

Lmais magazine

CASA ERMELINDA 151. FREITAS 1920

"Estouna Casa Ermelinda Freitas

<u>conor Freitas, Presidente Casa Ermelinda Freitas:</u>

pelo amor à terra e às vinhas"

Portugal Luxury Lifestyle Saude Atual Embaixada da Guiné-Bissau





esporto z tecnologia z polí

Totos de boas festas

L'internacion da equipa

www.maismagazine.pt

1 empreendedorism

EDITORIAL §

Portugal Luxury Lifestyle Pág. 4 a pág. 39

Casa Ermelinda Freitas

Mike Davis

Pág. 10

Topázio

Pág. 12

Saúde Atual

Pág. 40 a pág. 47

Instituto Covas Lima

Pág. 42

Optocentro

Pág. 45

Embaixada da Guiné-Bissau

Pág. 48

Os novos desafios do Sindicalismo

Pág. 52 a pág. 60

Sindicato dos Enfermeiros Portugueses

Pág. 54

Sindicato dos Inspetores do Trabalho

"Cozinhas", o coração da sua casa

Pág. 63 a pág. 67

A época e o tempo convidam ao aconchego dos espaços e dos afetos da família. Em mais um Natal vivido em pandemia, é-nos pedida responsabilidade individual e talvez a generosidade nesta quadra natalícia esteja mesmo em fazemos concessões que possam beneficiar a saúde de todos.

É sobre generosidade que fala Do Céu caiu uma Estrela, de 1946, o filme mais famoso de Frank Capra que faz parte da programação habitual televisiva nesta altura. O enredo é muito simples: um anjo é enviado do céu para ajudar um homem de negócios falido e desesperado mostrando-lhe como seria a vida se ele não existisse. George Baley (James Stewart) apercebe-se de que é um pilar da sua pequena terra e de como uma só pessoa pode fazer a diferença na vida dos outros. É a mensagem natalícia mais cristalina: a humanidade é mais importante do que a riqueza material.

O filme é conhecido por outra razão: Frank Capra apercebeu-se de que não queria o tipo de neve artificial usado nos sets de filmagem na altura. Foi então que ele próprio, recorrendo à sua formação de engenheiro, e a sua equipa de efeitos especiais criaram neve falsa a partir da espuma dos extintores, açúcar, água e flocos de sabão. O efeito foi tão realista que ganhou um prémio da Academia. Tudo isto para dizer que a necessidade pode aguçar o engenho e as empresas portuguesas sabem-no bem. Estes têm sido tempos difíceis para elas, obrigando-as a adaptar-se, a fazer MAIS com menos e em muitos casos a reinventar-se.

Mas voltando às coisas boas do Natal, a nossa capa é a Casa Ermelinda de Freitas, a produtora vinícola de Palmela que é um exemplo de sucesso a nível nacional e internacional. Mais do que um negócio é uma marca cuja identidade assenta na família. E na liderança no feminino. Desde que a adega foi estabelecida em 1920 por Leonilde Freitas, que a Casa tem sido conduzida por mulheres, atualmente por Leonor Freitas. Há muita perseverança nesta família cuja história pode ficar a conhecer melhor nesta edição.

Mas há muito mais para descobrir nas nossas páginas, desde restaurantes que vai querer conhecer às mais variadas histórias de sucesso de empresários do nosso país. O entretenimento e o mercado de luxo cabem também nesta edição recheada e generosa, como esperamos que seja esta época para si, caro leitor.

Aproveitamos para lhe desejar um bom Natal na expetativa que 2022 nos traga saúde, amor, e sucesso para todos. E acima de tudo que seja o tão desejado ano de viragem.

Propriedade Litográfis - Artes Gráficas, Lda. | Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira NIF 502 044 403 Conselho de Administração Sérgio Pimenta Participações sociais Fátima Miranda; Diana Pimenta: Luana Pimenta (+5%) Assessora de Administração Carla Rodrigues Gestores de Conteúdo Hugo Miguel Midão, Manuel Melo Diretor Editorial João Malainho Jornalista Diana Correia Design Gráfico Departamento Criativo Litográfis Redação e Publicidade Rua António da Costa Viseu,120 4435-104 | Rio Tinto E-mail geral@maismagazine.pt Site www. maismaaazine.pt

Periodicidade Mensal Estatuto Editorial Disponível em www.maismagazine.pt Impressão Litográfis - Artes Gráficas, Lda. Depósito Legal 490783/21 novembro 2021

Portugal Luxury Lifestyle

Em Portugal o setor do mercado de luxo continua a crescer. Os maiores clientes ainda continuam a ser estrangeiros, mas parece haver cada vez mais portugueses com capacidade financeira para investir. Certo é que o país tem para oferecer tudo aquilo que este mercado necessita.

O mercado de luxo tem conhecido nos últimos anos um crescimento notável, e Portugal ganhou um lugar de destaque enquanto um dos destinos mais atrativos para investir. O país sobressai em termos de clima, aspetos culturais e históricos, que muito têm impulsionado a economia do país, e que acabam por constituir bons aliados do retalho de luxo, possibilitando uma oferta aliciante e diversa.

Luxo significa exclusividade, alcançável somente para uma pequena fração da população mundial, estando estreitamente relacionado com bens e serviços de alta qualidade. A inovação tecnológica tem sido uma âncora para as marcas de luxo atualizarem os seus modelos, oferecendo certificação digital para garantir a autenticidade do que vendem. Também a oferta de experiências ao vivo, como vendas especiais, tudo vinculado ao uso das redes sociais das marcas, ou, ainda, o recurso a novas tecnologias digitais, que pretendem acelerar e simplificar a experiência dos clientes.

Este mercado em períodos de crise tem-se mantido em crescimento. No seguimento da crise de 2008, o mercado de luxo entrou em queda tal como os restantes setores, mas foi o primeiro a recuperar. Em 2020, nos primeiros seis meses, todos os grupos de luxo registam diminuição de vendas, mas no terceiro trimestre do ano houve sinais de quebras menores, e até mesmo de crescimento, em algumas marcas de referência.

O mercado de luxo engloba, entre outros, os setores do imobiliário, automóveis, hotelaria e joalharia. O imobiliário é um dos setores que mais tem crescido, já que não só resistiu como prosperou em contexto da crise pandémica, e deverá continuar a crescer no próximo ano. A procura de imóveis acima de um milhão de euros continua a conquistar os compradores. O número de transações registadas no primeiro trimestre do ano já está em linha com as operações realizadas em anos anteriores à pandemia. E, ao contrário do que seria de esperar, são os compradores nacionais que dominam as compras deste tipo de imóveis. De acordo com os números mais recentes, nos três primeiros meses do ano, o mercado nacional representou mais de 80% das vendas efetuadas.

São vários os fatores que têm contribuído para o crescimento do mercado imobiliário de luxo em Portugal, desde a qualidade de construção e de reabilitação, que tem permitido colocar produtos únicos no mercado, e também a facilidade de ligação com grandes cidades da Europa. Também os níveis de vendas dos carros de luxo se mantêm em alta, sobretudo, se olharmos para os modelos eletrificados. As marcas alemãs, apesar de tudo, continuam a dominar as escolhas dos portugueses neste mercado com destaque para a Mercedes, a BMW e a Porsche.

Pelos números já conhecidos e pelo potencial que o país apresenta, é possível antever um crescimento do mercado de luxo em Portugal.



Casa Ermelinda Freitas: Exemplo de tradição e competitividade

Gerida por mulheres desde a fundação, em 1920, a Casa Ermelinda Freitas encontra as suas raízes em Fernando Pó, na região da Península de Setúbal. Hoje, com mais de 100 anos de história, a Casa Ermelinda Freitas é uma referência nacional e mundial que assume um papel que vai muito além da produção de vinho, como nos conta em entrevista Leonor Freitas, sócia--gerente da empresa que, em 23 anos, levou uma empresa familiar vitícola baseada na venda a granel, à dimensão planetária.

São 550 hectares, com mais de 30 castas, que se perdem de vista em Terras do Pó, perto de Setúbal. É aqui que fica a Casa Ermelinda Freitas, um exemplo de sucesso e inovação na área do vinho e que tem contribuído para a prosperidade da economia local e nacional, através do volume crescente das suas exportações.

A história desta marca está intimamente ligada à família que a tem levado para a frente, com destaque para as mulheres que a têm dirigido. Se a plantação de vinhas em Terras do Pó começou no século XIX, o estabelecimento e gestão da adega, por Leonilde de Freitas, é um pouco posterior e data de 1920. Foi a sua filha Germana quem lhe seguiu as pisadas, depois sucedida pelo seu irmão, Manuel João de Freitas Júnior. Este casou com Ermelinda – a quem a casa deve o nome - mas morreu muito cedo, levando a que a sua filha, Leonor, acabasse por ficar à frente dos destinos da empresa. "Estou na Casa Ermelinda Freitas pelo exemplo e pelo amor à terra e às vinhas que as mulheres das gerações anteriores a mim, bisavó, avó e mãe, me passaram", assume Leonor Freitas. A Casa Ermelinda Freitas nasceu humildemente e foi crescendo ao longo das gerações, tendo o seu papel mais determinante na quarta geração, quando passou da venda do vinho a granel e do anonimato para uma das maiores empresas vinícolas da região, contando com mais de 500 hectares de vinha, um centro de vinificação moderno e com uma diversidade de vinhos, com várias marcas como Dom Campos, Terras do Pó, Dona Ermelinda, Quinta da Mimosa, Casa Ermelinda Freitas Monovarieitais, Leo d'Honor, Moscatel, entre muitos outros. "É com alegria que digo que em boa hora fiz a opção de vir para o mundo rural. No entanto, não posso deixar de dizer que a responsabilidade de todo o sucesso que temos tido também se deve às gerações anteriores, à equipa que trabalha na Casa Ermelinda Freitas, à região, à família atual, os meus filhos, e sobretudo aos nossos consumidores", assume.

Vinhos premiados a nível nacional e internacional

As vinhas que herdou das gerações anteriores, e que mantém, são um dos



Leonor Freitas, Presidente Casa Ermelinda Freitas

pontos de diferenciação ao nível de qualidade e de tipicidade. "A nossa grande preocupação foi, e sempre será, ter a melhor relação qualidade preço em todos os nossos produtos, permitindo que todos os consumidores possam ter na sua mesa o vinho da Casa Ermelinda Freitas", esclarece.

Desde 1999, a empresa produtora de vinhos sediada na Península de Setúbal já alcançou mais de 1500 prémios cá e lá fora. Em 2021, a Casa Ermelinda Freitas conquistou mais de 180 medalhas, das quais 58 de ouro em diversos concursos nacionais e internacionais que decorreram um pouco por todo o mundo. Recentemente foi considerado o Melhor Produtor de Portugal no Mundus Vini, o maior concurso de vinhos da Alemanha,

depois de os seus vinhos terem alcançado 16 medalhas no evento, entre as quais seis de ouro para os vinhos Casa Ermelinda Freitas Syrah Reserva 2019, Vinha do Torrão Branco 2020, Vinha do Rosário Syrah 2020, Casa Ermelinda Freitas Moscatel de Setúbal Roxo Superior 2010, Quinta da Mimosa 2018 e Casa Ermelinda Freitas Moscatel de Setúbal Superior 2009. "Todos estes prémios têm-nos mostrado que estamos no caminho certo e motivado a fazer cada vez mais e melhor". Prémios estes que servem para reforçar a qualidade que a Casa Ermelinda Freitas procura sempre que faz um vinho, de modo a poder premiar todos os seus amigos e consumidores com os melhores vinhos aos melhores preços. Apesar de ser um ano atípico e de grandes dificuldades, devido à pandemia da

Covid-19, estamos perante um excelente ano 2021 da Casa Ermelinda Freitas, como reconhece Leonor Freitas.

Aposta no património vitícola

Em apenas 23 anos, Leonor Freitas transformou a pequena empresa familiar, produtora de vinhos a granel, numa das maiores empresas vitivinícolas da Península de Setúbal. Quando assumiu o lugar do pai, na casa agrícola da família, que tinha 60 hectares de vinha, trabalhavam apenas três pessoas. Estimulada pela capacidade inata de empreender, começou por alargar o seu património vitícola. As primeiras aquisições foram feitas por motivos afetivos, mas depois passou a adquirir mais vinhas porque precisava para assegurar







a produção e a resposta às solicitações do mercado, que foram crescendo com o tempo. Em 2018, com a aquisição da Quinta de Canivães, Leonor Freitas concretizou o sonho de longa data de ter uma quinta no Douro. A Casa Ermelinda Freitas estendeu também a atividade à região dos Vinhos Verdes, com a aquisição da Quinta do Minho, próxima da Póvoa de Lanhoso, cujos vinhos já foram lançados no mercado. As duas castas iniciais passaram a ser mais de 30, apesar de Castelão e Fernão Pires ainda se manterem como principais variedades da empresa. A produção em três regiões portuguesas e a oferta alargada, com várias gamas, tem por objetivo disponibilizar vinhos para todas as bolsas e todas as ocasiões.

O desafio da competitividade

Para Leonor Freitas o principal desafio da sua empresa é manter a competitividade com base na qualidade dos vinhos que põe no mercado. Como a inovação é essencial à diferenciação e, por consequência, à manutenção da capacidade competitiva, a Casa Ermelinda Freitas procura lançar, todos os anos, produtos distintos. A par disso, a formação e atualização das equipas e a aposta em novas tecnologias são também uma constante. "Tenho a perfeita noção que nada esta ganho. Por isso, temos que ir inovando constantemente na tecnologia, na formação dos colaboradores, admitindo pessoas com novos saberes, sempre respeitando a tradição. Só assim é possível produzir vinhos atuais e de qualidade reconhecida."

Uma empresa sustentável

O respeito pelo próximo traduz-se, também, no respeito pelo ambiente. "É impossível não falar em sustentabilidade na Casa Ermelinda Freitas. Qualquer empresa nos dias de hoje, que é responsável, tem de ter como um dos seus principais objetivos e preocupações a sustentabilidade. A nossa primeira preocupação começa com a plantação da vinha e todos os tratamentos que fazemos, aplicando produtos amigos do ambiente que respeitam a fauna da nossa região. Na bordadura das parcelas de vinhas, mantemos os refúgios existentes para conservar a biodiversidade. Além de poupar o ambiente, a fauna e a flora, também nos permite ter uma uva mais estável e por consequência um produto final mais natural", esclarece.





















Esta sustentabilidade estende-se à maquinaria empregue na atividade, avaliando todos os gastos de energia e de água, bem como a utilização de produtos menos agressivos, como a opção de desinfetar as máquinas com recurso a água quente e não através de químicos. "A nossa preocupação não é de agora, mas de sempre, pois desde o início que temos uma ETAR a tratar as águas residuais, de modo que elas tenham as condições necessárias para serem lançadas na rede." Na Casa Ermelinda Freitas, cerca de 50 por cento da energia elétrica utilizada é proveniente de painéis solares fotovoltaicos que se encontram no telhado do centro de vinificação. Para além disso, as rolhas de cortiça são provenientes de uma produção sustentável, na qual foi envolvida a estrutura celular inigualável da cortiça com tecnologia sofisticada, respeitando simultaneamente o trabalho da natureza e a integridade do material. "Ao fazermos isto mantemos a sustentabilidade dos sobreiros e dos corticais, que, para continuarem a crescer, necessitam que se vá retirando a cortiça, permitindo a continuação dos mesmos", diz Leonor Freitas. Promovem igualmente a reciclagem dos materiais utilizados, como cartão, vidro, plástico, rolhas, paletes, entre outros. "A atividade à qual nos dedicamos tem naturalmente uma ligação maior a práticas sustentáveis. A

nossa preocupação é sempre que possível e onde possível usar métodos e processos sustentáveis".

Enoturismo: uma aposta vencedora

Portugal foi considerado o melhor país da Europa para visitar em 2021. Consciente desta realidade a Casa Ermelinda Freitas apostou na vertente do enoturismo, que começa agora a voltar à atividade, seguindo as medidas de saúde aconselhadas pela DGS. "Na minha opinião, falar de vinha e vinhos, é, forçosamente, falar de enoturismo. O enoturismo vem dar contacto direto com a natureza, com a nossa história, com as nossas vinhas e o nosso vinho". O enoturismo já é uma realidade na Casa Ermelinda Freitas, mas com ambições de ainda melhorar, sendo uma das maiores apostas que a empresa tem na sua programação de investimentos. "Um consumidor que conheça a história, a família, viva o espaço onde tudo se faz e que veja como tudo é feito, é um consumidor fiel e, para a Casa Ermelinda Freitas, mais um amigo que se relaciona com a nossa casa, com o nosso vinho e com a nossa família".

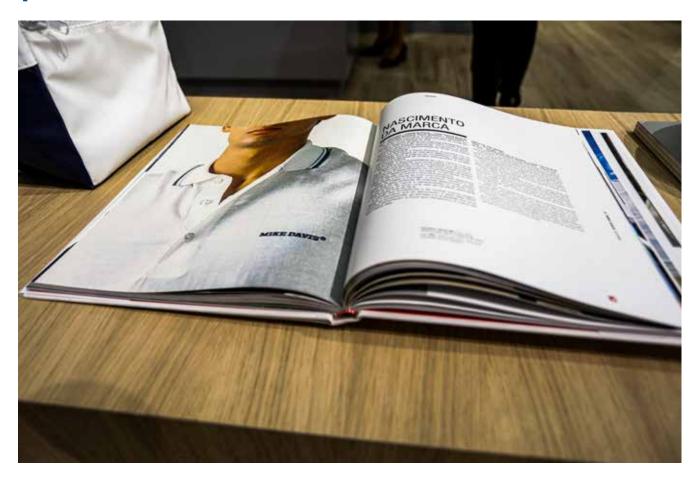
Os melhores vinhos à mesa neste Natal

O Natal é uma época de paz, de reunião com a família mais próxima, de calor humano e boas conversas, de bons aromas e sabores à mesa. Leonor Freitas deixa-lhe algumas sugestões que serão, certamente, boa companhia à mesa: "Temos sempre várias sugestões para o Natal. Este ano destacamos o vinho Dona Ermelinda Branco Reserva, o Dona Ermelinda Reserva Tinto, o Casa Ermelinda Freitas Syrah Reserva, entre muitos outros. Temos vinhos fantásticos que podem ser apreciados à mesa, ou ainda oferecidos aos que mais gostamos".

Em perspetiva para o futuro, Leonor Freitas assume-se confiante, sem nunca esquecer a importância do trabalho, da valorização dos colaboradores e da satisfação dos consumidores. "A Casa Ermelinda Freitas foi, é, e será uma casa em que a base do sucesso será a humildade, trabalho e qualidade. Como casa dinâmica que somos, vamos ter sempre novos projetos, novos vinhos e novos produtos para poder ir ao encontro das necessidades do mercado e sobretudo dos nossos consumidores."



www.ermelindafreitas.pt



Mike Davis: Qualidade e elegância desportiva

Surgiu em 1976, ainda a revolução ia no adro e as marcas desportivas estrangeiras eram uma miragem. Marchou contra a corrente, surfou a onda e lançou uma marca de roupa desportiva cem por cento portuguesa. Ao longo das décadas manteve um conjunto de valores associados à qualidade e elegância desportiva, procurando posicionar-se como uma marca de vestuário de referência internacional. Apresentamos-lhe a Mike Davis, pela voz do CEO Luís Aranha.

Ainda hoje há quem vista roupa da marca Mike Davis e não saiba que ela é cem por cento portuguesa. Ou que nasceu no Clube de Ténis da Foz, no Porto, numa tarde de 1976, quando três amigos amantes do ténis, do windsurf e da vela decidiram aproveitar a onda revolucionária que o país vivia para

lançarem uma marca de roupa desportiva que fosse tão moderna e apelativa como aquelas que ainda só se viam nas revistas internacionais. Os primeiros anos foram marcados por uma grande ligação a desportos como o ténis, o windsurf, o surf, o golf, a vela e o horseball, desportos que representam o ADN da marca Mike Davis, o casual sport, que integra toda a ousadia de ser diferente, com atitude e com uma energia especial.

Como muitas outras marcas e empresas, a Mike Davis teve um período de ascensão e grande implantação em Portugal, através de uma rede de distribuição centrada no retalho de multimarca, mas entrou em estagnação e mais tarde em decadência, com o acumular de problemas resultantes das crises económicas de 2003 e 2011. Em 2013 Filipe Soares Franco e Luís Aranha pegaram na marca e, com uma es-

tratégia de crescimento bem definida, estabeleceram metas ambiciosas. Este crescimento viria a ser interrompido por vários acontecimentos negativos, em particular os últimos dois anos de restrições fruto da Covid 19. No entanto, nunca deixou de investir na sua imagem e é hoje uma das marcas portuguesas mais procuradas pelos iovens.

Fortalecendo a sua identidade de marca casual sport, com um aspiracional fortemente ligado aos desportos de elite, a marca Mike Davis entra num novo processo construtivo com o intuito de fortalecer o seu posicionamento médio/alto. A nova forma integrada de trabalhar as coleções de homem e senhora, a qualidade das matérias-primas e o incremento da produção nacional (95% made in Portugal) continuam a ser alguns dos principais diferenciais da marca portuguesa.





Reforçar a posição competitiva

Com o intuito de reforçar a sua presença no mercado nacional, a Mike Davis conta com uma nova morada em Lisboa, recentemente inaugurada no centro comercial Saldanha Residence. A abertura de novos espaços tem como objetivo reforçar a posição competitiva da Mike Davis em Portugal, como confessa Luís Aranha: "Durante os quase dois anos da Covid-19 abrimos muitas lojas novas de rua, mas também em centros comerciais, que acarinharam a nossa presença e criaram as condições para podermos investir no nosso negócio com parâmetros de rentabilidade aceitáveis. O Saldanha Residence é um exemplo desta nossa estratégia de diversificação da distribuição". O novo espaço surgiu com um novo conceito de loja que aposta numa organização espacial mais clean e funcional com o propósito de melhorar a experiência de compra do cliente. A simplicidade da exposição para permitir às peças de vestuário assumirem todo o protagonismo é um dos pilares da estratégia que pretende posicionar a Mike Davis como uma marca de referência. "O conceito das lojas Mike Davis está permanentemente em evolução e acompanha também a evolução da estratégia de produto. Em 2021 abrimos várias lojas, a última no centro comercial Ferrara Plaza, em Paços de Ferreira, sendo que cada loja representa um espaço onde o produto assume protagonismo e onde o nosso cliente pode sentir a paixão e a energia da marca".

Conforto e personalidade fazem parte do ADN da Mike Davis, acompanhando a marca ao longo dos seus 45 anos de história. Retomar o crescimento em 2022, quer através da expansão das lojas físicas, quer pela via da loja online e da criação de novas parcerias são alguns dos objetivos a alcançar, a que se somam muitos mais: "Em 2022 iremos reforçar o capital com a entrada já confirmada de novos parceiros financeiros, o que nos permitirá manter o crescimento e a rentabilidade da operação", afirma Luís Aranha, que não terminou a entrevista sem deixar uma nota de louvor a toda a equipa Mike Davis: "Sem a paixão e a dedicação de todos os colaboradores, nunca poderíamos ter sobrevivido a estes anos, marcados pela Covid-19 e por outros incidentes. As empresas são feitas de pessoas e são elas a razão de ser das empresas."





LISBOA

Avenida A. Fontes Pereira de Melo, 42 E Saldanha Residence Loja 1.1 1050-250 Lisboa

Avenida Guerra Junqueiro, 19 C 1000-166 Areeiro

Descubra as lojas Mike Davis em Lisboa, faça o scanner do QR code e aproveite a oferta que temos para si.





Foi em 1874 que o caminho da Topázio começou a ser traçado por Manuel José Ferreira Marques que, numa pequena oficina, fundiu um fio de ouro e pelas próprias mãos desenhou, deu forma e criou a primeira joia. Hoje, a empresa é uma marca conceituada na criação de obras de arte em ouro e prata, reconhecida pela sua qualidade e prestígio. Para melhor conhecermos o universo da empresa centenária estivemos à conversa com José Seca, administrador, que nos revelou a grande mais-valia da Topázio: os seus trabalhadores.

Desde a sua criação e até ao início do século passado a Topázio centrou a sua atividade na produção de artigos de ouro, alargando a partir dessa data a sua produção a artefactos de prata, onde se incluíam os faqueiros, pelo único método de produção até então conhecido, a fundição. Na década de 40 a Topázio inovou, substituindo o processo de fundição por estampagem, conseguindo assim obter uma maior funcionalidade e qualidade dos seus faqueiros em prata. Durante a década de 60, já com uma clara supremacia no mercado nacional, a Topázio iniciou a sua incursão no mercado internacional com a participação em diversas feiras e exposições internacionais do setor. As vendas para o mercado internacional mantêm-se hoie ainda muito relevantes, representando atualmente cerca de um terço do seu volume de faturação.

Hoje, a Topázio apresenta-se como uma marca premium de objetos de prata e metal prateado, onde a qualidade do fabrico artesanal, aliada ao design, permite criar peças intemporais e exclusivas.

Com um vasto portefólio de peças em loja, a Topázio mostra-se jovem e dinâmica, mas com o know-how de longa data, herança das anteriores gerações da família. Para além da venda de peças de decoração, cutelaria, joalharia e Art de la Table, a Topázio tem ainda disponíveis diversos serviços, como é exemplo o serviço de manutenção e restauro. "Na Topázio entendemos que a responsabilidade para com o cliente não se esgota na concretização da venda. Por isso, apoiamos o cliente com a disponibilização de serviços, tais como restauro e manutenção, que permitem restituir aos artigos o brilho e glamour originais, assegurando também a sua durabilidade", assume José Seca. Para além disso, para a manutenção das pe-

ças de prata, a marca disponibiliza também o acesso a uma gama completa de produtos de limpeza e conservação.

Tradição e inovação

A joalharia portuguesa faz-se de diversidade. Das oficinas tradicionais à indústria inovadora, do design clássico ao contemporâneo. Acompanhar as tendências do mercado é imperativo para a empresa que aposta nas mais recentes inovações, por forma a atingir o seu principal compromisso: satisfazer os seus clientes. "A qualidade dos nossos produtos é, indiscutivelmente, uma vantagem competitiva da Topázio, que lhe permite fidelizar os seus clientes mais exigentes, nos mercados nacionais e internacionais", assume José Seca. O processo artesanal permite à Topázio produzir artigos personalizados, feitas à medida e com total liberdade de conceção. Todas as peças são marcadas com a punção Topázio como selo de confiança, que garante ao consumidor a qualidade das peças e dos materiais nelas utilizados. A permanente atenção na conceção e desenvolvimento de novos produtos que correspondam às expectativas dos seus clientes é fundamental para a empresa continuar a merecer a confiança de milhares de consumidores.









Bombonier Leaves



Mealheiro Circus







Conjunto de Gin Bridge

Artesãos são mestres na criação

A par da necessária atualização de processos e equipamentos, a produção da marca, preserva ainda as técnicas e métodos de produção tradicionais, maioritariamente manuais, contando com a experiência e mestria de uma grande equipa de artesãos, que trabalham individualmente cada peça. "O carácter manual com que os nossos artistas executam cada uma das peças é, em si mesmo, um fator diferenciador, que merece a preferência dos clientes mais exigentes, pois confere a cada peça uma singularidade genuína e autêntica", afirma o interlocutor. A extrema dedicação dos artesãos da Topázio, aliada ao saber fazer e experiência transmitidos de geração em geração, permitem-lhes, com a paixão e emoção que colocam em tudo o que fazem, transformar uma simples chapa de prata, moldando-a e esculpindo-a até obterem peças luxuosas e distintas, autênticas obras de arte. "O principal ativo da Topázio, são sem dúvida os seus trabalhadores, todos de uma forma geral, mas em particular os seus artesãos, que fazem a alma da Topázio. São eles quem, pela qualidade que garantem na execução das peças, asseguram que os clientes mais exigentes mantenham uma preferência pela Topázio, que continua a ser uma referência na produção de peças de prata", assume.

Topázio no seu Natal

Com diversos produtos em portefólio, que se caracterizam pela qualidade e originalidade, a Topázio tem peças para todos os gostos. Numa altura em que se aproxima o Natal, José Seca deixa algumas sugestões para surpreender quem mais gosta, com "artigos para todas as idades e para todos os gostos". É o caso do "presépio Galileia feito em metal prateado", claramente uma peça de destaque nesta época festiva. "Uma excelente escolha será também o Conjunto de Gin Bridge, perfeito para oferecer nesta ocasião especial. Se quisermos uma peça de destaque na mesa de Natal, o Bombonier Leaves dourado, com exterior em prata branca e o interior em banho de ouro, será com certeza o foco das atenções." Os mais novos não são esquecidos com o "Mealheiro Circus, em forma de balão de ar quente, com esfera em porcelana e base em metal prateado", uma peça evocativa do imaginário infantil e "uma ótima prenda para os mais pequeninos."

Seja na época natalícia ou fora dela, na Topázio há sempre a garantia de qualidade e autenticidade. Por forma a continuar a jornada iniciada há 147 anos, a empresa promete continuar a apostar na inovação, bem como na oferta dos produtos clássicos e intemporais. Sempre com a preocupação de assegurar níveis elevados na qualidade das suas produções e serviços e de satisfazer os milhares de clientes que depositam toda a confiança e preferência na marca centenária.



www.topazio1874.com

Rua Capela da Lagoa, 463 4420-402 Valbom Gondomar - Portugal +351 225 191 500 +351 225 191 516

Um banco "100%" dos Açores



António Maio, Presidente CEMAH

Fundada em abril de 1896, a Caixa Económica da Misericórdia de Angra do Heroísmo (CEMAH) acaba de completar 125 anos de existência. Assumindo-se firme na missão de cofinanciamento da obra assistencialista da sua Instituição Titular, a Santa Casa da Misericórdia de Angra do Heroísmo, a CEMAH pretende reforçar os seus valores de proximidade, resiliência e rapidez de resposta, consolidando a sua posição enquanto importante agente económico na Região Autónoma dos Açores, tendo como foco da sua atuação os açoria-

A CEMAH celebra este ano 125 anos de existência. Esta data assinala não só um marco na história do banco, mas é também um reflexo de uma história de sucesso e resiliência?

A explicação para uma tão longa e rica existência institucional radica, certamente, na relevância dos serviços prestados, na capacidade de adaptação e num necessário rigor na gestão. Certo é que mais de um século de história não se fizeram sem desafios e dificuldades, que a CEMAH sempre conseguiu ultrapassar. No sistema financeiro parece não existir espaço para complacência com princípios de acessibilidade ou cobertura de rede bancária, num contexto em que as preocupações do Regulador/Supervisor - superintendência comunitária - com a estabilidade financeira não parecem ser compatíveis com a irrelevância relativa de uma realidade específica como a da Região Autónoma dos Açores - em termos de literacia financeira e nível de bancarização - com a história da CEMAH ou o significado de 'banca de proximidade', pelo que persiste um ambiente de seleção natural: cumprir com os standards definidos (tendo em mente grandes bancos de economias dinâmicas), ou morrer

(entenda-se liquidar, resolver ou conglomerar). Portanto, a CEMAH escolhe responder ao ambiente de seleção natural do setor em que opera com a personificação da resiliência que a caracteriza, adaptando-se, todavia, sem persecução cega de tendências, dando sempre primazia à sua missão e à consideração do perfil do seu cliente, sendo a solidez, a confiança, o rigor e a solidariedade os valores que melhor caracterizam a sua atuação e que são a base do sucesso desta história de longevidade.

Assumindo-se como o banco 100 por cento açoriano e firme na missão de cofinanciamento da obra assistencialista da sua Instituição Titular, a Santa Casa da Misericórdia de Angra do Heroísmo, a CEMAH assinala a data sob o mote 'CEMAH. 125 anos - Uma história de sucesso e resiliência'. Uma nova imagem, a mesma solidez e a confiança de sempre?

No âmbito das comemorações do seu aniversário foi lançada uma nova imagem institucional, que se constitui como uma revitalização da sua identidade visual com uma estilização atual/ contemporânea mantendo, porém, inalterada a sua essência secular e também os valores institucionais que alicerçaram a sua génese, primando pela manutenção da relação próxima e transparente com os seus stakeholders, com destaque para a SCMAH que tem sido inexcedível no apoio que nos tem prestado, valorizando, assim, com o seu esforço este importante ativo.

Motivada e competente para superar os desafios da atual conjuntura, a CEMAH pretende reforçar os seus valores de proximidade, resiliência e rapidez de resposta. Por onde passará a estratégia da CE-MAH por forma a atingir este compromisso?

A visão estratégica da CEMAH, definida no seu Plano Estratégico para o período 2020-2022, assume as idiossincrasias da Instituição como fator de diferenciação, como se a sua natureza e características de dimensionamento e implantação geográfica funcionassem como facilitadoras de tais valores. A concretização dessa estratégia prende-se, sobretudo, com a capitalização dos ganhos da dita banca de proximidade no que concerne ao conhecimento da Região e dos seus agentes económicos, permitindo uma comunhão de interesses e vontades. Daí, parece fazer sentido reivindicar um lugar de destaque, por exemplo, na implementação do PRR nos Açores: crê-se pois, que a Instituição está muito bem posicionada para ir ao encontro dos desafios recentes, e para contribuir, conforme proclamado pelo Governo Regional dos Açores (GRA), para a correção de falhas de mercado existentes e mitigando um círculo vicioso de falta de investimento em projetos e empresas com interesse estratégico e para a dignificação do sistema financeiro regional e nacional, não esquecendo que o fator proximidade e conhecimento local são determinantes na garantia de oportunismo da resposta.

A CEMAH assume-se um importante agente económico na Região Autónoma dos Açores, tendo como foco da sua atuação o apoio às famílias, empresas e empresários açorianos. Prova desta dedicação foi a atribuição da Medalha de Honra do Município, aquando do 487.º aniversário da cidade de Angra do Heroísmo. Gostaria de escutar a sua reação a este reconhecimento e o que representa para a CEMAH.

Tal distinção consubstancia uma valorização do desempenho da Instituição enquanto importante agente económico da sua cidade berço e da Região Autónoma dos Acores (RAA), bem como implicitamente o reconhecimento da dedicação, empenho e experiência dos recursos humanos desta Instituição como elemento motriz na sua superação contínua. Procurar-se-á honrar sempre esse reconhecimento, reiterando o compromisso institucional de assegurar a persecução da sua missão, visão e posicionamento, para que a sua história se continue a construir como exemplo de sucesso e resiliência, num desenvolvimento de cariz de banca integradora e de apoio à economia social, mas atento à justiça económica e ao ambiente de negócios.

Que outras inovações projeta a CEMAH, por forma a melhorar a oferta de produtos e serviços aos seus clientes?



Como é do conhecimento geral, a instituição tem uma rede comercial de 13 balções distribuídos por seis das nove ilhas dos Açores - Faial, Pico, São Jorge, Graciosa, Terceira e São Miguel; a sua presença faz-se, como é tendência do setor, com recurso aos ditos canais digitais - mantendo-se o investimento no melhoramento e divulgação da plataforma de homebanking, a netCEM - o que, contudo, não dispensa a presença física, na qual se alicerça o modus operandi de banca de proximidade, pelo que a rede de balcões da CEMAH continua a deter um papel distintivo e preponderante na aproximação com o seu público-alvo. Pensar na sustentabilidade como forma de gerar um impacto positivo na sociedade está no ADN da CEMAH, não obstante, e seguindo as tendências de mercado, a Instituição tem vindo a sentir necessidade de melhor concretizar a sua identidade num framework de desenvolvimento sustentável, com maior concretização a nível ambiental, social e de corporate governance.

Numa altura em que algumas instituições de créditos estão a reduzir o número de balcões de atendimento de clientes na região, de que forma a CEMAH pretende continuar a garantir uma banca de proximidade aos seus clientes?

A rede de balcões da CEMAH continua a deter um papel distintivo e preponderante na aproximação com o seu público-alvo, considerando que, e apesar do pretendido reforço da presença digital como é tendência do sector, é na presença física que se alicerça o modus operandi de banca de proximidade. Esse é o canal de excelência para promoção de uma relação de confiança e fidelização com os clientes, e há uma forte convicção de que a oferta de serviços financeiros com atendimento personalizado, próximo e transparente, por esta instituição centenária, sólida e de confiança, tem cabimento e traz mais-valias como força motriz da dinâmica económica do ecossistema em que se insere. O que é facto é que a CEMAH, pelo espírito que lhe está investido, não trilhará o caminho das suas congéneres, e continuará a encetar esforços numa exposição pedagógica da realidade açoriana e do seu papel como elemento motriz do contexto socioeconómico, apelando à compreensão de todos os seus stakeholders, incluindo o Supervisor, sobre a sua obrigação moral em continuar a assegurar a bancarização e literacia financeira da geografia em que opera. Apesar da sua dimensão, a Instituição tem recebido diversos reptos de entidades com preponderância nas comunidades mais afetadas pelo panorama de desertificação bancária que resulta das opções estratégicas das suas congéneres, no sentido de ser esta Instituição a suprir as lacunas deixadas pelo encerramento de balcões. Enfim, é necessário contribuir para a extinção de preconceitos: (i) de que é melhor seguir as tendências e as práticas comummente aceites, a todo o custo, como o mote de modernização ou sofisticação (one size fits all), e (ii) de que criar instituições too big too fail pode não ser a melhor solução para o sector bancário.

A economia dos Açores, nos últimos anos, foi fortemente impulsionada pelo turismo que gerou novas oportunidades de negócio e emprego. Numa altura que ainda existem muitas incertezas, que medidas acha que são necessárias em 2022, para dar robustez às empresas e garantir a sobrevivência do sector do turismo?

O sector do turismo foi efetivamente um dos mais afetados pela mais recente crise socioeconómica de origem sanitária, pelo que se viram ser criadas medidas de apoio de carácter geral e específico, quer pelo Governo da República, quer pelo Governo Regional dos Açores, coadjuvante, como sejam as linhas de crédito, as moratórias ou regime de *lay-off*. A grande questão que parece incontornável não

é tanto acerca de suficiência ou sucesso de medidas, mas – e principalmente – sobre o interesse em manter tal dependência ou redirecionamento (apenas) para esse (um) setor em Portugal; nos Açores quase se transitou de um estado de monocultura da vaca para uma monocultura do turismo...

Que mensagem gostaria de deixar aos empresários, às famílias e aos clientes da CEMAH?

Uma mensagem de gratidão - pela confiança que tem sido depositada na instituição - e reciprocidade, reiterando a necessidade de 'nutrir a resiliência', no sentido de mais do que resistir, almejar transformação, tanto no seio familiar como a nível da comunidade e social. Também uma palavra de esperança, no momento de retorno a uma situação de maior contributo para o seu objetivo institucional último, o de contribuir para a missão assistencialista da nossa acionista, a SCMAH, entidade que muito tem apoiado a CE-MAH, nomeadamente no esforço financeiro necessário para capitalizar a instituição de forma robusta, tornando-a cada vez mais sólida e competitiva, sempre norteada pelos princípios de uma 'gestão sã e prudente'.



www.cemah.pt

R. Direita nº 118 9700-066 Angra do Heroísmo +351 295 401 300

LITOGRAFIS

NÓS FAZEMOS IMPRESSÃO









www.litografis.pt +351 289 598 500 +351 966 478 205 geral@litografis.pt

DESIGN GRÁFICO

A Litográfis materializa a sua ideia para o suporte adequado.

PRÉ-IMPRESSÃO

Sector equipado com dois modernos CTPs (Computer To Plate), de tecnologia térmica, 6 estações de trabalho que abrangem ambientes Windows e Apple, Hardware PC e Macintosh e ainda equipamentos de gravação e revelação de fotolitos.

IMPRESSÃO DIGITAL

Imprimimos os trabalhos em um curto espaço de tempo, permitindo entregas rápidas, ideais para aquele trabalho que necessita imediatamente.

IMPRESSÃO MÉDIO FORMATO

Produzimos brindes, roll ups, pop ups bandeiras publicitárias, lonas e serviços de estampagem de téxteis.

IMPRESSÃO OFFSET

Sector no qual temos instalada uma enorme capacidade de produção, num total de 16 corpos de impressão, todos da marca alemã Heidelberg, líder mundial no fabrico de máquina de impressão offset.

ACABAMENTO

Um sector, igualmente muito importante, que dispõe dum conjunto de 17 modernos equipamentos de colagem, corte, alseamento, dobragem e agrafamento.



"Queremos que a vivência à mesa seja memorável em todos os sentidos"

O nome "Harmonia" transmite a perfeita relação e simbiose da qualidade da cozinha tradicional portuguesa com a seleção criteriosa dos seus melhores vinhos. Afirmando-se como um restaurante típico português que tem como tema central o vinho, o Harmonia é um dos mais promissores restaurantes de Lisboa. Criado pelas mãos de Marco Costa, que cresceu literalmente entre tachos e panelas, este espaco veio fazer as delícias dos amantes da boa gastronomia, trazer uma nova vida à cidade e muitas surpresas.

Quem passa pelo número três da Rua Actor Isidoro não fica indiferente à montra do Harmonia. Mas, por detrás deste espaço, há toda uma história que começou pelas mãos dos pais de Marco Costa. Poderíamos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor este projeto e o que esteve por detrás da sua criação.

Bom, para chegarmos aqui, à Rua Actor Isidoro, temos que recuar aos já longínquos anos 70, quando o meu pai e os meus tios vieram de Masgalos (distrito de Viseu) para Lisboa à procura de novas oportunidades de vida. Foi pelas mãos deles, a que mais tarde se juntariam mulheres e maridos de uns e de outros, que em março de 1977 nasceu o "Harmonia das Beiras", um restaurante com um conceito familiar e acolhedor que pretendia servir boa comida num espaço acolhedor. O nome foi ficando conhecido na cidade, os clientes viraram amigos e o restaurante foi um sucesso e esteve aberto até 2009. Foi nesse espaço que cresci, entre tachos, e onde tudo começou para mim muito antes de ir para a Escola de Hotelaria e Turismo de Lisboa, onde me formei em 2004. Em 2011 acabei por abrir um outro projeto com um dos sócios dos meus pais, o "Zé do Cozido". Foi um espaço onde desenvolvemos técnicas, apurámos os gostos e evoluímos nas formas de servir e estar. Acontece que o espaço que tínhamos tornou-se demasiado pequeno para todos os que nos procuravam e assim, o passo natural foi crescer e acabámos aqui, no Bairro dos Atores. Assim nasceu o Harmonia, que homenageia as minhas raízes e no fundo os meus pais e mentores, ao mesmo tempo que nos permitiu crescer, receber mais amigos e expandir.

O Harmonia surge com um conceito diferente dos formatos anteriores, mas mantendo o ambiente familiar e comida tradicional, demonstrando que a cozinha portuguesa de qualidade também pode ter "empratamentos" minuciosos, com requinte e bom gosto. Faltava um espaço assim em Lisboa?

Não sei se a questão passa por faltar um espaço assim em Lisboa. A cidade tem muitos e bons restaurantes e ótimos espacos e conceitos. A nós faltava-nos espaço sim, e este revelou-se o ideal para o nosso crescimento e evolução. Talvez o mais correto fosse dizer que aqui no bairro onde estamos inseridos faltava um espaço assim e quase três anos volvidos depois da abertura aqui, a aposta não podia ter sido a melhor e mais acertada. Não só o espaço é maior e mais amplo como nos permite ter mais oferta, poder criar mais e melhor e servir de uma forma mais diferenciada.

O Harmonia é um dos mais promissores restaurantes de Lisboa, vocacionado para servir refeições diárias, refeições de negócios, refeições românticas, assim como para servir refeições festivas, eventos e grupos. Para além disso, as carnes maturadas também dão um brilho especial à carta. Que experiência gastronómica aconselharia aos nossos leitores e quais os pratos com maior procura?

Bom, já referiu as carnes maturadas que por si só são uma experiência gastronómica incrível. Nós apostamos na qualidade elevada dos nossos produtos e por isso as experiências podem ser variadas e ótimas, quer se opte pela carne, pelo peixe fresco que temos todos os dias, quer por pratos com um cunho mais tradicional ou os mais arrojados. É difícil escolher, além de que sou altamente suspeito! Há vários pratos com muita procura, mas um dos nossos ex-libris da semana é, sem dúvida, o Cozido à Portuguesa que esgota invariavelmente todas as quintas-feiras.

Afirmando-se como um restaurante típico português, que tem como tema central o vinho, o Harmonia destaca--se pela vasta carta de vinhos de extrema qualidade, com referências de norte a sul do país e ainda uma marca própria: o vinho Harmonia, da região do Alentejo. No Harmonia os vinhos são um importante elemento de uma experiência gastronómica plena e equilibrada?

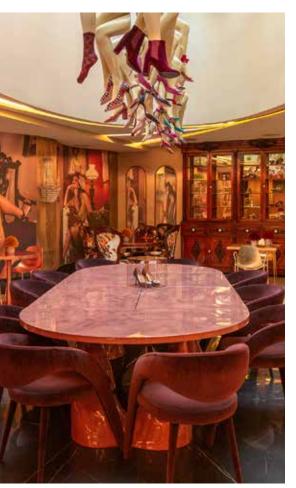
O vinho e as experiências que daí decorrem são um tema central no Harmo-







nia. É de resto um elemento fundamental na conceção arquitetónica e estética do espaço que nos remete para as vinhas e adegas. Aqui queremos que a vivência à mesa seja memorável em todos os sentidos e o vinho desempenha um papel crucial. A escolha cuidada dos vinhos que fazem parte da nossa carta, adequados aos pratos que servimos, ao cuidado do serviço de mesa que privilegia as escolhas em função do momento ou do prato escolhido, tudo isso faz parte do que é viver em "Harmonia".



Donna Harmonia

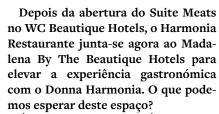
E porque falar do Harmonia é falar de empreendedorismo e sucesso, as novidades não pararam com a abertura do primeiro espaço. O Suite Meats surgiu para oferecer uma nova experiência gastronómica. Fale-nos um pouco mais sobre este projeto.

O Suite Meats é um novo projeto do Grupo Harmonia e está inserido no WC Beautique Hotels. A nossa equipa é responsável por várias valências: pequenos-almoços, restaurante, bar e room service. Está vocacionado para ser um serviço de excelência para os hóspedes do hotel, mas não exclusivamente para eles. É também um espaço aberto ao público que pode usufruir das refeições ou do bar numa das principais avenidas da cidade. É um projeto muito recente e terá muitas novidades ao longo do ano 2022, quer na implementação do conceito, quer na experiência gastronómica de quem nos procura. Ideal para momentos em família ou com amigos, para refeições ou cocktails ao final da tarde. Tem um ambiente descontraído mas ao mesmo tempo sofisticado, com um serviço irrepreensível, em pleno coração da cidade de Lisboa. Tem uma decoração ousada,

jovem e irreverente como pretendemos que o sejam as nossas propostas à mesa.

Com portas abertas ao público desde outubro, que balanço faz desta aposta?

O balanço é claramente positivo. É bastante exigente já que assumimos também o room service que implica uma disponibilidade das equipas muito além do que é o funcionamento de um restaurante normal. Acreditamos que ainda há muito espaço para evoluir até porque por um lado o turismo ainda está a regressar timidamente à cidade e, por outro, os portugueses não têm muito o hábito de se deslocarem a restaurantes de hotel para as suas refeições e/ou pequenos-almoços. Há uma curiosidade óbvia para perceber, até por parte dos nossos clientes habituais do Harmonia, o que estamos a fazer noutros pontos da cidade e em contextos tão diferenciados. Pretendemos que o nosso posicionamento enquanto grupo seja oferecer experiências distintas em cada um dos espaços e é nesse sentido que estamos a apostar. Apesar de alguma proximidade geográfica o público-alvo de cada um deles é claramente diferente.



É um desafio incrível! É outro universo estético totalmente distinto e um público-alvo diferente dos outros dois. Claramente a apelar para um imaginário feminino e muito sofisticado, até a piscar o olho a um ambiente muito "Sexo e a Cidade". Além de que tem uma localização soberba na baixa da cidade. Também neste espaço somos os responsáveis pelos pequenos-almoços, restaurante, bar e room service. Remete-nos para um universo mais feminino, com requinte, mais romântico e ao mesmo tempo extravagante e que nos permite diversificar a oferta e explorar outros sabores e sermos mais disruptivos. Abrimos o restaurante em soft opening para os jantares, já depois de termos começado com os pequenos-almoços, bar e room service e estamos a preparar o lançamento "oficial" para o primeiro trimestre de 2022. É um espaço surpreendente do ponto de vista estético e é, e será, também do ponto de vista gastronómico!



Suite Meats







Para mais informações, consultar o site:

www.grupoharmonia.com

Relojoaria Mendonça: A pura tradição comercial portuense





A Relojoaria Mendonça mantém-se na vanguarda da relojoaria portuguesa há mais de meio século, através de uma fórmula de sucesso: alia a tradição do bem servir típica do comércio familiar a elevados conhecimentos técnicos e forte aposta na qualidade e inovação. Fique a conhecer, nesta edição, a dedicação da Relojoaria Mendonça à exigente arte da relojoaria, bem como a sua competência e credibilidade, que são já sobejamente (re)conhecidos no mercado nacional.

A atividade da relojoaria, com longos anos de tradição, foi inspirada por Alberto Mendonça, a alma desta casa emblemática a que deu o nome. Foi ele que ousou investir no negócio, apostando no mítico edifício do Bolhão, na Rua Sá da Bandeira, em plena baixa do Porto. Hoje, mantém-se a tradição familiar na gestão desta casa, com Jacinto Mendonça e a irmã Maria José a garantir esta singela forma de comércio, com o futuro já assegurado pela paixão de Miguel e Filipe, da geração seguinte.

A dedicação dos Mendonça à exigente arte da relojoaria, bem como a sua competência e credibilidade são sobejamente conhecidos no mercado. O sucesso da gestão advém da relação única estabelecida com cada um dos seus clientes. Este relacionamento singular com muitos dos clientes, na mais pura tradição comercial portuense, aliada a uma sensibilidade e conhecimento dos produtos disponibilizados constituem a fórmula de sucesso da Relojoaria Mendonça que se orgulha de ter como clientes avós, filhos e netos da mesma família.

Dedicação é a alma do negócio

Na Relojoaria Mendonça pode encontrar uma grande variedade de marcas de relógios, sejam modelos novos ou usados. Esta versatilidade é dos diferenciais da casa que se destaca ainda pelo exímio serviço de pós-venda. "Gostamos que cada cliente se sinta seguro não só na aquisição do relógio, mas também para qualquer intervenção futura que o relógio necessite", assume Jacinto Mendonça.

Aqui, nenhum detalhe ou pormenor é descurado na hora de servir os clientes com a maior competência, simpatia e profissionalismo. A Relojoaria Mendonça orgulha-se de manter a pura tradição comercial portuense, alicerçada na sensibilidade e conhecimento das peças disponibilizadas. Para isso conta com uma equipa de profissionais especializada que garante sempre o melhor atendimento e serviço.

A dedicação dos Mendonça à exigente arte da relojoaria, bem como a sua competência e credibilidade são sobejamente conhecidos no mercado. Os elevados conhecimentos técnicos e a forte aposta na qualidade e inovação são indispensáveis para a Relojoaria Mendonça que faz questão de estar sempre a par das novidades das marcas. "Sabemos que é importante estarmos informados sobre os avanços técnicos dos modelos que vão surgindo no mercado. Os nossos colaboradores fazem formação constante, atualizando-se através da leitura das especificações das marcas e para além disso, participam em eventos internacionais", confidencia Jacinto Mendonça.



Com diversos relógios em portefólio, que se caracterizam pela qualidade e originalidade, a Relojoaria Mendonça tem peças para todos os gostos. Numa altura em que se aproxima o Natal, Jacinto Mendonça deixa-lhe um convite especial: "Façam-nos uma visita, teremos todo o gosto em encontrar um relógio que vá ao encontro das suas necessidades, para que saia totalmente satisfeito".



www.relojoariamendonca.pt

Rua Sá da Bandeira, nº 409 4000-435 Porto +351 222 002 737

"O grupo AçorSonho Hotéis acredita nos Açores"

Vítor Câmara assume as rédeas do grupo AçorSonho desde a sua criação, em 2004. Foi pelas suas mãos que este negócio o tornou hoje um dos maiores investidores hoteleiros da ilha de S. Miguel, nos Açores. Para conhecermos melhor este grupo estivemos à conversa com o seu mentor que, em entrevista, nos revelou o presente e futuro do grupo açoriano que assume como um dos principais compromissos a sustentabilidade ambiental e o respeito pela natureza da ilha.

Fundada e liderada por Vítor Câmara, a AçorSonho é um dos importantes players hoteleiros na ilha de São Miguel. O grupo teve origem numa oportunidade que o empresário detetou naquela região, a escassez de apartamentos turísticos, mas não tardou a saltar para a construção de hotéis, exclusivamente na ilha de S. Miguel, de onde Vítor Câmara é natural. "Sou micaelense e adoro esta ilha, assim investir aqui faz muito sentido. Acredito, sinceramente, que temos muito para oferecer e que vale a pena apostar nesta ilha", assume. O empresário decidiu investir na ilha de São Miguel, em 2004, com a construção de apartamentos turísticos em Ponta Delgada. Daí para cá não mais parou.

Apartamentos Turísticos Açor-Sonho - Um empreendimento direcionado para as famílias

Localizados a cinco minutos de Ponta Delgada, os apartamentos turísticos AçorSonho são a escolha certa para umas férias em família, ou para estadias longas. Este empreendimento com 26 apartamentos, de quatro estrelas, oferece toda a comodidade para quem quer explorar a natureza da ilha sem abdicar do conforto de casa. "Os apartamentos AçorSonho oferecem todos os serviços de hotel e diversas comodidades como piscina interior e exterior, ginásio, sauna, e até banho turco", descreve. Além disso, os apartamentos com que o grupo se estreou no mercado estão localizados a apenas 500 metros das fabulosas piscinas naturais dos poços de Capelas.











Hotel Vale do Navio -A escolha perfeita para uma escapadela na ilha

O primeiro hotel do grupo nasceu em 2010, o Vale do Navio. Com 75 quartos e situado junto à costa norte da ilha, a oito minutos a pé de fabulosas piscinas naturais, esta unidade de quatro estrelas conta com

um spa e um centro de bem-estar, além de piscinas interior e exterior. De entre todas as comodidades este hotel destaca-se ainda pelo seu restaurante "Âncora", que serve comida tradicional portuguesa, sobretudo regional, com um toque de requinte em cada prato. Esta experiência gastronómica é mais um dos aliados do grupo AçorSonho, para proporcionar a melhor e mais completa estadia aos seus hóspedes. "Apostamos desde início em restauração de qualidade com pratos tradicionais".





Pedras do Mar Resort & Spa - Onde o luxo se funde com a Natureza

Na categoria de cinco estrelas, o primeiro hotel do grupo abriu portas em 2016, o Pedras do Mar Resort & Spa. Com uma vista única sobre o Oceano Atlântico, o Pedras do Mar Resort & Spa promete uma experiência inigualável, onde o luxo se funde com a Natureza. Com 125 quartos, o Pedras do Mar é o "ex-libris" do grupo AçorSonho. Seis anos após a abertura este hotel é recordista de prémios e distinções no panorama hoteleiro da ilha, tendo já alcançado diversos prémios e distinções nacionais e internacionais, como é exemplo o Luxury Country Hotel e o Luxury Ocean View Resort. "O grupo está a posicionar-se no segmento de luxo e o Pedras do Mar Resort & Spa veio dar início a esta nova etapa, em que pretendemos oferecer produtos singulares, pelo seu enquadramento paisagístico e de serviços", afirma Vítor Câmara.















Hotel Verde Mar & Spa - um hotel inspirado na Natureza açoriana

Recentemente o grupo reforçou ainda mais a sua aposta no mercado insular com a abertura do Verde Mar & Spa, uma unidade de cinco estrelas focada na praia, aproveitando as mais-valias das águas termais da zona, próxima à Lagoa do Fogo e às Caldeiras. "O Verde Mar e Spa faz parte da nossa estratégia de oferecer produtos de qualidade. Localizado quase em cima da praia do Monte Verde, o hotel tem uma localização privilegiada". Ou não ficasse no centro da pitoresca cidade da Ribeira Grande, a poucos minutos das termas e caldeiras, ideal para desfrutar da natureza açoriana.

Sustentabilidade - uma marca AçorSonho

A sustentabilidade ambiental, o respeito pela natureza da ilha e o querer fazer mais e melhor são valores inerentes a este grupo, que tem vindo a apostar nas energias renováveis. Exemplo disso é o aquecimento das águas que, ao longo dos vários espaços que vão ampliando a marca AçorSonho, é feito através da energia solar gerada por cerca de 700 painéis fotovoltaicos. "Somos, neste momento, o maior produtor privado dos Açores de energia fotovoltaica. Fazemos tudo o que é possível para termos o menor impacto ambiental", garante o mentor.

Nunca fez tanto sentido o "vá de férias, cá dentro" e se nunca foi a este arquipélago paradisíaco está na hora de o visitar. Da parte do grupo Açorsonho tem a garantia de oferta de produtos diferenciados e de qualidade a que, muito em breve, se juntará mais uma unidade de cinco estrelas, na praia de Santa Barbara, na Ribeira Grande. "O grupo Açor-Sonho Hotéis acredita nos Açores. Assim, continuará a sua estratégia de crescimento. Nos Açores ainda há genuinidade em receber os seus visitantes. Venha conhecer o que temos de melhor para oferecer, venha aos Açores".



www.acorsonho.pt

Rua do Navio nº.47 9545-140 Capelas +351 911 821 560 +351 296 980 090

Restaurante Pabe: Um clássico de luxo no coração de Lisboa



Situado no coração da cidade de Lisboa, junto ao Marquês de Pombal, o Pabe é um espaço icónico. Local de referência no panorama nacional pela gastronomia, arquitetura e também pelo papel desempenhado na cena política, o restaurante Pabe, do alto das suas quase cinco décadas de atividade, pode dizer com propriedade que foi nas suas mesas que se fizeram muitos negócios e se decidiram estratégias políticas que mudaram o país no século passado. Hoje, o renovado Pabe continua a ser o local onde convivem a boa comida e a história, como nos confidencia Luís Espírito Santo, CEO.



Desde a sua fundação, o Pabe tem sido um marco estabelecido na esfera social e gastronómica em Lisboa. Este local de referência no panorama nacional pela gastronomia e arquitetura, conta já com mais de quatro décadas de atividade. Poderíamos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor este espaço emblemático na esfera social e gastronómica lisboeta?

Posso começar por afirmar que existem estabelecimentos que despertam em nós memórias. Quando entramos no Pabe entramos num outro mundo, num outro tempo onde o tempo não passa, mas a história acontece. O Pabe continua o mesmo restaurante carismático que durante anos foi testemunha silenciosa de segredos e negócios. Diz-se que foi aqui, numa mesa escondida por um recanto à direita, mais tarde famosa, mesa do "Dr. Balsemão", como é conhecida atualmente, o palco de diversas reuniões com nomes ilustres da nossa sociedade (Francisco Pinto Balsemão, Francisco Sá Carneiro, Miguel Veiga, Joaquim Magalhães Mota e Carlos Mota Pinto), que conduziram à constituição do PSD, então PPD. A mesa de Pinto Balsemão, como é conhecida, recebia também outras personalidades ligadas ao jornal Expresso que tinha ali perto a sua redação e na qual se realizaram muitas entrevistas para o mesmo, intituladas "O almoço no Pabe". O Pabe é um espaço de luxo, muito acolhedor, cuja decoração e detalhes são a representação do glamour. Com uma cozinha de excelência, quer pela qualidade dos produtos utilizados, quer pela sua confeção que assenta nas origens e tradições gastronómicas portuguesas, complementada com um serviço discreto, mas de elevado nível.

Situado no coração da cidade de Lisboa, junto ao Marquês de Pombal, o Pabe é um espaço icónico que, depois de um ano fechado voltou renovado, em 2018. Nova gerência, mas mais qualidade e mais propostas gastronómicas?

A qualidade da nossa oferta gastronómica melhorou substancialmente devido à introdução de novos equipamentos e à contratação de uma nova equipa de cozinha com conhecimentos técnicos diferenciados. Continuamos a manter a gastronomia portuguesa, mas com uma elaboração mais cuidada.

Numa altura em que Lisboa se apresenta recheada de propostas e de conceitos gastronómicos cada vez mais arrojados, o Pabe continua a apostar na mais inovadora das ideias: o bom serviço?

Sem dúvida. O Pabe prima pelo tradicional e excelente serviço, adaptado aos tempos modernos apesar de mantermos algum do glamour antigo como é a cozinha de sala onde os nossos clássicos carrinhos continuam a circular e a proporcionar experiências aos nossos clientes. Por exemplo, o nosso bife tártaro continua a ser executado em frente ao cliente.





Luís Espírito Santo, CEO

Tendo como ponto de partida as origens e tradições gastronómicas portuguesas, o Pabe privilegia a qualidade e a sazonalidade dos produtos. Quais as principais propostas para os amantes do bom garfo?

No Pabe, os pratos vão do mar à terra, com opções para todos os gostos. Começo por sugerir de entrada um scotch egg à portuguesa, elaborado com cabeça de xara ou, um foie-gras com chocolate negro, frutos vermelhos e brioche. Os nossos clientes apreciam muito o filete frito de peixe do dia acompanhado de um arroz cremoso de tomate ou grelos, temos também um tradicional bacalhau à minhota que os nossos compatriotas brasileiros adoram. Posso sugerir também um arroz de lavagante ou lagosta, 'pescados' no nosso aquário, no momento. Se a preferência do cliente recair nos pratos de carne, posso propor um cabrito no forno à Pabe, ou as bochechas de porco preto ao vinho tinto, pratos tradicionais da nossa rica gastronomia. Destaque ainda para o nosso bife tártaro elaborado pelo nosso Maître com os ingredientes que os nossos clientes podem escolher (consta que temos o melhor bife tártaro de Lisboa). Sem esquecer, a carta de vinhos, que conta com mais de 500 referências vinícolas.

Quais as "tentações", como o próprio menu apelida, que os clientes têm disponíveis para adoçar o palato?

Na carta dos doces há diversas opções, ou melhor, diversas "tentações". Crème brûlée com baunilha bourbon, mousse de chocolate com caramelo salgado, crepes suzette (elaborados pelo nosso Maître), são apenas algumas das sugestões para adoçar o palato, a que se juntam ainda o pudim abade de Priscos à Pabe, ou uma reinterpretação da farófia tradicional, com um toque de modernidade.

O Pabe pode dizer, com propriedade, que foi nas suas mesas que se fizeram muitos negócios e se decidiram estratégias políticas que mudaram o país no século passado. Podemos afirmar que este espaço sempre esteve muito vocacionado para empresas, negócios, advogados, políticos, um local de networking por excelência?

Essa pergunta remete-me para uma ilustre figura do nosso país, o Presidente Marcelo Rebelo de Sousa. Sempre que nos visita, tem uma história nova para nos contar do muito do que viveu e presenciou no Pabe a nível político e jornalístico. Durante a semana, ao almoco, este espaço está mais vocacionado para almoços/reuniões de negócios nas mais diversificadas áreas, é também um local de networking por excelência. Já durante o jantar e ao fim-de-semana o público é outro: famílias, turistas e jovens que procuram uma experiência diferente da que normalmente estão habituados.

O seu design e detalhes são a representação do glamour. Com o seu vibrante bar central e um menu de

renome, mais do que um restaurante, o Pabe oferece uma experiência de restauração de referência?

Além da sua gastronomia de grande qualidade e de possuir uma garrafeira enorme e diversificada, contando por exemplo com referências de Vinho do Porto que datam de 1910 até aos dias de hoje, até à escolha de todos os utensílios necessários para proporcionar aos nossos clientes uma experiência de luxo.

As mesas passaram a ter mais espaço, as toalhas e guardanapos de linho, os talheres de prata as chávenas de café de Limoges, enfim uma viagem pelo mundo. Sem esquecer o balcão com bancos corridos, perfeitos para um copo de vinho e um croquete. A decoração mudou, mas manteve as raízes. Os comandos da cozinha estão agora noutras mãos, que trabalham num espaço renovado, com tecnologia moderna e atual, para satisfazer o palato dos clientes mais exigen-

Que convite gostaria de deixar aos nossos leitores para que visitem o Pabe e vivenciem uma experiência gastronómica de luxo?

Seja em negócios, em família, ou na companhia de bons amigos, o Pabe tem as portas abertas para o receber e proporcionar uma experiência gastronómica inesquecível, onde a tradição dos sabores e a mística do espaço se fundem em perfeita harmonia.



www.pabe.pt

Rua Duque de Palmela nº 27ª 1250-097 Lisboa +351 213 535 675

O seu restaurante de sushi no Algarve

O Sushi Ya foi o primeiro restaurante de sushi a abrir em Faro, sendo hoje o mais antigo do Algarve e um dos mais antigos de Portugal. O projeto, que começou há 18 anos pelas mãos do Chef Luís Candeias, conta neste momento com mais um restaurante em Almancil. Fique a conhecer este conceito que se destaca por não ter limites no que diz respeito à mistura de sabores.

O sushi tem a sua origem no Japão e, segundo a história, algures no século XIV a.C. no sudeste asiático, o arroz servia para conservar o peixe salgado através da sua fermentação. Mais tarde era descartado e apenas o peixe era consumido. Surge assim, algum tempo depois, o sushi tal como é conhecido atualmente. Demorou a chegar a Portugal, mas rapidamente se tornou popular. A cozinha japonesa, que é conhecida por retirar sobretudo do mar os produtos para a sua confeção, tais como algas, peixe e marisco, vai colecionando cada vez mais seguidores. E hoje, no Algarve, quase não há localidade onde não exista um restaurante de sushi. É em Faro que pode encontrar o mais antigo da cidade: o Sushi Ya. Procurado não só pelos residentes, mas também pelos turistas, o Sushi Ya é o restaurante de sushi com mais nome na cidade e dos primeiros a ser recomendado. O segredo? Os elevados padrões de qualidade, pela frescura dos ingredientes e pelo desempenho dos seus chefes, e a inovação, apostando sempre em novos pratos e sabores. Aos almoços, praticam o "All you can eat" em regime de buffet, que funciona das 12h15 às 14h45, enquanto aos jantares pode escolher à carta o seu combinado de sushi de fusão.

Sushi de fusão

O Sushi Ya procura aliar os sabores tradicionais portugueses com os sabores tradicionais japoneses. "A originalidade em sushi de fusão sempre foi uma das nossas bandeiras. A ligação entre a cozinha portuguesa e a cozinha japonesa é uma das nossas referências", assume Luís Candeias. O conceito não tem limites no que diz respeito à mistura de sabores. Ao prato podem chegar peças de sapateira com pérolas de maracujá ou, por exemplo, um gunkan de percebes. Mas nem só de peixe se faz o sushi. Neste restaurante, o bitoque de wagyu é um sucesso. Tem carne de vaca japonesa, ovo estrelado de codorniz e caviar por cima. "O 'bitoque' uma fatia de carne wagyu com um ovo a cavalo e uma bola de arroz de sushi por baixo, é uma combinação perfeita", confidencia.

Confecionar uma peça de sushi requer minuciosidade, seja na hora de preparação, como no momento em que se pensa e cria o produto final. "A inspiração vera não só da gastronomia tradicional portuguesa como de outras cozinhas do mundo. Quando vamos ao mercado diariamente deparamo-nos com produtos tradicionais e pensamos logo como podemos ligá-los aos sabores japoneses para a combinação resultar num sabor perfeito", afirma o chef.

Qualidade e frescura são imprescindíveis

Dentro de cada prato encontramos um mix de sabores, cores e uma grande diversidade de peças. Por forma a maximizar a experiência de saborear o sushi a qualidade dos produtos é irrepreensível e imprescindível. Por isso, no Sushi Ya todos os produtos são frescos e locais, vindos de um mar inesgotável de opções. "Todos os dias fazemos compras nos mercados locais, sem dúvida que uma boa relação com um ou mais peixeiros locais nos favorece na procura do peixe mais fresco e saboroso."

Durante a pandemia e confinamento o Sushi Ya reinventou-se e, através do serviço takeaway, levou o melhor do sushi algarvio a casa de centenas de pessoas. E porque parar não é opção, brevemente Luís Candeias dará vida a um novo projeto. "Desde agosto de 2019 temos o Ramen Ya, uma cozinha asiática onde servimos, para além do Ramen, Pokes, Baos, e pratos tailandeses como o Thai Curry e o Pad Thai. Brevemente, iremos abrir um novo espaço virado para a gastronomia asiática, mas com sushi também."





www.sushiya.pt

Sushi Ya - Faro Rua Ferreira Neto, nº-13/15 8000-342 Faro +351 289 821 196 + 351 916 914 696

> Sushi Ya - Almancil R. do Comércio nº56 8135 - 125 Almancil + 351 289 399 614 +351 915 069 932

Há dez anos a trazer o melhor da arte para Portugal



Miniature Balance da escultora Carole Feuerman

A ArtCatto é uma criação de Gillian Catto, que após 30 anos de sucesso como proprietária de uma galeria internacionalmente respeitada e reconhecida, decidiu instalar-se no Algarve. Desde a inauguração da galeria, em 2011, a Art-Catto realizou inúmeras inaugurações e eventos, exibindo algumas das melhores pinturas, esculturas e fotografias de artistas nacionais e internacionais.

Ao longo dos anos, Gillian Catto desenvolveu uma reputação inigualável, sendo responsável pelo lançamento de carreiras de artistas que, posteriormente, se tornaram nomes conhecidos, como o artista Jack Vettriano. Muitos artistas são reconhecidos a Gillian Catto, cuja galeria se



Obra do artista Paul Sibuet

tornou sinónimo de obras de arte de qualidade. "Os 10 anos da Galeria ArtCatto têm sido os dez anos mais emocionantes da minha vida empresarial. Com a minha equipa íntima, com o meu sócio Frederic da Ponte e a Raquel Costa, temos trabalhado arduamente para fazer da ArtCatto a galeria mais prestigiada do Algarve", assume Gillian Catto.

Gillian Catto trouxe o seu talento, experiência e visão para a ArtCatto que, ao longo dos anos, construiu uma reputação formidável por ter exposto alguns dos melhores artistas internacionais e urbanos do mundo. "Temos sido capazes de trazer alguns dos mais importantes artistas internacionais para Portugal".

O aclamado artista português Pedro Guimarães, Philip Jackson que é o escultor com mais comissões para a família real e Reino Unido, o notável Jonty Hurwitz da África do Sul, ou ainda o artista urbano Dom Pattinson, são apenas alguns dos muitos nomes que já tiveram a oportunidade de dar a conhecer as suas obras na galeria de arte mais conceituada de todo o

Com a encantadora galeria instalada em Loulé, Gillian Catto apostou em atingir um público mais vasto e iniciou assim uma parceria criativa com o Conrad Algarve. "Em 2011, fomos convidados pelo Conrad Algarve a selecionar, organizar e apresentar algumas obras de arte para o hotel. A relação cresceu e nos últimos 10 anos temos realizado algumas das mais excitantes exposições no hotel", afirma. A estreita relação com o hotel continua e já conta com eventos planeados para 2022. Para além disso, a ArtCatto desenvolveu também uma parceria com o Hotel Lake Spa Resort, onde os hóspedes e visitantes poderão apreciar várias obras da galeria de arte contemporânea.

Comprometida em cuidar dos seus clientes, a ArtCatto aposta em proporcionar uma experiência diferenciadora a quem visite a galeria, onde todos são bem-vindos. "Tentamos estabelecer uma atmosfera amigável, mas não intrusiva. Procuramos falar com todos os visitantes, e dar-lhes a conhecer os diferentes artistas, mas deixamos as pessoas vaguear pelas salas da galeria para explorar a magia dos muitos artistas e escultores que representamos". A galeria de arte aposta ainda num serviço diferenciador no mercado e, claro, perante o cliente. "Prestamos um serviço onde iremos pendurar quadros ou colocar esculturas nas casas dos clientes moradores no Algarve sem qualquer compromisso para que possam viver com as obras durante algum tempo, dando-lhes a oportunidade de decidir se querem ou não comprar a obra de arte", esclarece.



Third Kiss, do artista Jonty Hurwitz

No programa deste ano, a ArtCatto contou com o escultor português Rogério Timóteo e o talentoso Mark Evans, que trabalha com lâminas para esculpir animais e figuras foto realistas em couro. "Sempre foi o nosso objetivo encontrar novos talentos da mais alta qualidade para apresentar em todos os nossos locais". Em 2022 não será diferente e estão já no programa seis novos artistas - Carole Feuerman, Paul Sibuet, Auguste, Joseph, Silvio Porzionato e Marco Battaglini - que, uma vez mais, refletirão o empenho da galeria em mostrar o melhor da arte.



www.artcatto.com

Av. José da Costa Mealha 43 R/C 8100-500 Loulé +351 289 419 447

RESTAURANTE "O MERCADO"

Sabor e qualidade num ambiente de amigos

Mais de 30 anos de experiência, mais de 10 mil clientes servidos e 100 por cento de satisfação. São estes alguns dos números que fazem parte da história do restaurante "O Mercado". Fique a conhecer nesta edição este espaço emblemático de Lisboa, cuja frescura dos alimentos e a criatividade de José Manuel Teixeira, fazem do restaurante um local onde se mantém a gastronomia tradicional portuguesa.

Situado dentro do Mercado Rosa Agulhas, também conhecido por Mercado de Alcântara, o restaurante "O Mercado" faz as delícias dos amantes do bom garfo há mais de 30 anos. A gerência desta casa cheia de vida está a cargo de José Teixeira que, depois de uma vasta experiência na área da hotelaria, resolveu abrir este espaço na década de 90. Desde então, o

restaurante "O Mercado" é um autêntico paraíso para amantes da cozinha tradicional portuguesa, mas também de peixe e marisco frescos.

À entrada temos peixes expostos na montra, para nos fazer escolher. Peixe fresco, muito fresco, mas acima de tudo bem trabalhado por quem está na cozinha, tanto na grelha como nos tachos. Podemos começar a nossa aventura gastronómica com uma amêijoa à bolhão pato e uma entrada de jaquinzinhos. Nos pratos principais, destaque claro ao peixe que, da montra, vai diretamente para a brasa, como é o caso da barriga de atum grelhada. Mas também temos os pratos de tacho, que aqui são feitos com mestria. O arroz de lingueirão, de garoupa e gambas são algumas das especialidades fora de série deste estabelecimento. No que toca à carne, as estrelas são o rabo de boi estufado, a aba de vitela assada no forno, mão de vaca com grão, a tradicional feijoada à transmontana ou os suculentos secretos de porco ibérico, que devem ser sempre acompanhados de um bom vinho, a escolher da garrafeira. Mas não se esqueça ainda de deixar espaço para as sobremesas caseiras, num registo tradicional e conventual. As principais escolhas, no momento de adoçar o palato, recaem sobre doces tradicionais, todos confecionados pela equipa do restaurante, como a sericaia, leite de creme, farófias, delícia de chocolate ou ainda o quindim de coco. Para além disso, as sobremesas com receita da casa são outra aposta ganha e muitos são os que optam por terminar a refeição com uma deliciosa tarte de noz, tarte cremosa de maçã, ou com o afamado bolo de limão. Para os mais arrojados, a tábua de queijos e marmelada caseira para acompanhar e terminar o vinho.



José Teixeira, gerente





"O Mercado" é um clássico em Alcântara, e continua sempre cheio, porque quem lá vai gosta e sente-se entre amigos. Para além da cozinha, o cliente identifica-se com a equipa que o acolhe na chegada e que o acompanha no que é a sua jornada de refeição. A boa e profissional equipa hoteleira, sempre de sorriso no rosto e pronta a melhor servir os seus clientes, é o grande braço direito de José Teixeira e um dos elementos da fórmula de sucesso do negócio. "Procuramos estar sempre atentos e disponíveis. Aconselhamos e ajudamos o cliente a escolher e a desfrutar da refeição, assim como em toda a sua estadia no nosso espaço e convivência connosco. Mais do que servir uma refeição pretendemos proporcionar uma boa experiência ao cliente para que no fim do dia pretenda voltar", assume José Teixeira que encontra ainda na "qualidade e frescura dos nossos produtos" outro dos diferenciais do espaço que gere.



Com uma capacidade para cerca de 180 pessoas, o restaurante "O Mercado" tem sempre as portas abertas aos apreciadores da boa comida. A par disso, a forma acolhedora e intimista com que recebe todos os clientes e famílias faz com que, apesar da dimensão do espaço, se sintam em casa. E para os que preferem degustar uma refeição de qualidade irrepreensível sem sair do conforto do seu lar, o "O Mercado" tem ainda disponível o serviço de takeaway, que em tempos de pandemia levou o melhor da gastronomia à casa de milhares de pessoas. "Num ano tão atípico como foi 2020 e o início de 2021, a forma como estamos habituados a trabalhar e a servir o nosso cliente foi posta à prova. O takeaway foi uma das formas de contornar as dificuldades sentidas de forma geral pelo sector, e foi de alguma forma uma maneira para nos manter em contacto com os clientes ha-



bituais e que nos são próximos", afirma José Teixeira.

Alicerçado na qualidade e profissionalismo, o restaurante "O Mercado" é um verdadeiro ícone em Alcântara. Para o futuro a excelência do serviço é o principal compromisso, não fosse isso o que melhor define este espaço. "Já vimos crescer diversas gerações dos nossos clientes e esperamos poder continuar a acompanhar essa evolução e crescimento, comprometendo-nos também a evoluir na oferta, de acordo com as preferências e necessidades, mas também a manter as nossas raízes e a qualidade, quer do produto, quer do serviço", assume José Teixeira. Da nossa parte fica a garantia de pratos deliciosos, num ambiente acolhedor e único que, certamente, continuará a fazer as delícias da imensidão de gente que por lá passa.







www.restauranteomercado.pt

R. Leão de Oliveira 19 - Mercado Rosa Agulhas 1300-350 Alcântara restauranteomercado@gmail.com Tel.: + 351 213 649 113 🧓 @restauranteomercado

Bem-vindo ao Bowling City, bem-vindo à cidade da diversão

Localizado no Centro Comercial Colombo, em Lisboa, o Bowling City nasceu pelas mãos de dois sócios, Ernesto Farinha e Sérgio Cruz, com um objetivo bem definido: ser uma mais-valia no entretenimento familiar, na área da grande Lisboa. Em entrevista à Mais Magazine, Ernesto Farinha, sócio-gerente, deu a conhecer o presente e novidades deste espaço de diversão que, nos últimos quatro anos, recebeu já quatro distinções PME Excelência.







O Bowling City trata-se de um novo conceito de entretimento, indicado para todas as idades e para registos de convívio em grupo, quer em família, quer entre amigos, em que o objetivo principal é criar boa disposição, alegria e diversão, aliada à prática do bowling. O espaço, criado em 2013, ocupa uma área total de 2059 metros quadrados, conta com 12 pistas e está decorado com elementos alusivos à modalidade, em que a cor e a interatividade com o público marcam toda a diferença.

Na cidade do bowling há diversões para todos os gostos e idades. No primeiro piso de entrada todos os visitantes são brindados com jogos de entretenimento familiar, que compreendem de um a quatro jogadores entre crianças e adultos. As grandes novidades ficam a cargo das motas Super Bike 3, do stand Rabbids Hollywood ou do matreco Super Mix Pro, assim como do novo e sensacional espaço de realidade virtual - Hologate. No piso superior os utilizadores encontram as pistas de bowling, agora com a opção de um novo jogo, o Hyperbowling.

O futuro da diversão, agora no Bowling City

Hologate e Hyperbowling são os grandes trunfos do Bowling City. Vindos diretamente do futuro estas duas diversões prometem levar crianças e adultos numa emocionante aventura, com uma nova dimensão cheia de animação e poder. "O futuro já está aqui disponível para todos, sem terem que ir aos grandes parques de diversão internacionais", afirma Ernesto Farinha.

Reconhecido como uma atração multiplayer de realidade virtual, o Hologate transporta os jogadores para uma nova dimensão. Assim que os jogadores estão devidamente equipados, a tecnologia avançada cria uma experiência realista como nenhuma outra. Adequado para jogadores de qualquer idade ou nível de habilidade, o Hologate oferece vários jogos fáceis de aprender, como é exemplo o Blasters of the Universe, Simurai Arena, o Zombie Shooter ou ainda o Angry Birds. Aqui os jogadores são transportados para um novo mundo onde podem lutar contra robôs e dragões, com bolas de neve ou contra zombies. "O cliente pode consultar, num monitor localizado na entrada do espaço, todos os jogos disponíveis, o seu conceito e objetivo final", esclarece Ernesto Farinha, que faz ainda questão de salientar que, no âmbito do plano de contingência do espaço, além de existirem dispensadores de gel junto dos equipamentos, no caso específico do Hologate, os capacetes, após cada utilização, são desinfetados num dispositivo próprio, com luz ultravioleta.

Por sua vez, o jogo Hyperbowling foi criado para alcançar as novas gerações tecnológicas, dado possuir uma incrível mistura de software, design mecânico, interfaces de utilizador futuris-

tas, luzes e sensores. O Hyperbowling é uma nova forma revolucionária de lançar. Esta experiência viva e interativa é como jogar um videojogo físico na pista. Cada bola é diferente e há novos desafios a cada volta. O objetivo é acertar nos alvos móveis coloridos para aumentar a pontuação. "Trata-se de uma revolução do jogo tradicional de bowling, em que o objetivo máximo é derrubar todos os pinos em cada jogada", esclarece Ernesto Farinha. Com quatro jogos diferentes de Hyperbowling - Hyperbowl, Hyperbowl Pro, Hypersquad e Hyperativo a diversão é garantida. "O objetivo máximo neste investimento foi, acima de tudo, trazer a melhor tecnologia de entretenimento do mundo. Depois de tanto tempo fechados nas nossas casas, chegou o momento de voltar a partilhar momentos de diversão com aqueles que mais gostamos. Com jogos para todas as idades, a Bowling City promete devolver sorrisos".

Diversões para todas as ocasiões

Em família, na companhia de amigos, ou até mesmo de colegas de trabalho, o Bowling City convida-o a fazer um strike ao aborrecimento. Para isso, a cidade do bowling conta com diversos programas feitos, por exemplo, a pensar no seu aniversário. "Este é um local único para as festas de aniversário. Temos vindo a melhor o serviço que prestamos neste nicho e já contamos com dois programas, o Bowling Total e o Bowling com máquinas, tornando assim a comunicação e a operacionalidade deste evento mais funcional e mais eficaz", esclarece Ernesto Farinha. E mesmo que o jogo não lhe esteja a correr de feição, poderá sempre "vingar-se" nos deliciosos snacks disponíveis na zona de lounge-bar. Num ambiente de cores, com muita energia, pode desfrutar de saborosos menus e recuperar forças, enquanto assiste aos jogos que estão a decorrer.

Seja qual for o motivo que o leva até à cidade da diversão, fique a saber que o espera um espaço feito a pensar em si. Quem o garante é Ernesto Farinha que não perdeu a oportunidade de deixar um convite especial: "Venham conhecer a nossa equipa e todas as diversões que temos para oferecer, pensadas para lhe proporcionar bons momentos de diversão". Nós ficámos convencidos!





www.bowling-city.pt

Centro Colombo, Piso 2, Loja A 204 Av. Lusíada, 1500-392 Lisboa geral@bowling-city.pt +351 217 162 382

Dom Feijão e Dom João: o melhor da gastronomia à sua mesa

Bem localizado num pequeno largo contíguo à Avenida de Roma, no meio do bairro de Alvalade, o restaurante Dom Feijão é um espaço único pela sua beleza, requinte, versatilidade e dinamismo. Com uma sala ampla e cheia de luz, com ambiente familiar, informal, simples e acolhedor, o espaço tem capacidade para se enquadrar em diversos ambientes e atmosferas, almoços e jantares diários ou de negócios. Com portas abertas desde 2008, o projeto nasceu pelas mãos e saber de João Araújo, que desde 1992 abraça a área da restauração.

O Dom Feijão assume-se um restaurante familiar mas moderno, que pretende manter vivas algumas especialidades regionais e tradicionais da cozinha portuguesa. Com bons produtos e uma grande variedade de iguarias o Dom Feijão faz as delícias de quem por lá passa. Tudo o que está na ementa é preparado com a mestria que só se consegue alcançar com muitos anos de excelência, pela mão de Estela Araújo, esposa de João. A sugestão de refeição vai para os pratos com dia fixo e de agrado geral, como os de bacalhau - cozido com grão e assado à lagareiro - à segunda-feira; o cozido à portuguesa, à quarta; o cabrito assado e a mão-de-vaca com grão, à sexta; o polvo e o bacalhau à lagareiro, o leitão da Bairrada, a vitela assada, ao sábado. São pratos bem-feitos, saborosos e generosamente servidos, aos quais se juntam outros de igual valia, como a massada de garoupa, que está sempre a sair e merece o favor dos clientes pela delicadeza da sua textura e dos seus sabores; os filetes de pescada (com arroz de feijão), o peixe do dia grelhado (cherne, garoupa, robalo, rodovalho, lulas e ovas, entre outros); a posta de vitela barrosã, os lagartos e as presas de porco preto, carnes cuja certificação está exposta na sala. A ementa extensa e diversificada do restaurante Dom Feijão é ainda reforçada, na época que vai de janeiro a março, com a lampreia, muito bem confecionada em arroz ou, a pedido, à bordalesa. Para regar a refeição nada melhor que o vinho da casa, o Mon-









te Velho, em parceria com a Herdade do Esporão.

A doçaria é outra aposta ganha. Com opções que vão desde os clássicos arroz-doce e mousse de chocolate, de confeção própria, à Tarte de Limão Merengada, ou ao Cheesecake de Requeijão com doce de Abóbora, fruto de uma parceria com o chef pasteleiro Pedro Ayalla (Ayalla Sparkling Cake), o restaurante Dom Feijão encontra no bolo folhado com doce de ovos, o ex-líbris da doçaria. O Dom Feijão é provavelmente imbatível, em Lisboa, pelo menos no que respeita à relação entre qualidade e preço.

Com um espaço acolhedor, o restaurante tem sempre as portas abertas aos apreciadores da gastronomia tradicional portuguesa. Se prefere ficar por casa, mas não dispensa saborear uma boa refeição, fique a saber que o Dom João leva até si o melhor da gastronomia do Dom Feijão. Aberto desde novembro de 2019, o Dom João segue o conceito gastronómico do Dom Feijão, mas no registo de take away. Uma aposta que se mostrou acertada, sobretudo nos meses de confinamento obrigatório, uma vez que, através deste novo espaço, João Araújo conseguiu continuar a servir clientes e amigos, sempre com a qualidade e sabor a que o Dom Feijão já os habituou.



Dê um salto até Alvalade e visite este restaurante familiar de cozinha portuguesa com bons produtos, apurada culinária e grande variedade de iguarias, ou se preferir fique por casa, que o Dom João leva tudo isto até si.



www.domfeijao.com

Largo Machado de Assis 7D, 1700-116 Lisboa +351 21 846 4038

O sabor da tradição

Para a casa ser secular ainda tem cinco anos pela frente, já o seu carismático anfitrião, Emílio Andrade pode afirmar com propriedade que conta já com uma centena de anos de vida. Uma esmagadora parte dela, à frente do restaurante que homenageia a sua mãe, aberto como uma singela adega de petiscos em 1926. Fique a conhecer nesta edição a longa viagem de Emílio Andrade e deste restaurante ao serviço da cozinha tradicional portuguesa há quase um século.

Não queríamos chegar ao fim de 2021 sem passar pela Adega da Tia Matilde e ver em ação o senhor Emílio Andrade que, no alto dos seus 100 anos continua a receber todos os clientes com o carinho e dedicação característicos. Emílio Andrade Júnior, filho de Matilde e Emílio Andrade, nasceu

em Lisboa, no dia 2 de abril de 1921. Começou a trabalhar aos 12, para ajudar os pais na taberna que abriram em 1926 no Bairro do Rego, em Lisboa, a "Taberna do Emílio". Depois, juntou-se-lhes Isabel, sua mulher, já falecida, que era excecionalmente dotada para a cozinha tradicional portuguesa e deu um contributo decisivo para transformar a tasca em restaurante, sob a designação de Adega Tia Matilde. Emílio passou todo o ser saber às filhas Matilde e Isabel que, com a colaboração do neto Jorge, prosseguem a tradição familiar com qualidade, profissionalismo e simpatia. A casa, que abriu em 1946 e cujo nome homenageia a mãe, continua a ser o seu local preferido para estar, depois de anos a servir de anfitrião às mais ilustres figuras do país. A mais assídua de todas foi Eusébio, o "Pantera Negra", cuja mesa preferida continua a manter-se intacta por Emílio Andrade, um grande amigo e também um grande benfiquista, ou não fosse ele o sócio n.º1 do Benfica.



Aqui, os pratos tradicionais portugueses muito apetecíveis são os reis da mesa. Não admira: são feitos por mãos femininas ex-





Emílio Andrade

perientes, cujo labor podemos observar na cozinha. Dá gosto ver e, mais ainda, saborear essas iguarias que compõem uma ementa extensa, genuinamente portuguesa. Aqui estamos na mais pura tradição da cozinha popular portuguesa. Dependendo do dia da semana, pode experimentar uma grande variedade de pratos, todos eles representativos da mais pura tradição da cozinha popular portuguesa. Nas entradas, o destaque vai para as tradicionais pataniscas, para os pastéis de bacalhau e para os peixinhos da horta, todos com frituras e sabores bem calibrados. A refeição pode ainda ser iniciada com os deliciosos carapaus de escabeche, a salada de polvo, amêijoas à Bulhão Pato, camarão tigre grelhado, presunto e lomba pata negra de bolota. Nos pratos de carne destacam-se o arroz de frango à Tia Matilde, porventura uma das melhores cabidelas de Lisboa e arredores.

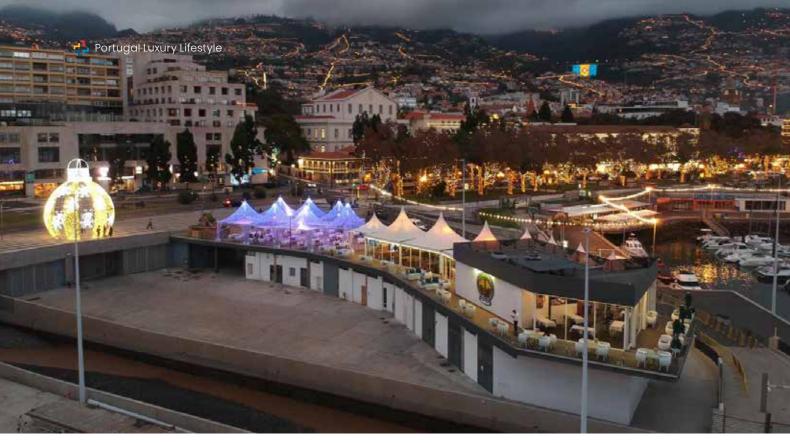
O cabrito assado no forno, prato diário, o coelho no forno, que satisfaz duas pessoas, o pato corado com arroz, ou ainda a saborosa perdiz estufada com puré de castanhas e batata-palha, um prato de caça sazonal. Quanto ao peixe é imperioso relembrar que na Adega da Tia Matilde tem, por um lado, os pratos sazonais: a lampreia em arroz, que é de resto sempre das primeiras a chegar, mal entra janeiro, e das melhores, originária do Minho, e o sável frito com açorda de ovas, que em fevereiro e março faz as delícias dos amantes do bom garfo. Por outro lado, alguns pratos emblemáticos, como a caldeirada à Tia Matilde, com tamboril, choco, safio e eirós, a canja de garoupa com amêijoas e espinafres, a posta de peixe e os bivalves num caldo rico e perfumado, a garoupa no tacho com caldo de massinha, o bacalhau à Isabel, do tipo à Brás, embora mais desfeito e cremoso, com a batata em quadradinhos, o pargo assado no forno, a cabeça de peixe grelhada com azeite e alho, entre muitos outros para desafiar a gula. Sem esquecer a garrafeira abrangente, com alguns dos melhores vinhos, alguns de pequenos novos produtores. A doçaria é outra aposta ganha, de que são exemplos a tarte folhada de maçã, com a massa folhada estaladiça e o recheio suave, o arroz-doce, de aspeto e sabor caseiros, e a montanha-russa, com as natas tocadas pelo calor do forno sob um delicioso creme de ovos. Parece delicioso, certo? Nós não vamos perder a oportunidade de rumar até ao n. ⁰77 da Rua da Beneficência e com(provar) tudo o que lhe dissemos.

COZINHA TRADICIONAL PORTUGUESA DESDE 1926 dega IIa Matilde

www.adegatiamatilde.com

Rua da Beneficência, 77, Lisboa, Portugal +351 217 972 172

33 4mais magazine mais magazine 33





Menu. Hon evellon 2021

Entrada

Carpaccio de Presunto Ibérico e Melão

Sopa

Sopa Cremosa de Aipo, Alho Françês e Amêndoa Torrada

Prato de Peixe

Medalhão de Tamboril em Cama de Espinafres, Tomate Seco com Batata vitelote, Finalizado com Molho Rico de Lagosta do Atlântico

Sorvete de Frutos Vermelhos e Espumante

Prato de Carne

Bife Tornedó com Legumes da Horta, Puré de Batata Doce Inglesa e Molho Shitake

Sobremesa

Delícia da Madeira com Gelado de Baunilha, Harmonizado com Vinho Madeira





Com portas abertas desde 1996, a BeerHouse é um espaço icónico na ilha da Madeira, onde a gastronomia de excelência se une com a melhor das cervejas artesanais para proporcionar os clientes uma verdadeira e inesquecível experiência gastronómica. Com um espaço simples, mas moderno a BeerHouse conta com uma ampla esplanada com vistas para a marina, o porto e a baía do Funchal, afigurando-se o espaço ideal para as festas de final de ano.



www.beerhouse.pt

Pontão São Lazaro, Av. Do Mar 9000-017 Funchal • info@beerhouse.pt +351 291 229 011 967 065 010

O melhor da gastronomia com vista para o mar

De portas abertas desde 2011, o Panorama Restaurant & Lounge Bar proporciona uma agradável seleção de pratos variando entre agastronomia tradicional e internacional. Como o próprio nome sugere, tem excelente vista sobre a área balnear de Porto Santo e o pôr-do-sol. A qualidade dos alimentos, aliada à sua localização, tornam o Panorama Restaurant & Lounge Bar um dos sítios obrigatórios a visitar por quem passa pela ilha, como nos conta o Chef Ricardo Ferreira.

O Panorama Restaurant & Lounge Bar é um dos restaurantes mais recomendados da magnífica ilha de Porto de Santo. Situado no mercado, este espaço tem-se impondo como um dos mais conceituados e procurados da ilha, graças à sua cozinha irreverente e vista de cortar a respiração. O Chef Ricardo Ferreira é o responsável pelas maravilhas gastronómicas que saem da cozinha diretamente para a sua mesa. Aqui a gastronomia vai ao encontro da tradição portuguesa, apresentando um toque de contemporaneidade que conquista o paladar de todos os que por aqui passam. O destaque vai para a vasta seleção de carnes, todas elas grelhadas, de diferentes origens, incluindo os Açores. "Mas o prato que mais surpreende os nossos clientes é o nosso atum braseado com puré de batata--doce e gengibre", confidencia o Chef.

O serviço de bar, com uma grande variedade de vinhos, vinhos da Madeira e ponchas é outra aposta ganha do espaço. Durante o verão os espumantes e os vinhos brancos são as principais escolhas, mas são também cada vez mais os clientes



que optam pelo afamado vinho da Madeira, quer para dar início, quer para finalizar em beleza a sua experiência gastronómica. O último toque fica a cargo da tradicional poncha, que com calor ou frio sabe sempre bem.

A celebrar o décimo aniversário o Panorama Restaurant & Lounge Bar é sinónimo de sucesso. Para Ricardo Ferreira, o profissionalismo e irreverência com que a casa sempre se manteve no mercado ditou o sucesso do projeto. "O balanço é muito positivo principalmente pela aprendizagem. Mantemos a mesma equipa já há alguns anos, o que num destino sazonal como Porto Santo não é fácil. O nosso grande investimento é nos recursos humanos, são eles os responsáveis pelo nosso sucesso. Para além disso, o Panorama sempre se destacou por ser diferente. Adoramos sair da nossa zona de conforto. A verdade é que, muitas vezes, os clientes aceitam a sugestão de ficar nas 'mãos' do chef que lhes proporciona um menu de degustação ímpar". Para além disso, o serviço cuidado é outra das valias do espaço que se destaca ainda pelo transfer grátis, que torna a experiência mais personalizada.

Chegou a hora de dizer adeus a 2021 e brindar a 2022. Em ano incomum, uma boa dose de criatividade ajuda a fazer a festa. Ricardo Ferreira deixa-lhe a sugestão de menu do Panorama Restaurante & Lounge Bar para a noite mais especial do ano, onde não falta requinte e sobretudo muito sabor. "Temos preparado um menu especial para a noite mais aguardada do ano, composto por cinco momentos: Começaremos com um agradável Amuse--bouche. Para a entrada temos reservado um maravilhoso carabineiro ao natural acompanhado de maionese de lima. Para prato de peixe teremos o filete de robalo fumado, fregola e espargos. O bife Ancho, puré de funcho e legumes baby, são a nossa sugestão de prato de carne. Por último, a sobremesa que este ano é surpresa dos chef's", confidencia. Nós ficamos com água na boca só de imaginar. Por isso, o melhor mesmo é rumar até Porto Santo e com(provar) tudo o que lhe dissemos. Não se vai arrepender.







www.panorama-restaurante.pt

Est Carlos Pestana Vasconcelos S/N 9400-212 - Porto Santo +351 966 789 680



INICIA O TEU PROJETO INTERNACIONAL EM PORTUGAL, COMO FRANQUEADO OU AFILIADO NESTENN

Nestenn é um **grupo Francês** que conta com **mais de 430 agências imobiliárias** e que se pretende implantar e **desenvolver em Portugal**.

A Nestenn, propõem, um contrato com licença de marca, poder usufruir de um método único o **« Sistema Nestenn» adaptado ao mercado imobiliário Português**, de formações, ferramentas, e também de um apoio humano essencial ao sucesso empresarial.

A Nestenn obteve o seu sucesso e desenvolvimento em França, estando assim classificada nas **primeiras marcas de Franchising.** Hoje a Nestenn está a desenvolver se em Portugal com uma solida experiência e com mais de **92% de clientes satisfeitos**.

informação de adesão O 806 800 116









contact@nestenn.com www.nestenn.com

Paixão pelo imobiliário e foco no cliente

Presente no mercado imobiliário nacional desde 2016, a Luxury Place surgiu com um objetivo bem definido: ajudar as pessoas a realizar os seus sonhos. Para conhecer um pouco melhor este projeto estivemos à conversa com Sara Lopes e André Lopes, os proprietários, que nos deram a conhecer o ADN da imobiliária de luxo. O seu crescimento sustentado é alicerçado num serviço que prima pela proximidade aos clientes e pela confiança que transmite.

Está presente no mercado desde 2016, mas já é uma referência no mercado imobiliário de luxo em Portugal. O projeto que começou com um escritório, conta já com três espaços prontos a receber, com todo o profissionalismo, os seus clientes. "Nestes cinco anos temos tido um crescimento sólido e muito seguro, que nos tem alegrado os corações", começa por nos confidenciar Sara Lopes. O segredo para o sucesso alcançado? "Sinceridade, honestidade, confiança, coragem, unidade e um profundo desejo de ajudar e cuidar", afirma. Na verdade, são estas as principais bandeiras que têm guiado a Luxury Place ao longo dos anos e que, aliadas ao profundo conhecimento do mercado português, fazem da Luxury Place um distinto exemplo de sucesso e profissionalismo.



Sara Lopes, fundadora e proprietária da Luxury Place

Da fórmula do sucesso não podemos esquecer ainda a equipa de profissionais de excelência, capaz de fazer a diferença perante o cliente. "Oferecemos, diariamente, formação e acompanhamento aos nossos consultores de forma que se sintam amados, primeiro, e só depois preparados para diariamente compreender, ajudar e, principalmente, ouvir o nosso cliente. É fundamental os consultores entenderem que o nosso negócio tem um pouco a ver com casas e muito mais a ver com pessoas", esclarece a gestora. Um negócio de pessoas para pessoas, carregado de sentimento e dedicação, onde Sara Lopes garante que a Luxury Place não encontra competição. «Na minha opinião, apesar de

existirem muitas agências, o mercado não é competitivo, não para nós. A nossa forma de estar na vida e nos negócios não tem competição. Vemos amor nos olhos das pessoas e não notas, e quando se vive dessa forma não existe competição. Esta é a nossa equipa", afirma.

Uma equipa dedicada e preparada que permitiu à Luxury Place ultrapassar, sem disrupções dignas de nota, os desafios trazidos pela pandemia. "Acredito que os efeitos da pandemia foram sentidos por quem não se prepara diariamente. Neste segmento de mercado é necessária uma visão out of the box e, dessa forma, vejo um futuro maravilhoso com pessoas ainda bem mais felizes".

E por falar em futuro, a Luxury Place pretende continuar a crescer, sem nunca esquecer o que "acreditamos ser o caminho a seguir". Mas desengane-se quem pensa que os objetivos a atingir ficarão por aqui, ainda há muito mais a alcançar. "Os nossos sonhos e objetivos estão bem definidos, e os mesmos passam por querermos expandir para o estrangeiro. Esse é um objetivo que vamos realizar a curto prazo. Pretendemos divulgar o nosso Portugal e conquistar outras terras. A médio e longo prazo falaremos na próxima entrevista". Nós ficaremos a aguardar por mais novidades.





www.luxuryplaceimobiliaria.pt

Rua Serpa Pinto nº.2 e Av. João Paulo II nº.53C 2970-781, Sesimbra 212 458 407 / 218 079 238



Onde o turismo encontra a Natureza.

Nunca fez tanto sentido o "vá de férias, cá dentro". Sobretudo numa zona cheia de belas paisagens e gente boa. Passar umas férias ou um fim de semana no Alentejo é uma bênção para a alma, uma oportunidade para estar em contato com a natureza, apreciar o silêncio e relaxar. A nossa sugestão em Nisa é o Monte Filipe Hotel & Spa que promete tornar a sua experiência inesquecível.



O Monte Filipe Hotel & SPA é um espaço familiar onde a saúde e a Natureza se encontram. Neste moderno hotel pode usufruir de um serviço de qualidade e conforto, rodeado de decoração inspirada no artesanato regional. A unidade hoteleira dispõe de 50 quartos, incluindo duas suítes, seis quartos comunicantes e dois quartos para pessoas com mobilidade reduzida. Para além disso dispõe ainda de spa com piscina interior, jacuzzi, sauna, banho turco, massagens (mediante marcação) e piscina exterior. Tudo isto para lhe proporcionar a melhor e mais completa experiência. Localizado na vila alentejana de Alpalhão, no concelho de Nisa, bem a norte da região do Alto Alentejo, o hotel dista apenas 10 minutos do complexo termal Termas da Fadagosa e fica a poucos quilómetros dos castelos de Amieira do Tejo, Castelo de Vide e Marvão. Durante a estadia, e dada a excelente localização da unidade hoteleira, poderá participar na descoberta de uma tradição antiga baseada no artesanato rico em aplicações de feltro, rendas, alinhavados e barro pedrado, ou aproveitar para saborear os produtos de gastronomia regional do concelho, como os queijos, enchidos e doçaria. Para quem gosta de aventura e desafios, o concelho dispõe de vários percursos pedestres. São onze no total, o último inaugurado recentemente: o Trilho da Barca da Amieira, com mais de três quilómetros de distância.

De entre todas as comodidades, este hotel destaca-se ainda pelo seu restaurante "Chaparro", que serve comida tradicional portuguesa, sobretudo regional, com um toque sofisticado onde o azeite, o pão, as ervas aromáticas e o vinho podem ser apreciados. Esta experiência gastronómica é um dos aliados do Monte Filipe Hotel para proporcionar a melhor e mais completa estadia aos seus hóspedes. O restaurante "Chaparro" destaca-se pelos pratos regionais de carne de porco, migas, bacalhau e cação. Outras especialidades são o ensopado de javali e o afogado de borrego que fazem as delícias dos hóspedes.

Na categoria de quatro estrelas, o Monte Filipe Hotel & Spa promete uma experiência inigualável, onde o turismo se funde com a Natureza. Pioneiro, quer na diversidade de oferta quer na dimensão e categoria, o Monte Filipe Hotel & Spa veio dar uma nova vida à região. Com diversas ofertas especiais, desde pacotes de bem-estar a programas gourmet, a unidade hoteleira promete proporcionar incríveis experiências, sempre ao sabor e ritmo do Alentejo.





Um hotel amigo do ambiente

A sustentabilidade ambiental e o respeito pela natureza são valores inerentes ao Monte Filipe Hotel & Spa que tem vindo a apostar no reaproveitamento dos seus recursos. Atualmente são utilizados painéis solares para aquecimento da água durante o verão, sendo que no inverno as águas são aquecidas com recurso a biomassa. São utilizadas lâmpadas de baixo consumo e as águas pluviais e dos banhos são utilizadas para rega. Para além disso, todo o edifício beneficia de bastante luz natural, procurando atingir os melhores valores no que concerne à eficiência energética e, recentemente, foram instalados na unidade painéis fotovoltaicos, para consumo e venda na rede de distribuição.



www.montefilipehotel.com

Estrada Nacional 245 6050-048 Alpalhão +351 245 745 044

Medicina Estética aliada à qualidade e profissionalismo

Com mais de 20 anos de percurso Miguel Fernandez é um nome sonante e respeitado na área da Medicina Estética. É também ele o rosto e o nome por detrás da Clínica de Medicina Estética que, para além de tratamentos de última geração, garante toda a qualidade e profissionalismo aos seus pacientes.



Dr. Miguel Fernandez

Mestre em Medicina Estética pela Universidade de Córdoba, cofundador da Sociedade Portuguesa de Medicina Estética e Cirurgia Cosmética, e autor de distintas publicações nesta área médica, Miguel Fernandez é um exemplo de profissionalismo na área da Medicina Estética. Quem com ele trabalha sabe que valores como dedicação, honestidade e humildade são o alicerce do seu percurso profissional e as bandeiras que têm guiado a clínica que gere, na cidade invicta, ao longo dos anos. "O meu percurso na área da Medicina Estética já tem quase 20 anos e sinto muito orgulho em ter pacientes que nos acompanham desde o início, aqui em Portugal", assume.

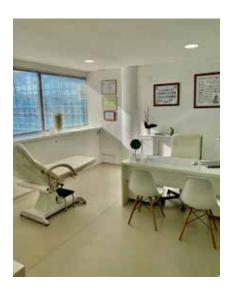
Com a garantia de um serviço de qualidade e profissionalismo, em que os interesses dos pacientes vêm sempre em primeiro lugar, a Clínica de Medicina

Estética Dr. Miguel Fernandez pauta-se por oferecer ao mercado tratamentos faciais e corporais de última geração. Como é do conhecimento geral, a Medicina Estética evoluiu bastante no decorrer dos últimos anos, transformando-se numa das especialidades médicas mais procuradas. Esta evolução trouxe consigo tratamentos menos invasivos, que permitem às pessoas continuar a sua atividade normal, quer a nível pessoal quer a nível profissional. "As últimas novidades da Clínica Dr. Miguel Fernandez cumprem realmente esse objetivo. Apostamos em tratamentos e procedimentos não invasivos que permitem às pessoas continuar com a sua atividade quotidiana, como é exemplo o HIFU - Ultrassom Localizado de Alta Frequência, os novos preenchimentos e bioestimuladores, ou ainda os fios tensores de última geração", afirma o especialista.

A Medicina Estética é uma área em constante inovação. Estar na vanguarda é imperativo para a Clínica de Medicina Estética Dr. Miguel Fernandez que aposta nas mais recentes inovações, desde que cientificamente testadas e de segurança comprovada para o paciente. "Quando avaliamos um novo tratamento, um novo aparelho ou uma nova técnica, as primeiras perguntas são sempre as mesmas: Tem segurança para o paciente? Tem as suficientes evidencias científicas para poder ser utilizado? Se as respostas são afirmativas então poderemos avançar com essa inovação", enfatiza Miguel Fernandez.

Intimamente ligados ao bem-estar psicológico, os procedimentos estéticos são muitas vezes o caminho para a autoconfiança de milhares de pessoas. Uma tendência que vem crescendo ao longo dos anos e que, recentemente, despoletou com a pandemia. O confronto diário e prolongado com a própria imagem, potenciado pela pandemia, tornou-nos mais atentos e críticos em relação à aparência pessoal. "No início da pandemia ninguém estava a espera que as pessoas procurassem

com mais intensidade tratamentos para melhorar a aparência, nomeadamente zonas que neste momento são ocultas pelas máscaras, mas a verdade é que isso aconteceu". Seja por uma questão estética, de saúde ou bem-estar, importa referir o quão importante é acreditar e ter confiança numa Medicina Estética que olhe sempre em primeiro lugar para a saúde dos seus pacientes. A Clínica de Medicina Estética Dr. Miguel Fernandez é neste âmbito um distinto exemplo, como comprovam os milhares de clientes satisfeitos. "Os clientes satisfeitos são e serão sempre a melhor certificação da excelência da Clínica de Medicina Estética Dr. Miguel Fernandez. A melhor publicidade que existe nesta área é o "boca a boca" e posso dizer, com muito orgulho, que 90 por cento dos nossos clientes chegam até nós desta forma."





www.drmiguelfernandez.pt

Avenida da Boavista 117, Piso 4, Porto 912 751 096



Saúde Atual

A saúde é um dos mais poderosos fatores de integração e coesão sociais, mas também de geração de riqueza e bem-estar. Os indicadores demográficos mostram-nos que Portugal segue a tendência dos países ditos desenvolvidos. Ou seja, os portugueses vivem cada vez mais anos. Uma realidade que revela uma melhoria geral das condições de vida, mas também o acesso aos avanços da medicina e da tecnologia, com terapêuticas e medicamentos mais inovadores e eficazes. O papel da tecnologia na área da saúde reformulou a forma como olhamos para o atendimento ao paciente, a gestão hospitalar, a descoberta e a inovação de melhores medicamentos e a previsão do curso do tratamento com base principalmente em dados. Como resultado, esses avanços estão a revolucionar o sistema de saúde para o tornar mais proativo, personalizado e conveniente do que nunca.

Hoje, podemos afirmar que muito mudou por causa da pandemia. No entanto, esta não pode ser uma justificativa para o descuido com a saúde. Ela deve ser um incentivo. O momento agora é de cuidado. A pandemia e o isolamento social a que fomos submetidos para evitar a disseminação do vírus não podem ser usados como justificativa para o descuido com a saúde. Manter o acompanhamento com o seu médico especialista, realizando consultas e exames de rotina também é cuidar da saúde. Mas não nos esqueçamos que ter saúde vai muito além de não estar doente. Ser saudável significa ter qualidade de vida do ponto de vista físico, mental e social. Neste sentido, a promoção de saúde deve ser encarada de uma forma ampla. Hoje, promover a saúde é muito mais que efetuar a mera prevenção de doenças. Promover a saúde é não só melhorar a nossa condição de saúde, mas também melhorar a nossa qualidade de vida e o nosso bem-estar.



Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima:

Uma história de dedicação à causa pública

O Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima é uma referência na área da medicina e imagiologia na região do Baixo Alentejo. Falar deste instituto é falar dos Drs. António Covas Lima e João Covas Lima, dois exemplos de dedicação ao Serviço Nacional de Saúde e, em especial, ao Baixo Alentejo. Valores que são hoje preconizados pela Dra. Alexandra Covas Lima, que assume a direção clínica do instituto de imagiologia desde 2010, com a nobre missão de celebrar o legado deixado pelo avô e pelo pai.

O consultório de radiologia na Casa de Saúde de Beja foi fundado em 1933 pelo Dr. António Fernando Covas Lima, um dos pioneiros da radiologia portuguesa, sendo a primeira instalação radiológica do distrito de Beja e uma das primeiras no Sul do país. António Covas Lima desenvolveu importante atividade clínica, radiológica e sociocultural, tendo sido um dos maiores defensores na luta contra a "peste branca", a tuberculose. Em 1947 realizou o primeiro rastreio radiológico antituberculoso em Portugal e, enquanto diretor do Dispensário Antituberculoso, congregou esforços e criou a Seara do

Dispensário, em que os lavradores, proprietários, cediam a terra e os trabalhadores ofereciam o trabalho, com a receita a reverter para proporcionar alojamento, vestuário, alimentação e medicamentos (tuberculostáticos) aos doentes. A vida era uma jornada ímpar de consagração, razão pela qual, atenuada a tuberculose, António Covas Lima entrega-se devotamente à luta contra a silicose, doença que afligia os mineiros do Cercal, Aljustrel, S. Domingos e Lousal. Chamou a atenção das autoridades para as condições de trabalho dos mineiros. Levantou e agitou o problema do diagnóstico precoce das pneumoconioses. Empenhou--se arduamente na melhoria das condições de trabalho, o que o fez ser sócio fundador da Sociedade de Medicina do Trabalho, e conseguiu a implementação do Dispensário anti-silicótico de Aljustrel. Simultaneamente, foi o impulsionador da construção do Hospital Distrital de Beja, José Joaquim Fernandes, tendo sido o seu primeiro Diretor Clínico. Foi agraciado com várias condecorações, salientando-se o Grau de Grande Oficial da Ordem da Benemerência e a medalha de Bons Serviços Desportivos.

"No seu esforço para curar os outros, perdeu a sua própria vida, como as suas

mãos o atestam, queimadas na chama duma mística ", proferia o Prof. Doutor Ayres de Sousa aquando do falecimento de António Covas Lima. Em 1970, a Casa de Saúde de Beja passou a ser dirigida pelo seu filho, Dr. João Manuel Pacheco Covas Lima, também ele eminente radiologista, assistente da Faculdade de Medicina de Lisboa e, durante longos anos, diretor clínico do Hospital Distrital de Beja e do serviço de Imagiologia do mesmo hospital, que em 2017 recebeu o seu nome.

João Covas Lima contribuiu para um enorme progresso e uma relevante diferenciação da radiologia, introduzindo novas técnicas imagiológicas no Hospital José Joaquim Fernandes. Desenvolveu intensa formação profissional na preparação de técnicos e médicos radiologistas com prestígio nacional e internacional. Participou ativamente na instalação da Escola de Enfermagem em Beja, como membro da comissão instaladora. Foi membro da administração distrital de saúde, em representação dos hospitais do distrito de Beja. Foi coordenador distrital do serviço médico à periferia, desde a sua constituição em 1975, o qual constitui um importante impulso para a posterior criação do Serviço Na-











Dr. João Covas Lima



Dra. Alexandra Covas Lima

cional de Saúde. Implementou em 1980 o serviço básico de radiologia, através da instalação de unidades radiológicas locais e apoio médico em radiologia convencional nos centros de saúde do distrito de Beja, tendo sido reconhecido como experiência piloto pela Organização Mundial de Saúde em 1983.

Foi agraciado com inúmeras homenagens, louvores e condecorações. Entre outros, a medalha dos serviços distintos, grau "Ouro" do Ministério da Saúde, o louvor 156/97 do Ministério da Saúde, Diploma de Mérito da Associação Internacional de Hidatidologia, ONG das Nações Unidas - OMS, medalhas e diplomas de mérito da A.R.S. Alentejo, Câmara Municipal de Beja, Governo Civil de Beja, Direção Geral dos Desportos, Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Beja e placa toponímica com o seu nome na rua onde se localiza o acesso às consultas médicas no Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima.

Falar da história e percurso do Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima é falar de dois distintos exemplos de dedicação ao Serviço Nacional de Saúde e, em especial, ao Baixo Alentejo. Os espíritos de missão, de entrega, de empenho e de dedicação à causa pública de António Covas Lima e de João Covas Lima, com abnegação da qualidade das próprias vidas e evidente altruísmo, elegeram o bem-estar, a saúde, o desenvolvimento social e cultural, enfatizando o desporto, das populações como função primo das suas vidas. "Deram aos outros o melhor deles. O humanismo trespassou--os. Amaram com paixão a terra onde viveram e as suas gentes. Esqueceram--se deles próprios. Esgotaram-se", assume a Dra. Alexandra Covas Lima.

O ano de 2010 assinala a entrada, como diretora clínica, da Dra. Alexandra Covas Lima, com a nobre missão de celebrar o legado dos seus precursores, gerindo o espaço com o mesmo

espírito humanista. "Esta casa tinha para o meu pai uma emoção e um significado muito especial. Era a continuação da vida do meu avô, e representava também a sua existência. Sempre que se proporcionava, o meu pai referia a nossa responsabilidade em continuar e desenvolver o que meu avô começou", confidencia. Hoje, com a terceira geração de radiologistas na família, o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima mantém vivos os valores preconizados pelos precursores, continuando a apostar no desenvolvimento médico e radiológico destinado a colaborar na melhoria assistencial às populações do Baixo Alentejo.

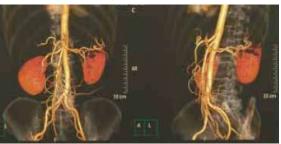
Aposta nas mais modernas tecnologias

Contribuir para uma humana e moderna assistência médica é a principal missão do Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima que tem procurado atingir um patamar de diferenciação clínico-imagiológica e complementar o Serviço Nacional de Saúde em áreas carenciadas. "O universo tem-se alargado consideravelmente, pelos utentes, mas também pelas entidades que nos procuram. Somos a única entidade que detém a Convenção Nacional com o Serviço Nacional de Saúde no distrito de Beja e, apraz-nos nomear que, este ano, contratualizámos com a ADSE", informa Alexandra Covas Lima. Com vista a atingir o seu principal propósito o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima realizou uma remodelação e adaptação das suas instalações, sem nunca perder a sua traça característica, de modo a modernizá-las de acordo









com as exigências atuais. Para além disso, concretizou-se um exigente plano de reequipamento tecnológico, visando a introdução de novas técnicas imagiológicas não existentes, até à data, na região. "Hoje, o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima tem disponível uma das mais modernas tecnologias em exame de imagem, com algumas vertentes ímpares no distrito, aliando a imagiologia com a clínica, o que o torna único em Beja."

Diagnóstico médico por imagem

O diagnóstico médico por imagem continua a ser um método de rastreio e diagnóstico determinante para um grande número de patologias. Num contexto em que a imagiologia evolui no sentido da especialização em diferentes campos, o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima distingue-se por uma abordagem multidisciplinar que contempla a neurorradiologia, imagiologia vascular e cardíaca, osteoarticular, torácica, abdominal e pélvica, com reformatações 3D e volume rendering. Assim, encontra-se dotado de meios complementares de diagnóstico como a densitometria óssea, os Raios-X, a ecografia com doppler, a tomografia computorizada com 64 planos (única no distrito), incluindo programas de software avançado que auxiliam nas várias vertentes clínicas.

A vertente clínica está contemplada com consultas médicas multidisciplinares, nomeadamente de neurologia, de psiquiatria, de pneumologia, do sono, de cirurgia vascular e de hematologia, entre outras. Para a concretização deste objetivo o Instituto de Imagiologia conta com a colaboração de prestigiados especialistas, com percursos clínicos e académicos de elevada relevância nacional e internacional.

A imagiologia é um dos serviços mais importantes na área da medicina. Consciente desta relevância, o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima aposta nas mais recentes tecnologias e nos equipamentos mais avançados para prestar um serviço de qualidade aos seus pacientes. A tomografia computorizada multicorte com 64 planos, com ênfase particular para os estudos vasculares, denominados de Angio T.C., é um exemplo dessa diferenciação, única no distrito. Na vertente ecográfica, o Instituto dispõe ainda de tecnologia de eco-doppler e de osteo-articular de alta-definição.

Na continuidade da atividade e do mesmo modo de estar, o Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima assume para o futuro o compromisso de desenvolver todos os esforços para atingir a sua missão. "Nos períodos Covid-19 acumulou-se a não realização de métodos complementares de diagnóstico. As exigências inerentes à prevenção limitaram a execução dos mesmos. O Instituto de Imagiologia Drs. António e João Covas Lima prossegue a missão de colmatar as carências existentes na região, aumentando a capacidade de resposta. Os efeitos secundários do período Covid-19 manifestam-se exponencialmente através de alterações pneumológicas, psiquiátricas, neurológicas, vasculares e hematológicas. Assim, o objetivo premente é o aumento da capacidade de resposta, a concretização e a diferenciação do estreito trabalho clínico--imagiológico, o que conduz a uma melhoria da acuidade diagnóstica e a um tratamento atempado. Este conceito traduz o regresso às origens, à Casa de Saúde", finaliza Alexandra Covas Lima.



www.institutocovaslima.com

R. Cap. João Francisco de Sousa 14 7800-451 – Beja +351 284 311 000 imagiologia@institutocovaslima.com





OPTOCENTRO

LISBOA | PORTO | MAPUTO

A SOLIDARIEDADE

NÃO TEM UM CALENDÁRIO

Feliz Natal!





Rui Motty, CEO da Optocentro

"Orientaram-nos sempre a responsabilidade, o serviço e a relação com os clientes"

A Optocentro foi fundada em 1985 por cinco pessoas e iniciou atividade no ano seguinte num primeiro andar da António Augusto de Aguiar, em Lisboa. Três anos depois as dificuldades financeiras levaram à entrada de um novo sócio, Rui Motty, que levou a cabo uma redefinição estratégica com mais serviços, atendimento de qualidade e diferenciação. Hoje, a Optocentro está presente em Lisboa, Porto e Maputo, onde continua a levar o melhor da ciência em ótica e optometria a todos os clientes.

O dinamismo que sempre caraterizou esta organização reflete a paixão de servir todos os clientes e o reconhecimento destes, ao longo de 37 anos de história. Atualmente tem três lojas em Lisboa,

uma das quais na sede da CGD, em parceria com os serviços sociais, uma no Porto, e outra em Maputo. Esta loja de Moçambique é fruto de uma parceria com o grupo farmacêutico Azevedos, iniciada em 2007. A consistência e a dedicação da sua equipa de trabalho é o suporte do posicionamento da Optocentro. "Considerando a dimensão, a segmentação e a independência face aos grupos no setor, diria que estamos no pelotão da frente em termos de faturação anual. Embora a vertente económica seja fundamental para o suporte e planeamento de todas as outras atividades numa empresa, orientaram-nos sempre a responsabilidade, o serviço e a relação com os clientes", afirma Rui Motty.

Focada em contribuir para o conforto e bem-estar de todos os seus clien-

tes, a Optocentro tem disponível uma vasta oferta de serviços, que vão desde o tradicional serviço de Optometria ao inovador serviço Reframe. "Num mundo que avança a um ritmo inquieto, é fundamental manter um estado de vigília constante, à espreita de oportunidades. Nenhuma empresa deveria ser estranha a esta realidade". O Reframe é um projeto alinhado com a filosofia da Economia Circular e denota muitas das preocupações da Optocentro com a sustentabilidade. "Procuramos sempre obter competências técnicas na área da optometria e da contactologia e nunca abandonar a consciência social." Matérias como a visão e desporto, passando pela contactologia altamente especializada, são o alvo constante do interesse técnico e profissional da equipa da Optocentro.







É nesta equipa profissional, competente e responsável que Rui Motty encontra um dos principais diferenciais da Optocentro, não apenas no mercado, mas sobretudo perante o cliente. "Procuramos compreender as necessidades dos nossos clientes e encontrar na diversidade do portefólio de produtos que possuímos, o mais indicado para cada pessoa. Na nossa interação com os clientes, implementamos a filosofia de não olhar a meios para apresentar soluções. Diria que constituímos um grupo de trabalho incansável, dedicado aos princípios da nossa missão e alinhado com os interesses dos nossos clientes." Para o empresário as pessoas que formam as suas equipas são mesmo "o património mais importante da nossa organização." É essa a razão pela qual assentam a estratégia de desenvolvimento da empresa no estímulo e retenção dos talentos que possuem. "Sempre que possível, apoiamos a formação dos nossos colaboradores, quer se trate de um upgrade técnico--científico na nossa área, como é o caso da licenciatura em optometria, quer se trate de formação mais generalista, mestrados e pós-graduação."

Aposta na inovação é chave do sucesso

Tal como acontece em todas as áreas da saúde, também o sentido da visão, e tudo o que o engloba, sai a ganhar quando a prevenção é levada em conta — vale sempre mais prevenir do que remediar, já reza o ditado. Perante isto, estar na vanguarda da inovação é primordial. A realidade não é diferente na Optocentro que procura acompanhar as mais recentes inovações desenvolvidas neste campo. "Ao longo dos últimos 30 anos, e em simultâneo com a crescente procura de cuidados visuais, a optometria beneficiou da proximidade com as pessoas, foi-se estruturando e tomou uma posição importante na prevenção dos problemas visuais. Procuramos estar próximos da universidade como uma forma de atualização permanente. No âmbito técnico-

-científico, o nosso ADN, é também irrequieto, propício a explorar as novidades do setor, materiais inovadores tendo em conta o conforto e adaptação aos dispositivos de que dispomos, lentes de contato, lentes oftálmicas, especificamente as progressivas. Acabamos por investir em tecnologia de ponta para melhorar a prevenção de patologias e posterior encaminhamento para o oftalmologista", afirma Rui Motty.

Na contactologia os especialistas da Optocentro estão a utilizar as mais avançadas técnicas para adaptação de lentes de contacto em córneas com deformações pós-cirúrgicas, traumáticas e queratocones, as lentes esclerais e as novas geometrias de lentes hidrófilas. Na perspetiva da redução não definitiva da miopia, a técnica da ortoqueratologia faz parte da oferta de serviços de que a Optocentro dispõe. Relativamente aos óculos, destacam-se as lentes progressivas customizadas. "A sensibilidade de algumas pessoas é tão desenvolvida que em muitos casos é preciso encontrar valores de graduação em escalas muito reduzidas. Adquirimos um equipamento desenvolvido para detetar as diferenças inferiores a 0.25 dioptrias", sublinha.



Parceiros: uma aliança de confiança

Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a Optocentro aposta numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. A escolha dos melhores fornecedores e parceiros é imprescindível para a empresa, como reconhece Rui Motty: "Como é evidente, não estamos isolados. Os parceiros de negócios que escolhemos são empresas capazes de responder às exigências de um mundo moderno e são centros de investigação avançados. Para as armações e óculos de sol, a moda e a notoriedade internacional das marcas assume uma grande relevância. Já para as lentes, queremos assegurar um padrão de alta precisão aliada à mais recente tecnologia". As preocupações sociais também são partilhadas com os parceiros, através dos vários programas de rastreios à visão e oferta de óculos desenvolvidos ao longo do ano. "Juntos todos procuramos melhorar as boas práticas e, dentro do possível, contribuir para um mundo melhor."

Falar da Optocentro é falar de prestígio, qualidade e inovação. Quando questionado acerca das metas a alcançar num futuro próximo, Rui Motty assume que melhorar as condições dos profissionais, aumentar as suas habilidades técnicas e profissionais é o principal objetivo a alcançar a curto prazo. "Queremos uma equipa ainda mais forte para enfrentar os desafios que estão para vir. Ao mesmo tempo, o nosso envolvimento com a academia vai projetar a imagem de qualidade e especialização de serviços. Se tudo isto nos reposicionar no ranking do setor, então poderemos afirmar que conseguimos. Mas como tudo é efémero, o ciclo recomeça sempre que o cume é atingido."

LISBOA | PORTO | MAPUTO

www.optocentro.pt





Dr. Hélder Vaz Lopes – Embaixador da Guiné-Bissau

"Estamos no bom caminho na redefinição dos fundamentos da nossa relação bilateral"





Hélder Vaz, Embaixador da República da Guiné-Bissau em Portugal, esteve à conversa com a Mais Magazine para a última edição deste ano. O embaixador não esconde a ambição de promover, cada vez mais, o estabelecimento de pontes entre a nação que representa e o nosso país e revelou algumas das perspetivas para o reforço da cooperação entre os dois povos.

É desde 17 de janeiro de 2017 embaixador extraordinário e plenipotenciário da República da Guiné-Bissau em Portugal, lugar que assumiu com a ambição e convicção de poder dar um importante impulso à reaproximação das duas nações, servindo de ponte entre os dois países. Decorridos quatro anos desde o dia em que aceitou este desafio qual o balanço que faz deste período?

Eu cheguei a Lisboa com a grande ambição de contribuir para a mudança de paradigma nas relações entre Portugal e a Guiné-Bissau. Acho que o conseguimos. Aprofundámos o conhecimento mútuo e hoje podemos classificar de excelentes as relações entre os dois Estados. Estamos no bom caminho na redefinição dos fundamentos da nossa relação bilateral. Para cumprir plenamente os objetivos a que me propus em 2017 falta-nos concretizar a primeira cimeira bilateral e concluir um Acordo de Parceria Estratégica para o futuro, fundado no conhecimento e na cooperação económica e empresarial, em benefício mútuo. Será o culminar de um trabalho contínuo que visa a erradicação definitiva dos fantasmas do passado e a construção de novo futuro de prosperidade partilhada, que abrirá a Portugal as portas do mercado da CE-

DEAO, com 380 milhões de consumidores, potenciando a Guiné-Bissau como âncora do comércio e do investimento português naquela sub-região.

O ano de 2021 arrancou com a assinatura do novo Programa Estratégico de Cooperação (PEC) Portugal-Guiné Bissau, para o período 2021-2025. Caminhamos, cada vez mais, no sentido de atingir todo o potencial de cooperação entre as duas nações?

Já há vários anos que não era assinado um novo PEC. Tratase de um grande passo em frente na nossa cooperação. Agora nós queremos avançar ainda mais, queremos integrar o PEC numa parceria estratégica que visa enquadrar, estruturar e potenciar os elementos dispersos da cooperação multissectorial que vem sendo desenvolvida pelos Estados e pela sociedade civil, conferindo-lhes coerência e alinhando-os com os objetivos globais que se pretendem atingir. Nós queremos estruturar e racionalizar os instrumentos de implementação de uma cooperação alargada e aprofundada, numa perspetiva holística.

Um dos focos da cooperação entre os dois Estados reside no âmbito da educação. De que forma os dois países têm trabalhado, conjuntamente, no sentido de promover a criação de oportunidades no setor da educação em Portugal, que poderão beneficiar estudantes guineenses?

Temos tido a maior abertura e colaboração das autoridades portuguesas, que vêm contribuído muito para a qualificação do capital humano da Guiné-Bissau. Por isso, nos últimos 4



quatro anos aumentámos exponencialmente o número de alunos guineenses a estudar em Portugal. O próximo passo consiste na abertura de Institutos Politécnicos na Guiné-Bissau, com o apoio de Portugal. Estamos a trabalhar nesse processo com o apoio do Ministério do Ensino Superior de Portugal.

O número de estudantes guineenses a estudar em Portugal vem aumentado consecutivamente, ano após ano. Apesar do aumento do número de candidatos nos últimos anos, o objetivo passa por aumentar ainda mais essa fasquia. Por onde passará a estratégia para motivar os jovens guineenses a ingressar no Ensino Superior em Portugal?

Entre 2006 e 2016 entraram nas universidades portuguesas 547 estudantes guineenses. Entre 2017 e 2020 foram admitidos mais de 7 mil alunos guineenses. Este ano entraram pelos regimes especiais mais de 2 mil alunos e outros tantos terão sido admitidos nos Institutos Politécnicos. Todos os estudantes guineenses ambicionam poder estudar em Portugal para poderem beneficiar de um ensino de maior qualidade. Eu lancei-me nesta aventura sem rede e sem os apoios necessários, de forma quase solitária. Não tem sido fácil. A procura tem crescido exponencialmente e a nossa Embaixada não possui estrutura capaz de dar resposta cabal, porém temos avançado imenso. Precisamos ainda de suporte para criar estruturas de acolhimento, integração e acompanhamento destes alunos. Enfrentamos alguns problemas tais como o da fragilidade do ensino guineense, o da certificação dos diplomas, o da inexistência da Matemática "A" no ensino guineense e do surgimento de angariadores que exploram os pais dos estudantes. Mas estamos a construir soluções. Também estamos a trabalhar com o Ministério da Educação da Guiné-Bissau para a introdução do exame de acesso ao Ensino Superior.

A burocracia enfrentada por estudantes guineenses, nomeadamente na atribuição dos vistos de estudante é um dos principais desafios para a internacionalização do ensino universitário em Portugal. De que forma, através da sua ação, a Embaixada da Guiné-Bissau tem procurado dar o devido apoio aos jovens estudantes guineenses que chegam a Portugal?

O atraso na atribuição de vistos é um problema que tem levado alunos a pagarem propinas sem poderem frequentar as aulas. Relativamente ao acompanhamento, infelizmente nós temos limitações orçamentais e também quanto ao número e qualificações do nosso pessoal. De início, porque não havia funcionário que o pudessem fazer, eu próprio cheguei a ir ao aeroporto acolher estudantes e acompanhá-los para apanharem o comboio para a Guarda. Porém, quando estávamos a iniciar a implementação de um sistema de monitoramento surgiu a pandemia. Por isso, as associações têm desempenhado esse papel. Finalmente, em janeiro de 2022 vamos poder implementar um quadro de apoio à integração dos estudantes, articulado com associações, municípios, IPSS's, igrejas e sociedade civil dos distritos onde temos estudantes.

Várias são as dimensões em que a aproximação dos dois países deverá ser potenciada. Uma delas passa pelo âmbito económico e empresarial através, por exemplo, da organização de missões empresariais. Os empresários por-





tugueses têm hoje, cada vez mais, conhecimento sobre as potencialidades que a Guiné-Bissau apresenta na ótica do investimento?

Na Guiné-Bissau perdemos 40 anos e, por isso, tudo está por fazer, da agricultura às pescas, da energia à economia marinha e à economia florestal. Na educação, na banca, nos seguros, na distribuição, na logística, nos serviços mais diversos, nas parcerias público-privadas para a exploração de infraestruturas, ainda existe um imenso potencial por explorar. A estabilidade política era um requisito essencial para dar confiança aos investidores, apesar da Guiné-Bissau ser um país onde a instabilidade política nunca interferiu com a estabilidade social e a estabilidade dos negócios. Por isso, temos empresários chineses, indianos, vietnamitas e outros que vão-se sedimentando no mercado, porque vivem lá e estão cientes de que as disputas entre políticos e as sucessivas mudanças de governos não beliscam os seus negócios.

Presentemente, quais as potencialidades da Guiné-Bissau que elevam e dignificam o seu potencial e que tem contribuído para o aumento do investimento e criação de negócios no país?

Antes de mais a dimensão do mercado é o grande atrativo. Fruto da integração na CEDEAO e da união aduaneira, a Guiné-Bissau está num mercado comum com 380 milhões de consumidores. O que nós propusemos a Portugal no Acordo de Parceria Estratégica é a possibilidade de podermos fazer produção em linha de vários produtos, calçado, têxteis, maquinaria e utensílios, veículos, entre outros. Por exemplo, se

88 por cento de um calçado ou de uma motorizada for manufaturado em Portugal, ele pode entrar no mercado da Guiné--Bissau como produto semiacabado, pagando apenas 3 por cento de taxa aduaneira. Ao ser acabado na Guiné-Bissau, num sistema de produção em linha, e havendo 12 por cento de incorporação nacional no nosso país, ele é considerado produto de origem da Guiné-Bissau e, como tal, circula em todo o espaço de 380 milhões de consumidores da CEDEAO, sem pagar mais direitos aduaneiros. O que nós estamos a oferecer a Portugal é acréscimo e competitividade das exportações. E Portugal oferecer-nos-á industrialização e capacitação de mão de obra.

A atratividade do país encontra também um importante argumento no seu potencial turístico?

A Guiné-Bissau possui um potencial turístico extraordinário, sendo esta uma área de investimento que pode trazer retornos incomparáveis aos investidores portugueses. Convido todos a fazerem uma pesquisa por Bijagós. Verificarão que são 88 ilhas luxuriantes e paradisíacas, a quatro horas da Europa, que têm tudo para serem o novo destino de elite para o turismo europeu e americano.

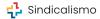


REPÚBLICA DA GUINÉ-BISSAU Embaixada da Guiné-Bissau - Portugal

www.embaixadaguinebissau.pt







"É difícil ser enfermeiro em Portugal"

A Covid-19 iniciou o seu impacto em Portugal em março de 2020, altura em que foi identificado o primeiro caso no país. Desde então os enfermeiros são a primeira linha de combate à pandemia, expondo à sociedade a importância da enfermagem como profissão autónoma, ordenada, que preza o cuidado humano. Guadalupe Simões, dirigente nacional do Sindicato dos Enfermeiros Portugueses, dá a conhecer nesta edição da revista Mais Magazine os principais desafios enfrentados por estes profissionais.



Guadalupe Simões, dirigente nacional do Sindicato dos Enfermeiros Portugueses

O que é ser enfermeiro em Portugal e no contexto da atual pandemia da Covid-19?

Ser enfermeiro em Portugal, desde há quase duas décadas, é lutar pela valorização salarial que não acompanhou o aumento de competências, responsabilidades e a imprescindibilidade que caracteriza a profissão. A pandemia apenas veio agravar a realidade existente. Sendo Portugal um dos países europeus em que o ratio enfermeiro/habitante é abaixo da média europeia significa que os enfermeiros existentes tiveram que se desdobrar para dar as respostas em cuidados de saúde. Daí os 5,5 milhões de horas extras que foram feitas e pagas até setembro deste ano.

Os anos de 2020/2021 trouxeram à tona os desafios que há tempos esta profissão enfrenta. Quais são, atualmente, as principais reivindicações destes profissionais de saúde?

A alteração do atual decreto de lei da Carreira, nomeadamente no que diz respeito à tabela salarial e à consagração de um regime de aposentação específico que tenha em conta o risco e a penosidade da profissão. O fim da discriminação entre os enfermeiros com Contrato Individual de Trabalho que, independentemente dos anos de trabalho, não são contabilizados para efeitos de progressão na carreira, assim como os enfermeiros com Contrato de Trabalho em Funções Públicas cujo salário foi ajustado para o "mínimo" de 1201€ aquando da publicação da tabela salarial em 2010.

Os enfermeiros são o maior grupo profissional do Sistema Nacional de Saúde. No entanto, continuam a ser subjugados pelos sucessivos governos. Podemos afirmar que a classe política e o Governo não têm honrado os enfermeiros?

Não temos dúvidas sobre isso. É tão verdade que se nota nas mais pequenas afirmações dos governantes. Por exemplo, as Unidades de Saúde Familiar são constituídas por equipas - médico, enfermeiro e secretário clínico, mas a mensagem que passa e consequentemente a exigência dos cidadãos é a falta de médicos de família. Nós não temos cidadãos sem médico de família, temos cidadãos sem equipa de saúde familiar. O mesmo acontece relativamente aos cargos de gestão. Qual a insistência para que os coordenadores de várias unidades funcionais tenham que ser médicos? Organizam melhor o trabalho, pensam-no melhor? Não existem dados que o demonstrem, pelo contrário. Os enfermeiros gestores têm uma visão holística das pessoas, da necessidade de respostas integradas e, principalmente, da importância da promoção da saúde e da prevenção da doença.

Apesar dos alertas dos enfermeiros para o agravamento da situação de saúde dos portugueses com a chegada do Inverno, não apenas pela Covid-19, mas também pela gripe, a tutela não contratou profissionais de saúde, nomeadamente enfermeiros. Está o Sistema Nacional de Saúde devidamente preparado para enfrentar mais um inverno?

A contratação de enfermeiros é uma exigência nossa que não se prende apenas com a pandemia. Há anos que exigimos um plano de admissão de enfermeiros que possa dar resposta ao aumento das necessidades em cuidados de saúde, principalmente de manutenção, de uma população mais envelheci-









da e com comorbilidades. Houve contratação, mas enfrentamos um problema novo que é a quase ausência de enfermeiros para contratar. Esta realidade deveria determinar o aumento imediato dos salários dos enfermeiros no Serviço Nacional de Saúde para estimular que muitos dos que trabalham no setor social ou no privado regressassem ao público.

O Sindicato dos Enfermeiros Portugueses enviou um ofício ao Ministério da Saúde reclamando o reforço das respostas de saúde nos Cuidados de Saúde Primários, assim como a contratação de mais enfermeiros. A solução poderia passar pela devolução de autonomia às instituições de saúde?

Claro, e não apenas porque são as instituições que conhecem as suas necessidades. É também pela simplificação dos processos. As administrações todos os anos têm que apresentar o seu plano de atividades e proposta de orçamento. Ora, se os dois são aprovados qual a razão para ainda dependerem de autorização dos ministérios da saúde e das finanças para abrirem concursos? A quem interessa tanta burocracia? Seguramente não serve às administrações, aos profissionais e muito menos aos utentes.

Que propostas os partidos concorrentes às legislativas podem apresentar que dignifiquem e valorizem a carreira de enfermagem?

Desde logo a abertura de negociações para alterar o Decreto de Lei da Carreira de Enfermagem e que este seja de aplicação a todos os enfermeiros, independentemente do vínculo, tal como impõe a Lei de Bases da Saúde. Naturalmente que

esta alteração se estende à tabela salarial. Novas regras para a aposentação reconhecendo por esta via o risco e a penosidade da profissão. A resolução de velhos problemas como a contabilização dos pontos para efeitos de progressão e, claro, um sistema de avaliação coerente que por um lado premei o mérito, mas que não seja impeditivo da progressão. Ainda a contratação de mais enfermeiros e, finalmente, exigir a inclusão da formação dos enfermeiros no subsistema universitário.

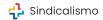
Que mensagem de esperança gostaria de deixar a todos os enfermeiros?

A melhor mensagem que podemos deixar é reconhecer que, ainda que o caminho seja ou pareça difícil, só o trilhando em conjunto e com o mesmo objetivo poderemos alcançar o que todos consideramos justo. A história da enfermagem e o empenho de enfermeiros ao longo de gerações demonstrou--o e, agora ou no futuro, não será diferente.



www.sep.org.pt

Av. 24 de Julho, 132 1350-346 Lisboa +351 21 392 03 50 +351 21 396 82 02



CONFIA EM QUEM TE DEFENDE!

"Quero muito que os enfermeiros aprendam a fazer-se respeitar e a valorizar-se"

Há mais de uma década que os enfermeiros não se revêm no panorama sindical português e que as suas condições laborais têm vindo a degradar-se, com a constante violação dos seus direitos enquanto trabalhadores, muitas vezes num clima de intimidação inaceitável. A Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros (ASPE) vem orientando a sua ação na promoção da defesa dos interesses e direitos dos enfermeiros. Fique a conhecer, nesta edição, pelo testemunho de Lúcia Leite, Presidente da ASPE, as principais reivindicações destes profissionais de saúde que se mantêm na linha da frente no combate à atual pandemia.

Os enfermeiros são a primeira linha de combate à pandemia. O que é ser enfermeiro em Portugal no contexto da atual pandemia do COVID-19 e quais as principais dificuldades que os profissionais de enfermagem enfrentam?

Ser enfermeiro em Portugal sempre foi uma profissão que obriga a um forte espírito de missão, muita resiliência e sacrifício individual. Uma profissão que exige elevada qualificação e responsabilidade, sujeita a uma elevada carga de trabalho e stress, confrontada diariamente com riscos bioló-



gicos e condições de trabalho hostis. Os enfermeiros são os profissionais de saúde mais mal remunerados, que mantêm o SNS a funcionar à custa do seu voluntarismo e dedicação, e que sobrevivem subjugados por poderes político e gestionário hipócritas que no discurso público enaltecem o seu papel e na prática os ignoram, bem como aos seus problemas. E, se isto é assim há mais de 20 anos, qualquer que tenha sido a força política com responsabilidades governativas, com a pandemia apenas se agravou!

Com a instalação da pandemia e a consequente reorganização e criação de novos serviços (Áreas Dedicadas Covid, Serviços de Urgência Covid e outros) a necessidade de enfermeiros tornou-se gritante e estes trabalharam ainda mais horas do que as contratadas. Contudo os números conhecidos são a ponta do iceberg, uma vez que as instituições mantêm 'bolsas de horas' ilegais, ou seja, horas trabalhadas e não pagas. Portanto, a carência de enfermeiros no SNS é muito maior do que se equaciona e o recurso ao 'falso trabalho extraordinário' mantém sem descanso os enfermeiros num ritmo intenso de trabalho e sob forte pressão.

As mudanças inerentes ao combate à pandemia também impuseram a criação de novas equipas em áreas de cuidados que não eram as suas, o que implicou estudo, esforço e investimento pessoal e um enorme risco profissional associado ao potencial de erro que advém da ausência de integração aos contextos e às novas situações de saúde/doença dos doentes. Ao já descrito acresce a degradação das condições de trabalho, com materiais e instalações cada vez mais obsoletos, equipas cansadas e pressionadas o que contribui para que haja um permanente ambiente de trabalho difícil ou mesmo hostil.



SINDICALIZA-TE em www.aspe.pt

Quota mensal-5€ (dedutível 50% no IRS)

O elenco aqui feito completa-se com um contexto de 20 anos sem progressão profissional para mais de 50% dos enfermeiros, com o acentuar de desigualdades entre enfermeiros com relações jurídicas de emprego diferentes e salários muito baixos para o nível de diferenciação profissional que detêm.

Numa altura em que a situação pandémica está mais controlada, chega o momento de resolver os problemas que os enfermeiros continuam a enfrentar. Quais são, atualmente, as principais reivindicações destes profissionais de saúde?

As reivindicações relativas à necessidade de progressão e valorização profissional dos enfermeiros são antigas, mas continuam a aguardar resolução. A Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros (ASPE) com a Petição "Enfermeiros reclamam descongelamento da carreira e avaliação de desempenho igual aos Enfermeiros da Região Autónoma da Madeira", pretende que a Assembleia da República reconheça a todos os Enfermeiros as mesmas condições de descongelamento e progressão remuneratória que foram aplicadas aos enfermeiros da Região Autónoma da Madeira.

É igualmente pretensão da ASPE que seja reconhecido a todos os enfermeiros um regime excecional de avaliação de desempenho para o biénio 2019/2020, como forma de reconhecimento pelo desempenho no combate e controlo da pandemia por CO-VID-19; tal como também já foi realizado na Região Autónoma da Madeira. Este sim, um verdadeiro Prémio!

Já recolhemos mais de 11 mil assinaturas e já asseguramos que esta petição será apreciada em Plenário da Assembleia da República, contudo quanto maior for o apoio dos portugueses mais pressionados a resolver a situação ficam os deputados e os partidos políticos.

Apesar de valorizada e reconhecida pela população, o Governo português continua a não reconhecer a enfermagem como uma profissão de Desgaste Rápido e de Alto Risco. Na sua opinião, o que leva o Governo a não reconhecer esta evidência?

Como já afirmei os enfermeiros são o maior grupo profissional na saúde e, portanto, qualquer alteração remuneratória, por muito pequena que seja tem um impacto orçamental grande. Por outro lado, as penalizações remuneratórias aos enfermeiros têm-se acumulado ao longo de vários anos o que torna cada vez mais difícil corrigir a situação. É fundamental que se aprove e publique regulamentação coletiva que ajuste as leis laborais às especificidades da profissão e se reconheça que um enfermeiro não tem condições para exercer a sua profissão com mais de 60 anos de idade.

Era bom que os portugueses percebessem, sobretudo os que têm responsabilidades políticas, que se querem continuar a ter um SNS tendencialmente gratuito e com a qualidade a que



nos habituámos, tem que ser feita uma reforma profunda que corrija as injustiças, crie oportunidades de desenvolvimento profissional e valorize os seus enfermeiros. Porque no dia em que os enfermeiros deixarem de ser voluntariosos e exigirem o cumprimento integral das mais elementares leis laborais, o SNS desmorona-se como um castelo de cartas.

O futuro é repleto de interrogações. Que mensagem de esperança gostaria de deixar a todos os enfermeiros, mas também a todos os seus associados?

Os enfermeiros são profissionais muito resilientes, dedicados e com um sentido de responsabilidade enorme. Como presidente da ASPE o que mais desejo é que cada enfermeiro acredite em si mesmo, coloque à sua disposição as capacidades que coloca ao serviço dos outros e que assuma com firmeza a defesa dos seus direitos. Quero muito que os enfermeiros aprendam a fazer-se respeitar e a valorizar-se, porque acredito que quando isso acontecer ninguém vai abusar mais da boa vontade e boa-fé dos enfermeiros.



www.aspe.pt

Rua Dr. Conselheiro Arala Chaves, no 8, 10 Frente 3880-038 Ovar +351 256 020 462



"O SIT vai continuar a trabalhar para a dignificação da nossa profissão"

O Sindicato dos Inspetores do Trabalho (SIT) nasceu em 2010 e desde então tem trabalhado ativamente na defesa dos interesses de todos os inspetores do trabalho. Uma luta incessante que, apesar de todos os esforços junto da tutela, continua a não surtir os efeitos pretendidos, como confidencia em entrevista à Mais Magazine, Carla Cardoso, Presidente do Sindicato.

Desde a sua constituição o SIT tem pugnado incessantemente pela defesa dos direitos e valorização de todos os inspetores do trabalho. É disso exemplo a revisão das carreiras especiais da inspeção que foi determinada pela Lei 12-A/2008 de 27/02 e estabelece que as mesmas deverão ser revistas no prazo de 180 dias. Apesar dos esforços desenvolvidos pelo SIT, Carla Cardoso assume que "passados mais de dez anos, continuamos sem que este trabalho tenha sido feito", o que tem prejudicado os inspetores do trabalho no seu direito a uma carreira digna e que responda às especificidades desta profissão. Esta exige dos seus profissionais uma elevada competência técnica, o domínio de vasta legislação, a interiorização dos princípios de atuação da administração pública e uma grande sensibilidade social. "Consideramos que nesta matéria, o Estado enquanto entidade empregadora, não cumpre as suas obrigações criando uma situação de discriminação e de injustiça totalmente inaceitável, deixando todo um corpo de profissionais refém de um enquadramento legal que já não responde ao que se pretende para uma inspeção do trabalho, e que retira aos seus trabalhadores o direito a progredir na sua carreira e a auferir uma condição remuneratória melhor", afirma.

A situação atual dos Inspetores do Trabalho é particularmente penalizadora pois desde 2004 que não são abertos quaisquer concursos para a progressão na carreira, tendo como única condição de progressão salarial a Lei do SIA-DAP. Com a aplicação desta lei, os Inspetores do Trabalho são duplamente prejudicados, pois com o mesmo tempo de antiguidade e com o mesmo número de pontos resultantes do sistema de avaliação de desempenho, os Inspetores do Trabalho têm uma atualização salarial 50 por cento inferior em comparação com as restantes carreiras já revistas. Com este enquadramento legal, os Inspetores do Trabalho têm vindo a perder poder de compra, tendo sido precisamente esse o resultado de um estudo recente do economista Eugénio Rosa, que concluiu que, desde 2009, as carreiras de inspeção foram as que mais poder de compra perderam (-33%), quando comparadas com outras carreiras da administração pública.



Carla Cardoso, Presidente do SIT

Após várias tentativas de resolução, quer junto do ministério das finanças para promover as progressões legalmente devidas, quer junto da Ministra do Trabalho e Secretário de Estado para ultimar a lei orgânica, os Inspetores do Trabalho não têm obtido quaisquer respostas, ainda que ambos os ministérios se tenham comprometido com este sindicato para o efeito. "É por estas razões que o SIT se tem debatido pela revisão da carreira, tendo sido esta a nossa grande luta junto da tutela", assume Carla Cardoso. Por outro lado, internamente, junto das várias Direções da ACT, este sindicato tem exposto as suas posições e dado a conhecer as dificuldades dos Inspetores do Trabalho, propondo possíveis resoluções, contudo também aqui, sem qualquer provimento nem respostas adequadas. Não obstante a Direção da ACT manter reuniões regulares e periódicas com este Sindicato, a verdade é que continua sem consultar e sem envolver, de facto e com comprometimento, esta estrutura sindical nos diferentes processos internos, que digam respeito aos Inspetores do Trabalho e ao seu trabalho, como por exemplo o processo de definição dos objetivos de desempenho. Podemos inclusive referir que, até hoje, nunca foram adotadas pelas várias Direções, quaisquer medidas sugeridas por este Sindicato, sendo o processo de consulta uma mera formalidade!

Assim, as últimas Direções da ACT têm mantido um posicionamento distante em relação aos inspetores do trabalho, não se interessando em resolver os seus problemas concretos, nem tão pouco em envolvê-los nos processos de decisão que dizem diretamente respeito a este corpo de profissionais.





A par destas reivindicações, o SIT tem insistido numa efetiva negociação dos objetivos de desempenho "que em cada ciclo avaliativo nos são totalmente impostos, desfasados da complexidade e diversidade que o trabalho inspetivo exige", o que resulta numa distorção do gesto inspetivo e numa degradação da sua intervenção, afastando-a da missão deste organismo.

Durante a atual pandemia a situação destes profissionais tornou-se ainda mais exigente. Para Carla Cardoso "ser inspetor do trabalho neste momento é fazer muito com muito pouco. O Governo e o Ministério do Trabalho têm vindo a alegar um enorme investimento na ACT, o que não corresponde verdade. Temos sim, assistido a uma utilização política da ACT e da atividade dos Inspetores do Trabalho. Nunca estes sentiram a sua atividade tão politizada. Para além do recrutamento de novos Inspetores do Trabalho o que se tem verificado, são os sucessivos cortes orçamentais, que limitam tremendamente a capacidade e a eficácia da atuação da Inspeção do Trabalho. Não obstante a Sr.ª Ministra do Trabalho pertencer à carreira de Inspeção do Trabalho, à exceção da crescente politização da atividade inspetiva, o desinvestimento da tutela neste organismo tem sido claro e inequívoco. Assim, temos assistido a medidas que têm deixado a ACT, cada vez com menos capacidade de organização interna, de liderança, e de tomada de decisões neste tempo tão complexo".

Com a dissolução do Parlamento, e consequente realização de eleições antecipadas, chega o momento de apelar aos partidos que vão concorrer às eleições legislativas para que não se esqueçam desta classe profissional. "As propostas são as que há vários anos solicitamos: o respeito pelas condições de trabalho dos próprios inspetores! Que o Estado promova a igualdade de condições remuneratórias e proceda à abertura de concursos e à revisão da nossa carreira. Requeremos que sejam cumpridas as recomendações da OIT quanto às condições remuneratórias dos Inspetores do Trabalho que devem ser aliciantes e motivadoras para estes profissionais e que seja estancada a flagrante perda de poder de compra dos profissionais da inspeção." As rei-

vindicações prosseguem que respeita ao "estatuto da Inspeção do Trabalho que deve ver consagrados novos requisitos para o acesso à profissão. Por último, mas não menos importante, vamos também alertar para a necessidade de reforçar o orçamento para ACT, ao contrário do que o orçamento agora chumbado na Assembleia da República previa, de forma a conseguir os meios necessários e as condições de trabalho adequadas para estes profissionais".

O exercício desta profissão é um desafio, só compreendido pelos que diariamente trabalham para a melhoria das condições de trabalho e para a dignificação das relações laborais nos locais de trabalho. "É neste contexto tão particular e tão exigente que é desenvolvida a nossa ação. O SIT vai continuar a trabalhar para a dignificação da nossa profissão, procurando por todos os meios fazer chegar as nossas propostas e reivindicações às entidades que têm a obrigação de a promover."



Sindicato dos Inspectores do Trabalho

www.sit.pt

Av. 5 de Outubro, nº 321 4.º 1600-035 Lisboa +351 935 091 894

SQTD 2021 - ESTAS SÃO PROFISSÕES - 2022 SQTD

Diretor Criativo, Criador Industrial, Criador Grafista, Desenhador--Criador Industrial, Desenhador-Criador Gráfico, Desenhador-Criador de Calçado, Desenhador-Criador de Produto Cerâmico, Desenhador--Criador Têxtil e Vestuário, Desenhador-Projetista Mecânico, Desenhador-Projetista Eletrotécnico, Desenhador-Projetista de Arquitetura, Desenhador-Projetista de Tubagem Industrial, Desenhador-Técnico de Arte em Moda, Desenhador-Infografista, Desenhador de Mecânica, Desenhador Eletrotécnico, Desenhador de Cofragens, Desenhador de Arte-Digital 3D, Desenhador de Arquitetura, Desenhador de Arte-Finalista, Desenhador Gráfico, entre outras

SQTD Sindicato dos Quadros e Técnicos de Desenho SQTD

sqtd.lisboa@sapo.pt

Sindicaliza-te no SQTD, colega!

Como é do conhecimento geral, o SQTD existe em Portugal desde 02 de outubro de 1970. Criado pelo querer e trabalho dos seus fundadores, representa os trabalhadores por conta de outrem, cujas funções estão distribuídas por quatro Niveís de Qualificação de Formação - NQF 7; NQF 6; NQF 5; NQF 4:

NQF 7 - Quadro Superior

Profissões: Diretor Criativo; Diretor Criativo Web; - Criador Industrial; - Criador Industrial - ramo Especialista em CAD/ CAM; Criador Industrial - ramo Estudo de Moldes e Fabrico; Criador Industrial - ramo Produto Tecnológico; Criador de Produto Digital; Criador Grafista; Criador de Ilustração; Criador de Infografia 3D; Criador de Produto Têxtil; Criador de Moda; Criador Industrial - ramo Especialista I&D; Criador de Produto

Artístico, entre outras.

Tem exigência de Habilitação:

Grau de Mestre Mu2 e Mp2 Com valor de `L3 + 120 ECTS'

Por exemplo: Curso de Mestrado em Desenho (FBA-UL); em Design Industrial; em Desgin Gráfico.

NQF 6 - Quadro-Subalterno

Profissões: Desenhador-Criador em Gestão de Projeto; Desenhador-Criador Industrial; Desenhador-Criador Gráfico; Desenhador-Criador Industrial - ramo Automóvel; Desenhador-Criador Industrial - ramo Projeto de Moldes; Desenhador--Criador de Mobiliário; Desenhador-Criador de Produto Web; Desenhador-Criador em Tecnologias Criativas; Desenhador--Criador Gráfico e Multimédia; Desenhador-Criador em Ilus-

tração e Banda Desenhada, Desenhador-Criador de Animação, entre outras.

Tem exigência de Habilitação:

Grau de Licenciado - Lu3 e Lp3

Com valor de 180 ECTS (Graduado)

Por exemplo: Curso de Licenciatura em Desenho (FBA-UL) em Design Industrial; em Tecnologia e Design de Mobiliário.

NQF 5 - Quadro Médio

Profissões: Desenhador-Projetista Industrial; Desenhador--Projetista Mecânico; Desenhador-Projetista de Máquinas; Desenhador-Projetista de Cunhos e Cortantes; Desenhador-Projetista de Mobiliário; Desenhador-Projetista de Instrumentação e Controlo; Desenhador-Projetista de Construções Metálicas, Desenhador-Projetista Eletrotécnico, entre outras.

Tem exigência de Habilitação de Curta Duração com 120 ECTS - diploma do ESP: DTeSP

Por exemplo: DTeSP em Desenho e Fabrico de Construções Mecânicas; DTeSP em Tecnologia Mecânica; DTeSP em Design e Tecnologia de Mobiliário; DTeSP em Design de Calçado.

NQF 4 - Técnico-Profissional Altamente Qualificado

Profissões: Desenhador Industrial; Desenhador de Mecâni-Desenhador de Moldes; Desenhador Eletrotécnico; Desenhador de Reclamos Luminosos, Desenhador de Construção Civil; Desenhador de Arquitetura; Desenhador de Arte-Finalista; Desenhador de Arte-Digital-3D, entre outras.

Tem exigência de Habilitação: Ensino Secundário, resultanca; Desenhador de Máquinas; Desenhador de Construção Naval; te da conclusão dos 3 anos, 10º, 11º, 12º anos, ou seja, obtenção do diploma DEScP e DEScA.

> Por exemplo: DEScP em Técnico de Desenho de Construções Mecânicas; DEScP em Técnico de Desenho de Construção Civil; DEScP em Design de Comunicação Gráfica.

Novos Estatutos publicados no BTE nº 32 de 29 de Agosto de 2020 - página 2948, artigos 1º e 10º Estatutos SQTD

O Futuro conquista-se, não se aceita passivamente! Força colega! Força! Sindicaliza-te O SQTD precisa de Ti e Tu precisas do SQTD



Rua António Ricardo Rodrigues, nº 3 - Sala 11 2685-022 Sacavém, Portugal Tel.: 915 202 817



Industriais da madeira e do mobiliário esperam exportações recorde

O presidente da Associação das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal (AIMMP) espera que as exportações do setor batam este ano o máximo histórico de 2019 e prevê apostar nos mercados dos Estados e Canadá em 2022. Este ano, os números disponíveis até setembro são positivos, demonstrando que o setor está a crescer nas exportações 19%, em termos homólogos.

O setor atingiu em 2019 o máximo histórico de 2,585 mil milhões de euros. Em setembro deste ano, atingiu-se um valor de exportações de 1.913 milhões de euros, o que significa que estamos apenas a 2,7 milhões de euros abaixo de setembro de 2019.

Relatório revela que Portugal é o país da OCDE que mais vai crescer.

O mais recente relatório da OCDE com as projeções económicas mostra que Portugal é o país membro desta organização que mais vai crescer nos próximos anos. Entre 2021 e 2023, estima-se que consigamos crescer quase 14 por cento, ficando acima dos níveis de 2019 já no próximo ano. Num estudo sobre Portugal, a OCDE considera que a pandemia desencadeou uma recessão profunda em Portugal, como noutros países, mas que a economia tem vindo a recuperar, com o apoio das políticas públicas.



Pandemia acelerou procura de casas de luxo

Desengane-se quem achou que a pandemia poderia abalar a dinâmica imobiliária do mercado português. Seja qual for o segmento. Desta vez a novidade vem da Portugal Sotheby's Realty, consultora de luxo, que está a ter um ano excecional, com o mês de setembro a destacar-se mesmo como um dos melhores meses de sempre desde que a empresa abriu portas em Portugal, já lá vão quase 15 anos. Portugueses estão no top dos melhores clientes da Sotheby's Realty. Seguem-se os ingleses, americanos e brasileiros. Os imóveis comprados custam, em média, 1,1 milhões de euros







Portugal deve melhorar condições de trabalho dos profissionais de saúde para facilitar recrutamento, diz OCDE

Portugal foi duramente atingido pela pandemia, nomeadamente no que diz respeito ao sistema de saúde, que esteve sob alta pressão nas fases mais graves da Covid-19. Numa altura em que Portugal ainda se encontra abaixo da média no rácio de enfermeiros por habitante, a OCDE defende que o país deve melhorar as condições de trabalho dos profissionais de saúde, para facilitar o recrutamento e assim mitigar os efeitos da pandemia. Portugal tem cerca de sete enfermeiros no ativo por cada 1.000 habitantes, segundo os últimos dados disponíveis, rácio que se situa abaixo da média da OCDE, de mais de oito enfermeiros por mil habitantes. A diferença é ainda maior nos prestadores de cuidados continuados: em Portugal, não chega a um por cada 100 pessoas com 65 anos ou mais, enquanto na OCDE se fixa em cinco.



Portugal recebe **Zonas Livres Tecnológicas** para promover inovação

Durante o evento Inovação na Era Digital foi lançada a plataforma das Zonas Livres Tecnológicas (ZLT) e divulgados os consórcios dos Digital Inovation Hubs (Polos de Inovação Digital). As ZLT foram criadas com o objetivo de promover o posicionamento de Portugal em atividades de I&D e a participação nacional em projetos internacionais. Nesse sentido, tenciona permitir o desenvolvimento de produtos inovadores e acelerar a sua entrada no mercado e atrair projetos inovadores e investimento estrangeiro relacionado com tecnologias emergentes.

82% dos portugueses consideram que sustentabilidade fica em segundo plano no Natal

A grande maioria dos portugueses (82%) concorda que a sustentabilidade fica em segundo plano nesta altura do ano e nove em cada dez inquiridos considera que a época do Natal é um período de consumo excessivo. Por outro lado, 79% dos portugueses inquiridos consideram que é possível ser sustentável durante o período festivo. De um modo geral, são as pessoas entre os 18 e os 44 anos que mais acreditam que o Natal pode ser sustentável (84%). Já os mais velhos, na faixa etária dos 65 aos 74 anos, são os que menos acreditam nesta premissa (70%).

MAOS: Uma história escrita com muita dedicação



Presente no mercado desde 1962, a carpintaria MAOS vem escrevendo uma história de sucesso e dedicação. A empresa sediada em Gondomar conta hoje com a dedicação e experiência de uma equipa de mais de 80 colaboradores. São eles que diariamente asseguram o seu principal compromisso: oferecer o melhor serviço aos seus clientes.

Fundada no já longínquo ano de 1962, pelo ainda sócio-gerente Manuel Augusto Silva, ao leme da firma sente-se já o contributo da segunda geração, representada pelos irmãos Isabel, Rui e Fernando Silva que, seguindo as passadas do pai, têm procurado antecipar os novos desafios do futuro, à medida que espreitam outros potenciais mercados e oportunidades. Com quase seis décadas, a MAOS é uma das poucas empresas nacionais que conseguiu a proeza de se adaptar às necessidades, paradigmas e inclinações do setor, sem nunca perder o seu compromisso de qualidade, rigor e vanguarda.

Da fórmula do sucesso fazem parte alguns dos principais valores que têm norteado a atuação da MAOS ao longo dos anos, tal como a visão empreendedora. Um dos fatores que distinguem o empreendedorismo da direção da carpintaria MAOS é a constante procura de novas oportunidades de negócio. Para além disso, a qualidade e melhoria continua dos produtos e serviços, a aposta na formação bem como a responsabilidade ambiental, são também alguns dos cartões de visita da carpintaria e alguns dos seus principais diferenciais no mercado e perante o cliente.

Tendo estabelecido, desde a primeira hora, a garantia de excelência e integridade, a MAOS notabilizou-se ainda pela elasticidade com que foi abraçando novas áreas de negócio. Atualmente, para além de executar carpintarias para a construção, a MAOS dedica grande parte da produção ao mobiliário em geral, desde o mobiliário de autor ao mobiliário de uso específico para a hotelaria, espaços comerciais e residenciais.

Do trabalho de carpintaria à arquitetura de espaços comerciais ou decoração, na MAOS há a garantia de qualidade e excelência em todo e qualquer serviço. Na lógica de oferecer o melhor serviço aos seus clientes adquiriu e dispõe do mais recente e melhor equipamento no seu segmento em Portugal. O grande investimento na qualidade coloca-lhes o desafio de serem melhores todos os dias. Para tal a MAOS possui uma unidade de produção que obedece aos mais elevados critérios de qualidade, segurança e inovação. Critérios que são utilizados desde a escolha das mais nobres matérias-primas até ao rigor e competência oferecidos, quer no simples fornecimento, quer no fornecimento e instalação final ao cliente.

Tão importante como o poder de reinvenção é, de resto, a capacidade que a empresa tem vindo a demonstrar, ano após ano, na criação de parcerias com outras empresas. A título de exemplo, a especial ligação com o Grupo Retail Concept, o Grupo Sonae ou com prestigiados gabinetes de arquitetura, que permitem à MAOS a capacidade de materializar os seus trabalhos numa crescente amplitude de projetos nacionais e internacionais. Neste momento, está a exportar diverso mobiliário para vários clientes no mercado francês.

Alargar a área de negócios da empresa é o objetivo principal da MAOS. Com a expansão para novos mercados têm como meta estabelecer parcerias com clientes locais com o intuito de, através dessas parcerias, dar a conhecer a elevada qualidade dos seus produtos e da sua vasta experiência no setor em que desenvolve os seus nossos negócios.



www.maos.pt

Zona Industrial Baguim Av. D. Miguel s/n 4435-678, Baguim do Monte +351 22 977 3790











4Kitchen – Inovação e requinte

A 4Kitchen nasceu com um objetivo bem definido: inovar os espaços, desde a louça à decoração. Com um portefólio que acompanha as tendências do mercado, a 4Kitchen oferece uma diversidade de produtos conceituados e tem a capacidade de disponibilizar artigos que aliam o clássico e o moderno, com design inovador. Na 4Kitchen encontra uma diversidade de produtos para a cozinha, buffet, bar e mesa, desde mobiliário, têxtil, decoração e mais recentes novas linhas ao nível de revestimento e tapeçaria. "Aqui, conseguimos materializar as ideias de cada cliente para a criação de espaços únicos e distintos, com um importante toque de inovação e de requinte".

Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a 4Kitchen aposta numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. A escolha dos melhores fornecedores e parceiros é imprescindível e um dos maiores aliados da 4Kitchen. "Primamos pela qualidade e inovação de todos os produtos que colocamos ao dispor dos nossos clientes e, por isso, apenas podemos trabalhar com aqueles que nos conseguem garantir o estreito cumprimento destes requisitos". Na verdade, a transparência e a honestidade são valores centrais da 4Kitchen e, por isso, toda a seleção de parceiros tem em conta estes princípios.

Com o início de um novo ano, chega o momento de delinear novos objetivos e metas a alcançar. Liderada por gestores altamente dinâmicos e com uma visão e planeamento estratégicos, a empresa procurará manter o seu crescimento, de forma sustentada, mantendo a sua aposta na inovação, na qualidade e no requinte, numa atuação sempre movida pela transparência e pela proximidade com o cliente. A diversificação contínua de produtos e serviços é também uma tónica que pretendem dar ao trabalho a desenvolver no novo ano.



www.4kitchen.pt

4kitchenoficial 4kitchen_insta +351 229759798



equipamentos hoteleiros

30 ANOS DE EXISTÊNCIA E REFERÊNCIA NO MERCADO.

A CHAVE DO NOSSO SUCESSO É BASEADA NA RELAÇÃO DE CONFIANÇA QUE CRIÁMOS COM OS NOSSOS CLIENTES E FORNECEDORES, ESPALHADOS POR TODO O PAÍS. DEVE-SE, TAMBÉM, AO APOIO LOGÍSTICO AVANÇADO E AO NOSSO PESSOAL QUE SEMPRE FARÁ TODOS OS ESFORÇOS PARA O CLIENTE SAIR DA NOSSA EMPRESA COMPLETAMENTE SATISFEITO.







Visite o nosso armazém e encontrará as melhores soluções para o seu negócio.

T: (+351) 22 975 7250

S: WWW.FORMIFRI.COM

M: FORMIFRI@GMAIL.COM

L: AV. ENGENHEIRO DUARTE PACHECO, 2180, 4445-416

G Formifri



2022

EXPONOR

ExportHome | 24 a 27 de fevereiro Feira Internacional de Design e Mobiliário

IDF Spring | 24 a 27 de fevereiro Feira de Design e Decoração

Qualifica | 16 a 19 de março Feira de Educação, Formação, Juventude e Emprego

Expocosmética | 2 a 4 de abril Feira de Cosmética, Estética, Unhas e Cabelo

Concreta | 21 a 24 de abril Arquitectura, Construção, Design e Engenharia

Eletrica | 21 a 24 de abril Exposição de Material Elétrico e Eletrónica

360 Tech Industry | 26 e 27 de maio Feira Internacional da Indústria 4.0, Robótica, Automação e Compósitos.

IDF Fall | 8 a 11 de setembro Feira de Design e Decoração

PortoJóia | 22 a 25 de setembro Feira de Internacional de Joalharia, Ourivesaria e Relojoaria

FIMAP | 12 a 15 de outubro

Feira de Internacional de Máquinas, Acessórios e Serviços para a Indústria da Madeira

Maquitex | 16 a 19 de novembro Feira de Internacional de Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria Têxtil, de Confeção, Vestuário e Bordados

Maquishoes/Expocouro | 16 a 19 de novembro Feira de Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria do Calçado | Feira Internacional da Pele

LISBOA

In Beauty | 8 a 10 de setembro Feira Internacional de Estética, Cosmética e Cabelo

Homeing | Em data a ser definida Interior Design and Home Living



www.exponor.pt/exhibitions/