Pretendemos, também, apostar em pacotes turísticos que combinam golfe com outras experiências, como gastronomia e tratamentos wellness, ampliando o público-alvo”, refere Mário Custódio, Diretor Geral do resort.

O Domes Lake Algarve foi eleito “World’s Leading Resort Brand 2024” nos World Travel Awards, pelo segundo ano consecutivo. Com uma localização privilegiada junto à marina de Vilamoura e de inspiração mediterrânica, é o único hotel do grupo grego Domes fora da Grécia.



Ana Pedras

tudo o que precisa,
num só lugar

CONTABILIDADE

IMOBILIÁRIA

SEGUROS

CRÉDITO



anapedras.pt



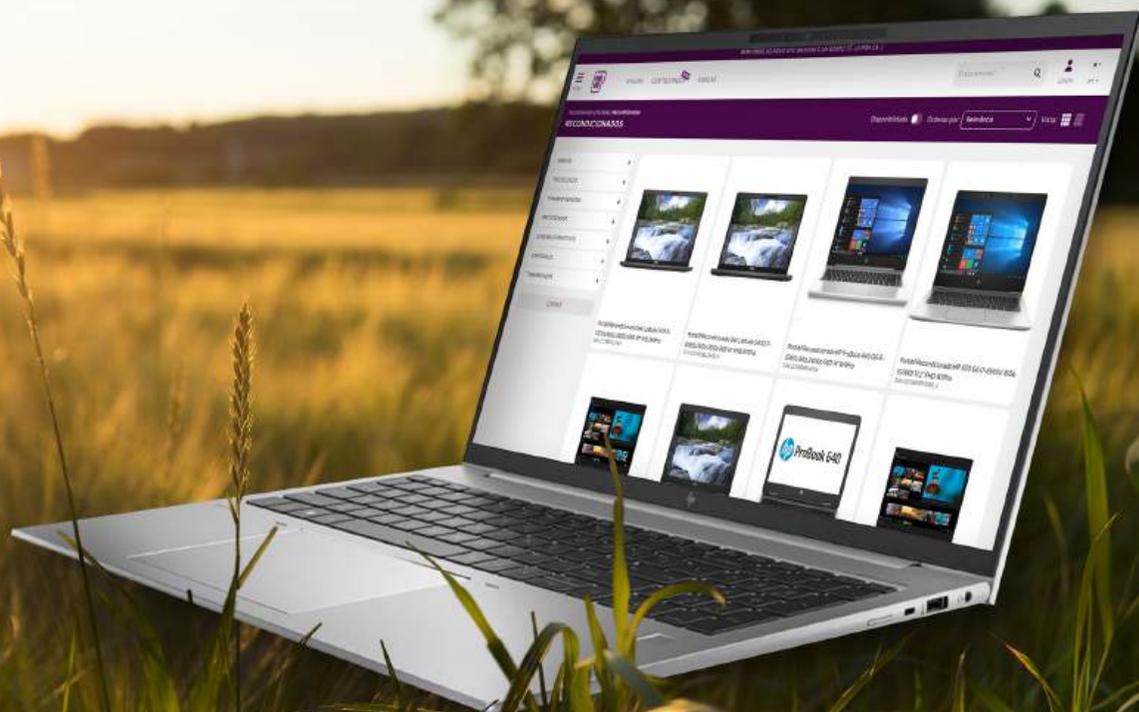
913 025 958 • 212 165 285

Chamada para a rede móvel nacional

Chamada para a rede fixa nacional

Nº 1 em Portugal

100% recondicionado
O **nov**o novo.



Nova plataforma inteligente em wdmi.pt

