

mais magazine

+290
Profissionais Especializados

+2500
Nº de Alunos

+50
Anos a Educar

89%
Alunos colocados, 1ª fase
(Ensino Público Superior)

3
Nº de Colégios

+140
Docentes com MSc/MSc/PhD
(Integralmente apoiados)

+40
Parcerias e Protocolos

Empresas em Destaque 2022
Pág. 11

World Travel Awards
O melhor do mundo
está aqui Pág. 28

Medicina Estética
A arte de parar o tempo
Pág. 40

Sobre Carris
Pág. 66



GRUPO RIBADOURO
Juntos aprendemos mais e melhor

No interior

mais magazine

REST OF 2022

EMPRESAS EM DESTAQUE

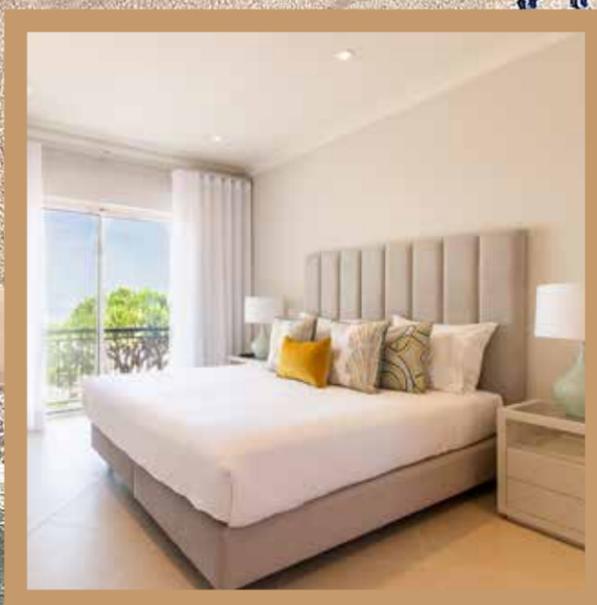
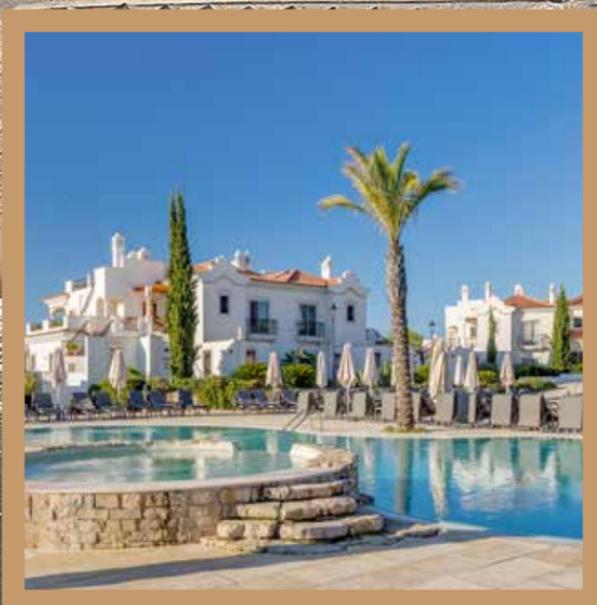
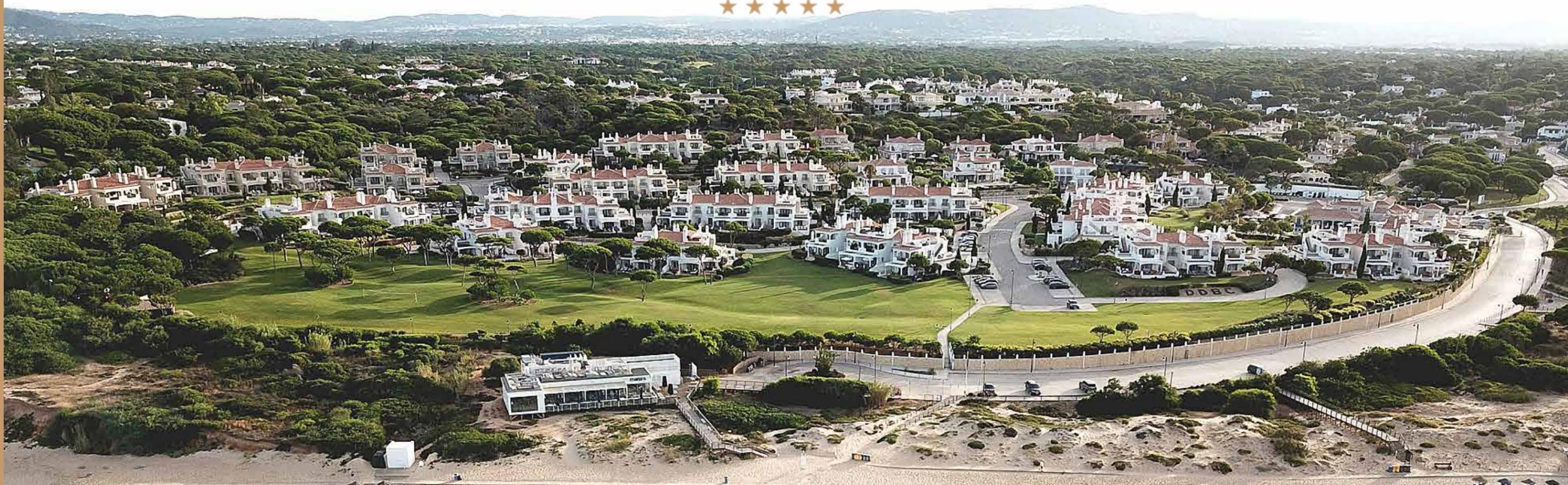
ACORSONHO HOTÉIS
UM GRUPO QUE ACREDITA NOS AÇORES

*Resort de Luxo no
Coração do Algarve*



Dunas Douradas
Beach Club

www.ddbc.pt





À Madeirense
é até o sol nascer



Madeira. Tão tua

EDITORIAL

Há um ano, neste mesmo local, escrevia sobre o sentido de responsabilidade que nos era a todos pedido. Era o segundo Natal vivido em contexto de pandemia, a que se seguiu o último confinamento que nos remeteu a quase todos para duas semanas de teletrabalho obrigatório. Hoje, este cenário parece incrivelmente distante e, apesar de temas relacionados com a saúde continuarem na ordem do dia, os motivos são bem diferentes. Infelizmente não são novos, e continuam a remeter-nos para as dificuldades de um dos pilares da construção da nossa democracia – o Serviço Nacional de Saúde.

Olhando para o que foi este ano, aqui na Mais Magazine, não podemos deixar de salientar a importância crescente que a Saúde foi ganhando também nas nossas páginas. Pressinto que continuará a ser assim, não só pela necessidade de reformas, mas também pela procura crescente de serviços privados para colmatar as insuficiências dos serviços públicos. Um tema quente que promete dar muito que falar não só durante 2023, mas seguramente ao longo dos próximos anos, talvez mesmo décadas.

Dito isto, e apesar da guerra, da inflação galopante, da crise energética, da desilusão da seleção nacional e das alterações climáticas, é tempo de celebrar. Pode parecer ironia, e facilmente escaparia por aí, mas não é. Há momentos na vida em que as comemorações e os festejos são um verdadeiro antídoto contra as inevitabilidades. Nem só do espontâneo e do inesperado vive o nosso contentamento.

Há datas que devem permanecer, sempre, como verdadeiras guardiãs das melhores memórias, que fazem e fizeram valer a pena andar por aqui. Desde logo os aniversários das pessoas que nos são mais queridas, mas também as datas marcantes que foram mudando os nossos estados, que nos foram tornando em quem somos a cada a cada ano que passa.

A nível comunitário nenhuma data será tão universal como o Natal, tendo já há muito ultrapassado a barreira religiosa. Para alguns até poderá continuar a ser o solstício de inverno ou tão somente assinalada como a festa da família, mas também esta noção foi mudando ao longo dos tempos. As famílias de hoje têm muitas configurações possíveis, e o discurso inclusivo, tão em voga noutros temas, não pode esquecer aqueles que moram sozinhos, por exemplo. E em Portugal, de acordo com o os resultados revelados pelo Censos recentemente, são muitos.

Por isso, que haja sobretudo muito respeito, por todos, pelas diferenças, pelo que temos em comum e por aquilo que nos distingue e enriquece. Feliz Natal e que 2023 seja, agora sim, aquele ano de viragem que desejámos há um ano.

ÍNDICE

Tema de Capa

Grupo Ribadouro

Empresas em Destaque 2022

Págs. 11 a 27



Açorsonho
Págs. 11 a 15

Haier Europe
Págs. 16 a 19

Clube VII
Págs. 20 e 21

PO CH Págs. 24 e 25

World Travel Awards

Págs. 28 a 39

Dunas Douradas Beach Club

Págs. 30 a 33

A.P. Madeira Págs. 34 a 37

Olissippo Lapa Palace Hotel

Págs. 38 e 39

Medicina Estética – A arte de parar o tempo

Págs. 40 a 61

Joana Parente e Andreia Soares

Págs. 42 e 43

Hospital da Misericórdia de Vila Verde

Págs. 44 e 45

PROAGE Clinic Págs. 46 e 47

Dr. Pedro Sousa Pág. 56

Sobre Carris Págs. 66 a 79

Thales Group Págs. 69 a 71

ISEL Págs. 72 e 73

Steconfer Págs. 74 e 75

Profico Págs. 76 e 77

CMW Págs. 78 e 79

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 de Melo **Diretor Editorial** João Malalinho **Jornalistas** Diana Correia, Lourenço Lopes **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.maismagazine.pt **Periodicidade** Mensal **Estatuto Editorial** Disponível em www.maismagazine.pt **Impressão** Litográfis – Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 490783/21
Dezembro de 2022

FICHA TÉCNICA



**2022 foi um ano de grandes desafios,
durante o qual festejámos o nosso primeiro aniversário.
Apesar de todas as adversidades que foram surgindo,
não parámos de crescer. Mas, como o nosso nome
indica, queremos sempre Mais. Por isso, em 2023, vamos
continuar a promover as empresas portuguesas e a
valorizar tudo aquilo que é produzido no nosso país.**

**A equipa da Mais Magazine deseja a todos os nossos
leitores, clientes, amigos e seguidores, um Feliz Natal
e um Novo Ano cheio de saúde e muitos sucessos!**



“E, porque a esperança é mais forte do que a preocupação - como é, aliás, próprio do Natal -, o que desejo a todos e a cada um dos que me vão ler, como, em geral, a cada um dos que tento servir todos os dias - e esses são mais, muitos mais - é um Natal Feliz, se possível vivido rodeados pelos seus entes mais queridos, e tendo sempre presentes os que o espaço físico, a doença ou a exigência pessoal ou profissional impedem de partilharem esse Natal familiar”

Marcelo Rebelo de Sousa

Fonte: www.presidencia.pt



MONITORIZAÇÃO DAS APRENDIZAGENS

- Planos de Melhoria
- Avaliações Externas
- Iniciativas com o IAVE
- Observatórios dos Resultados/da Qualidade Educativa

INTERNACIONALIZAÇÃO

- Sessões Como Estudar no Estrangeiro
- Certificação - Cambridge English
- Conferências com Pedagogos Internacionais
- Riba Experience (viagens pedagógicas)
- Dual Diploma (dupla certificação - nacional e high school EUA)

PROJETOS INOVADORES E DIFERENCIADORES

- RibaLabs (maker space)
- RibaTalks (masterclasses)
- COPA (Colaborar para Aprender)
- PIC (Projeto de Integração do Conhecimento)
- PAV (Projeto de Aprendizagem Visível)
- PDP (Plano de Desenvolvimento Profissional)
- Steamers (protocolo com o CEIIA)
- GASA (Gabinete de Apoio à Saúde do Adolescente)
- Biblioteca Escolar em Movimento
- Olhares Cruzados - parceria com escolas privadas em Angola
- Jornadas da Aprendizagem (partilha de boas práticas)
- RibaBootCamp (living school week)

SOLIDARIEDADE/VOLUNTARIADO

- Projeto Riba +
- Outras Ações de Beneficência (concertos solidários, campanhas de recolha de bens)
- Colaboração com Entidades de Solidariedade Social (Banco Alimentar, Porta Solidária)
- Bolsas de Estudo



COMUNIDADE

ACOMPANHAMENTO DE PERCURSOS

- SPO - Serviços de Psicologia e Orientação
- Sessões individuais e em grupo de orientação vocacional
- Análises individuais dos percursos escolares
- Mostras Internas Académicas
- A Voz da Experiência - testemunhos de Alunos/ Ex-Alunos e Profissionais no Ativo



GRUPO RIBADOURO

COLÉGIO RIBADOURO · COLÉGIO CAMÕES · COLÉGIO DA TRÓFA

PROTOSCOLOS COM O ENSINO SUPERIOR

AVALIAÇÃO, FORMAÇÃO, PROJETOS

- Universidade Católica
- Universidade de Coimbra
- Universidade do Porto - FLUP
- ISMAI

RECONHECIMENTO EXTERNO

- Escolas PAR.1 e PAR.2 (IAVE)
- Parte Integrante da Direção AEEP
- Pacto do Clima (CMP)
- Selo Ghandi
- SaudavelMente
- Selo Escola Saudável
- Escola Amiga da Criança
- Educational Partner – Cambridge
- Académica International Studies
- Empresa Amiga da Casa da Música
- Forte procura social
- Avaliações externas muito positivas

REPRESENTAÇÃO DA/ NA COMUNIDADE

- Associação de Pais e Encarregados de Educação
- Alumni
- Assembleias de Alunos
- Reuniões de Pais e Encarregados de Educação com as equipas alargadas de Docentes

ALUNOS

COMUNIDADE EDUCATIVA SOLIDÁRIA

BEM-ESTAR FÍSICO, PSÍQUICO E SOCIAL DE TODOS

AVALIAÇÃO DAS E PARA AS APRENDIZAGENS

DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

ABERTURA AO MUNDO E AO CONHECIMENTO

JUSTIÇA, INCLUSÃO, SUSTENTABILIDADE

DINÂMICAS COLABORATIVAS

APRENDENTE

Ribalumni: percursos de aprendizagem

Os Colégios Ribadouro assumem-se instituições que constroem Futuros para milhares de alunos, levando-os a aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a ser e aprender a conviver, procurando contribuir para o desenvolvimento de competências e de valores que permitam responder aos desafios complexos da atualidade.

Das salas de aula dos Colégios Ribadouro emergem percursos de aprendizagem de sucesso que vale a pena conhecer.



Pedro Gonçalo Oliveira, ex-aluno do Colégio Ribadouro, teve nota máxima nos exames nacionais de Matemática e Física/Química no ano letivo 2021/2022 tendo ingressado na FEUP - Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto

“O projeto educativo do Ribadouro centra-se no aluno, visando a otimização das suas competências. Cada aluno é único, com características distintas e necessidades específicas. Além disso, o reforço da carga letiva e a implementação de aulas práticas, com menor número de alunos nas disciplinas sujeitas a exame nacional, foi importante porque permitiu um estudo mais distribuído e aprofundado ao longo do ano e não só na época dos exames.

As principais aprendizagens que adquiri no Colégio Ribadouro incidiram principalmente na capacidade de gestão de tempo, no estudo autónomo, no incentivo à capacidade crítica e interventiva, no trabalho em equipa e no contributo para o conhecimento científico. Tudo isto advém das aulas, das partilhas com os amigos e das iniciativas do Colégio, nomeadamente, das “Ribatalks” em que houve oportunidade de discutir temas, de forma muito interessante, com figuras públicas convidadas. Tudo o que aprendi facilita, sem dúvida, e serve de base à minha prestação enquanto estudante do Ensino Superior e, também, enquanto cidadão.”



Filipa Portelada, ex-aluna do Colégio Camões, ingressou no Curso de Medicina no ICBAS – Instituto de Ciências Biomédicas Abel Salazar com média de 19,82 valores no ano letivo 2021/2022

“O projeto educativo deste colégio é o primeiro grande passo para o sucesso de qualquer aluno. O Camões conta com docentes de excelência e exalto, principalmente, o cuidado revelado para com os alunos, bem como o rigor incutido desde cedo na aprendizagem. O Camões conta com um grupo de diretores e coordenadores que orienta os alunos e lhes fornece capacidades para seguirem as direções que ambicionam. O incentivo ao desenvolvimento de um caráter perfeccionista e o zelar constante pela maximização do meu potencial foram, portanto, os pilares deste projeto responsáveis por me conduzirem ao patamar em que hoje estou.

Agradeço ao colégio pela disponibilidade permanente e pelo apoio incondicional. No entanto, a mensagem que deixo é, fundamentalmente, um conjunto de pedidos – que continue a formar excelentes alunos e, acima de tudo, excelentes pessoas; que continue a realizar sonhos; que continue a permitir que mais alunos possam sentir a felicidade inerente a esta nova fase e que continue a assegurar um ambiente de integração e respeito.”



Raquel Andorinha, ex-aluna do Colégio Ribadouro, é atualmente Educadora de Infância no Colégio Camões

“Uma das maiores lições que o percurso enquanto aluna no Colégio Ribadouro me deu foi que somos todos eternos aprendizes, há sempre algo a aprender, a melhorar. Os professores eram verdadeiros mentores, guias nas descobertas que fazíamos e apoiavam-nos no nosso crescimento enquanto seres singulares, com formas distintas de aprender e ver o mundo. Uma das coisas que mais me fascinou e que guardo com carinho é a memória dos professores que para além desse trabalho a tempo inteiro se dedicavam também a estudar, pois procuravam uma melhoria constante das suas práticas educativas. Neste momento, enquanto Educadora de Infância, cidadã e estudante, tenho a certeza que esses professores influenciam-me ainda hoje no meu dia-a-dia e são eles que me impulsionam a querer saber sempre mais.

Se tivesse que dizer algo a alguém que está no ensino secundário e se sente cheio de dúvidas, medos e receios diria que está tudo bem, confia, segue o teu coração, tu consegues tudo aquilo que quiseres, que sonhares, que acreditares, tu tens em ti a bússola que comanda a tua vida, simplesmente acredita.”



Leonor Marques, ex-aluna do Colégio da Trofa, ingressou no Curso de Medicina no ICBAS – Instituto de Ciências Biomédicas Abel Salazar com média de 19,9 valores no ano letivo 2021/2022

“O Colégio da Trofa é uma escola presente na vida dos alunos que demonstra prontidão em ajudar os seus estudantes a atingir o sucesso académico, mas também a se desenvolverem como cidadãos. Efetivamente, senti um grande apoio por parte da comunidade docente durante a preparação para os exames. Desde a elaboração de um plano para a entrada no ensino superior, à disponibilidade dos professores para esclarecerem dúvidas ou reforçar algumas partes da matéria, o colégio empenha-se em fornecer os melhores recursos para o êxito de todos os seus alunos.

Além da excelente preparação em termos académicos, o colégio transmitiu valores essenciais para o êxito escolar e mesmo pessoal, como o rigor, a perseverança e o empenho, aprendizagens que irei levar não só para esta nova e desafiante etapa, mas também para o meu futuro percurso profissional.”



GRUPO RIBADOURO

#colegiosribadouro
www.gruporibadouro.ribadouro.com

Pequenos Cantores da Maia - 30 anos de intensa carreira artística

©Mário Santos/CM-Maia

O Coral Infantil Municipal dos Pequenos Cantores da Maia foi fundado em agosto de 1990. Desde a sua fundação já passaram pelos bancos da sala de ensaios do coral, largas centenas de crianças oriundas de todas as Freguesias do Concelho da Maia, que desta forma tiveram a oportunidade de viver uma experiência artística única no mundo da música.

Ao longo das três décadas de intensa carreira artística foram muitos os momentos de alegria e de orgulho que se inscreveram nas páginas da história dos Pequenos Cantores da Maia. Os pequenos artistas foram responsáveis pela promoção do nome da sua terra em inúmeros programas de televisão, nas rádios nacionais e com reportagens sobre a actividade do grupo em jornais e revistas de grande tiragem e implantação nacional. A destacar no seu imenso palmarés de participações especiais estão as actuações integradas no Concerto Comemorativo dos 150 anos da Região Militar do Norte com a Banda Militar do Porto, no Concerto de Natal no Quartel General do Porto, nas Festas de Natal da Rádio Renascença, no Concerto no Museu da Marinha, no Concerto no Claustro do Convento de S. Bento da Vitória, com a Orquestra Nacional do Porto dirigida pelo Maestro António Vitorino de Almeida, na estreia de uma obra sua, e ainda, entre outros. Em 1996, Marina Pacheco, uma menina dos Pequenos Cantores, atualmente soprano profissional, interpretando a canção “Esta é uma canção de embalar”, com letra de Mizé Rouxinol e Música de Victor Dias, Maestro do Coral Infantil Municipal, representa Portugal no mais importante Festival da Canção Infantil organizado pela RAI-uno para a Eurovisão, o célebre Sequim d’Ouro.

Nas várias tournées que o grupo já realizou a nível nacional percorrendo o país do Minho ao Algarve e de outras realizadas ao estrangeiro, destaca-se com particular ênfase a digressão à Finlândia no ano de 1997, amplamente noticiada em Portugal e no próprio país de acolhimento, com reportagens diárias nos jornais, e com actuações

em directo nas rádios e televisão.

Em Dezembro de 2007, os Pequenos Cantores da Maia foram convidados pelo Presidente da República, Prof. Dr. Aníbal Cavaco Silva, para abrilhantar a cerimónia oficial de inauguração da exposição dos presépios portugueses, patente no Palácio de Belém. No Natal 2009, os Pequenos Cantores participaram, pelo 15º ano consecutivo, na edição do mais popular programa da televisão portuguesa, Natal dos Hospitais, tendo honras de abertura, participação que se tem concretizado de forma regular.

No Verão de 2014, gravaram o tema “We feel sport”, hino oficial do evento Maia Cidade Europeia do Desporto – 2014, tema original com Música de Victor Dias e Ana Lídia Rouxinol, com letra de Mizé Rouxinol. No natal de 2014, deram um concerto no salão nobre da Assembleia da República, a convite da Dr.ª Assunção Esteves, Presidente do Parlamento. Em Junho de 2015, estrearam na sala Suggia da Casa da Música, as obras para coro infantil e orquestra sinfónica “Férias na aldeia” de Victor Dias e “Porta do sorriso” de Victor Dias e Ana Lídia Rouxinol, na Gala Comemorativa do 15º aniversário da Fundação Ronald McDonald, onde também partilharam o palco com o cantor Luís Portugal, com a soprano Isabel Alcobia e com o tenor Carlos Guilherme. Em Dezembro de 2016 lançaram o duplo álbum “25 anos 25 canções”, reunindo numa coletânea os seus melhores 25 éxitos originais.

Medalha de Mérito Municipal - Ouro

Em Julho de 2017, o Coral Infantil dos Pequenos Cantores da Maia foi agraciado pelo, então, Presidente da Câmara Municipal da Maia, António Bragança Fernandes, com a Medalha de Mérito Municipal Grau Ouro.

Em Junho de 2019, deram na Casa da Música um pequeno concerto de abertura oficial da convenção europeia do Rotary Club Internacional que contou com participantes oriundos de diversos países da Europa. Em novembro de 2019 regressaram à sala Suggia da Casa da Música para cantar com Cuca Roseta num concerto apresentado por Jorge Gabriel.



De notar que, ao longo dos últimos 30 anos, os Pequenos Cantores da Maia interpretam inúmeras obras originalmente compostas para o seu repertório privativo, que versam principalmente temas dedicados à educação para uma cidadania ambiental e socialmente responsável.

De entre os vários artistas que já concretizaram parcerias com os Pequenos Cantores da Maia, além de Rui Veloso e Pedro Abrunhosa, destacam-se: Rui Reininho, Manuela Azevedo, Nuno Guerreiro, Vozes da Rádio, Fernando Tordo, Vitorino, Sérgio Castro, Diana Basto, José Cid, Susana Félix e Cuca Roseta, entre muitos outros.

Em junho de 2022 gravaram a canção “Joãozinho”, um tema original, dedicado a promover os valores que norteiam a atividade e as vivências quotidianas da comunidade de trabalho, das crianças e das famílias, na Ala Pediátrica do Centro Hospitalar Universitário de S. João – Porto, denominada Joãozinho.

O atual Patrono dos Pequenos Cantores da Maia é o Eng.º António Domingos da Silva Tiago, Presidente da Câmara Municipal da Maia.

Victor Dias é o seu diretor artístico desde a fundação, sendo atualmente coadjuvado por Ana Lídia Rouxinol, Maestrina assistente e Ana Margarida Rouxinol, compositora de vários temas, que integram, ambas, os Pequenos Cantores desde os 4 anos de idade.

A totalidade das letras, poemas e textos que constituem o conteúdo semântico das canções e fantasias musicais dos Pequenos Cantores da Maia são da autoria de Mizé Rouxinol, escritora que tem dedicado toda a sua obra à infância.

BEST OF 2022

EMPRESAS EM DESTAQUE

AÇORSONHO HOTÉIS
UM GRUPO QUE ACREDITA NOS AÇORES

“O grupo Açorsonho Hotéis acredita nos Açores”

Decorria o ano de 2004, quando Vítor Câmara deu vida àquele que é hoje um dos mais importantes *players* hoteleiros na Ilha de São Miguel: o Grupo Açorsonho. O projeto que começou com a construção de apartamentos turísticos em Ponta Delgada conta hoje com três unidades hoteleiras – Hotel Vale do Navio, Pedras do Mar Resort & SPA, Hotel Verde Mar & SPA – e promete não parar por aqui. Fique conhecer na última edição de 2022 da Mais Magazine o grupo açoriano que promete elevar a sua experiência turística neste arquipélago paradisíaco.

Vítor Câmara assume as rédeas do grupo Açorsonho desde a sua criação, em 2004. 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 São Miguel, de onde Vítor Câmara é natural. “Sou micalense 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 com a construção de apartamentos turísticos em Ponta Delgada. Daí para cá não mais parou.

Apartamentos Turísticos Açorsonho – 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 cozinha, ar condicionado, varanda, sala de estar, quarto com WC privativo, 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, uma pitoresca vila açoriana banhada pelo Oceano Atlântico e rodeada de montanhas.



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”.



★★★★
VALE DO NAVIO
HOTEL



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.



PEDRAS DO MAR
RESORT & SPA





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 natureza, aproveitando as mais-valias das águas termais da zona, próxima à Lagoa do Fogo e às Caldeiras. “O Verde Mar & 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.



VERDE MAR & SPA



www.acorsonho.com

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.

O arquipélago dos Açores foi eleito o melhor destino turístico de aventura da

Europa. Para além disso, está ainda na lista dos melhores destinos turísticos para 2023, segundo a National Geographic. Perante isto, se ainda não teve a oportunidade de visitar este arquipélago paradisíaco está na hora de o fazer. 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 Açorsonho 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”.

GRUPO HAIER É HÁ 13 ANOS CONSECUTIVOS O N.º 1 DO MUNDO EM ELETRODOMÉSTICOS



João Paulo Ferreira, Country Manager da Haier Europe

Há mais de 30 anos que a Haier aplica a sua energia e os seus conhecimentos especializados no desenvolvimento dos melhores eletrodomésticos, com o objetivo de satisfazer os clientes mais exigentes. Perante isto, o resultado só podia ser este: o Grupo Haier voltou a ser considerado, pelo 13.º ano consecutivo, a marca n.º 1 do mundo em eletrodomésticos. João Paulo Ferreira, Country Manager da Haier Europe, revela-nos de que forma a marca tem vindo a alcançar reconhecimento e sucesso ao longo dos anos e como o grupo tem conseguido consolidar a sua posição dianteira na área de IoT, aplicada ao setor Smart Home.

Desde a sua fundação, em 1983, a Haier assume como objetivo prioritário responder às novas demandas do mercado e às exigências do consumidor atual. Para isso, a empresa faz da qualidade e fiabilidade dois dos seus valores basilares e uma premissa indispensável para oferecer produtos premium, inovadores e modernos. Todo o esforço e trabalho desenvolvido com o objetivo de criar produtos capazes de ir ao encontro das expectativas dos clientes fez com que a marca fosse considerada pelo 13.º ano consecutivo a marca nº1 do mundo em eletrodomésticos.

Com estratégia multimarca e multiproduto o Grupo Haier destaca-se pelas suas três marcas de renome – Candy, Hoover e Haier – que, ano após ano, conseguem satisfazer os requisitos de um número cada vez maior de consumidores exigentes e informados e contribuir para reforçar a presença do grupo no mercado nacional. “A estratégia multimarca é talvez uma das tarefas mais complicadas de gerir. As marcas têm de trabalhar no mesmo mercado com produtos nas mesmas classes e categorias sem se ‘canibalizarem’. Por isso, queremos abranger todos os segmentos de mercado, acima das marcas próprias, e lutar por ser a escolha do consumidor nesses mesmos segmentos”, explica João Paulo Ferreira.

“Queremos abranger todos os segmentos de mercado, acima das marcas próprias, e lutar por ser a escolha do consumidor nesses mesmos segmentos”



Há mais de 70 anos que a Candy oferece produtos que combinam acessibilidade, inovação e facilidade de uso, com o objetivo de oferecer aos consumidores produtos com características atuais, bom design e a um preço “mais equilibrado”. “A Hoover, por sua vez, busca clientes mais exigentes em relação aos detalhes dos produtos, à sua qualidade, ao seu design e ao tipo de tecnologia que têm. Os consumidores sabem que se trata de uma marca com 110 anos, que está na gênese da invenção dos aspiradores e que, ainda assim, continua a fazer produtos de qualidade e sempre na vanguarda da tecnologia”, explica. Se procura produtos elegantes que ofereçam, simultaneamente, um desempenho impecável e eficiente, a Haier afigura-se a marca mais indicada para satisfazer as suas expectativas. Capaz de oferecer produtos premium que usam a mais recente tecnologia, a Haier consegue responder eficazmente às constantes mudanças da casa moderna e oferecer produtos que respondam com precisão às sofisticadas exigências e gostos individuais de cada consumidor. “O segmento premium é um pouco complexo e restrito, mas muito interessante de se trabalhar. No fundo, este é mais um cenário que se adiciona ao grupo criando uma situação perfeita enquanto parceiro”.

Inovação, design e qualidade num só produto

A inovação aliada ao design e à qualidade são também aspetos diferenciadores e indispensáveis para o Grupo Haier, que fornece produtos premium e de última geração, capazes de responder eficazmente às necessidades do lar moderno e dos seus consumidores. “A área do IT, nomeadamente os conceitos de IoT e de produtos ‘smart’ são conceitos onde procuramos liderar”, assume o Country Manager da Haier Europe. Capaz de agregar as novas tecnologias a produtos de qualidade ímpar, usando o que de melhor se faz na área, o Grupo Haier vem crescendo de forma sustentada, ano após anos, e consolidando a sua posição dianteira na área de inovação. É na gama de frio que a Haier tem alguns dos seus produtos mais diferenciadores, que combinam tecnologias de refrigeração de vanguarda com um design elegante moderno e arrebatador. Falamos, por exemplo, das inovadoras Fresher Techs, que permitem uma conservação dos alimentos na sua forma mais pura, conseguindo mais durabilidade e menos desperdício alimentar. “Na Haier tudo é cuidadosamente escolhido, desde os materiais usados, luminosidade, às embalagens dos produtos. As ‘Fresher Techs’ têm características que desenvolvemos em conjunto com laboratórios, de forma a melhorar a conservação dos produtos. Os nossos produtos têm características próprias, patenteadas, que os tornam únicos em termos de conservação de alimentos”.

“Zero Distance” na relação com os consumidores

Num mercado cada vez mais competitivo, saber quem é o “nosso” consumidor, quais os seus hábitos de consumo e necessidades, é uma estratégia fundamental para oferecer ao mercado soluções e produtos que se adaptem às diferentes exigências. Assim, o Grupo Haier tem vindo a apostar na filosofia “Zero Distance”, que assenta numa estratégia de proximidade face aos consumidores. “A filosofia ‘Zero Distance’ está no ADN da companhia e queremos continuar a praticá-la. Estar próximo de quem se interessa pelos nossos produtos é um fator primordial e de que não abdicamos. Conhecer melhor os consumidores é, e será sempre, uma mais-valia”, assume João Paulo Ferreira. É assente nesta filosofia que a marca nº1 em eletrodomésticos desenvolve, continuamente, uma gama de produtos capaz de se adaptar às constantes mudanças da casa moderna. “Conhecer todos os tipos de consumidor é de extrema importância. A estratégia “Zero Distance” tem resultado, mas nada é infalível. Por isso, devemos estar atentos a todas as mudanças de hábitos de consumo e adaptarmo-nos rapidamente”.



Haier reforça liderança na área “Smart Home” com criação da app hOn

Para a Haier a tecnologia só faz sentido se for útil e, por isso, todos os seus eletrodomésticos são dotados de inovações funcionais que simplificam as tarefas de todos os dias, contribuindo para uma casa mais inteligente. Assim, o Grupo vem há vários anos desenvolvendo inúmeras inovações que permitiram consolidar a sua posição de vanguarda da área IoT, aplicada ao setor Smart Home. “Queremos ser o nº1 na escolha dos consumidores na área ‘Smart Home’ e para isso apresentamos todos os anos um largo número de referências conectáveis. Queremos criar ecossistemas de produtos e serviços que sejam complementares entre si”. Neste contexto, importa destacar, entre muitas outras novidades, a app hOn que permite, de uma forma inovadora, gerenciar todos os eletrodomésticos do grupo criando um ecossistema entre eles, com um único objetivo: facilitar a vida do consumidor. “Quem nunca teve dúvidas no momento de colocar roupa na máquina, sobre qual programa de lavagem escolher ou qual o mais indicado para limpar determinadas nódoas? Com as nossas máquinas, pode tirar uma foto à roupa e a hOn indicar-lhe-á o programa mais adequado para uma lavagem perfeita, adequada às suas necessidades. O seu frigorífico pode dar a informação, via hOn, que tem produtos a expirar brevemente e a própria aplicação sugere uma receita onde os usar”, descreve.

A conectividade é hoje um “standard” nos produtos do grupo, que são cada vez mais interativos e capazes de se adaptar individualmente aos clientes e aos seus hábitos de consumo. “Hoje já contamos com mais de três milhões de consumidores na Europa, ligados à hOn”.

Showroom virtual traz experiência 3D aos consumidores

A Haier também inova na forma como apresenta os produtos aos seus clientes. Em 2021, a marca deu a conhecer ao mundo o primeiro showroom virtual, uma plataforma inovadora que veio proporcionar uma experiência imersiva e à medida de cada consumidor. “Este showroom virtual visa permitir ao consumidor simular os artigos num ambiente de casa. Ou seja, por exemplo, ver que tipo de placa forno, micro-ondas ou frigorífico ficará melhor em determinados ambientes e cores”, explica João Paulo Ferreira. Graças a esta experiência digital, os utilizadores terão a possibilidade – navegando a partir do seu computador, smartphone ou tablet – de experimentar moverem-se livremente em ambientes tridimensionais, onde podem descobrir os produtos mais recentes do catálogo da marca. “O marketing sensorial é hoje uma realidade e usar hologramas com imagens dando a impressão, por exemplo, de um bolo acabado de fazer quando se abre a porta de um forno, são hoje uma realidade que faz com que o consumidor pare e queira ver mais e saber mais sobre aquele produto”. A partir desta experiência de realidade aumentada, os utilizadores podem visualizar os produtos na sua própria cozinha, como se estes estivessem fisicamente presentes, e experimentar qual se adequa melhor às suas necessidades e ao espaço disponível.

“A área do IT, nomeadamente os conceitos de IoT e de produtos ‘smart’ são conceitos onde procuramos liderar”



Uma marca verde e ambientalmente responsável

Hoje, a responsabilidade ambiental é uma preocupação de grande parte dos produtores, que tem vindo a repensar todo o seu processo de produção com vista à criação de produtos mais eficientes e amigos do ambiente. A Haier Europe foi um dos primeiros grandes grupos a abraçar o conceito hoje conhecido como Desenvolvimento Sustentável, fazendo do lema “green products, green enterprise, green culture”, um dos seus princípios. “Desenganjem-se aqueles que pensam que o planeta se torna diferente ou melhor por decreto. Isto não se resolve com um interruptor de ligar e desligar. Há todo um trabalho de muitos anos que leva a que as empresas produtoras repensem todo o seu processo de produção desde a forma, os materiais escolhidos, passando pela energia para consumo das fábricas e até pelas embalagens dos produtos”. Para além disso, a preocupação com a criação de verbas para a reciclagem dos artigos em fim de vida útil é cada vez maior por parte das empresas, que pagam um “fee” por cada artigo que colocam no mercado, por forma a permitir que estes sejam levantados, tratados e devidamente reciclados. “A Haier tem todas as preocupações em ter fábricas cada vez mais eficazes, não só na produção, mas também na melhor forma de produzir sem prejudicar o ambiente”.



Novo ano, novos objetivos

A Haier Europe alcançou vendas no valor de cerca de 2.8 milhões de euros, em 2021, um aumento de 20% face ao ano anterior. Para além disso, a Haier Europe estabeleceu-se como o quarto maior fabricante de eletrodomésticos da região, com uma quota de mercado de 8,1%. Prestes a encerrar mais um ciclo, João Paulo Ferreira mostra-se confiante com os resultados que poderão ser alcançados em 2022: “Este ano, mesmo com a retração do mercado europeu, o grupo espera ter resultados positivos face ao ano transato. O mercado tem vindo a sofrer bastante com os aumentos dos preços das matérias-primas e da distribuição, devido aos combustíveis. Com o despoletar da guerra da Ucrânia, tudo se agravou ainda mais. A juntar a isto, a subida das taxas de juros e da inflação tornam este ano numa ‘tempestade perfeita’. Contudo, estamos ainda numa fase de crescimento e acreditamos que até terminar o ano não mudará nada que faça alterar este percurso”.

Em 2021, a Haier consolidou-se como uma das marcas líderes do setor e obteve um maior crescimento da quota de mercado. Em 2022, voltou a ser considerada a marca nº1 do mundo em eletrodomésticos. Para o futuro, os objetivos a alcançar, quer em Portugal, quer na Europa são bastante claros: “Queremos ser a primeira escolha dos consumidores, entrar no pódio das marcas com mais quota de mercado e afirmarmo-nos no segmento premium”.



Haier

Nº1 DO MUNDO

*Fonte: Euromonitor International Limited 2020, em grandes eletrodomésticos

www.haier-europe.com

Clube VII – Mais que um clube, uma reserva natural de bem-estar



Bruno Nunes



Carolina Melo Duarte

É no coração de Lisboa que encontramos o Clube VII, um Health Club com portas abertas desde 1997. Com um conceito familiar e envolvido pela Natureza, o Clube VII assume como principal missão garantir um serviço de excelência e uma experiência diferenciadora, influenciadora e exclusiva a quem o visita. Fique a conhecê-lo pela voz dos seus administradores executivos, Carolina Melo Duarte e Bruno Nunes.

Inserido em pleno Parque Eduardo VII, o Clube VII assume-se como uma reserva natural de bem-estar. Com diversas modalidades para si, para os seus filhos e familiares, o Clube VII tem como propósito principal melhorar a qualidade de vida de todos aqueles que por lá passam. Equipado com seis campos de ténis (quatro deles cobertos) sete de padel (cinco deles cobertos), ginásio, piscina de 25 metros, box de crossfit, spa, kids club, serviços de bem-estar e saúde, como fisioterapia/osteopatia e nutrição, aulas de grupo e muito mais, este espaço tem tudo o que precisa para começar a apostar em si e na sua saúde.

Um espaço para todas as idades

Graças à sua oferta diversificada, o Clube VII é diariamente procurado por diversas gerações que aqui encontram tudo o que precisam para garantir a manutenção do seu bem-estar físico e mental. Um dos grandes destaques vai para as diversas atividades dirigidas aos mais novos. “O Clube VII promove a importância da prática de exercício físico disponibilizando uma ampla diversidade de serviços e atividades para toda a família. Permitindo assim que tenham uma experiência saudável, divertida e com uma equipa qualificada para todo o agregado familiar”, explicam os administradores executivos. Com aulas de hip-hop e ballet, escola de judo, padel, ténis e natação, crossfit kids e ainda programa aquático para bebés, o Clube VII tem uma vasta oferta destinada a crianças dos três meses aos 15 anos de idade, a quem garante sempre o melhor acompanhamento e evolução nas modalidades.

No entanto, desengane-se quem pensa que apenas os mais jovens têm atividades feitas a pensar no seu bem-estar e saúde. Conscientes de que o exercício físico tem um papel determinante no envelhecimento saudável, melhora da condição física, diminui o risco de quedas e lesões e diminui o risco de doenças como depressão, hipertensão e osteoporose, o Clube VII tem ainda disponíveis diversas atividades des-



tinadas à comunidade sénior. “O Clube VII disponibiliza para a comunidade sénior as seguintes modalidades incluídas no mapa de aulas sem qualquer custo extra mensalidade: hidroginástica, pilates, trabalho postural, alongamentos, yoga, mobilidade articular, fisioterapia no meio aquático e para os mais ambiciosos, o tango”.

Seja qual for a sua idade, ou modalidade, no Clube VII encontra sempre uma equipa de profissionais dedicados e certificados que o acompanham desde o primeiro dia. Bruno Nunes e Carolina Melo Duarte encontram neste acompanhamento personalizado e à medida da evolução de cada um, um dos principais diferenciais do Clube VII. “O acompanhamento personalizado no Clube VII foca-se em três patamares fundamentais na obtenção de resultados, nomeadamente: o treino, a alimentação e o repouso (mais propriamente a recuperação). Só com profissionais de topo em cada uma das áreas anteriores podemos assegurar que os objetivos dos nossos sócios são atingidos.

Basta um dos patamares ser ignorado que compromete os resultados como um todo. Deste modo, no Clube VII observamos as necessidades dos nossos sócios como um todo, envolvente em algo mais que uma modalidade ou atividade específica”.

Apostar na sua saúde é apostar em si

Segundo dados do Eurobarómetro do Desporto e Atividade Física, a maioria dos portugueses nunca se exercita ou pratica desporto. Perante isto, torna-se vital continuar e aumentar esforços no sentido de promover a atividade física e estilos de vida saudáveis. Sendo o Clube VII um espaço dedicado à promoção do bem-estar físico e mental, Bruno Nunes e Carolina Melo Duarte reconhecem o importante papel desempenhado pelo Health Club na promoção da atividade física junto da população. “O Clube VII tem consciência que o seu principal concorrente é o sedentarismo, uma vez que 73% da população

portuguesa é sedentária e apenas 4,8% praticam exercício em ginásios. Com uma abordagem extremamente apelativa para o mercado Corporate, através de parcerias de cariz social e específicas com variados players no sector da saúde e bem-estar, procuramos dinamizar soluções contemporâneas com programas adequados à consciencialização para resultados mais positivos no estímulo da prática de exercício”.

Com a chegada de um novo ano, chegam novas resoluções. Entre as mais comuns encontramos as dedicadas à prática de exercício físico e ao cuidado da saúde. Se é dos que deseja finalmente começar a apostar na atividade física e num estilo de vida mais saudável, fique a saber que o Clube VII está pronto para o ajudar a atingir os seus objetivos. “Podemos ser o parceiro certo para melhorar a qualidade de vida através da prática de exercício”.

www.clubevii.com





Electroinstal dá importante passo rumo ao futuro com a inauguração de novas instalações

A Electroinstal, empresa maiata que executa instalações elétricas e de AVAC, inaugurou no passado dia 4 de novembro as suas novas instalações, em Águas Santas.

Fundada em 2006, a Electroinstal opera e executa, desde a sua génese, trabalhos de instalações elétricas, sistemas de segurança, aquecimento, ventilação e ar condicionado e energias renováveis, contando já com um vasto portefólio de obras.

Fruto do elevado crescimento que a empresa registou nos últimos anos, quer em número de viaturas, quer em número de colaboradores, surgiu a necessidade de criar e instalar um novo espaço capaz de dar resposta a todas as necessidades de armazenamento, parque e de postos de trabalho. O investimento na ordem dos dois milhões de euros vem assim trazer à Electroinstal uma área de 3,500 metros quadrados e todas as condições necessárias para que a equipa, de 120 colaboradores diretos e 80 indiretos, consiga desempenhar as suas funções de forma tranquila. “Desde 2006, ano da nossa fundação, tivemos um crescimento notável, que só é possível com um enorme investimento nos vários setores da empresa. Foram 16 anos de luta, conquistas e muitos altos e baixos para chegarmos a um patamar elevado, tendo

enfrentado vários desafios ao longo dos tempos que serviram como aprendizagem e ajudaram a Electroinstal a crescer dia após dia, sempre de olhos postos no futuro”, afirmou Ivo Ribeiro.

Com todas as empresas do grupo sediadas neste espaço – IRPM, Forravac, Critério Binário - a Electroinstal vem assim dar um passo gigante e sustentado na preparação do seu futuro e no seu processo de afirmação no mercado. “Este novo edifício que passa a ser a nossa nova casa, ajudará certamente a Electroinstal a ter uma imagem diferenciada e de qualidade, reconhecida no mercado. Queremos que o cliente perceba que não é exclusivamente pelo preço que conseguimos ganhar obras, mas sim pela nossa qualidade, serviço e disponibilidade”.

Um dia marcante para o CEO da Electroinstal, que foi presenteado com a presença de clientes, amigos, colaboradores, fornecedores e familiares, que deram ao evento o espírito que o Grupo Electroinstal cultiva há mais de 16 anos e que faz dele uma verdadeira família. “Apesar do patamar que hoje atingimos, jamais deixaremos de lado os valores

que praticamos diariamente, como a seriedade, a humildade, a proximidade, a competência, o rigor e o dinamismo. Nesta caminhada tive a felicidade de ter sempre ao meu lado, apoiando-me incondicionalmente, a minha família a quem aproveito desde já para agradecer”. Para além disso, Ivo Ribeiro não esqueceu ainda o contributo de toda a equipa no sucesso da empresa que lidera: “Não podia terminar sem agradecer a todos os parceiros e, de forma muito especial, a todos os meus colaboradores, os atuais e todos aqueles que por cá já passaram, que vejo como uma segunda família e sem quem nada disto seria possível”.

A empresa que começou com apenas um colaborador, que ainda hoje se encontra no grupo, iniciou o seu percurso com um volume de negócios na ordem dos 100 mil euros. O ano passado atingiu o marco dos oito milhões de euros, estando este ano a caminhar a passos largos para alcançar a meta dos 13 milhões de euros de faturação. Para o futuro fica o desejo, acima de tudo, de continuar a marcar a diferença neste setor: “Não pretendendo ser superior a ninguém. Temos, sim, como missão afirmar-nos como a melhor empresa do nosso setor”.



Novas instalações da Electroinstal em Águas Santas



Novas instalações da Electroinstal em Águas Santas



Descerramento da placa de inauguração pelo Presidente da Câmara Municipal da Maia



António Silva Tiago, Presidente da Câmara Municipal da Maia, e Ivo Ribeiro, CEO da Electroinstal



Visita guiada às novas instalações da Electroinstal



Ivo Ribeiro, CEO da Electroinstal



Concerto de Nuno Ribeiro





PO CH reforça a importância do capital humano enquanto motor de desenvolvimento económico e social do país

Joaquim Bernardo, Presidente do PO CH

O Programa Operacional Capital Humano (PO CH) tem vindo a trabalhar para alcançar as metas e objetivos traçados pela Europa para a qualificação da população residente em Portugal, através do investimento do Fundo Social Europeu. Para melhor conhecermos o trabalho desenvolvido por este Programa Operacional do Portugal 2020, estivemos à conversa com Joaquim Bernardo, Presidente do PO CH, que nos deu a conhecer os resultados já conseguidos e as metas que Portugal ainda pretende alcançar.

Aprovado no final de 2014, o PO CH gere, nas três regiões menos desenvolvidas do continente - Norte, Centro e Alentejo - os apoios principais do Fundo Social Europeu (FSE) para a qualificação da população residente em Portugal. De forma sucinta, os seus objetivos podem resumir-se ao aumento dos níveis de qualificação dessa população, ajustado-os às necessidades do mercado de trabalho, promovendo uma melhoria da qualidade do sistema educativo e um maior sucesso escolar. Para além disso, o PO CH tem contribuído para a diminuição do abandono escolar precoce, para o aumento da população adulta em idade ativa com, pelo menos, o ensino secundário, bem como do nú-

mero de diplomados do ensino superior e para o crescimento do número de adultos a frequentar formação na lógica da aprendizagem ao longo da vida. “Até ao fim do terceiro trimestre de 2022, já foram executados um total de 3 411 milhões de euros (M€), dos quais 2 913 M€ financiados pelo Fundo Social Europeu (FSE) e pagos 3 018 M€ aos beneficiários. Estes números ajudaram a qualificar mais de 975 mil pessoas”, afirma Joaquim Bernardo.

A taxa de execução do POCH é bastante superior à registada para o conjunto das intervenções apoiadas no domínio temático do capital humano, situando-se em 89%, já acima dos 87% da meta estipulada para o Portugal

2020 (PT2020) para o ano de 2022 e apenas a dois pontos percentuais da meta de 91% estabelecida para o Programa. Para além disso, é também a maior dos programas financiados pelo PT2020, seguida da taxa do COMPETE de 84% e da do POISE de 81%. Joaquim Bernardo assume que tais resultados só são possíveis graças a um esforço coletivo: “Todos no PO CH trabalhamos para um fim comum, a elevação do nível de qualificação e competências da nossa população. Para isso temos metas e objetivos que tentamos cumprir com o esforço coletivo”, assume.

Aumento da qualificação da população e melhoria da empregabilidade

Numa altura em que alguns setores se deparam com escassez de mão de obra qualificada, a educação e formação profissional assume ainda mais importância. “Ao financiarmos formações que asseguram uma dupla certificação – escolar e profissional – é requerida uma grande proximidade ao tecido empregador, promovendo por essa via um maior ajustamento entre a oferta e a

procura de competências, desde logo, porque os respetivos percursos formativos integram sistematicamente uma componente de formação em contexto real de trabalho. Esta proximidade é essencial para fazer face às mudanças com que empregadores, entidades formadoras e formandos são continuamente desafiados”, explica o Presidente do PO CH que considera esta uma “via privilegiada para o necessário ajuste entre a oferta e a procura de competências, em qualquer área onde se registem carências de pessoas devidamente qualificadas”.

Taxa de abandono escolar atingiu mínimos históricos

Em Portugal, a taxa de abandono escolar em 2021 foi de 5,9%, alcançando assim um mínimo histórico. Em seis anos este valor foi reduzido para “menos de metade”, sendo que em 2016 era de 14%. Para Joaquim Bernardo não restam dúvidas sobre o contributo muito importante do FSE e do PO CH, em particular, para a redução para valores historicamente baixos em matéria de abandono escolar precoce. “Deve-se, por um lado, à contínua aposta na diversificação das vias de conclusão do ensino secundário, com destaque para o papel dos cursos profissionais, que são a medida com maior volume de financiamento deste Programa”, explica. Estes cursos, especialmente vocacionados para dar respostas às exigências do mercado de trabalho, tem desempenhado um importante papel no apoio à concretização de percursos formativos que poderiam “ficar pelo caminho”, como demonstrou a avaliação concluída em 2021 sobre o contributo do Portugal 2020 para o reforço da qualificação e empregabilidade dos jovens. “Esta avaliação veio demonstrar, através de uma análise contrafactual, que comparando alunos com perfis semelhantes dos Cursos Profissionais com os dos cursos científico-humanísticos, em cada 100 alunos envolvidos nessas modalidades de formação, 87 dos cursos profissionais completaram o ensino secundário no tempo próprio, face a 57 dos cursos científico-humanísticos. Por outro lado, outras medidas apoiadas pelo PO CH ou mesmo outros Programas do Portugal 2020, como aquelas que apoiam projetos variados de promoção da qualidade e a inovação do sistema de ensino, os apoios aos serviços de psicologia escolar, a formação contínua de docentes e

outros agentes do sistema de ensino e, mais recentemente, aos apoios à digitalização da educação, são também contributos inestimáveis para levar o nível de abandono escolar precoce para mínimos históricos, atingindo em 2021 os 5,9% referidos”.

Cabe ainda ao PO CH a missão de apoiar, através do FSE, a transição digital da educação. Neste contexto, foram atribuídos, até 31 de março de 2022, “mais de 174 mil computadores portáteis e ligações à internet a alunos que beneficiam da ação social escolar e que frequentam escolas públicas do ensino secundário, das regiões Norte, Centro e Alentejo, bem como aos que frequentam o ensino básico e secundário das escolas públicas situadas em Lisboa e Algarve”. Para além disso, neste contexto, já foram também entregues 83 mil equipamentos a docentes a quem foi disponibilizada formação em competências digitais, para potenciar a utilização destes equipamentos, bem como recursos digitais para os processos de ensino e aprendizagem. “Claro que estas medidas contam e muito, mas é preciso fazer mais para conseguirmos alavancar a qualificação digital da população para os níveis médios que a Europa pretende atingir. Acredito que as medidas apoiadas ao nível da formação de jovens, bem como dos adultos, seguem um bom caminho, promovendo o desenvolvimento, quer de competências básicas nesta área do digital, quer de competências especializadas nesse domínio e de que tanto carece hoje o mercado de trabalho. Até 2030, a Europa quer que tenhamos 20 milhões de especialistas em TIC (Tecnologias de Informação e Comunicação) no espaço europeu, para fazer face às necessidades do mercado de trabalho, também ele em mudança, dando o POCH e seu contributo para esse caminho”.

Nas áreas de investimento que apoiam a formação inicial de jovens e a aprendizagem ao longo da vida, o PO CH já investiu, até 30 de setembro de 2021, o montante total elegível aprovado de 3 567 M€, dos quais 3 031 M€ são apoios do FSE. Estes montantes incluem 347 M€ (295 M€ FSE) ao abrigo do mecanismo de antecipação do Portugal 2030, para que as medidas apoiadas na área de formação de jovens, nomeadamente cursos profissionais e cursos de educação e formação de jovens, continuassem a ser viabilizadas. “Ao nível da formação superior, o PO CH fez um também um importante in-

vestimento de 673 M€ (572 M€ FSE), sobretudo através do apoio a cursos TeSP – Técnico Superior Profissional e às bolsas de ação social, mas onde também se incluem bolsas de Doutoramento e Pós-Doutoramento”, explica Joaquim Bernardo.

PDQI dará resposta a novos desafios

Brevemente o Programa Demografia, Qualificações e Inclusão (PDQI) entrará em funcionamento com o objetivo de contribuir para atingir o objetivo estratégico de “Uma Europa mais social e inclusiva, mediante a aplicação do Pilar Europeu dos Direitos Sociais (PEDS)”. Joaquim Bernardo afirma que “aquilo que sabemos sobre o PDQI até ao momento vai no sentido de dar continuidade a todo o trabalho desenvolvido pelo PO CH na área da qualificação da população, sem deixar de procurar introduzir as melhorias necessárias para que Portugal alcance um nível de desempenho ainda superior nesta área”.

Com mais três áreas que não estavam cobertas pelo PO CH durante o PT2020 - emprego, demografia e inclusão - tudo aponta para que o novo programa procure ainda até ao final da década dar resposta ao desafio do envelhecimento populacional, através do apoio a medidas que visem criar condições para o aumento da natalidade; promoção de políticas de integração de migrantes e de retenção do talento; e resposta aos desafios do envelhecimento. “Como se vê, parece ser uma intervenção muito diversificada e que se pretende concertada e estruturante, direcionada aos principais problemas sociais e demográficos do país. Um desafio por si só, para o país e para a gestão dos Fundos Estruturais nos próximos sete anos”, conclui.



www.poch.portugal2020.pt

Cofinanciado por:



Vinhos “Fonte das Moças” na sua mesa este Natal



A empresa João Melícias Lda nasceu em 1990, dando continuidade à tradição familiar no domínio da vitivinicultura e representando a terceira geração no setor. Os primeiros passos do projeto liderado por João Melícias foram dados com o objetivo de rentabilizar a empresa e, por isso, foi levada a cabo uma reestruturação fundiária, que acrescentou à exploração já existente três parcelas de vinha com seis hectares cada: Quinta S. Domingos de Carmões, S. Paio e Casal da Calhorda. Para além disso, uma reestruturação agrícola permitiu à empresa encontrar as melhores castas e as que melhor se adaptavam à região vitivinícola de Lisboa, passando a incluir duas castas brancas – Arinto, Fernão Pires e Viosinho – e seis tintas – Aragonês, Castelão, Cabernet Sauvignon, Touriga Nacional, Touriga Franca e Syrah.

“Fonte das Moças” é o nome que dá marca aos vinhos produzidos a partir dos 18 hectares de vinha que compõe a exploração da João Melícias Lda. O nome escolhido deriva de um relato que dá conta que na parcela de vinha da Quinta S. Domingos de Carmões existiu em tempos uma fonte romana onde, reza a história, as jovens iam encher os seus cântaros. Esta referência histórica

e cultural deu assim origem ao nome da marca de vinhos “Fonte das Moças”.

De entre diversos néctares brancos e tintos ali produzidos destaca-se o “Fonte das Moças Tinto Grande Escolha 2017”, merecedor de diversas distinções nacionais. Vencedor do prémio “Tamboladeira de Ouro”, no Concurso Crédito Agrícola, da medalha de prata no Concurso Wines of Portugal 2021 e no Concurso Vinhos de Lisboa de 2022, o “Fonte das Moças Tinto Grande Escolha 2017” foi ainda considerado o melhor vinho tinto Torres Vedras 2022.

Para este Natal poderá adquirir este e outros néctares “Fonte das Moças” em:

- Adega João Melícias – Responsável: João Melícias / 917 252 263 / melicias-joao@sapo.pt
- Cidade de Lisboa (Panacópia Lda) – Responsável: Carlos Canário / 912 181 812 / carlos.jorge.canario@gmail.com
- Região de Lisboa (Liberparter Lda) – Responsável: Gonçalo Jorge / 919 985 571 / liberpartervinhos@hotmail.com
- Diversas lojas gourmet da região oeste.

DESIGNAÇÃO	Vinho Regional Lisboa
CASTAS	Touriga Nacional (40%); Touriga Franca (30%), Syrah (20%), Cabernet Sauvignon (10%)
SISTEMA DE VINIFICAÇÃO	Sistema clássico de “curtimento”, com controlo térmico de fermentação a 24 °C. Estágio de doze meses em barricas de carvalho francês.
NOTAS DE PROVA	Tinto de cor granada escuro com notas aromáticas de algum vegetal e florais (violeta) com ligeiro abaunilhado. Na boca é complexo com taninos firmes e polidos num final longo e persistente.
IGUARIAS	Acompanha bem todos os pratos de carne, nomeadamente arroz de pato com laranja. Funciona também como ótimo complemento de carnes grelhadas. Deverá ser servido a 16-18°C de temperatura.

JM
melícias

Marlene Assis & Filipe Silva

Consultores Premiados pela RE/MAX Portugal

A Equipa Marlene Assis e Filipe Silva tem vindo a crescer ao longo dos anos, sempre com o foco em melhorar e proporcionar aos nossos clientes um serviço de excelência e de qualidade.

O que nos define como profissionais do mercado imobiliário é claramente a forma como vivenciamos cada processo que efetuamos. Todos os clientes são diferentes, o que nos leva a colocar um pouco na sua pele e determinar a melhor estratégia a ter em conta.

Tendo em conta o contexto atual, a nossa visão pessoal é que o setor imobiliário não se vai ressentir, mesmo pelos acontecimentos anteriores, como a pandemia, onde todos pensavam que os preços iam baixar, mas aconteceu exatamente o oposto.

Temos que viver um dia de cada vez e dar o nosso melhor pelos nossos clientes, sempre com a sensação que demos o nosso máximo.



Moradia T3 / Paranhos / Com Jardim

A 2 minutos do Jardim de Arca D'Água, a 3 minutos do Carvalhido, junto á entrada da A20, numa zona bem servida de transportes, serviços e todo o tipo de comércio necessário para a gestão do dia a dia.

Moradia do tipo unifamiliar, de 1937, de uma construção típica da época, com dois andares, águas furtadas e jardim.

Com exposição solar Noroeste (jardim) sudeste.



Moradia + Terreno em Fânzeres

Moradia de 3 Frontes, cheia de luz é constituída por 4 pisos. Implantada num terreno com 180m², correspondendo a área de construção a 348,8m².

Ao adquirir esta moradia estará também a adquirir um lote de terreno com 151m² o que configura a hipótese de ter uma agradável área de lazer.



World Travel Awards

Organizados anualmente desde 1993, os World Travel Awards, têm o objetivo de reconhecer, recompensar e celebrar o trabalho desenvolvido em todos os principais setores do turismo a nível global.

Com um programa considerado o mais prestigiado e abrangente mundialmente, realizam-se dez cerimónias de gala em dez diferentes regiões pelos diferentes continentes. A Gala Final culmina a Grand Tour e anuncia

os vencedores dos diferentes prémios em vastas categorias. A votação é realizada via online e aberta ao público em geral.

Este ano, os considerados “Óscares do Turismo” comemoraram o seu 29º aniversário com o festejo da Gala Final no Al Bustan Palace Hotel, em Muscat, a capital de Oman. Nesta edição, Portugal foi galardoado com doze prémios, são eles:

Porto

Melhor Destino de Cidade

Lisboa

Melhor Destino Metropolitano à Beira-Mar

Madeira

Melhor Destino Insular

Passadiços do Paiva

Melhor Atração de Turismo de Aventura

TAP Air Portugal

Melhor Companhia Aérea para África

TAP Air Portugal

Melhor Companhia Aérea para América do Sul

Olissipo Lapa Palace Hotel

Melhor Hotel Clássico

Parques de Sintra, Monte da Lua

Melhor Empresa de Conservação

Dunas Douradas Beach Club

Melhor Golf & Villa Resort

Pestana Palace Hotel

Melhor Hotel de Luxo de Negócios

Dark Sky Alqueva

Melhor Projeto de Turismo Responsável

Amazing Evolution

Melhor Operador de Hotéis Boutique

“O facto de mais uma vez a Autoridade Turística Nacional ser distinguida como a “Melhor da Europa”, não é mais do que o reconhecimento do empenho e compromisso deste organismo com o desenvolvimento do Turismo nacional. E, este ano, voltar a vencer, ganha particular significado depois dos difíceis anos da pandemia. Acima de tudo, estão de parabéns todos os colaboradores do Turismo de Portugal, por estarem à altura deste desafio que é afirmar Portugal como destino turístico de excelência, quaisquer que sejam as circunstâncias.”

Luís Araújo, Presidente de Turismo de Portugal

Fonte: www.turismodeportugal.pt





“O melhor do mundo está aqui”

Dunas Douradas Beach Club pág. 30

Melhor Golf & Villa Resort

Associação de Promoção da Madeira pág. 34

Melhor Destino Insular

Olisippo Palace Hotel pág. 38

Melhor Hotel Clássico



Dunas Douradas Beach Club: Exclusividade e conforto num dos melhores destinos turísticos do mundo

A vencer prémios do “World Travel Awards” desde a sua abertura, o Dunas Douradas Beach Club é um resort de luxo, no Triângulo Dourado, no Algarve. De entre várias razões, distingue-se dos demais por se situar longe de multidões e por oferecer uma vista requintada para o oceano e para as praias douradas da costa atlântica.

Com o feedback dos seus clientes espelhado nas magníficas pontuações e comentários que vão deixando nos vários sites da especialidade, a obten-

ção deste reconhecimento não surpreende. A abertura ao público deu-se em 2008, “como um empreendimento em propriedade plural, ao abrigo da, então, recente legislação dos empreendimentos turísticos, que data de março de 2008, e através da qual se pretendeu qualificar a oferta turística em Portugal”, afirma Silvia Biscaia, CEO do Dunas Douradas Beach Club. Continua dizendo que “a obrigação de todas as unidades deste tipo de empreendimentos se encontrarem em permanente exploração turística e de a sua gestão ser feita por uma única entidade administradora, veio permitir a manutenção de um padrão de

qualidade, que era difícil de conseguir no âmbito da legislação anterior”.

É precisamente nesse caminho de diferenciação pela qualidade que a empresa tem vindo a apostar, o que permitiu ao aldeamento atingir o patamar onde se encontra atualmente. Silvia Biscaia gosta de dizer que o resort “é talvez o segredo mais bem guardado do Algarve”. Estamos a falar de “uma propriedade única e exclusiva, na melhor localização do Triângulo Dourado, mesmo em frente ao mar”. Aqui, é possível encontrar apartamentos e villas de luxo, “com vistas deslumbrantes”, praias, piscinas exteriores e interior aquecida, Kids Club,



Dra. Sílvia Biscaia- CEO da Dunas Douradas Beach Club

Teens Club e um restaurante premiado – o Saudade.

De todas as atrações, importa também realçar a simpatia, o cuidado e a atenção ao detalhe que cada elemento da equipa coloca no trabalho desenvolvido, com o intuito de prestar o melhor serviço possível aos hóspedes.

O facto de cerca de 80% dos clientes do Dunas Douradas Beach Club fazerem as marcações das estadias, diretamente, através do departamento de reservas, e muitos deles serem clientes habituais, faz com que a relação entre a equipa e os hóspedes se torne bastante próxima.

O resort recebe os visitantes num “ambiente descontraído e elegante, oferecendo exclusividade e lazer para todos os membros da família”. A proximidade com os excelentes e mais premiados campos de golfe da Europa e com a Ria Formosa, que permite a realização de diversas experiências, também são fatores relevantes, que pesam na hora das pessoas escolherem este local.

“Sendo um empreendimento muito procurado por famílias, os nossos colaboradores, estadia após estadia, acabam por acompanhar a evolução das mesmas, o nascimento e o crescimento das crianças”, por exemplo. “Do lado dos hóspedes, esta proximidade

também se sente”, uma vez que dizem sentir-se “regressar a casa, o que nos enche de orgulho”, refere a CEO.

Quando falamos no Dunas Douradas Beach Club falamos de uma empresa de sucesso, resultante do esforço contínuo da administração, que trabalha, “não só junto dos proprietários das unidades de alojamento, para garantir que estas se encontram sempre em

perfeitas condições para uso turístico, em termos de decoração e de equipamentos, mas também com os colaboradores”, apostando na sua formação.

“Efetivamente, a priorização do investimento no capital humano é essencial para o serviço que se pretende prestar e, conseqüentemente, para melhorar a experiência de quem nos visita. As pessoas são, sem dúvida, a





chave do sucesso e a capacidade de as reter é o nosso principal desafio”, assegura Silvia Biscaia, que, quando assumiu o cargo de CEO da empresa, tinha como objetivo, já alcançado, colocar o resort ao nível de um dos mais exclusivos em Portugal e uma referência a nível global.

Ora, as distinções com os prémios “World Travel Awards” são o “reconhecimento de dever cumprido. O maior sentimento é de gratidão para com toda a equipa que me ajudou a concretizar o sonho”, enfatiza.

Relativamente à Pandemia de Covid-19, a equipa deu uma resposta rápida e eficiente às medidas sanitárias. Com a indústria hoteleira a ser uma das mais afetadas por esta condicionante, “reajustámos a operação a uma procura, francamente, reduzida e beneficiámos das condições únicas que o resort providencia, em termos de distanciamento social, o que fez com que fôssemos muito procurados para estadias prolongadas e por alguns proprietários que optaram por passar em Portugal o período de pandemia. Desta forma, conseguimos sempre um mínimo de negócio, que permitiu manter toda a equipa a trabalhar,” garante a CEO, não escondendo a satisfação de não terem “dispensado nenhum colaborador por causa da pandemia.”

Advogada de profissão, em 2003, Silvia Biscaia, que integrava a sociedade de advogados João Nabais & Associados, mudou-se para o Algarve, com vista a inaugurar um escritório da sociedade, na cidade de Faro. Já em território algarvio, estimulada pela grande paixão que nutre pelas viagens e pelo setor turístico, realizou um mestrado em Turismo, na Escola Superior de Gestão e Hotelaria. Posteriormente, finalizou a parte teórica do doutoramento, na mesma área, na Faculdade

de Economia, ambas na Universidade do Algarve.

Em 2007, a sociedade abriu um novo escritório em Almancil, e foi a partir daqui que começou a trabalhar com o Grupo Dunas Portugal, detido pelo grupo norueguês Awilhelmsen, que, por sua vez, é detentor de vários hotéis e da empresa de cruzeiros Royal Caribbean. Mais tarde, passou a exercer a função de Corporate Secretary do Grupo, esteve no Conselho de Administração de várias sociedades e,





no ano de 2014, assumiu a função de Diretora Executiva de todas as empresas do Grupo, em Portugal. Entre 2016 e 2019 teve, ainda, a oportunidade de concretizar dois projetos imobiliários na zona das Dunas Douradas.

“Tenho por máxima que nunca devemos fazer planos para a vida, porque a vida tem planos para nós. Contudo, ainda gostaria de vir a abraçar, com a minha visão, outros projetos que se apresentem desafiantes e que impliquem criar estratégias, definir objetivos e colocar em prática todo o saber e experiência adquiridos ao longo de 30 anos, tanto na advocacia como no setor imobiliário e no do turismo. Este último, porventura, o mais cativante, ou não fosse, por inerência, o ramo de atividade onde se proporciona Felicidade”, confessa.

O Dunas Douradas Beach Club está com uma ocupação média anual de 60%, o que ainda permite uma boa margem de crescimento em épocas média e baixa. “O verão é vendido de um ano para o outro a hóspedes repetidos, sendo extremamente difícil conseguir disponibilidade de last minute, em época alta. Nos dois últimos anos, a taxa de ocupação em época baixa é a que mais tem subido e, graças a isso, é já visível um esbatimento da sazonalidade que caracterizava o destino”, explica Silvia Biscaia.

No que diz respeito ao futuro do Dunas Douradas Beach Club, a CEO pretende continuar a inovar todos os dias e não deixar de surpreender os clientes, melhorando, a cada detalhe, a experiência deles no aldeamento. “Popularmente, diz-se que o Diabo está sempre nos detalhes e é por isso que eu e a minha equipa olhamos à lupa toda a operação, para que o serviço esteja o mais próximo possível da perfeição”.



**Dunas Douradas
Beach Club**



www.ddbc.pt

Ilha da Madeira: Um destino diferenciado



Eduardo Jesus-Presidente
da Associação de
Promoção da Madeira

Com o propósito de ser fiel a um legado de mais de dois séculos de história de turismo, a Associação de Promoção da Madeira procura, todos os dias, dar todas as condições aos visitantes da ilha, para que possam disfrutar de uma experiência inesquecível.

A Associação de Promoção da Madeira (AP Madeira) nasceu em agosto de 2004, de um entendimento entre os setores público e privado, nomeadamente do Governo Regional, através da Direção Regional do Turismo (DRT), com a ACIF – Câmara de Comércio e Indústria da Madeira. Surgiu a partir da necessidade de dar vida a uma entidade que, em parceria com a Secretaria Regional de Turismo e Cultura, por intermédio da DRT, centrasse as suas atenções, unicamente, na promoção da ilha.

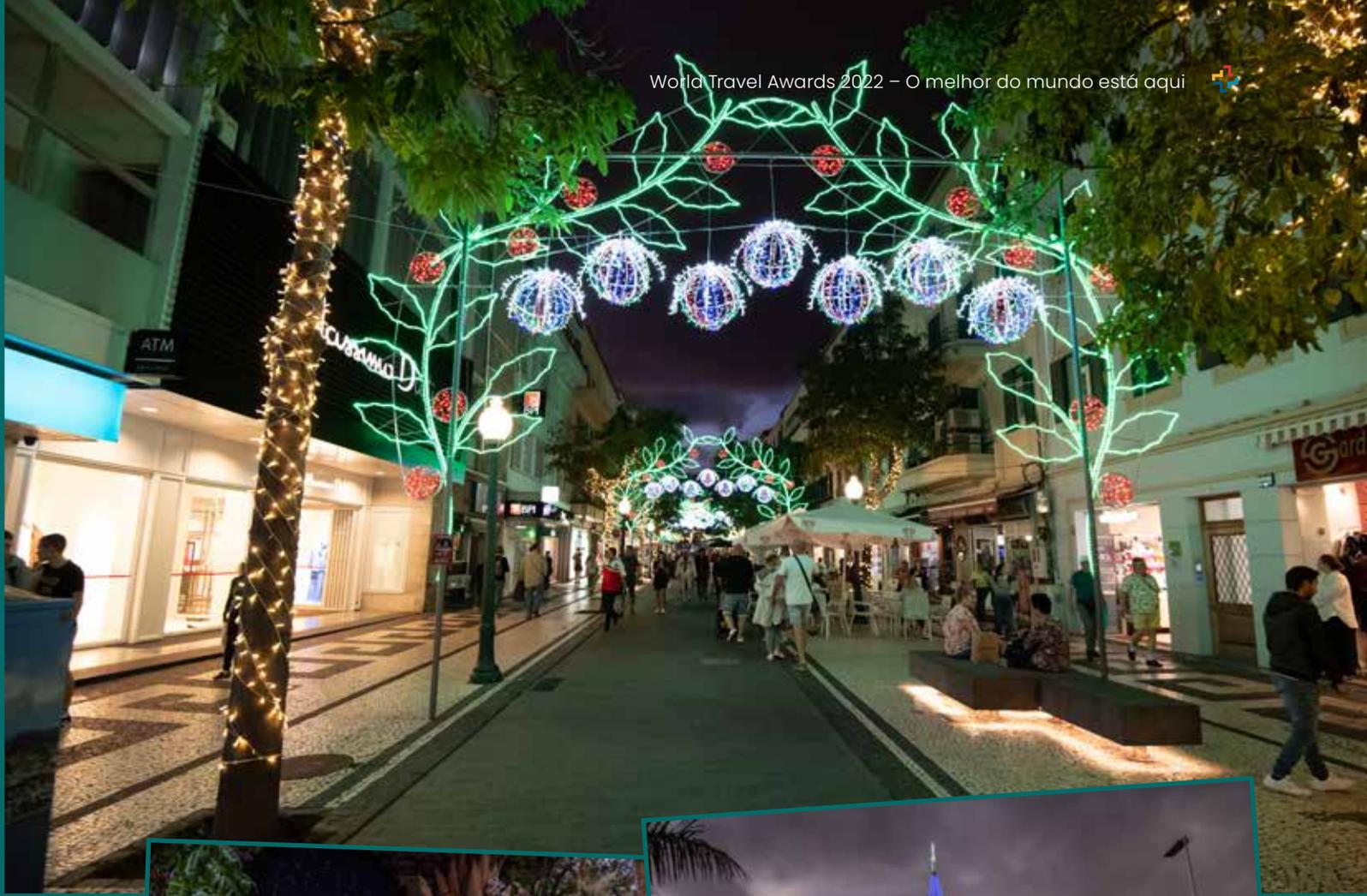
A AP Madeira conta com o apoio de sócios vocacionados para um campo de ação que se centra, principalmente, nas atividades turísticas, incluindo a hotelaria, o alojamento local, as agências de viagens e a animação turística, que abrangem em-

presas de passeios a pé, jeep tours, canyoning, coasteering, as marítimo-turísticas – desde catamarãs a veleiros – a restauração, as rent-a-car, as DMC (Destination Management Company), as empresas de transferes e entre outras atividades.

Eduardo Jesus, Secretário Regional de Turismo e Cultura e Presidente da Associação de Promoção da Madeira, olha para a comunicação com os seus clientes como um ponto de grande relevância para que tudo corra da melhor forma. “Ao concentrar todas as sinergias entre a AP Madeira e os seus associados, referentes à promoção do destino Madeira, conseguimos uma comunicação mais assertiva, ao mesmo tempo que criamos relações de confiança, que facilitam o desenvolvimento das atividades de ambas as partes”.

A AP Madeira é uma instituição que promove, acima de tudo, as virtudes que a Madeira e Porto Santo têm para oferecer aos seus visitantes, mostrando que estes lugares são destinos de eleição, que proporcionam experiências inesquecíveis ao longo de todo o ano. Neste sentido, Eduardo Jesus dá-nos a conhecer como funciona este processo. “Para o efeito, a Associação de Promoção da Madeira desenvolve, anualmente, um conjunto de ações promocionais, que visam a divulgação do destino nos mercados interno e internacional, sempre de acordo com as estratégias definidas para o setor turístico da Região Autónoma da Madeira e de acordo com o seu plano anual de atividades”.

Esta associação dispõe de um Conse-



lho Consultivo que realiza reuniões de forma periódica, tendo como preocupação fundamental estar presente na hora de colaborar com o setor. Além disto, dedica-se à criação de oportunidades destinadas aos associados, praticando iniciativas nas áreas de relações públicas, congressos e incentivos, feiras e eventos, entre diversas ações promocionais e parcerias estabelecidas.

Acresce, ainda, que o forte espírito de equipa existente e a facilidade com que os seus associados chegam até ela, ajudam a tornar a AP Madeira uma instituição de referência, no que diz respeito à gestão da promoção e à atração de visitantes para um certo destino.

A AP Madeira desenvolve, portanto, um conjunto de iniciativas que expressa

toda a oferta do destino e que alicia quem visita. A associação encontra-se, de forma consistente, próxima de mercados, a protagonizar ações com os operadores, para fornecer todo o apoio e incentivo na venda da ilha, junto dos seus clientes. Nesta medida, Eduardo Jesus mostra, na entrevista, um pouco do que é feito para fortalecer essas relações. “Patrocinamos centenas de fam trips e press trips, todos os anos, com o propósito de mostrarmos, in loco, o destino que depois venderão nas lojas físicas ou plataformas online, e, igualmente, através das reportagens que escrevem no regresso às suas origens e publicam nas revistas, jornais e portais”.

A Madeira tem vindo a conquistar um lugar de destaque pelo diversificado leque de ofertas, que se projeta desde os

ares da montanha até às ondas do mar, não esquecendo a cultura ímpar, que lhe dá todos os recursos para ser o destino diferenciado que conhecemos hoje.

“Num mesmo dia, o viajante pode percorrer uma levada, de manhã, e, à tarde, dar um mergulho no mar, com águas calmas e temperadas. Depois, pode visitar um dos muitos espaços museológicos que existem em todo o arquipélago, visitar uma exposição ou assistir a um concerto. Tudo isto está a poucas horas de distância das cidades europeias. Os eventos, durante todo o ano, motivam, igualmente, as visitas à Região, onde se sobressai o Carnaval, a Festa da Flor, o Festival de Colombo (no Porto Santo), as Festas de Natal e do Fim do Ano”, refere Eduardo Jesus.



Além disto, o arquipélago contempla atrativos passeios, levadas e trilhos, com cerca de 3.000 quilómetros para seguir e explorar, descobrindo paisagens únicas. Na ilha da Madeira pode desfrutar da descida nos carros de cesto, depois de visitar o Monte, garantindo uma experiência repleta de adrenalina, num percurso de, aproximadamente, dois quilómetros, percorridos em cerca de dez minutos.

A gastronomia é outro argumento que salta à vista. Sobressaem pratos como a espetada, num espeto de pau de louro, com pedaços de carne bovina. Como acompanhamento a sugestão encaminha-se para o milho frito e para o típico bolo-do-caco com manteiga de alho. É de realçar, ainda, os tradicionais pratos de peixe-espada preto e de atum. O Vinho Madeira e a Poncha são outros dois ícones que conquistam

cada vez mais a preferência de quem procura o destino.

Finalmente, um olhar para o meio natural e marítimo. No que diz respeito às zonas verdes da Madeira, importa destacar a Floresta Laurissilva, composta por árvores da família das lauráceas e o facto de esta região pertencer à área biogeográfica da Macaronésia, da qual fazem parte, também, os Açores, as Canárias e Cabo Verde. O Arquipélago da Madeira contém uma área preservada de cerca de 15 mil hectares, considerada Património Natural da Humanidade, pela UNESCO, em 1999.

Já em termos marítimos, os elementos diferenciadores são a observação de cetáceos, os passeios de barco, a prática de desportos aquáticos, como snorkeling, stand up paddle e caiaque. Sobre este assunto, Eduardo Jesus conclui, dizendo:

“há que evidenciar os empreendimentos turísticos, eles próprios a disponibilizarem uma oferta de qualidade, atestada pelo número crescente de hóspedes frequentes. E, não menos importante, a secular arte de bem receber dos residentes que tanto cativa os visitantes”.

A proatividade da AP Madeira, para que a segurança no destino fosse reconhecida e aprovada por todos os visitantes, foi crucial para atenuar as consequências provocadas pela pandemia.

“Começámos com a operação montada nos aeroportos da Madeira e do Porto Santo, a partir de julho de 2020, que se revelou ter sido fundamental. Inovámos com todos os controlos sanitários, para preservar a saúde pública e oferecer o conforto para viajar. Paralelamente, criamos o Manual de Boas Práticas do setor e, nessa sequên-



cia, implementamos as certificações de Boas Práticas contra os Riscos Biológicos em empresas e entidades privadas e públicas. A Região foi única no país e no mundo com estas ações”, afirma Eduardo Jesus.

Foi com naturalidade que a Ilha da Madeira venceu, uma vez mais, o prémio do World Travel Awards, na categoria de “melhor destino insular”, prémio que tem vindo a conquistar, de forma consecutiva, desde 2015. “Consideramos que é o reconhecimento de tudo aquilo que diferencia o arquipélago dos restantes candidatos ao galardão e é uma maneira de reforçar o posicionamento internacional da Região”, confessa Eduardo Jesus.

Mas por onde a AP Madeira pode ainda crescer e que patamares poderá atingir no futuro? A resposta passa por atrair um maior número de associados, procurando

ser o mais significativo possível. Estamos perante uma Associação que vê na parceria e no apoio prestado pelo Governo Regional uma variável chave para que a Madeira se possa manter um destino situado no topo das intenções de viagem dos visitantes.

O futuro será desenhado em torno da atenção às janelas de oportunidade que se abrem. “Estaremos na divulgação do produto e das atrações madeirenses e ainda no estreitar de relações com parcerias duradouras. Queremos fortalecer, como é natural num destino turístico com ambição, as ações de promoção e de marketing que desenvolvemos junto dos mercados, no sentido de mantermos a Madeira no mapa da procura de quem pretende viajar”, completa Eduardo Jesus.

A Ilha da Madeira é, por isso, um des-

tino repleto de lugares que a tornam numa escolha de eleição, capaz de se bater com os melhores do mundo. A AP Madeira assume, assim, como demonstrado, um papel preponderante na divulgação de todas as suas valências aos turistas. Pode-se dizer que convida e seduz o visitante, mostrando as vantagens de passar por experiências, que ficarão na memória de cada um dos associados. Já ao cliente cabe a tarefa mais simples, embarcar nesta viagem e desfrutar da estadia.



Madeira. Tão tua

www.visitmadeira.com

Olissippo Lapa Palace Hotel: Uma cultura de bem servir





Nuno Ferrari – Diretor de marketing e vendas do Olisippo Lapa Palace Hotel

Inspirado nos antepassados portugueses, o Olisippo Lapa Palace Hotel atingiu o reconhecimento dessa aposta vencendo, uma vez mais, o prémio World Travel Awards para o “Melhor Hotel Clássico”.

A história do Olisippo Lapa Palace Hotel começou a desenhar-se em 1988, ano em que se deu início à transformação do Palácio em hotel, então com o nome de Hotel da Lapa. A reconstrução levou um período de cinco anos, devido a pequenos problemas que atrasaram o andamento da obra. O grande objetivo dos arquitetos era preservar ao máximo o Palácio original. A antiga sala de armas, hoje conhecida como Sala Belém, ainda contém o estilo com a qual foi criada. Em 1992, o hotel estava pronto e preparado para ser aberto ao público.

O sucesso deste hotel deve-se não só à magnífica propriedade onde se situa, sem precedentes na cidade de Lisboa, à sua localização, mas principalmente ao esforço, dedicação, paixão e profissionalismo de todos aqueles que por lá passaram desde o primeiro dia. Além disso, as parcerias comerciais, nomeadamente com a The Leading Hotels of The World, Virtuoso, Signature, Fine Hotels & Resorts, entre outras, dão uma visibilidade significativa do ponto de vista internacional.

No Restaurante Lapa, o chefe opta por pratos ricos em criatividade e elegância. Criativo entusiasta e apaixonado, traz ao Lapa Palace os melhores sabores da cozinha mediterrânica. “O restaurante da piscina, Le Pavillon, aberto durante os meses do verão, oferece cocktails únicos, chás gelados de confeção própria e sumos de frutas frescas. Para o almoço, oferece uma seleção de sanduíches, peixe fresco e frutos do mar, tapas e saladas”, conta Nuno Ferrari.

Para quem gosta de nadar e apanhar banhos de sol, o hotel oferece uma piscina exterior, no meio de um bonito jardim. Está aberta de abril a setembro e é aquecida durante o dia com uma temperatura de 28º Celsius. “No Lapa SPA os nossos hóspedes e sócios podem usufruir gratuitamente de Piscina interior aquecida, Ginásio totalmente equipado, Banho Turco e Sauna, bem como um variado conjunto de massagens e Terapias.” O Hotel dispõe ainda de um considerável conjunto de Salas para reuniões e eventos com capacidade até 250 pessoas.

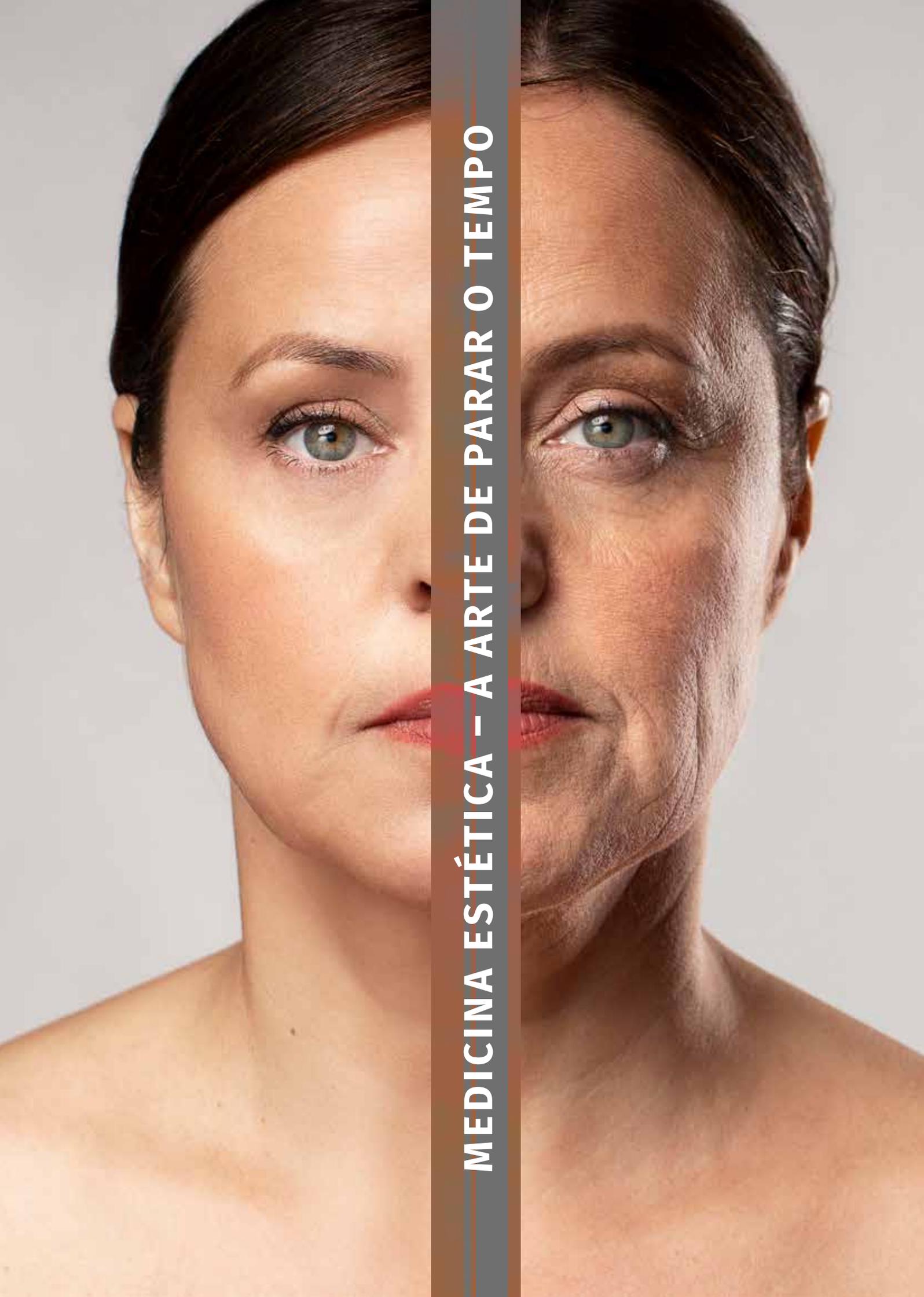
Foi assim com naturalidade que o Olisippo Lapa Palace Hotel arrecadou o prémio da World Travel Awards na categoria de “Melhor Hotel Clássico”. “É realmente uma satisfação e um prestígio muito grande, já por alguns anos consecutivos receber este prémio. São sempre boas notícias quando recebemos algum reconhecimento com esta visibilidade. Partilhamos com a nossa equipa, a fim de se sentirem mais reconhecidos, encorajados e motivados. O Olisippo Lapa Palace como membro da The Leading Hotels of the World, esforça-se continuamente para atender às necessidades e expectativas de todos os seus clientes.”

Assim, é de prever que este projeto, baseado naquilo que de melhor se tem feito ao longo dos anos, não pare por aqui e que o Olisippo Lapa Palace Hotel continue a ser um lugar de referência nas preferências dos viajantes.

 **Olisippo**
HOTELS

www.olisippohotels.com





MEDICINA ESTÉTICA - A ARTE DE PARAR O TEMPO



Sociedade Portuguesa de Medicina Estética - SPME



Dr. João Pedro Vale,
Presidente da SPME

A Sociedade Portuguesa de Medicina Estética - SPME foi formalmente constituída em 2015, fruto da vontade partilhada de Médicos Estéticos, Dermatologistas e Cirurgiões Plásticos. Ao longo dos seus sete anos de atividade, a sociedade tem assumido o compromisso de defender, de forma intransigente, a qualidade da Medicina Estética em Portugal, bem como o respeito absoluto pelas fronteiras entre as várias especialidades afins. Para além disso, a SPME atua ainda com o intuito de promover a Medicina Estética, a investigação científica e a troca contínua de experiências com diversas sociedades internacionais. Neste âmbito, importa destacar que a SPME realiza anualmente dois grandes eventos, o Congresso Nacional de Medicina Estética, considerado o maior congresso de Medicina Estética em Portugal, e o 360º SPME Porto Summit, um evento formativo pioneiro na forma como promove a interação, a ciência e a partilha de conhecimentos nesta área.



As novas tendências da medicina estética



Dr. Biscaia Fraga

O ser humano atual, informado e evoluído, procura a harmonia e mesmo a perfeição corporal de acordo com a sua vida interior, profissional, social e cultural, de modo a sentir-se realizado e vivenciar a longevidade com qualidade e vitalidade. Deste modo, a medicina, em especial a estética, na sua vertente médica e cirúrgica, tem evoluído tecnologicamente a fim de concretizar estes objetivos, conseguidos de forma duradoura ou temporária.

A cirurgia estética confere um contributo mais duradouro e efetivo na morfologia e na harmonia corporal. No tórax, abdómen e membros, surge a lipoesculptura do volume e da forma, conseguindo-se, nalgumas situações, a lipomodelação de ultradefinição, em que se evidencia o próprio relevo muscular. Na cirurgia da mama, as cicatrizes são cada vez mais ocultas, umas na prega axilar e outras peri-areolares e submamárias. As próteses de materiais sintéticos têm sido substituídas com enorme vantagem por material biológico colhido do paciente que é preparado e aplicado no mesmo ato cirúrgico na face, mãos, pés, pernas, glúteos e regiões íntimas. Já a cirurgia íntima da mulher e homem, na última década, tem tido um forte incremento e uma evolução notável graças à capacidade informativa e à procura do bem-estar que é proporcional à evolução positiva da sociedade contemporânea.

Z. Biscaia Fraga

Especialista em Cirurgia Plástica e Estética

Presidente de MECIGENERA e Federação Ibérica de Medicina e Terapia Celular

Sociedade Portuguesa de Dermatologia e Venerologia - SPDV



Prof. Dr. António Massa,
Presidente da SPDV

A Sociedade Portuguesa de Dermatologia e Venereologia, surgiu em 1936 e desde então assume como principal compromisso elevar a qualidade do tratamento aos pacientes. Para melhorar os serviços de Dermatologia e Venereologia bem como a área de estética, a SPDV aposta na organização de encontros de atualização científica. Além disso, uma das missões da SPDV é a atribuição de bolsas de estudo, ou para a apresentação de trabalhos em congressos internacionais ou para os doentes com patologias cutâneas.

A atualização científica permite uma melhor qualidade de serviço no ataque a problemas da pele e uma maior comunhão de ideias entre dermatologistas internacionais. “Recentemente, no início de novembro, organizámos o Congresso Nacional, com a participação de muitos dermatologistas portugueses e dos Presidentes das Sociedades de Dermatologia de Espanha, Itália e Hungria e dois internos de cada país. Pudemos contar, também, com a presença do Presidente da Academia Europeia e do Presidente do CILAD que é o Colégio Ibero Latino Americano, que congrega dermatologistas de Portugal, Espanha e América Latina”, conclui o presidente da SPDV.



Sociedade Portuguesa de Cirurgia Plástica Reconstructiva e Estética - SPCPRE



Dr. Júlio Matias,
Presidente da SPCPRE

Criada em 1961, a Sociedade Portuguesa de Cirurgia Plástica Reconstructiva e Estética é uma Sociedade Científica que foi criada com o intuito de promover a partilha de conhecimento entre Médicos Cirurgiões reconhecidos pela Ordem dos Médicos na Especialidade de Cirurgia Plástica Reconstructiva e Estética.

A cirurgia plástica é acima de tudo um processo de restabelecimento da qualidade de vida e do bem-estar dos pacientes. Nesse sentido, o Dr. Júlio Matias confirma isso mesmo dizendo que “esta é de facto uma especialidade única pelo seu amplo espectro de ação, mas também pelo impacto que pode ter na qualidade de vida das pessoas: a nossa especialidade procura reconstruir, devolver às pessoas a forma e a função, o mais semelhante possível ao que tinham antes do acidente, da lesão, do tumor, do envelhecimento...” também aqui podemos entender o papel que os tratamentos e cirurgia estética podem ter no atingir deste estado pleno de Saúde.” finaliza.



“Sorrisos no olhar”: uma parceria que vai além do negócio

Conheceram-se em 2002 e são amigas desde então. Caminhando lado a lado, Joana Parente e Andreia Soares concluíram juntas o Ensino Secundário e mais tarde o Curso de Medicina, na Escola de Medicina da Universidade do Minho. Hoje, Andreia Soares é Oftalmologista e Joana Parente está dedicada à área da Medicina Estética. Apesar de terem seguido percursos profissionais distintos, a amizade manteve-se ao longo dos anos e deu origem a um projeto único – Sorrisos no olhar - que cuida da beleza e saúde da região periocular.

Quando terminou o curso de Medicina, na Escola de Medicina da Universidade do Minho, Andreia Soares tinha a certeza de que queria continuar o seu percurso numa área cirúrgica. Fascinada pela cirurgia minuciosa, a área da oftalmologia foi sempre uma das suas opções. “É uma especialidade muito completa, que engloba diferentes tipos de subespecialidades. As que mais me fascinam são a Oculoplástica e a Neuroftalmologia”. O gosto pela oculoplástica levou-a a fazer formações e estágios internacionais em diversos hospitais e clínicas, como Hospital Ramon y Cajal, Moorfields Eye Hospital, Clínica Moreiras, Bascom Palmer Eye Institute, Instituto de Microcirurgia Ocular e Clínica Perfect Eyes. Participou em vários cursos de Oculoplástica e, nomeadamente, num curso certificado de Medicina Estética, creditado pela Academia Americana de Estética. Hoje, Andreia Soares é médica-cirurgiã em vários locais do norte do país - Hospital Lusíadas (Braga), Iberoftal - Clínica Oftalmológica de Braga, Hospital Fernando Pessoa (Gondomar) - e dedica-se especialmente à área da Oculoplástica.

Oculoplástica devolve-lhe a saúde periocular

Apesar de ser uma das áreas mais importantes da Oftalmologia, a Oculoplástica ainda é uma subespecialidade algo desconhecida e que suscita dúvidas junto de grande parte das pessoas. Ninguém melhor que Andreia Soares para dar a conhecer um pouco melhor esta vertente da Oftalmologia: “A Oculoplástica trata das patologias da área periocular – pálpebras, vias lacrimais e órbita – e pode ter objetivo funcional ou estético”. No que toca às pálpebras, engloba todas as patologias das pálpebras superiores e pálpebras inferiores, bem como das regiões justapostas, nomeadamente o supracílio e a região do terço médio da face. Trata alterações do posicionamento palpebral (pálpebra virada para fora ou para dentro), remoção de lesões palpebrais e respetiva reconstrução, bem como o rejuvenescimento periocular. Dedicar-se ainda de igual forma à reconstrução de cavidades anoftálmicas, bem como ao tratamento do blefaroespasma.

A blefaroplastia é uma das cirurgias que se destaca na Oculoplástica. Durante o normal envelhecimento, surge um excesso de pele nas pálpebras, bem como o prolapso de bolsas de gordura, vulgarmente conhecidos como “papos”, produzindo um aspeto cansado do olhar. A blefaroplastia consiste na correção destas alterações próprias da idade, devolvendo um aspeto mais jovem ao paciente, não alterando a expressão dos seus olhos. “A blefaroplastia superior e inferior são cirurgias definitivas e pouco agressivas, com uma rápida recuperação, que se realizam em regime de ambulatório”, explica Andreia Soares. No entanto, apesar de se tratarem de procedimentos simples, a planificação destas cirurgias “deve ser realizada de forma pessoal e individualizada, para que se consiga obter um melhor resultado estético e funcional.”

Relativamente à blefaroplastia superior, esta elimina fundamentalmente o excesso de pele na pálpebra superior. No entan-

to, frequentemente surgem outras alterações, cujo tratamento é imprescindível para que se obtenha um bom resultado: prolapso das bolsas de gordura superiores (“papos”), assimetria do sulco, ptose palpebral (“pálpebra caída”), ptose do supracílio (“queda da sobrancelha”), entre outras. A blefaroplastia inferior, por sua vez, tem como objetivo fundamental a remoção e/ou a transposição das bolsas de gordura da pálpebra inferior, podendo ainda associar-se a este procedimento a remoção de pele. Associado ao envelhecimento podem, também, surgir outras transformações que condicionam as variações desta técnica: laxidez palpebral, aparecimento do sulco nasojugal marcado (“olheiras”), bem como a descida da região malar.

Para um resultado estético mais aprimorado, as cirurgias de Oculoplástica, nomeadamente a blefaroplastia superior e inferior, podem ser associadas a procedimentos estéticos não cirúrgicos, que melhoram a qualidade e tónus da pele periocular, bem como a atenuação de rugas periorculares. A consciência de que em conjunto a Oculoplástica e a Medicina Estética poderiam chegar a resultados otimizados levou Andreia Soares a aliar-se a Joana Parente na criação de uma parceria única e inovadora.



DR. ANDREIA SOARES

@draandriasoares

Dra. Andreia Soares



Joana Parente iniciou o seu percurso profissional pela Medicina Geral e Familiar, área em que se tornou especialista em 2018. Contudo, cedo percebeu que o futuro do seu percurso profissional integraria a Medicina e o Bem-Estar físico e psicológico. “Após pesquisar sobre a Medicina Estética, percebi que era o que eu gostava”, assume. Por ser, à altura, uma área pouco falada em Portugal Joana Parente acabou por ingressar, em 2014, na especialidade de Medicina Geral e Familiar. No entanto, a sua paixão pela área da Medicina Estética não desvaneceu e a partir de 2015, em paralelo com a especialização, iniciou o ciclo de estudos nessa área levando-a a abrir o seu próprio consultório em 2019.

Tendo uma visão holística sobre a Medicina Estética, o consultório de Joana Parente é a materialização de um conhecimento que acredita que o caminho para beleza e para o bem-estar se alcança através de um conjunto de ações complementadas entre si. “A beleza médica e o bem-estar que dela pode advir é algo que procuro em todas as consultas, em todos os tratamentos”, explica. Com uma filosofia de trabalho atenta aos pormenores e personalizada a cada paciente, Joana Parente aborda cada paciente de forma única e como um todo, abraçando as suas singularidades.

“Apesar dos problemas e queixas serem muitas vezes comuns, os traços fisionómicos, as características, as vivências tornam cada paciente irreplicável. Gosto de ouvir e procurar a beleza em cada um deles, para posteriormente tentar traduzir isso no plano de tratamentos que elaboro”, explica. Assim, diariamente trabalha tendo em visto resultados harmoniosos que respeitem a beleza de cada um.

“Os resultados mais bonitos são aqueles que refletem aquilo que somos”.

Dra. Joana Parente

Uma parceria que coloca “Sorrisos no olhar”

Contrariando o ditado popular “Amigos, amigos, negócios à parte” Joana Parente e Andreia Soares encontraram na amizade de duas décadas a garantia necessária para juntas darem vida ao projeto “Sorrisos no olhar”. “Sabíamos que partilhávamos a mesma paixão pela Medicina e por dar o nosso melhor a cada paciente. Em várias conversas percebemos que poderíamos potenciar os resultados de cada uma, se colaborás-

semos. Assim surgiu a nossa parceria”. Aliando os conhecimentos e experiência que detêm nas respetivas áreas, Andreia Soares e Joana Parente criaram um projeto único que lhes permite fornecer aos pacientes um plano de tratamento pensado, conjuntamente, para maximizar os resultados possíveis, através da Oculoplástica e da Medicina Estética. “Juntas conseguimos que o paciente seja melhor acompanhado, fique mais satisfeito, mais feliz e saia com ‘um sorriso no olhar’”.

Medicina Estética dá-lhe a conhecer a sua melhor versão

Hoje, a Medicina Estética é cada vez mais aceite pela sociedade, uma vez que rompeu com o estigma dos resultados artificiais a que estava associada no passado. Na opinião de Joana Parente “esta área tem mostrado que é possível obter resultados bonitos, naturais e harmoniosos”, elevando assim a nossa autoestima e potenciando o nosso bem-estar. “A Medicina Estética é um equilíbrio entre a beleza, autoestima e o bem-estar. Quanto melhor nos sentimos, quanto mais gostamos de nós, do que somos e do que vemos ao espelho, com mais leveza caminhamos”. Partindo desse pressuposto, a Medicina Estética tem hoje um papel fundamental na reconciliação com a nossa própria beleza, que mais do que transformar a nossa aparência física transforma-nos interiormente, dando-nos a conhecer a nossa melhor versão.

Foi exatamente com o objetivo de dar aos pacientes a oportunidade de conhecer a sua melhor versão que surgiu uma parceria com a Dra. Andreia Soares, médica-cirurgiã que se dedica especialmente à área da Oculoplástica e vias lacrimais.

JOANA PARENTE
MEDICINA ESTÉTICA

www.joanaparente.pt
[@drajoanaparente](https://www.instagram.com/drajoanaparente)



Hospital da Misericórdia de Vila Verde

No nosso hospital, disponibilizamos serviço especializado de Dermatologia, Cirurgia Plástica e Medicina Estética Avançada e Emagrecimento. Pretendemos associar a medicina estética ao bem-estar físico e mental dos seus clientes. Promovemos uma abordagem integrada das diversas especialidades médicas e dos tratamentos médicos e estéticos mais eficazes e adequados ao caso de cada pessoa. Preocupamo-nos consigo e em colocar à sua disposição toda a nossa experiência para que possa atingir o equilíbrio físico e emocional apenas ao alcance de quem está saudável e se sente bem com o corpo que tem.

Ter um corpo médico de excelência é um factor crucial. Apoiamos o desenvolvimento dos nossos programas de tratamentos numa equipa multidisciplinar com as melhores práticas dos países mais desenvolvidos nesta especialidade, com as mais recentes inovações tecnológicas e os mais sofisticados equipamentos disponíveis no mercado.

No nosso hospital temos um leque de especialidades e de especialistas preparados para cuidar do seu bem-estar e da sua saúde. Entre outros procedimentos destacam-se:

- Lifting facial e do pescoço
- Blefaroplastia - cirurgia as pálpebras
- Otoplastia - correção deformação de orelhas
- Rinoplastia - cirurgia do nariz
- Mentoplastia - cirurgia do queixo
- Peelings
- Preenchimento de rugas - injeção de ácido hialurónico
- Injeção de gordura
- PRP - Plasma Rico em Plaquetas
- Cirurgia oncológica - excisão de tumores
- Pequenas cirurgias - correção de cicatrizes, correção de rasgadura das orelhas, excisão de nevos/sinais, etc.

Cirurgia Reconstructiva e a Cirurgia Estética

A cirurgia plástica, reconstructiva e estética dedica-se ao tratamento cirúrgico de deformidades da pele, anexos e partes moles do corpo, e das estruturas nervosas e músculo-esqueléticas da face e da mão, nos seus aspetos estéticos, morfológicos e funcionais. Na área da cirurgia estética permite alcançar a estética e harmonia facial ou corporal desejadas ou reverter os efeitos do envelhecimento indesejados.



Dr. Joaquim Moreira da Costa



Ao contrário do senso comum, esta é uma especialidade muito abrangente, tratando lesões tumorais e traumáticas (cutâneas, maxilo-faciais, mão), incluindo queimaduras, e suas sequelas; alterações degenerativas em consequência da idade, variações de peso, pós parto (da mama, abdómen, coxas, braços, face e pescoço); alterações congénitas (orelhas, mamas, mão); cirurgia genital feminina. As cirurgias mais frequentemente realizadas na nossa Instituição são as da mama (mamas grandes, caídas, pequenas, ausente, ou deformadas e assimétricas), do abdómen (grande, em avental, com excesso de gordura, com cicatrizes e deformado), das orelhas em abano, das pálpebras com excessos de pele, das coxas, dos braços, os tumores benignos ou malignos da pele, a cirurgia genital feminina (lábios grandes e/ou assimétricos) e a cirurgia da mão (túnel cárpico, dedo em mola e doença de Dupuytren). Para a realização destas cirurgias, tem que se dispor de uma equipa experiente e de uma instituição com as condições necessárias para a obtenção dos objectivos propostos e com riscos mínimos. O Hospital da Misericórdia de Vila Verde é o local certo para pacientes satisfeitos e com preços sem concorrência no mercado.



Medicina Estética Avançada

A estética está incondicionalmente ligada à saúde e daí o termo “Saúde Estética”. A Saúde Estética Avançada atua na avaliação, prevenção e recuperação de patologias/distúrbios e procedimentos cirúrgicos – rugas, manchas, cicatrizes, gordura localizada – que afetam a integridade da nossa pele.

Todavia, há um número cada vez maior de pessoas que, mesmo sem terem nenhuma patologia, procuram este tipo de intervenção realizada por profissionais com conhecimento profundo da anatomia e fisiopatologia da pele. Aliás, já desde a Antiguidade, são utilizadas técnicas para a manutenção e promoção da beleza e juventude, tanto feminina como masculina.



Dra. Ana Cardoso



“Hoje em dia a estética é fundamental para elevar a autoestima e, conseqüentemente, promove uma melhoria da qualidade de vida através do aumento da confiança e satisfação pessoal. A técnica conhecida como Harmonização facial, consiste num conjunto de procedimentos combinados que são minimamente invasivos e têm a finalidade de melhorar as proporções e harmonia do rosto e também tratar ou prevenir o envelhecimento facial. Aqui no nosso medical spa, realizamos essa técnica recorrendo a preenchimentos de ácido hialurónico e aplicações de toxina botulínica (vulgarmente conhecida como botox).

A procura pela excelência é uma das minhas motivações, sempre com o intuito de oferecer o melhor tratamento possível, valorizando as características individuais dos meus pacientes”.

Dermatologia

A Dermatologia é a especialidade médico-cirúrgica que diagnostica e trata as doenças de pele, cabelo, unhas e mucosas, bem como as doenças de transmissão sexual. A Pele é o maior órgão do corpo humano e tem em média dois metros quadrados de área no indivíduo adulto. No nosso hospital, disponibilizamos serviço especializado de Dermatologia, no âmbito da consulta externa, cirurgia e internamento.

Os nossos profissionais são dotados de uma vasta experiência e aliado aos equipamentos de ponta, somos uma

referência. Queremos sempre o bem-estar nos nossos doentes, e para isso, todos os dias investimos de nós a dedicação, o profissionalismo e o amor. Temos um laser de tecnologia de topo na região e no país que permite realizar intervenções com seguranças, sem dor e com resultados comprovados cientificamente. O Dermatologista é o médico mais preparado para cuidar da sua pele e no Hospital António Lopes vai encontrar uma equipa de médicos dermatologistas altamente diferenciados e com uma vasta experiência.



Consulta de emagrecimento - Obesidade

Fazemos consultas médicas de emagrecimento onde é feito o levantamento das necessidades específicas de cada doente.

O nosso especialista Dr. Raúl Pereira acompanha o doente com a importante função de diminuir o apetite, controlar a ansiedade que normalmente provoca toda a dieta, diminuir a absorção de alguns nutrientes e ajudar na eliminação de outros. Estes tratamentos médicos são sempre personalizados em função da ficha clínica, da situação particular, dos objetivos e até do histórico de cada paciente.

Marcação consultas **253310123**

Orçamentos **253310125**

www.hospitalvilaverde.pt



“O IMPORTANTE É SENTIRMO-NOS CONFORTÁVEIS NA NOSSA PRÓPRIA PELE, SEM DEIXAR QUE A IDADE DEFINA A NOSSA BELEZA OU O NOSSO ESPÍRITO”

Bárbara Pitrez e Catarina Madeira são os rostos por detrás da equipa de Medicina Estética da Clínica Integrativa Uno e dois nomes sonantes nesta área em Portugal. Em entrevista à Mais Magazine, as profissionais deram a conhecer um pouco melhor o importante trabalho que desenvolvem na promoção do bem-estar e do envelhecimento de qualidade dos seus pacientes.

Bárbara Pitrez e Catarina Madeira encontraram na amizade que as une desde 2018 a base fundamental para a criação de uma equipa de sucesso. Pós-Graduadas em Medicina Estética, pela Universidade das Ilhas Baleares, Bárbara Pitrez e Catarina Madeira desde cedo partilharam o interesse por esta área e pela beleza da arte. À paixão pela Medicina Estética juntou-se a amizade de vários anos, o complemento de personalidades e capacidades de ambas, reunindo assim todos os ingredientes necessários para avançarem juntas num projeto único: a criação da equipa de Medicina Estética da Clínica Integrativa Uno.

Sediada em Braga, a Clínica Integrativa Uno apresenta-se como um espaço dedicado ao cuidado da beleza, saúde e bem-estar. Com uma equipa multidisciplinar composta por profissionais das mais variadas áreas – Acunputura Médica, Medicina Estética, Medicina Antienvhecimento, Endocrinologia, Fisioterapia, Psicologia, Nutrição, Quiroprática, entre outras -, a Clínica Integrativa Uno reúne todas as condições para ir de encontro às necessidades e expectativas de cada um dos seus pacientes.

Uma dupla de sucesso em Medicina Estética

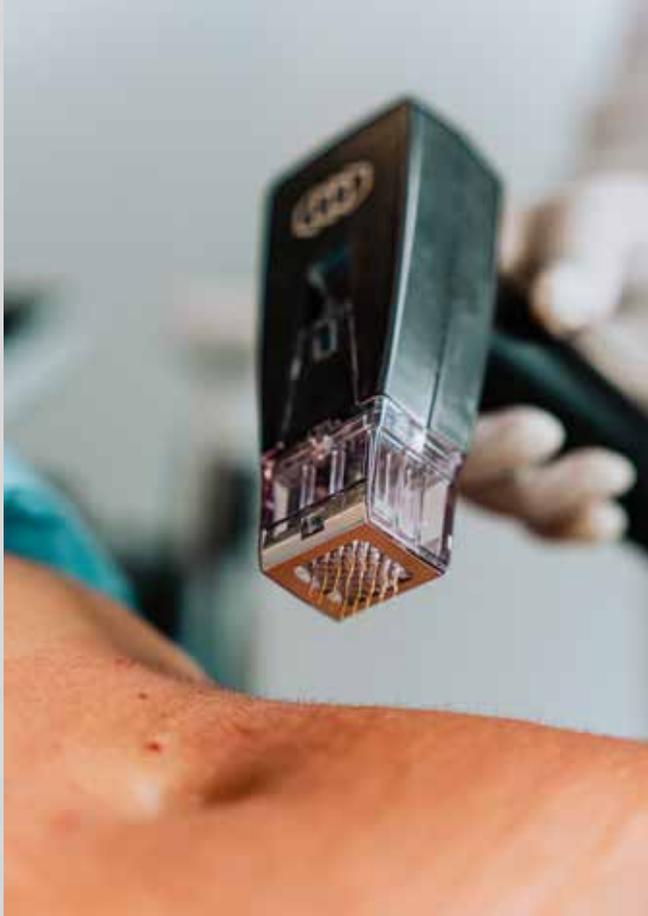
Com uma visão holística sobre a Medicina Estética e com uma filosofia assente na proximidade e personalização, Bárbara Pitrez e Catarina Madeira abordam cada paciente de forma única. Graças a esta abordagem as duas profissionais conseguem analisar cada paciente como um todo e para além do aspeto físico. “Na consulta privilegiamos a presença das duas para garantirmos uma visão amplificada do que o paciente necessita. Ainda que tenhamos o rigor científico e todos os critérios médicos em conta, há imensos benefícios num diagnóstico feito pelas duas em simultâneo”, explicam. Esta sinergia permite que cada paciente possa usufruir de um acompanhamento completo ao longo de todo o processo, criteriosamente estudado e elaborado conjuntamente pelas duas profissionais. “Queremos que os nossos pacientes estejam completamente integrados sempre que decidam iniciar um tratamento”, afirmam.

Pandemia aumentou procura por procedimentos estéticos

Hoje, são cada vez mais as mulheres, mas também os homens, que procuram retardar os sinais do envelhecimento e manter um aspeto jovem durante mais tempo. Se esta já era uma tendência óbvia, a pandemia veio aumentar ainda mais a procura por intervenções médico-estéticas, como reconhecem Bárbara Pitrez e Catarina Madeira: “A noção de envelhecimento acelerado, aspeto cansado e restrição de serviços dedicados ao autocuidado, bem como a exposição diária a redes e exigências sociais, motivaram a procura ativa por procedimentos de Medicina Estética e pela consciencialização do próprio envelhecimento”. A crescente procura trouxe consigo objetivos de beleza distorcidos e por vezes exagerados que, em casos extremos, acabaram mesmo por culminar na “alienização” do rosto e em dismorfias corporais. Bárbara Pitrez e Catarina Madeira reconhecem que a falta de auto-



Bárbara Pitrez e Catarina Madeira, Médicas na Clínica Uno



confiança e depreciação interna são alguns dos principais fatores por detrás destes casos: “As inseguranças com o aspeto físico muitas vezes estão, diretamente, associadas com casos de depressão e depreciação interna e, por isso, se torna tão natural e óbvia a procura por pequenas melhorias estéticas que se podem traduzir em drásticas alterações na vida de cada paciente”.

Envelhecer na melhor versão possível

O envelhecimento é um processo natural e inevitável. No entanto, é possível encarar esta fase da vida de forma positiva e confiante. É com base nesta filosofia e num conceito que abraça as mudanças “de dentro para fora” que Bárbara Pitrez e Catarina Madeira trabalham diariamente. “O importante é sentirmo-nos confortáveis na nossa própria pele, sem deixar que a idade defina a nossa beleza ou o nosso espírito. Na grande maioria das vezes, os pacientes não revêm no espelho o seu espírito jovem, autonomia e felicidade intrínseca. Procuram por isso, não rejuvenescer 20 ou 30 anos, mas equilibrar o interior e o exterior. De forma que se sintam tão bem por fora, como por dentro”, explicam.

Embora muitas pessoas encontrem nos procedimentos médico-estéticos a varinha mágica para manter um aspeto jovem durante mais tempo, a verdade é que a medicina anti-envelhecimento não é capaz de parar o tempo. Dito isto, Bárbara Pitrez e Catarina Madeira acreditam que o futuro da Medicina Estética deve passar cada vez mais pelo conceito “Better-Aging”. “Fala-se muito em ‘Anti-Aging’, mas não podendo travar o processo natural de envelhecimento, o foco atual deve prender-se com o conceito de ‘Better-Aging’. Baseado em procedimentos que respeitam a anatomia e fisiologia do paciente, com o mínimo de efeitos adversos, o “Better-Aging” veio mostrar que é possível envelhecer com graciosidade, sem nunca deixar de aliar a beleza à sua saúde.



DR.^a BÁRBARA PITREZ

 drbarbarapitrez



DR.^a CATARINA MADEIRA

 drcatarinamadeira

PROAGE Clinic: A arte de potenciar a beleza de cada um

Sempre ouvimos dizer que envelhecer é inevitável. No entanto, podemos encarar este processo natural da vida de uma forma mais positiva. É com base neste conceito «Positive Aging» que a PROAGE Clinic trabalha diariamente ajudando os seus pacientes a abraçar com confiança e naturalidade a nova fase que estão a viver.



*Dra. Joana Lino, CEO
da PROAGE Clinic*

Falar da PROAGE Clinic é falar de Joana Lino, um nome sonante na Medicina Estética em Portugal. Mestre em Medicina Dentária, Joana Lino cedo percebeu que esse caminho seria apenas uma ponte de conhecimento para chegar à paixão de hoje: a Medicina Estética. “A observação e gosto pelo belo e estético sempre foi algo que me cativou e despertou interesse, quer na arte, no cinema e até na figura humana. Costumo dizer que ‘Quando percebemos o que não queremos, descobrimos o que podemos vir a fazer’”, começa por afirmar Joana Lino. E assim foi. Seguindo esta filosofia e após passagens por Madrid, onde realizou uma Pós-Graduação em Implantologia, por Florianópolis, onde teve o primeiro contacto de Medicina Dentária associada à Harmonização Facial, por São Paulo e ainda por diversas cidades do mundo em formações constantes de Medicina Estética, Joana Lino encontrou, finalmente, na área da Medicina Estética a sua grande e verdadeira paixão que, desde 2019, se materializa num projeto de sucesso, a PROAGE CLINIC.

Com uma visão holística sobre a Medicina Estética, Joana Lino percebeu que este lema profissional apenas poderia ser aplicado num espaço próprio. Assim, a PROAGE Clinic é a materialização de um conhecimento que acredita que o caminho para beleza e para o bem-estar se alcança através de um conjunto de ações complementadas entre si. “Desde sempre pretendi promover um estilo de vida de equilíbrio e atitude positiva. Nem sempre é simples, mas se buscarmos diariamente fazer algo por nós próprios, esse caminho de bem-estar surge naturalmente. Relembro uma paciente que após sair da consulta me enviou uma mensagem que dizia: ‘Aventurar-me consigo contribuiu de forma inesperada para, mais do que um virar de página, o começo de um novo capítulo’, lembra Joana Lino. É exatamente com o objetivo de devolver o brilho ao rosto e à alma de quem por lá passa que a PROAGE Clinic trabalha diariamente. “O caminho para o bem-estar irá sempre passar pelo culto do amor próprio, algo que vejo acontecer diariamente. Para mim, isso é saúde”, assume Joana Lino, que estende o lema da clínica portuense aos serviços prestados em Lisboa e Paços de Ferreira.

PROAGE Clinic – um espaço dedicado a si

Com uma equipa multidisciplinar composta por mais de 10 profissionais das mais variadas áreas – Medicina Dentária, Medicina Estética, Dermatologia, Nutrição e Tratamentos Capilares – que diariamente

partilham todo o seu conhecimento com o objetivo de destacar a beleza de cada um, a PROAGE Clinic assegura todas as condições necessárias para ir de encontro às expectativas e exigências dos seus pacientes. “Esta abordagem e a possibilidade de encaminharmos um paciente para diferentes especialidades dá-nos a mais-valia de poder tratar o paciente de uma forma mais aprofundada, conseguindo perceber as suas necessidades para além da parte estética. Esta sinergia permite-nos acompanhar o paciente como um todo e alcançar os melhores resultados”. Na PROAGE Clinic cada cliente é único e, por isso, todos recebem um acompanhamento próximo e personalizado. Joana Lino encontra nesta linguagem simples e próxima do cliente um dos principais diferenciais do espaço que gere. “Cada paciente é único e é por essa razão que dedico tanto tempo à consulta de avaliação. Compreender o paciente e traçar um plano adequado e personalizado é o primeiro grande passo que damos em conjunto”.

Um lema profissional, que lado a lado com a melhor tecnologia de ponta, em procedimentos não invasivos de última geração, procura um único objetivo: o retomar de uma autoestima essencial, pela mão de resultados cada vez mais naturais. Na PROAGE Clinic um dos principais destaques vai para o Ultraformer, uma inovadora tecnologia em reafirmação e lifting que, através de ondas ultrassónicas que chegam às camadas mais profundas da pele, estimula a produção de colagénio. Indicado para pacientes entre os 30 e os 50 anos eu queira evitar intervenções cirúrgicas ou injetáveis, o Ultraformer garante resultados eficazes durante, pelo menos, um ano.

A arte de bem envelhecer

Embora o sonho da maioria das mulheres (e também de muitos homens) seja ter um rosto sempre jovem, livre de manchas e rugas, o envelhecimento é um fenómeno inevitável.

Joana Lino acredita que é possível envelhecer com graciosidade, quando existe uma abordagem positiva deste processo natural da vida humana. Assim, é com base no conceito “Positive Aging” que a PROAGE Clinic se move diariamente, com o objetivo de ajudar os seus pacientes a abraçar a fase da vida em que se encontram de uma forma mais natural e positiva. “A conotação que a Medicina Estética tinha associada aos resultados artificiais começa agora a virar-se para o lado do ‘self-care’ e envelhecimento positivo. Acredito que o caminho da aceitação passa por informar e promover informação boa e positiva, disponibilizando

ao paciente todos os recursos disponíveis para uma expansão não só da beleza, mas da vida no geral”, afirma. Hoje, mais do que retardar o envelhecimento, restaurar o volume perdido com o passar do tempo, ou aprimorar e corrigir alguns traços, a Medicina Estética tem a importante capacidade de permitir envelhecer de forma saudável, de dentro para fora. “A Medicina Estética tem o poder de causar um impacto maior do que imaginamos, quer em nós, quer na percepção que têm de nós. Muitos pacientes confidenciam o quão surpreendente foi perceber, ao longo dos meses, o reflexo desse investimento em todo o seu modo de viver. Com a devolução da autoconfiança, dão por si a investir neles próprios, com empenho, energia, e uma felicidade já não esperada. Uma vez uma paciente, após um ano de tratamentos, a sentir-se plena e feliz com o seu ‘eu’, disse-me: ‘Não era suposto, na minha idade, ser este o próximo capítulo.’ A verdade é que cuidarmos de nós é, e será sempre, suposto”. Se podemos envelhecer bem e melhor, com mais qualidade, porque não? Afinal de contas, a “idade é apenas um número”.

MEDICINA ESTÉTICA

Ácido hialurónico
Proteína botulínica
Bioestimuladores de colagénio
Mesoterapia

MEDICINA DENTÁRIA

Medicina dentária generalista
Cirurgia e reabilitação
Ortodontia
Endodontia

DERMATOLOGIA

TRATAMENTOS CAPILARES

Técnica FUE
Plasma rico em plaquetas

NUTRIÇÃO

Consultas de nutrição e emagrecimento
Emagrecimento pronokal

PROAGE
CLINIC BY JOANA LINO

Rua de Gondarem 782 fração E

4150-373 Foz do Douro Porto

www.proageclinic.pt

RCLINIC – A clínica n.º1 em rejuvenescimento e técnicas anti-aging



Rita Figueira, CEO da RCLINIC

A RCLINIC é um nome sonante na área da Medicina Estética, ou não fosse a clínica n.º1 em Portugal em rejuvenescimento e técnicas anti-aging. Rita Figueira é a CEO da RCLINIC e foi com ela que estivemos à conversa para conhecer um pouco melhor este projeto que prima pela qualidade, profissionalismo e inovação.

Apaixonada pela área da Medicina Estética, Rita Figueira é a grande mentora da RCLINIC, uma Clínica Médico Estética de Rejuvenescimento, em Almada. O projeto, que surgiu com o objetivo de

preencher uma lacuna verificada no mercado nacional na área de Medicina Estética de Rejuvenescimento, assume hoje a liderança neste setor, sendo considerada a clínica n.º1 em Portugal em rejuvenescimento e técnicas anti-aging. “Percebi que em Portugal, apesar de boas clínicas e muito bons técnicos, havia, ainda, lacunas e espaço para aparecer, sem atropelar ninguém, e crescer de forma sustentada, inovando”. E assim foi. Com um serviço de excelência centrado no cliente e no seu bem-estar, a RCLINIC tornou-se uma inequívoca referência no país e muitos são os que hoje encontram nas suas instalações a garantia de um bom serviço. “A RCLINIC tem acompanhado muito de perto tudo o que se faz de melhor lá fora, procurando inovar nas escolhas dos melhores produtos, das melhores técnicas e dos melhores equipamentos. Sempre com humildade e muito trabalho, aprender a fazer bem e melhor. A combinação destes fatores é o espelho, através do qual os olhos dos nossos pacientes nos vêm”, assume Rita Figueira.

A RCLINIC oferece aos seus pacientes um atendimento personalizado e de excelência, realizado pelos melhores especialistas em Medicina Estética. Capaz de realizar tratamentos de rosto, corpo e capilares, através de procedimentos e técnicas avançadas e com a mais recente tecnologia anti-aging, a RCLINIC assegura a todos os seus pacientes os resultados mais harmoniosos e satisfatórios, mesmo em casos complexos.

Inovação e excelência em Medicina Estética

A RCLINIC assume como missão o total conforto e satisfação dos seus clientes. Para isso, aposta nas mais recentes tecno-

logias e nos mais modernos métodos de rejuvenescimento integral. “Procuramos estar sempre na linha da frente na procura das melhores técnicas e na escolha inovadora dos equipamentos de última geração. Executamos os tratamentos com os equipamentos certos à produção dos melhores resultados”, assume Rita Figueira. Inovação é mesmo uma das palavras de ordem da RCLINIC, que é pioneira em Portugal em rejuvenescimento com células estaminais. “O rejuvenescimento celular é feito a partir de células estaminais, abordando a pele de dentro para fora, na procura da perfeição e de resultados com um aspecto natural, através da combinação de dois lasers estrategicamente localizados”, explica Rita Figueira. Graças a uma equipa de profissionais experiente e qualificada, a RCLINIC executa tratamentos seguros, eficazes e duradouros, que permitem alcançar resultados imediatos, não intrusivos, indolores e naturais. “Cada vez mais os pacientes procuram um resultado natural e, essa, é a nossa marca de água”.

Resultados cada vez mais naturais, aposta em tratamentos não invasivos e dirigidos a todas as idades são algumas das linhas que marcam a rota que a RCLINIC seguirá no futuro com o objetivo de lhe mostrar que a beleza não é uma questão de idade.



www.rclinic.pt



Zulmira Ferreira



Filipa de Castro



António Pedro Cerdeira



Mário Jardim



Ana Salazar



Cinha Jardim

R

clinic

Clinica Médica Estética Rejuvenescimento

OS MELHORES MÉDICOS
AS MELHORES MARCAS
TRATAMENTOS V.I.P

A CLÍNICA Nº1 EM REJUVENESCIMENTO

BOTOX | REJUVENESCIMENTO INTEGRAL | ÁCIDO HIALURÓNICO LONG LASTING | RINOPLASTIA
FIOS BD | BLEFEROPLASTIA | BICHECTOMIA COM REJUVENESCIMENTO | LIPOPAPADA
REJUVENESCIMENTO MÃOS | AUMENTO MAMÁRIO COM E SEM CIRURGIA | LASER ROSÁCEA
AUMENTO GLÚTEOS COM E SEM CIRURGIA | LIPOASPIRAÇÃO CIRÚRGICA | ABDOMINOPLASTIA
LIFTING CIRÚRGICO | CIRURGIA ÍNTIMA | LASER FOTONA | RINOMODELAÇÃO
LASER MÉDICO ONICOMICÓSES | REJUVENESCIMENTO CÉLULAS ESTAMINAIS | ESCLEROTERAPIA

WWW.RCLINIC.PT | RCLINIC.GERAL@GMAIL.COM | 911550679 |   RCLINIC

Lasercare oferece a mais alta e moderna tecnologia laser ao mercado



Graça Andrez, CEO da Lasercare Lasers Médicos

Com o objetivo de garantir a total segurança do paciente, diagnósticos mais precisos e um tratamento personalizado, a Lasercare Lasers Médicos disponibiliza ao mercado da Saúde e Bem-Estar os equipamentos mais inovadores. Representante exclusivo em território nacional de marcas como a Deka, Endolift ou Carboxiterapia Italiana, a Lasercare dá-lhe a conhecer nesta edição duas das suas mais recentes novidades, o Endolift e o Red Touch, que prometem revolucionar o mercado da Estética em Portugal.

A Lasercare Lasers Médicos nasceu em 1991 e, desde então, assume o compromisso de oferecer ao mercado da Saúde e da Estética os melhores equipamentos e serviços. Podemos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor o universo Lasercare e quais os valores que têm guiado a empresa ao longo das últimas décadas?

Nos anos noventa os maiores clientes foram os institutos de beleza e alguns médicos que se dedicavam à medicina estética. A minha vivência em Itália levou a um maior conhecimento desta área de negócio. Em Portugal nessa época os cirurgiões plásticos enviavam as suas pacientes a esteticistas para completarem os resultados das cirurgias com massagens, drenagens linfáticas, etc. Foi nessa época que surgiram tecnologias inovadoras e muito atrativas pelos bons resultados. O mercado dos lasers e equipamentos foi crescendo na estética e para alguns médicos que faziam tratamentos de celulite como a mesoterapia e preenchimentos faciais.

O lançamento do primeiro laser fracionado foi um sucesso na dermatologia e na cirurgia plástica, deu-se um boom nos tratamentos de rejuvenescimento facial. Creio que nestes últimos oito anos o mercado deu um grande salto e a Lasercare continua a propor o que de melhor a física transforma em lasers. Os valores que nos norteiam desde sempre são o rigor, a responsabilidade e um elevado grau de comprometimento com todas as especialidades médicas com quem trabalhamos.



Endolift

A Lasercare orgulha-se de assumir a liderança no mercado há mais de duas décadas. O que acredita que mais tem contribuído para isso?

A qualidade e fiabilidade das nossas marcas Laser e a transparência na interação com os nossos clientes que com o passar dos anos nos trouxe credibilidade e confiança.

A Lasercare Lasers Médicos é um representante exclusivo em Portugal de marcas como a Deka, Endolift, Carboxiterapia Italiana, fabricantes de equipamentos destinados ao mercado da Saúde. Atualmente, quais os principais equipamentos disponibilizados pela Lasercare nas áreas da dermatologia, cirurgia plástica, medicina estética e ginecologia?

Lançámos recentemente no mercado dois equipamentos únicos, o Endolift e o Red Touch da Deka. Destinam-se a lifting não cirúrgico e resurfacing não ablativo. São tecnologias inovadoras de rejuvenescimento e tratamento diferenciado.

Na ginecologia temos a nova tecnologia para tratamentos ginecológicos da menopausa e menopausa induzida no caso de pacientes oncológicas. A Deka lançou um laser conhecido como Monalisa Touch, específico, sem dor que evita anestesia e trata esta sintomatologia com sucesso em poucas sessões. Em ginecologia a cirurgia laser tem crescido na área da colposcopia onde se distingue pela grande precisão.

Para a dermatologia a nova gama de lasers CO2 cirúrgicos com RF e fracionados veio revolucionar o mercado dos tratamentos de rejuvenescimento para os pacientes, pelo menor tempo de recuperação que proporcionam.

Pode fazer uma blefaroplastia assistida por laser em cinco minutos e sem os inconvenientes pós-operatórios da cirurgia tradicional.

Em medicina estética as nossas representadas têm um leque enorme de lasers pensados para todas as soluções.



Red Touch

A Lasercare assume o compromisso de oferecer o melhor e isso implica estar à frente no conhecimento das técnicas e das necessidades das pessoas. Quais são as mais recentes inovações que a Lasercare tem disponíveis?

Uma das maiores inovações recentemente desenvolvidas foram os Lasers CO2- gama Smartxide Touche Smartxide Punto - de última geração que trazem inúmeras vantagens compara-

tivamente aos anteriores modelos. Posso dar como exemplo a nova tecnologia Coolpeel, um peeling único para todos os tipos de pele, de sessão rápida e com um resultado tightening imediato.

De que forma a Lasercare consegue manter-se na vanguarda da inovação e, assim, apresentar ao mercado equipamentos e serviços capazes de garantir o melhor resultado?

A escolha que fazemos reforça o que de mais eficiente e confortável existe a par da segurança de cada procedimento para os clínicos e para os pacientes. Com este objetivo a Lasercare promove uma constante formação aos clínicos que operam os nossos lasers.

Mesmo no campo da beleza, qualquer procedimento terapêutico destinado a preservação ou aumento da mesma, deve ser considerado um procedimento médico real. Por isso, torna-se imperativo recorrer aos melhores equipamentos que assegurem os melhores resultados, mas também os mais naturais. Porque é que os equipamentos comercializados pela Lasercare são a escolha ideal?

Os equipamentos Lasercare são a escolha ideal, porque nas várias áreas da medicina a eficácia e evidência científica dos tratamentos Laser está comprovada. Para dar um exemplo, na ginecologia o procedimento laser da Deka “Monalisa Touch” tem mais de cem estudos efetuados e publicados.

Para além da vasta gama de equipamentos, a Lasercare garante ainda um programa completo de formação e apoio pós-venda para uma melhor rentabilização do uso e valorização das capacidades de cada equipamento ou produto. Tem sido estes um dos vossos diferenciais perante o mercado, mas também perante o cliente?

Estamos presentes em todos os congressos e reuniões científicas nacionais e temos numa base constante ao longo do ano, formações, atualizações e workshops a decorrer. Participamos também como formadores para médicos da Pós-Graduação de Medicina Estética em parceria com a Universidade Alcalá de Madrid.

Em Milão decorrem ao longo do ano formação e treino prático do Endolift e em Florença coordenamos formações de cirurgia ginecológica e Monalisa Touch em ambiente hospitalar.

Quais as novidades que ainda podemos esperar da Lasercare para o futuro?

Futuramente, a Lasercare vai crescer no que diz respeito a novas aplicações e protocolos de tratamentos assistidos por laser. Temos projetos que vamos implementar na área da investigação e alargar a aplicação dos nossos lasers a mais duas especialidades médicas à luz do que são as expectativas e objetivos do mercado.

lasercare
BEAUTY TECHNOLOGY

www.lasercare.pt

CALLE CLINIC: Inovação, experiência e profissionalismo

Apoiada na experiência e no vasto conhecimento da Dra. Maria Calle, a CALLE CLINIC encontra-se em contacto permanente com a vanguarda do que melhor se faz na Península Ibérica. Um privilégio que dá a quem trata as ferramentas necessárias para garantir cuidados de excelência e uma visão holística na procura da solução adequada a cada paciente.

O primeiro contacto da Dra. Maria Calle com a Medicina Estética surgiu há 13 anos. Altura em que foi escolhida, entre muitos candidatos, para fazer parte da equipa da Corporación Dermoes-tética, no Porto, além da realização de consultas e tratamentos em clínicas de Braga e Aveiro. Após essas experiências, prosseguiu a sua carreira profissional em prestigiadas clínicas de Dermatologia, chegando mesmo a trabalhar em Espanha. “Tive a sorte de trabalhar com grandes profissionais em todo o mundo, com os quais pude aprender muito, treinar e desenvolver novas técnicas,” confessa-nos.

A Dra. Maria Calle conta-nos também um pouco sobre o que a levou a abrir a CALLE CLINIC: “como resultado de



muitos anos de experiência e aprendizagem, e ao fim de oito anos de experiência em Medicina Estética, senti-me pessoal e profissionalmente preparada, e acima de tudo motivada para iniciar uma nova etapa na minha vida e poder realizar o meu grande sonho: abrir minha própria clínica, CALLE CLINIC.”

Mas em que consiste a filosofia de tratamentos da CALLE CLINIC? Na primeira pessoa, a Dra. Maria Calle dá-nos a conhecer um pouco dos valores da sua clínica: “na CALLE CLINIC procuramos realizar uma abordagem global a cada paciente. Damos prioridade a uma primeira avaliação rigorosa, e depois elaboramos um plano de tratamento, seja ele facial ou corporal (ou ambos). Priorizamos sempre o resultado final mais natural, harmonioso e duradouro, utilizamos produtos de qualidade dos melhores laboratórios”. A nossa Missão é a satisfação dos pacientes com toda a saúde e segurança.”

A CALLE CLINIC destaca-se também pelo combate à obesidade, pela sua unidade de Dermatologia e pela realização de tratamentos de fisioterapia. Sobre a perda de peso, a Dra. Maria Calle destaca o “tratamento revolucionário e ino-

vador a nível mundial, o Balão Gástrico Digerível. A CALLE CLINIC é o centro de referência da Allurion, para este tratamento. É um procedimento ambulatorio, não cirúrgico, não endoscópico e sem necessidade de anestesia em que o paciente ingere uma pequena cápsula, que o vai ajudar durante todo o plano médico proposto.”

No que diz respeito às sessões de fisioterapia, estas são um auxiliar complementar essencial, já que “a fisioterapeuta consegue ajudar a estimular a circulação, diminuir o edema, melhorar o aspeto da cicatriz, libertar aderências tecidulares, e prevenir fibroses, obtendo assim os melhores resultados estéticos e funcionais. Não há duas pessoas iguais, tal como não existem duas cirurgias iguais. E a participação ativa do paciente é fundamental no processo de recuperação.”

A CALLE CLINIC é assim uma clínica que assenta o seu sucesso no cuidado que tem com quem deseja sentir-se melhor consigo mesmo. A aposta segura para cuidar de si e da sua imagem.



*Dr. Tiago Calheiros - Medicina Estética,
Dra. Maria Calle - CEO e Diretora Clínica
e Dr. Jesús Raya - Dermatologia*



CALLE

C L I N I C

www.calleclinic.com



É AO CUIDAR DO SEU ROSTO QUE A FACIAL CLINIC PORTO RESSALTA A BELEZA QUE HÁ EM SI

Localizada na cidade Invicta, a Facial Clinic Porto nasceu da fusão da estética com a componente funcional da face, reunindo num só espaço várias especialidades médicas, cirúrgicas e de medicina dentária. Manuel Rodrigues de Sousa, médico-cirurgião, assume a Direção Clínica deste espaço e foi com ele que estivemos à conversa para conhecer um pouco melhor o que a Facial Clinic Porto pode fazer por si e pela sua saúde estética.



Entre o início deste ano e o final do mês de outubro nasceram em Portugal mais de 40 mil empresas. Entre elas encontramos a Facial Clinic Porto que, tal como o próprio nome sugere, se dedica ao estudo e tratamento da face. Com uma abordagem que potencia a fusão entre a estética e a vertente funcional da face, a Facial Clinic Porto destaca-se neste setor pelo seu conceito inovador que possibilita alcançar os resultados mais completos e naturais.

Reconhecida como uma área que tem como objetivo a aplicação de cuidados de estética e beleza e de promoção de saúde, a Medicina Estética é uma área em clara expansão em Portugal, sendo cada vez maior o número de pessoas que, com ou sem patologias, procuram melhorar a sua aparência. Consciente desta realidade, a Facial Clinic Porto tem disponível uma vasta gama de procedimentos com vista a potenciar ainda mais a sua beleza facial, de forma natural e harmoniosa. “No departamento de Medicina Estética realizamos desde preenchimentos faciais,

tratamentos com toxina botulínica, bioestimuladores, fios de sustentação, peelings químicos, microneedling, PRP, hidratação profunda, harmonização facial, transplantes capilares, entre outros. Nos casos mais avançados fazemos a ponte para a cirurgia estética facial”, explica Manuel Rodrigues de Sousa.

Na Facial Clinic Porto cada paciente é único, com necessidades e gostos diferentes e, por isso, todos são devidamente acompanhados por uma equipa de profissionais de excelência que assegura o melhor procedimento a realizar e, consequentemente, os melhores resultados. “O nosso diferencial é oferecer a cada paciente um tratamento personalizado e, desta forma, ir ao encontro do que pretende e ao seu bem-estar. Na Facial Clinic Porto todos os tratamentos de Medicina Estética são realizados por um cirurgião com formação específica na área da Medicina Estética, que desta forma alia um conhecimento anatómico e destreza cirúrgica para efectuar os tratamentos de forma segura e com os melhores resultados possíveis. Para potenciar os resultados sugerimos também aos nossos pacientes o acompanhamento na nossa consulta de Medicina anti-aging.”

A par disso, e por forma a oferecer a melhor qualidade e bem-estar aos seus pacientes, a Facial Clinic Porto destaca-se ainda pela constante atualização sobre as mais recentes e inovadoras técnicas, como nos confidencia Manuel Rodrigues

de Sousa: “Como é uma área bastante exigente quanto às competências e habilidades, não dispensamos o estudo constante, análise do mercado, e a participação em congressos médicos”. A escolha dos equipamentos mais sofisticados e de alta tecnologia também é indispensável para a clínica portuense que tem já disponíveis em consultório diversas tecnologias laser, equipamentos de estudo imagiológico 3D da face, scanner, planeamento cirúrgico com guias de corte e, muito brevemente, adicionará ao seu vasto leque aparatologia para bioestimulação de colagénio.

Os tratamentos estéticos faciais podem ser um grande aliado na nossa autoestima. Os efeitos além da beleza podem ser sentidos em várias áreas da vida pessoal, e até profissional. Dito isto, não é de admirar que o impacto da Medicina Estética seja visto muito além dos resultados físicos. “Segundo a OMS a saúde define-se como ‘um estado de completo bem-estar físico, mental e social e não apenas a ausência de doença’”. A Medicina Estética existe para isso mesmo, para tratar da nossa saúde na vertente física, mental e social”. Lembre-se: Hoje, falar de estética é falar de bem-estar, autoestima e saúde. É falar de corpos e mentes sãos.



FACIAL
CLINIC PORTO

www.facialporto.pt

TeleconsultaPortugal - Consultas de Medicina Estética à distância de um clique



*Dr. Pedro Sousa, Diretor Clínico da
TeleconsultaPortugal*

Médico Especialista em Medicina Geral e Familiar e Pós-Graduado em Medicina Desportiva e Medicina Estética, Pedro Sousa é o rosto por detrás da TeleconsultaPortugal. Trata-se de uma plataforma médica de videoconsultas, totalmente online, que permite a realização de consultas de Medicina Estética, com avaliação global e aconselhamento de todos os tratamentos preventivos e corretivos possíveis para cada caso.

Pedro Sousa iniciou o seu percurso profissional pela Medicina Geral e Familiar, em 2014, e foi no decorrer do seu internato nesta especialidade, que tem por base a prevenção da doença e promoção da saúde, que surgiu o interesse pela área do bem-estar físico e mental. “Recordo que na altura eram, de facto, muitos os utentes preocupados com um estilo de vida saudável pedindo aconselhamento nutricional e da prática de exercício físico”, começa por recordar. Assim, inicialmente, o seu interesse foi direcionado para a Medicina Desportiva, com a realização de uma especialização pela Faculdade de Medicina do Porto. No entanto, rapidamente se apercebeu que, associa-

do a um estilo de vida saudável e ao consequente aumento da esperança de vida, eram cada vez mais as pessoas que procuravam formas de retardar o envelhecimento e de se sentirem bem com a sua aparência. Foi então que, em 2017, Pedro Sousa decidiu abraçar a área da Medicina Estética, tendo, para isso, realizado cursos internacionais e ingressado na primeira edição de uma Pós-Graduação em Medicina Estética, em Portugal.

Hoje, assume a Direção Clínica da TeleconsultaPortugal, uma plataforma médica de videoconsultas totalmente online, que tem como objetivo principal fazer chegar a Medicina a toda a população, de forma rápida e acessível, sem filas de espera e sem sair de casa. “Na clínica online, para além de consultas de Medicina Geral, onde oriento doentes crónicos e avalio doentes agudos, faço também consultas de Medicina Estética com aconselhamento cosmético e avaliação de possíveis tratamentos a serem realizados em regime presencial”, explica. É na clínica TeleconsultaPortugal que Pedro Sousa aplica diariamente todo o seu conhecimento, através de uma abordagem integrada dos tratamentos médicos e estéticos mais eficazes e adequados ao caso de cada pessoa. “Em Medicina Estética, como em qualquer área da Medicina, os tratamentos têm de ser individualizados, sendo essencial uma avaliação minuciosa com vista à realização do tratamento mais adequado a cada pessoa, tendo em conta todas as suas particularidades físicas e expectativas, mas sempre de uma forma harmoniosa e o mais natural possível”. Desta forma, Pedro Sousa reforça a importância de uma boa avaliação inicial, que permita conhecer o paciente, o que este pretende e quais as suas expectativas. “Explico sempre todas as hipóteses de tratamento de forma realista e sincera. A confiança na relação médico-doente é essencial”, afirma.

Mesmo no campo da beleza, qualquer procedimento terapêutico destinado a preservação ou aumento da mesma, deve ser considerado um procedimento médico real. Por isso, para Pedro Sousa torna-se imperativo recorrer a profissionais de saúde devidamente qualificados e com formação médica específica, capazes de assegurar toda a confiança e segurança aos seus pacientes. “Esta é uma área, exclusivamente, médica e, como tal, requer muito conhecimento teórico e muita prática das várias técnicas utilizadas. É essencial um conhecimento profundo de anatomia e do efeito de cada produto e, acima de tudo, conhecimento dos possíveis riscos e complicações e sua respetiva resolução”, assume.

Longe vão os estigmas associados aos procedimentos estéticos. Hoje, são cada vez mais as pessoas que recorrem à Medicina Estética com o objetivo de melhorar o seu aspeto, físico, a sua auto-estima e confiança. “A Medicina Estética é, sem dúvida, uma forma de melhorar a auto-estima, ajudando a derrubar barreiras muitas vezes auto-impostas, levando a pessoa a superar-se em vários aspetos da vida”. Seja qual for o motivo que o leva a realizar um procedimento estético, fique a saber que a Medicina Estética e a TeleconsultaPortugal existem para lhe dar a conhecer a melhor versão de si próprio.

**teleconsulta
portugal+**

www.teleconsultaportugal.com

Dermocare: Há 10 anos a tratar da sua autoestima

A clínica Dermocare é uma clínica de medicina estética, que se dedica ao diagnóstico, tratamento e acompanhamento dos problemas estéticos nas suas várias vertentes e conta com 10 anos de experiência.

Licenciado em medicina pela universidade de Cádiz em Espanha, e depois de uma passagem pela Universidade de Sevilha, foi no quinto ano de Medicina que o Dr. Mardson Rocha, fundador da Dermocare, decidiu completar a formação em medicina estética tirando o mestrado na Universidade Rey Juan Carlos em Madrid. É ele próprio que nos explica como funciona a sua clínica: “Na Clínica Dermocare, realizamos tratamentos faciais e corporais, abrangendo assim grande parte dos tratamentos que a medicina estética oferece. Realizamos desde a aplicação de toxina botulínica, preenchimento facial, peelings, terapias de biorevitalização, implante de fios tensores e de lifting, aplicação de biostimuladores, tratamento de varizes, pequenas intervenções como a blefaroplastia sem cirurgia com o dispositivo plasmage, remoção de sinais diversos, etc...”.

A atenção personalizada ao paciente desde a marcação da consulta até à finalização do tratamento assente na excelência, honestidade e responsabilidade são pontos chave para a Dermocare ter a capacidade de fidelizar clientes. “O nosso objetivo é transmitir segurança aos nossos pacientes para que eles se sintam confiantes para a realização dos tratamentos” afirma o Dr. Mardson Rocha.

Para que a clínica atinja os patamares desejados, o seu fundador considera que ouvir os clientes é fundamental em todo o processo. “Para obtermos melhores resultados, focamo-nos na demanda do paciente, o que realmente o incomoda e o que ele pretende obter como resultados. A seguir realizamos uma análise junto ao paciente e mediante um consenso médico-paciente, chegamos a um equilíbrio, e com base neste equilíbrio chegaremos a um resultado final satisfatório para os nossos pacientes”.

A segurança dos tratamentos é também um dos enfoques principais quando falamos de estética. Sobre essa matéria, o Dr. Mardson Rocha tranquiliza todos aqueles que o procuram assegurando que “hoje em dia na medicina estética, trabalhamos com total segurança pois utilizamos materiais seguros, biocompatíveis e reabsorvíveis, reduzindo e minimizando quase que de forma total os efeitos secundários e obtendo resultados naturais e satisfatórios para os pacientes”.

Realizar um tratamento estético é uma procura por uma melhor autoestima, não só no plano estético, mas igualmente sob o ponto de vista emocional. A Dermocare é o local indicado para o conseguir.



www.dermocare.pt



A sua vida estética em perfeita harmonia



Apesar do pouco tempo de existência, a HD Harmony promete tornar-se uma das grandes revelações da medicina estética em território nacional e internacional.

A partir da necessidade de fazer face à procura por serviços médicos de elevada competência e profissionalismo ao nível da cirurgia plástica e reconstrutiva, de beleza e estética avançada, na região centro de Portugal, surgiu, no início do presente ano de 2022, a HD Harmony. Em entrevista à Mais Magazine, o Dr. Bruno Bessa, fundador da clínica, conta que este “é um projeto ambicioso, direcionado para a estética, com forte investimento em aparatologia médica de última geração, única na região centro, e profissionais médicos escolhidos a dedo, pela sua competência, profissionalismo e liderança nos mais recentes avanços da medicina”.

Para estar à altura das ambições do projeto, é fundamental uma atenção individualizada e pormenorizada a cada paciente. A adaptação às características de cada um deles é visto pela HD Harmony como essencial para o sucesso, como assinala o Dr. Bruno Bessa: “na HD Harmony, o paciente sente-se especial durante todo o seu percurso. Desde que entra no nosso espaço, ele sente a exclusividade, personalização e atenção ao detalhe. É esse o nível de requinte e elegância que a nossa equipa proporciona à sua experiência connosco”.

Além do fator relacional, o processo de tratamento requer também todos os cuidados para garantir a melhor experiência possível a quem recebe o tratamento. “Na HD Harmony, tão importante como o procedimento cirúrgico em si, é o plano

de recuperação pós-cirúrgico, pois o nosso objetivo é garantir o sucesso do procedimento realizado, acelerar a recuperação e otimizar os resultados. Para tal, temos uma equipa de fisioterapeutas especializados, em constante comunicação com o profissional médico que executou o procedimento cirúrgico, para em conjunto desenharem o plano de recuperação mais adequado a cada paciente”.

A HD Harmony é também uma clínica inovadora a nível de equipamento especializado ao investir recentemente em mais dois equipamentos médicos de última geração, o Fotona SP Dynamics e a Skinpen, transformando-se na primeira clínica portuguesa a receber esta inovadora caneta de microagulhamento médico. “Estes equipamentos contêm uma diversidade de aplicações médicas e oferecem alternativas não invasivas e com muito menor tempo de recuperação em alguns procedimentos para combater a celulite, flacidez, estrias, cicatrizes, skin resurfacing, ginecoestética, entre muitos outros”, explica.

A HD Harmony é, acima de tudo, uma clínica com muita margem de progressão em território nacional e internacional, prometendo trazer muitas novidades no futuro para todos aqueles que desejem elevar a sua vida estética.

www.hdharmony.com



Rejuvemed: Máxima confiança dada aos seus pacientes



Dra. Lorena Rivas – Diretora Clínica da Rejuvemed

Através dos métodos especializados e inovadores, a Rejuvemed dispõe de um leque de tratamentos que permitem aos seus pacientes obterem uma imagem melhorada e natural, com o intuito de elevar o bem-estar e autoestima.



A Rejuvemed é uma clínica que conquistou o seu lugar no mercado de Clínicas Estéticas através de um total foco e atenção privilegiada a todos os seus pacientes. É um espaço onde todos aqueles que lá realizam tratamentos sentem a máxima confiança e segurança em todo o processo. “Ouvimos as necessidades mais sentidas de quem nos procura, com verdadeira empatia, e ajudamos as pessoas a ter acesso aquilo que lhes proporciona o bem-estar desejado,” confirma-nos a Dra. Lorena Rivas.

Os tratamentos na Rejuvemed abrangem um vasto leque de opções com variadas alternativas para quem almeja melhorar a sua saúde e imagem, seja a sua intenção entrar no seu peso corporal indicado, melhorar o aspeto do seu rosto, do seu corpo ou até mesmo do seu cabelo. Tal pode ser alcançado por intermédio de transplantes e tratamentos capilares médicos, da cirurgia plástica e também através da prevenção dos sinais de envelhecimento. Para as senhoras, uma recuperação da sua saúde íntima também pode ser uma realidade nesta clínica de rejuvenescimento.

Contudo, para que os melhores resultados sejam alcançados, nunca é demais contar com o último grito tecnológico, onde a aplicação varia de acordo com o diagnóstico apresentado pelo paciente cujo método diverge, dependendo se estamos a falar de alguém portador de um quadro patológico ou não. Independentemente disso, a saúde física e mental dos pacientes é prioridade máxima para a Rejuvemed.

Mas que equipamentos inovadores estão por trás do sucesso da Rejuvemed? A Dra. Lorena Rivas dá-nos a conhecer um pouco mais sobre esta temática. “Contamos com Ondas de Choque para modelamento corporal e Radiofrequência corporal, facial e vaginal que, além de contar com a aprovação da FDA e da UE, tendo sido galardoada com os prémios Anti-aging Award, My face my Body Awards, Aesthetics Awards, New Beauty, Shape Skin Award, entre outros”. Para além dos mencionados, o Laser CO₂, Luz

Pulsada Intensa, o Balão Intra-gástrico ingerível sem anestesia e vários tipos de bio-estimuladores cutâneos e capilares injetáveis, são outros tratamentos a destacar neste percurso.

Todavia, a Rejuvemed promete não ficar por aqui e olha como otimismo para um futuro que se se espera risonho. “A expectativa de vida alargada, a necessidade humana do bem-estar o nosso empenho profissional, com certeza vem acompanhado com o crescimento da empresa. Tencionamos, a curto prazo, aumentar os nossos serviços e acrescentar novas tecnologias aos espaços físicos onde atendemos as pessoas com grande esmero,” finaliza a Dra. Lorena Rivas.

Esta é, portanto, uma clínica que se preza pelo respeito para com o bem-estar dos pacientes, seja este emocional ou física, de modo a ajudar as pessoas a serem capazes de responder às adversidades das suas vidas.



www.rejuvemed.pt

Clínica Dra. Lúcia Santos: A desmascarar os mitos da beleza humana



Dra. Lúcia Santos- Fundadora da clínica

Dedicada a ajudar as pessoas a elevar a sua beleza estética de forma natural, a Dra. Lúcia Santos desmistifica em consulta a crença que só com tratamentos desproporcionais se consegue atingir uma pele mais saudável e uma cara bonita.

Médica de família e apaixonada por aquilo que faz, a Dra. Lúcia Santos, fundadora da clínica Dra. Lúcia Santos, foi desde sempre uma mulher apaixonada pelos detalhes e viu na medicina estética a plataforma ideal para os explorar olhando para esta área como a ciência dos detalhes. “A minha ligação surge de uma paixão inerente ao bem-estar e à beleza individual e própria de cada pessoa, no seu mais ínfimo detalhe, que só pode ser praticada quando se conjugam conhecimentos médico-científicos e técnicos com o equilíbrio e a harmonia das formas”.

Não sendo considerada uma especialidade médica em Portugal, a formação no campo da Medicina Es-

tética é adquirida a partir de pós-graduação que mais tarde irá garantir a quem a frequenta o seu certificado. “Tão importante como a chegada é o caminho percorrido, é o que vivemos no percurso que nos faz chegar mais evoluídos. Tudo começou com “se tu consegues sonhá-lo, tu consegues fazê-lo! E tanto tempo foi um sonho que a única possibilidade foi materializá-lo”, assinala a Dra. Lúcia Santos.

Uma clínica especializada em Medicina Estética é o cruzamento de dois caminhos aparentemente distintos, mas que fazem a simbiose perfeita. Falamos do bem-estar físico e da beleza que retiramos dos nossos sentidos e foi vislumbrando essa mesma possibilidade que a Dra. Lúcia Santos concretizou o seu sonho: “Este é o meu palco. O palco principal! A receber muitas estreias, tendo em conta os seus cerca de três meses de existência. Mas é meu! E é nele que atuo, que crio e recrio. É nele que muitas vezes me lembro da ténue linha que separa a ousadia da estupidez, que venço incertezas e riscos, imprevistos e complicações e decisões tecnicamente complexas, mas humanamente ainda mais difíceis.”



A prioridade da Dra. Lúcia Santos centra-se nas pessoas interessando-se pelas mesmas como um todo, olhando de um modo transcendente para o problema que as fez chegar até si. Muitas vezes é preciso perceber o que incomoda o utente e o motivo que o traz à consulta. É necessário ser capaz de entender as suas vontades e, ao mesmo tempo, fazer uma gestão da consulta de forma a conduzir as suas expectativas e até mesmo desmistificar as suas crenças da melhor forma possível. “É preciso saber dizer ‘não’ se o tratamento não é o adequado. Uma avaliação criteriosa é o caminho certo para obtenção dos resultados desejados e é a partir dela que conseguimos estabelecer um correto diagnóstico e um plano de tratamentos bem-sucedido,” explica a Dra. Lúcia Santos.

O uso exagerado das redes sociais também comprometeu a visão geral de medicina estética. Os filtros, os tratamentos com excessos de produtos, as alterações faciais desproporcionais e corporais são considerados, nos dias que correm, símbolos intocáveis de beleza, mas que nada tem a ver com a realidade: “O objetivo do meu trabalho é alcançar resultados subtis e naturais, impercetíveis a olhos inexperientes,” conclui.

Assim, o objetivo principal da Clínica Dra. Lúcia Santos é continuar a espalhar essa atitude positiva perante os utentes, pois só assim será possível fazer deste projeto uma referência da medicina estética a longo prazo.



Cuidar da regeneração corporal



Dra. Andreia Antunes - Fundadora da Saúde Plena

A Saúde Plena dedica-se a prestar um serviço personalizado de excelência a todos aqueles que desejam melhorar a sua aparência física. Tudo ancorado na formação sólida e na experiência do corpo clínico.

A clínica Saúde Plena foi fundada pela Dra. Andreia Antunes, médica formada na Faculdade de Ciências Médicas da Universidade Nova de Lisboa onde se especializou em Ginecologia e Obstetria. Desde então mantém uma postura preventiva da doença e de promoção de hábitos saudáveis: “O eixo da minha prática clínica foi sempre nesta linha, de mínima invasão mesmo no que se refere a tratamentos cirúrgicos”, revela à Mais Magazine.

Com o intuito de melhor servir os seus pacientes, a Dra. Andreia Antunes ampliou a sua formação para as áreas de medicina estética, antienvhecimento e, mais recentemente, para a medicina regenerativa e terapia celular. Foi tirando várias pós-graduações e mestrados em Espanha, França, Inglaterra,

Bélgica e Turquia, onde teve a sorte de aprender com vários médicos pioneiros nesta área como o Professor Yves Illouz e Aris Sterodimas.

A Saúde Plena tem como filosofia servir os seus pacientes de forma personalizada e abrangente. “A primeira consulta é um momento chave para reconhecer todo o passado do doente, ambiente social, familiar e profissional, capacidade financeira, objetivos, perceber debilidades clínicas e estabelecer um plano de trabalho com o doente sem pressa e com o máximo de realismo, evitando criar falsas expectativas”, esclarece a Dra. Andreia Antunes. O utente deve ainda “perceber que o êxito do tratamento depende em grande medida de si próprio e que o envelhecimento é um processo dinâmico que implica esforço e persistência diária para manter a imagem, mobilidade, autonomia e controlo sobre a deterioração física e mental.”

O objetivo da Saúde Plena prende-se, não só com a melhoria da imagem corporal, como com todas as dimensões de otimização da saúde do paciente. Para isso, a empresa aposta na regeneração celular e na prevenção da doença recorrendo a várias formas de terapia. O objetivo é desacelerar o processo degenerativo associado ao envelhecimento, potencializando a regeneração que está na génese do ser humano. “O potencial regenerativo de cada célula do nosso organismo sempre me fascinou, quem nunca fez um raspão no joelho que o deixou sem pele e ao fim de alguns dias tem novamente pele íntegra... Ou quem nunca teve uma gripe ou gastroenterite e se sentiu de repente abalado pela infeção e na semana seguinte está de novo apto! Esta capacidade inata de regeneração foi para mim a inspiração da criação da marca: Saúde Plena”, confessa a Dra. Andreia Antunes

Todas as informações devem ser transmitidas aos utentes para que estes se sintam em segurança na hora de ser tratados. Antes de se iniciar o processo são discutidas com os pacientes alternativas terapêuticas, assim como os resultados e complicações que podem acontecer. Nesse sentido, os pacientes assinam um documento de consentimento informado e qualquer dúvida é esclarecida durante esse momento. “Os cuidados pós-procedimento são também discutidos com o utente. Todos os procedimentos são da exclusiva responsabilidade médica, desde a anestesia, desinfeção e tratamento”, assegura a médica.

Há várias formas de medir o sucesso e, neste caso, os utentes que vão ficando “e trazem mães, filhas e amigos” à Saúde Plena, é seguramente uma delas.



www.saudeplenamedicina.pt

As causas básicas dos conflitos e da infelicidade humana

Todos nós conhecemos famílias, organizações e nações, onde há pessoas com responsabilidades de liderança que revelam uma certa tendência para a autocracia e portadoras de um autoconceito narcísico. É provável que o ambiente mediático e social que temos vivido desde que a rede virtual global se impôs, condicionando definitivamente o modo de vida coletivo, tenha agravado o caldo de cultura em que as personalidades com este perfil encontram os impulsos basilares que potenciam o surgimento e desenvolvimento dessas características.

Uma das primeiras revelações comportamentais pode identificar-se quando essas pessoas se posicionam como o centro nevrálgico das estruturas em que assumem papéis de liderança, impondo o seu pensamento e perspectivas sobre a realidade, apresentando uma clara tendência para submeter os outros à sua visão e vontade. A incapacidade destas pessoas para gerar, com naturalidade, empatia promotora de adesão voluntária aos seus propósitos, é um dos seus problemas mais comuns, acentuando a sua dificuldade em compreender os pontos de vista das pessoas com quem habitualmente interagem, tornando-se gradualmente insensíveis aos contextos condicionados de quem colabora consigo.

Segundo os especialistas, além de eventuais causas genéticas, podem contribuir para este cenário psicológico, frustrações e traumas de uma infância que não ajudou a vencer os medos e a ultrapassar barreiras que permaneceram intransponíveis, impedindo um crescimento pleno e a chegada a uma vida adulta bem resolvida a todos os níveis. Concorrem também para este perfil, a baixa tolerância aos desiguais e ao erro alheio, assim como uma certa facilidade para o descontrolo, tomando atitudes que podem ter impactos muito negativos à sua volta, sem que consigam tomar consciência plena das consequências das suas palavras e dos atos, indo para além dos limites do humana e socialmente aceitável.

Os líderes que exercem a sua missão nas organizações, liderando com um estilo democrático e inspirador, conseguem conciliar de forma equilibrada e harmoniosa, as diversas facetas da sua inteligência, compaginando com eficiência e eficácia, as designadas inteligências múlti-



Maria José Rouxinol

plas, particularmente o discernimento, a razão e a emoção, posicionando-se de forma flexível, sensível à diferença e adotando, em todas as circunstâncias, uma postura pessoal e social, eticamente mais humanista.

Só uma visão lúcida do ser e do Mundo que nos rodeia, desprovida de egocentrismos e projeções narcísicas, que impedem a tomada de consciência sobre as limitações intrínsecas à condição humana, permite exercer uma liderança respeitadora e respeitável, promotora de Paz, de envolvimento e compromisso de todos, inspirando pelo exemplo e pelo reconhecimento, as mudanças que qualquer organização precisa para se afirmar e sustentar.

Se olharmos globalmente o Mundo de hoje, facilmente percebemos que as guerras, os conflitos e o desrespeito pelos Direitos Humanos, acontecem sempre em nações onde há gente dessa estirpe.

Maria José Rouxinol



A SAÚDE MENTAL NÃO É DA MEDICINA

A natureza muito particular e subjetiva dos fenómenos mentais tem impedido uma definição clara do conceito de doença mental. Face a essa impossibilidade, optou-se por uma definição pela negativa, tendo-se chegado a um conceito de saúde mental, que remete para uma utopia, ao colocar a saúde mental muito próxima da ideia de felicidade permanente.

Tendo sido assumido que a saúde mental é mais do que a simples ausência de doença mental, criou-se um terceiro espaço entre ambas, ainda hoje sem nome, onde se encontram todos aqueles que nem estão bem, nem estão doentes. Contudo, permanece por conhecer a fronteira entre a doença mental e este território onde cabe todo o desconforto e infelicidade humana, motivo dos muitos equívocos em torno desta área mal definida. Entre eles, talvez o mais importante, o que alarga a fronteira do conceito de doença mental, muito para além do que é o conceito convencional de doença para as ciências médicas. Daqui resulta a duvidosa classificação de todo e qualquer infortúnio humano como doença, com todos os seus inconvenientes.

Independentemente da indefinição dos limites, é clara a existência de sofrimento psicológico, ainda que não constitua doença mental, sempre que o ser humano não vê satisfeitas as suas necessidades básicas ou cumpridas as suas aspirações mais elevadas. De facto, a frustração dói, mas não é uma doença.

A tendência para considerar que o alívio do sofrimento compete aos profissionais e instituições de saúde conduz à tentação de atirar a responsabilidade pela saúde mental da sociedade aos mesmos. Contudo, a analogia não se aplica. A saúde mental é da responsabilidade de todos. De cada um e, em particular, dos que detêm a responsabilidade de gerir o destino e o bem-estar de terceiros, isto é, dos parlamentos, dos governos, das autarquias, das escolas, das empresas e de todos os restantes organismos que compõem a sociedade humana. Em resumo, com exceção da pequena quota que lhe compete, a saúde mental não é da medicina.

*Rui Sousa
Médico Psiquiatra
Diretor da UAG de Psiquiatria
e Saúde Mental do CHUSJ*

20 anos a “Expandir Ligações” em Portugal e a cuidar da saúde mental e do cérebro

As doenças mentais e do cérebro fazem parte do ADN da Lundbeck desde há 20 anos. Ao longo destas duas décadas, a Lundbeck Portugal tem sido incedível na procura de uma vida melhor para os que sofrem de patologias mentais. Este é um percurso a manter nos próximos anos sempre com o mesmo objetivo: fazer a diferença na vida dos doentes.

Fundada em 1915 na Dinamarca, a Lundbeck assinala este ano o seu 20.º aniversário em Portugal. É uma das únicas empresas farmacêuticas do mundo dedicada exclusivamente às doenças mentais e do cérebro, com um percurso sempre de vanguarda na área das neurociências. Para celebrar a data, juntaram mais de duas centenas de profissionais de saúde: médicos especialistas em medicina geral e familiar, psiquiatras, neurologistas e enfermeiros, num evento onde procuraram “Expandir Ligações” através da troca de conhecimentos e experiências.

Além da celebração destes 20 anos, a Lundbeck encontra-se ainda num momento de mudança e de preparação para o lançamento de novas soluções terapêuticas, para problemas de saúde tão diversos como a enxaqueca e a esquizofrenia. Temas que marcaram o programa da conferência “Expandir Ligações” quer das sessões científicas, quer dos workshops e mesa-redonda.

Consciente da importância deste tipo de iniciativas, a Lundbeck resolveu, assim, assinalar o seu aniversário em Portugal através de uma reflexão sobre as questões mais prementes da área da saúde mental e do cérebro, com foco na depressão, esquizofrenia e enxaqueca. Foi um momento de celebração, mas também de grande esperança no futuro e com a convicção de que a Lundbeck Portugal se irá manter na senda da investigação e disponibilização de novos fármacos inovadores, com a premissa de continuar a expandir ligações e a colocar a saúde mental e do cérebro no topo das prioridades.

Estima-se que, atualmente, 700 milhões de pessoas em todo o mundo vivem com doenças do cérebro e que um elevado número sofre devido a tratamento inadequado, discriminação, absentismo laboral, reformas antecipadas e outras consequências desnecessárias. A principal missão da Lundbeck é fazer com que todos os que sofrem com estes problemas de saúde possam estar no seu melhor.

A paixão por fazer a diferença para os doentes está patente em todas as ações promovidas pela Lundbeck, sempre com o propósito da construção de uma herança que fomente uma cultura de colaboração, responsabilidade e respeito e em restaurar a saúde mental e do cérebro.

E no ano em que celebra o seu 20.º aniversário, a Lundbeck formula um desejo: o de conseguir levar a sua visão a mais profissionais de saúde, a mais doentes e familiares e a mais necessidades médicas não atendidas.





Sara Barros, Country Manager da Lundbeck

Atualmente num momento de mudança, que significado tem a celebração do 20º aniversário da Lundbeck em Portugal?

Acreditamos nos resultados do trabalho conjunto, do qual os profissionais de saúde fazem parte integrante, pelo que o encontro que proporcionámos foi uma oportunidade de nos enriquecermos ao nível do conhecimento e de abrir novas possibilidades no tratamento que poderão fazer a diferença na vida de cada pessoa.

Qual a principal missão da Lundbeck?

A nossa missão é desde sempre proporcionar à comunidade científica, doentes e suas famílias, a inovação dos nossos tratamentos para as doenças mentais e do cérebro e continua a ser o que nos inspira para o futuro, sobretudo num momento em que nos preparamos para lançar novos fármacos inovadores na área das neurociências, nomeadamente na área da enxaqueca.



Que importância tem a inovação na Lundbeck?

A inovação é um dos nossos pilares. Encaramo-la como forma de responder aos desafios do setor, considerando-a essencial para o desenvolvimento, crescimento e competitividade. Nesse sentido, e como empresa farmacêutica especializada em doenças neurológicas e psiquiátricas, estamos na linha da frente da investigação e dedicamos todos os esforços a restaurar a saúde mental e neurológica, para que cada pessoa possa estar no seu melhor.

Em termos de inovação, estamos, por isso, focados na investigação e no desenvolvimento de medicamentos, assumindo sempre um mesmo compromisso: recuperar a saúde mental e do cérebro.

As novas tecnologias permitem que o know-how adquirido ao longo de 70 anos de experiência nos tornem numa das companhias farmacêuticas mais reconhecidas ao nível da vanguarda tecnológica. Um conhecimento que se reflete nas práticas que fomos implementando e renovando, mas também ao nível das necessidades terapêuticas adaptadas a cada patologia.

Na Lundbeck as neurociências são a nossa essência e a inovação a nossa diferença.

De que forma “Expandir Ligações” pode marcar a diferença no panorama nacional?

Na Lundbeck acreditamos que a vida é feita de ligações. São estas que nos motivam a continuar, que nos enchem os dias e o coração de felicidade e de boas recordações. São ainda mais do que isso, pois só as ligações permitem que avancemos, possibilitam a esperança, o compromisso e o progresso. Por outro lado, acreditamos também nos resultados do trabalho conjunto - com o Governo, associações de doentes, stakeholders e profissionais de saúde. Acreditamos que é possível fazer mais pela saúde mental e pelas doenças do cérebro dos portugueses. Só juntos poderemos expandir ligações e colocar a saúde mental e do cérebro no topo das prioridades da agenda pública nacional.



www.lundbeck.com/pt

Vai faltando tempo para concertizar o que importa fazer, o que é grave quando existem meios financeiros disponíveis

Na minha leitura, o Plano Ferroviário Nacional trata-se de um surpreendente documento cuja metodologia foge à abordagem clássica do ecossistema ferroviário, ao refletir em 1º lugar a realidade do território, a localização das suas populações e as exigências de mobilidade, privilegiando analisar que ligações? para, depois, concluir que infraestruturas?

No fundo, ao introduzir um novo conceito que começa por analisar e definir os serviços e as exigências da oferta, deixando para um segundo momento o planeamento das infraestruturas, nomeadamente as redes – principal (incluindo a rede da Alta Velocidade), regional e suburbana – discriminando as Áreas Metropolitanas de Lisboa, Porto e abordando o Algarve, este documento surpreende pela positiva.

Trata-se, sem qualquer dúvida, de um documento estratégico para o futuro

desenvolvimento do Sistema Ferroviário Nacional que aponta para a segunda metade deste século XXI, não existindo um calendário de execução, mas, apresentando e justificando um rumo onde se deve passar a investir. Enquanto instrumento de planeamento que assume ser, este PFN pretende centrar o futuro desenvolvimento do Sistema Ferroviário Nacional como uma permanente avaliação do equilíbrio entre a utilidade (procura) e a disponibilidade (infraestrutura).

A questão que agora se releva é saber como este Plano Ferroviário Nacional irá ser “colocado no terreno”, já que a atrasada e difícil concretização dos projetos inerentes ao PNI 2020 e PNI 2030, deverão alertar os responsáveis para a imprescindível necessidade de ser alterado o atual modelo de atuação no que diz respeito às obras de reabilitação e expansão da infraestrutura ferroviária.

O persistente trabalho que a PFP – Plataforma Ferroviária Portuguesa tem realizado, a que já se associaram mais de uma centena de empresas portuguesas interessadas no desenvolvimento do sector ferroviário – já visível com a criação do Centro de Competências Ferroviárias e do Polo Tecnológico de Guifões – ao ter como objetivo a partilha das melhores práticas industriais e empresariais fomentando a competitividade dos nossos ecossistemas industriais, ao apostar no desenvolvimento da engenharia ferroviária portuguesa, constituirá um importante estímulo à ambicionada reindustrialização de Portugal.

Tomaz Leiria Pinto
Presidente da Direção ADFERSIT



Pedro Nuno Santos, Ministro das Infraestruturas e da Habitação

“O Plano Ferroviário Nacional (PFN) é o instrumento que faltava ao país. Estamos a lançar para discussão pública um documento importante para o planeamento na ferrovia. Um país que quer apostar na ferrovia tem de conseguir desde logo fazer o seu planeamento.

Os transportes são um dos maiores contribuintes para os gases com efeito de estufa, por isso é preciso apostar na mobilidade coletiva e dentro dessa mobilidade coletiva ainda não há nenhum meio de transporte que bata a ferrovia”.

Fonte: www.expresso.pt

“Portugal vai, finalmente, entrar ‘nos carris’”



João Figueiredo, Presidente da Plataforma Ferroviária Portuguesa

“Se o século XX foi o século da rodovia, o século XXI é, claramente, o século da ferrovia. É o século em que a ferrovia se vai tornar o pilar da mobilidade nacional”, afirma João Figueiredo, Presidente da Plataforma Ferroviária Portuguesa em entrevista à Mais Magazine.

Criada em 2015, a Plataforma Ferroviária Portuguesa (PFP) agrega, atualmente, um universo de mais de 100 associados, reunindo os principais stakeholders do setor ferroviário nacional na busca por um objetivo comum: tornar Portugal uma referência internacional no setor ferroviário e um local privilegiado para o desenvolvimento de projetos de investigação e inovação. “Pretendemos mostrar que, nacional e internacionalmente, temos capacidade para investigar e desenvolver novas soluções para o mercado ferroviário”, afirma João Figueiredo. Com vista a atingir estes objetivos e a captar cada vez mais investimento para este setor, a PFP assume como uma das estratégias reunir no novo Centro de Competências Ferroviário as principais atividades de investigação, desenvolvimento e inovação do setor ferroviário em Portugal. “No Centro de Competências já existe uma escola de formação, mas estão a ser preparadas obras para que no local possa vir a existir um Centro de Incubação de Empresas, laboratórios de investigação, mas também serviços de consultoria e de certificação do setor”, afirma João Figueiredo.

Portugal quer apanhar comboio do investimento

Após vários anos em que a ferrovia não evolui como se esperava, a PFP anunciou que Portugal quer finalmente voltar a captar

investimento industrial, acreditando que o país tem condições únicas para recuperar décadas de desinvestimento nos comboios. “Nos últimos anos conseguimos reverter esta tendência de desinvestimento, desde logo, com o significativo investimento em infraestruturas, que se iniciou com o Programa Ferrovia 2020. Por outro lado, temos também aprovado o Programa Nacional de Investimentos 2030, que prevê investir cerca de 10 mil milhões de euros em infraestruturas ferroviárias, tendo como prioridade a melhoria do transporte de passageiros, com claro destaque para o Projeto de Alta Velocidade Lisboa-Porto-Vigo”. Sendo ainda de assinalar, neste contexto, o concurso lançado pela CP para aquisição de material circulante, num valor superior a 800 milhões de euros. “Estes avultadíssimos investimentos vão criar um aumento exponencial da procura pelo transporte ferroviário nos próximos anos, levando à necessidade de serem adquiridos novos comboios. No entanto, não existe no setor capacidade instalada para fazer face a este previsível aumento de procura pelo que fará sentido que os novos comboios que Portugal necessite venham a ser produzidos em território nacional, com trabalhadores e fornecedores portugueses. O que poderá ter um impacto para a economia portuguesa e, certamente, para o setor, semelhante ao que a Autoeuropa teve para o setor automóvel há 30 anos”, afirma.

Redução da pegada carbónica: um desígnio nacional

Estima-se que, atualmente, cerca de 89% das deslocações de pessoas são efetuadas por via rodoviária. Perante esta realidade, João Figueiredo já expressou o desejo da PFP de contribuir para baixar, significativamente, esta percentagem nos próximos anos, não deixando de alertar que este deve ser um desígnio nacional. “Um dos maiores desafios do país é baixar a quota modal do transporte rodoviário. Se o país quer atingir as metas de descarbonização a que se propôs, tem mesmo de reduzir a utilização do transporte rodoviário”, alerta. Neste contexto, importa ressaltar que, atualmente, o setor dos transportes representa cerca de ¼ dos gases com efeitos de estufa emitidos por Portugal. A ferrovia, por seu turno, representa menos de 0,5% das emissões em toda a Europa. Hoje, feitas as contas, um comboio de passageiros retira cerca de

850 carros da estrada, enquanto que um comboio de mercadorias pode retirar 50 camiões. “O novo Plano Ferroviário Nacional define como objetivo que a ferrovia atinja em 2050 uma quota modal de 40% no transporte de passageiros e de 20% no transporte de mercadorias. No entanto, para o transporte ferroviário ser eficiente e ter esta capacidade de atrair passageiros, diminuindo assim o transporte rodoviário, ele tem de ser complementado com outros modos de transporte, de forma integrada”. Para João Figueiredo torna-se assim indispensável a criação de soluções intermodais que integrem os vários intervenientes do setor ferroviário português. “Só de forma colaborativa, concertada e em rede é possível atingir estas metas”.

Plano Ferroviário Nacional

O Plano Ferroviário Nacional (PFN) é o instrumento que irá definir a rede ferroviária que assegura as comunicações de interesse nacional e internacional em Portugal. “O Plano Ferroviário Nacional é importantíssimo, porque definirá o futuro da evolução de rede ferroviária portuguesa, tornando-se um instrumento de gestão do território, assegurando que no futuro será possível garantir os canais que agora ficam definidos para as novas ligações ferroviárias. Por outro lado, o PFN dará ao setor previsibilidade de evolução da rede, clarificando os locais e, sobretudo, acabando com as discussões de décadas sobre hipotéticos traçados, em que o país tem feito enormes investimentos em estudos e mais estudos, mas que na sua generalidade acabam por não ser concretizados”, explica. Assim, à semelhança do que aconteceu com o Plano Rodoviário Nacional no século XX, espera-se que o PFN norteie os investimentos ferroviários necessários para alcançar as metas a que Portugal se propõe. “Se o século XX foi o século da rodovia, o século XXI é, claramente, o século da ferrovia. É o século em que a ferrovia se vai tornar o pilar da mobilidade nacional. Tenho a certeza que Portugal vai, finalmente, entrar ‘nos carris’”.



www.ferrovia.pt

Nélia Sousa: Na linha da frente na defesa da ferrovia

Depois de um longo período de desinvestimento na ferrovia, do fecho de linhas e da excessiva dependência do automóvel, centrar atenções na ferrovia e na eletrificação dos equipamentos é fundamental para o desenvolvimento de um país que conta com a Nélia Sousa Unipessoal, lda no cumprimento desta missão.

O investimento na ferrovia permite uma maior quantidade de transportes coletivos eletrificados, menos carbonização ambiental e por consequência uma menor poluição ambientais. Esses são de resto fatores impulsionadores que fazem com que Nélia de Sousa, fundadora da Nélia Sousa Unipessoal, lda continue a lutar por esta causa, como de resto a própria conta em entrevista à Mais Magazine revelando que

esta aposta “ também se efetua com a continuidade na participação da minha empresa em concursos públicos para recuperação de material circulante da CP, como se tem feito até então colaborando na renovação mecânica, elétrica e restauro interior e exterior com trabalho de chapa, impermeabilização dos tejadilhos e pintura das locomotivas e carruagens”.

A Nélia Sousa unipessoal lda é uma empresa vocacionada para a manutenção, recuperação e conservação de equipamentos ferroviários fornecendo mão de obra para a execução de serviços solicitados pela CP. Nesse sentido é importante que esta selecione os melhores colaboradores com formação especializada para garantir os melhores serviços para o país e às pessoas que por ele circula. Nesta entrevista, Nélia Sousa destaca a importância de servir os interesses dos comboios: “são evidentes as vantagens de uma ferrovia para todos em que se reduz significativamente o trânsito e disponibiliza se mais espaços urbanos por redução dos espaços de estacionamento, redução dos acidentes rodoviários e diminuição de circulação de veículos privados”.

Nélia Sousa destaca ainda nesta entrevista alguns dos serviços efetuados pela sua empresa, evidenciando “os trabalhos de serralharia, mecânica, limpeza e lavagem em motores, rodados, bogies, impermeabilização de tejadilhos, pintura de locomotivas e carruagens exterior e interior, recuperação de ar condicionados, cablagens, substituição de bancos e de vidros. Recuperação de veículos acidentados, etc....”. Ações que demonstram bem o papel que a empresa tem para que posteriormente se consiga atrair as pessoas a optar pela via ferroviária como meio de transporte.



Nélia Sousa

Quando olha para o futuro do seu negócio, Nélia Sousa refere que as suas pretensões passam por manter a colaboração com a CP almejando uma parceria na renovação do equipamento ferroviário, prosseguindo o fornecimento da formação de colaboradores. Além disso, traça o desejo de ver que o trabalho prestado seja valorizado pelas entidades competentes. Assim, para que a reinvenção do setor seja alcançada, fazer uma revitalização ferroviária de uma forma sustentável que projete um desenvolvimento equilibrado do território nacional é essencial e a Nélia Sousa unipessoal lda está determinada em reunir todos os esforços para que esta meta seja concretizada.



www.neliasousa.com



Thales Portugal assume-se cada vez mais um dos maiores *players* do sector ferroviário

Líder no mercado nacional em soluções de transporte, a Thales Portugal já equipou ao longo dos últimos 30 anos mais de 1.200 quilómetros de rede ferroviária nacional. João Araújo, CEO da Thales Portugal, falou à Mais Magazine sobre o importante papel desempenhado pela empresa na melhoria da ferrovia portuguesa e desvendou alguns dos objetivos e desafios para o futuro.



João Araújo, CEO da Thales Portugal

Poderíamos começar a nossa conversa por conhecer um pouco melhor o universo Thales e de que forma foi conquistando uma posição de destaque no panorama nacional?

As actividades da actual equipa da Thales em Portugal no sector dos transportes e mais concretamente no domínio ferroviário, iniciaram-se no fim dos anos 80 como resultado da decisão estratégica da C.P., que na altura agrupava as actividades de gestão da rede ferroviária e a operação de transportes, em iniciar um plano de modernização da rede ferroviária. Deste plano fazia parte, entre outras modernizações, a introdução de sistemas electrónicos, ditos na altura – de estado sólido, no controlo e gestão da circulação ferroviária ou dito de outro modo, a introdução de sistemas de sinalização electrónica. Este plano foi fortemente influenciado pelo infeliz acidente de 1985 em Alcáçova que realçou importantes questões de segurança na exploração ferroviária.

A escolha da nova tecnologia de sinalização electrónica e respectivos fornecedores foi alvo de um processo de concursos públicos de onde resultou a escolha de duas tecnologias a serem implementadas ao longo de toda a Rede Ferroviária Nacional (RFN) nos anos seguintes, uma delas da Alcatel. De referir que, na altura, a actual equipa da Thales, bem como todo o negócio de transportes a nível global, fazia parte do Grupo Alcatel tendo sido transferido para o Grupo Thales em 2007.

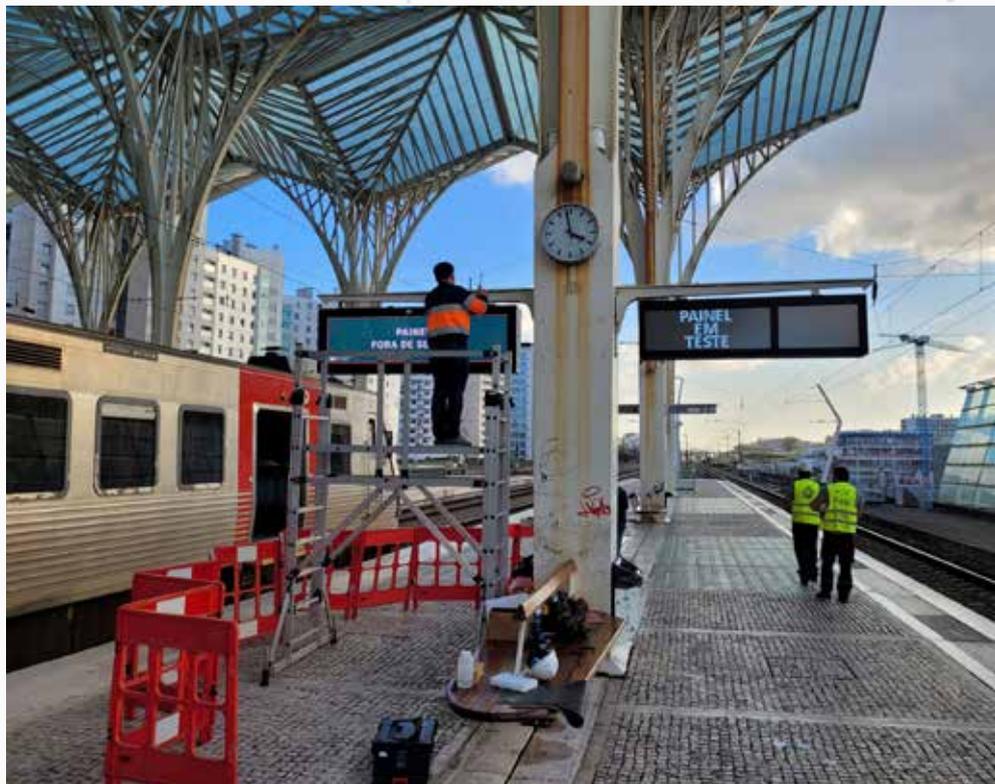
Para a conquista da actual inegável posição de destaque da Thales no cenário ferroviário nacional muito contribuiu a sua boa performance ao longo dos anos, a excelente e transparente cooperação e parceria estabelecida com a entidade gestora da RFN, no início C.P., depois REFER e agora I.P., bem como o investimento feito pela empresa, desde o primeiro contrato, na criação e estabelecimento de competências locais e constituição de uma forte equipa local, que permitiu sempre um diálogo directo e em português com o nosso cliente e parceiro nesta aventura que tem sido a modernização da RFN. Com esta estratégia, a Thales

Portugal viu as suas competências reconhecidas pelo Grupo o que lhe permitiu lançar-se em 2000 na exportação, sendo hoje um dos Centros de Competência do Grupo Thales para os Sistemas de Sinalização e das Telecomunicações Integradas Ferroviárias, com presença e projectos em mais de 22 países.

A Thales é reconhecida como um parceiro tecnológico chave, líder no segmento dos transportes desenvolvendo produtos e soluções para sistemas de Informação e Segurança do Passageiro. Presentemente, quais são os principais produtos e soluções desenvolvidos pela Thales para o sector ferroviário em Portugal e de Portugal para os mercados de exportação?

O Grupo Thales, através da sua unidade de Negócio designada GTS – Ground Transportation Systems, desenvolve todo o portefólio de produtos, sistemas e soluções para o sector Metro e Ferroviário no domínio do controlo e gestão de circulação em segurança, bem como avançadas soluções de Comunicações Integradas, sendo nestes domínios um dos líderes tecnológicos mundiais.

Numa primeira fase, os produtos de sinalização, proprietários Thales, foram adaptados às regras de Sinalização de Portugal numa forte parceria entre a I.P., a equipa Portuguesa da Thales e a unidade do Grupo Thales que desenvolveia esses produtos. Estamos a falar concretamente nos Encravamentos e nos Sistemas de Gestão – CTCs e CCOs. Mais recentemente, com o arranque de uma nova vaga tecnológica pela introdução da Interoperabilidade na RFN, foram introduzidas as soluções de Comando e Controlo de circulação de acordo com o standard Europeus ERTMS e, por isso, de novo estamos em fase de adaptação destas soluções standardizadas às especi-



ficidades da RFN. Já ao nível das Comunicações, a Thales Portugal desenvolveu localmente, com a estreita colaboração da I.P., uma linha de produtos de Informação ao Passageiro, que faz parte do portefólio do Grupo Thales e que se encontra já instalado e em operação nas redes ferroviárias de mais de 20 países.

A Thales tem sido uma presença importante desde o início do programa de modernização de sinalização, iniciado pela Infraestruturas de Portugal (na época, CP e depois REFER) no início dos anos 90. Neste contexto, vale ressaltar que, no último ano, a Thales foi responsável por modernizar a ferrovia portuguesa com os mais recentes sistemas de sinalização eletrónica. Qual a importância que esta e outras

intervenções já realizadas pela Thales têm tido na modernização de Rede Ferroviária Portuguesa?

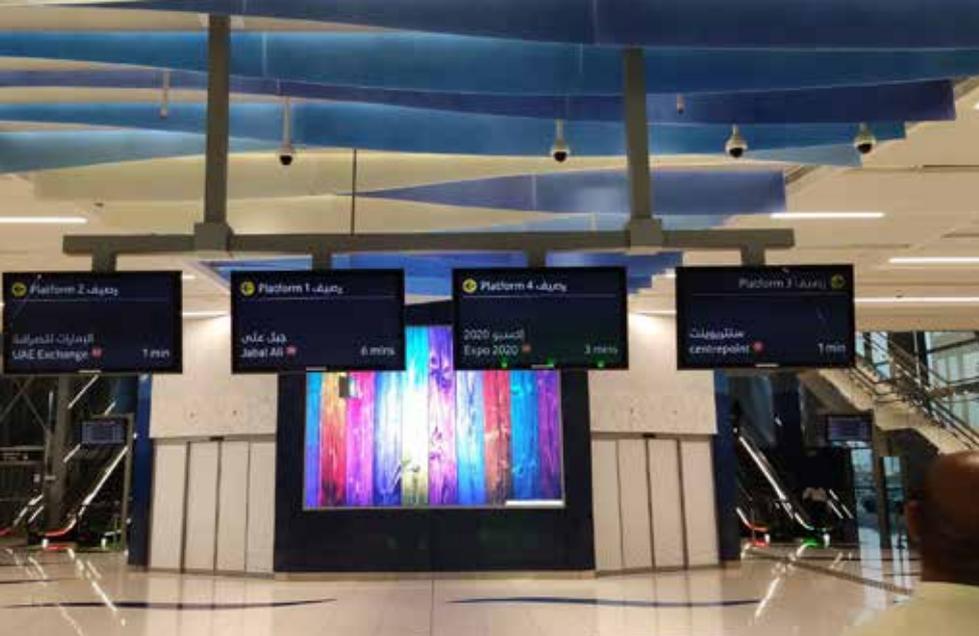
Tal como já referimos publicamente, do nosso ponto de vista, a RFN entrou pela mão da Thales na 3ª vaga da sua modernização. A primeira ocorreu no início dos anos 90 com a introdução dos sistemas de sinalização electrónica, a 2ª vaga iniciou-se em 2004 com a introdução dos CCO's e a 3ª vaga, iniciada em 2018, é composta pela introdução do sistema europeu de interoperabilidade (ETCS) nas suas componentes de via e de equipamento embarcado para o novo material circulante que irá ser introduzido na rede.

Tal como a Thales foi pioneira nas duas fases anteriores, pela introdução das tecnologias electrónicas e pela cooconcepção e materialização do conceito dos CCOs, é-o de novo na introdução deste novo salto tecnológico com a introdução do ETCS – Sistema Europeu Harmonizado de Sinalização e Controlo de Velocidade dos Comboios.

A Thales fornece aos seus clientes soluções tecnologicamente avançadas para os domínios Aeroespacial, Transporte, Defesa e Segurança. De que forma a Thales procura mante-se na vanguarda da inovação e dessa forma oferecer aos seus clientes soluções de vanguarda?

Efectivamente, a Thales encontra-se na vanguarda dos diferentes domínios referidos. Para tal possui quatro pilares fun-





riores, desde 1990, de forte investimento ferroviário. A Thales Portugal, em bom tempo, alavancou as suas actividades domésticas e desenvolveu a capacidade e as oportunidades para se lançar na exportação, o que permitiu suavizar este impacto, reter e fazer crescer o seu conhecimento. Nos tempos presentes, em que se relança o investimento ferroviário e se pretende recuperar o tempo perdido, verificamos que o grande desafio é a urgência da realização atempada e em qualidade das obras em curso e das que se avizinham, seja pelo tempo disponível para a sua execução, seja pela mobilização dos recursos humanos necessários e adequados, tendo em conta que se trata da implementação de sistemas de segurança.

Após anos de paragem e de desinvestimento, a modernização da Rede Ferroviária Portuguesa volta a entrar “nos carris” e a Thales, está uma vez mais na linha da frente como um dos principais parceiros da Infraestruturas de Portugal (IP) nesta aventura. O que ainda podemos esperar da Thales para o futuro e de que forma pretende continuar a impactar positivamente o sector ferroviário nacional?

O passado e o presente da equipa portuguesa da Thales falam por si e dão uma clara indicação do que será o futuro. Da equipa portuguesa da Thales e de toda a Unidade de Negócio de Transportes do Grupo Thales, o sector ferroviário português pode esperar continuidade. Continuidade da já longa existência de uma forte e competente equipa local, continuidade da sua prontidão e do seu reforço para acompanhar as crescentes necessidades do mercado e continuidade de uma postura de total transparência para com os seus clientes. Poderão ainda contar com a Thales para uma visão sempre orientada para o futuro, para a introdução de novas tecnologias que permitam à I.P. e ao sector colocar-se na vanguarda de uma tecnologia que sirva os objectivos e a missão da ferrovia nacional. Estamos para ficar, cada vez mais fortes.

O autor escreve de acordo com o antigo Acordo Ortográfico

THALES
Building a future we can all trust

www.thalesgroup.com

damentais: o forte investimento em R&D para a investigação e desenvolvimento de tecnologias de ponta e novos produtos (cerca de 1b€ em 2021), a participação activa nos órgãos mundiais de normalização tecnológica e nos fóruns globais dos diferentes sectores, na estreita e intensa colaboração com Universidades e Centros de Investigação e no estabelecimento de fortes parcerias entre os seus clientes e as equipas locais, no sentido de conjuntamente endereçar problemas velhos com novas soluções e criar novas soluções para futuras necessidades e melhores serviços.

A Thales tem ainda como objectivo desenvolver projectos de cooperação e colaboração mais estreitos entre as instituições e a indústria, através de diferentes tipos de parcerias. Quais os projetos de cooperação e colaboração já desenvolvidos para o sector ferroviário?

Neste campo, sem me alongar muito, gostaria de salientar a forte e duradoura parceria que temos com o IST no domínio da investigação, com a TIS, e com a

PPF. Gostaria em particular de realçar o papel muito importante que a PFP desempenha no desenvolvimento do Cluster Ferroviário Nacional e na sua potenciação como elemento de criação de riqueza para Portugal, com um forte vector orientado à exportação suportado também por uma forte e coordenada diplomacia económica.

Por fim gostaria de salientar a longa e forte parceria com a I.P. que pela sua exigência e rigor tem trilhado connosco um percurso de inovação e desenvolvimento de novas soluções que servem de bitola para horizontes mais alargados.

Na sua opinião, quais são actualmente os principais desafios que se põem no sector ferroviário nacional?

Começaria por referir quais os desafios que se colocaram ao sector no passado e nesse sentido diria que os anos de completa inatividade na ferrovia, resultado da crise económica e consequentemente da intervenção do FMI, sujeitaram o sector e em particular a Thales ao grande desafio da retenção das competências que tinham sido criadas durante os anos ante-



ISEL na vanguarda da investigação e formação na área ferroviária em Portugal

O Instituto Superior de Engenharia de Lisboa (ISEL) lançou, em parceria com a Infraestruturas de Portugal, uma Pós-Graduação em “Especialização em Engenharia Ferroviária”, que pretende responder às necessidades do país em técnicos qualificados na área ferroviária. Alexandra Costa, membro da Comissão Coordenadora, deu a conhecer à Mais Magazine o contributo dado por esta instituição de Ensino Superior à alavancagem e desenvolvimento do setor ferroviário português.

As raízes do ISEL remontam ao ano de 1852, com a criação do Instituto Industrial de Lisboa. Passou a Instituto Superior de Engenharia de Lisboa no pós-25 de abril, em dezembro de 1974, e, em outubro de 1988, foi integrado no Instituto Politécnico de Lisboa. Desde então, tem-se afigurado uma instituição de referência na criação, transmissão e difusão da ciência, tecnologia e cultura, bem como na promoção da excelência no Ensino Superior em engenharia e na investigação científica.

Com uma oferta formativa orientada para as necessidades do país, contribuindo assim para o desenvolvimento

qualificado, integrado e harmónico da educação superior em Portugal, o ISEL oferecia até 2021 11 Licenciaturas, dez Mestrados e duas Pós-Graduações. “Os nossos cursos têm a preocupação constante de atualizar os seus conteúdos em função do desenvolvimento tecnológico e das necessidades do mercado. Atualmente, temos mais de 300 parcerias com instituições e empresas dos mais variados setores, onde são levados a cabo projetos aplicados de Investigação e Desenvolvimento (I&D), estágios e teses que possibilitam a criação de profissionais de elevada competência e grande potencial na resolução de problemas do tecido industrial e empresarial”, afirma Alexandra Costa. Este ano, a instituição deu mais um importante passo na diversificação da sua oferta formativa com a Licenciatura em Engenharia Física Aplicada, o Mestrado em Matemática Aplicada para a Indústria e sete novas Pós-Graduações, das quais se destaca a Pós-Graduação “Especialização em Engenharia Ferroviária” (PG-EEF).

PG-EEF dá resposta à necessidade de técnicos qualificados

Reconhecendo a falta de recursos técnicos de engenharia especializados na área ferroviária, preparados para atender às necessidades imediatas do mercado de trabalho a par da escassez de formação especializada na área, o ISEL criou a PG-EEF, em parceria com a Infraestruturas de Portugal, com o objetivo de responder às necessidades do país em técnicos qualificados na área ferroviária. “A importância que este setor recentemente adquiriu veio corroborar a estratégia seguida por docentes do ISEL, que apostaram na inovação no domínio das tecnologias de comunicação e sinalização ferroviárias. O reconhecimento do setor no trabalho desenvolvido e, mais recentemente, a forte adesão à PG-EEF são prova disso mesmo”, assume Alexandra Costa. Com uma forte vertente prática, a PG-EEF destaca-se por formar profissionais flexíveis, com

uma visão global e de pormenor nas diferentes vertentes da Engenharia Ferroviária, sem descurar os conceitos básicos, fundamentais para a inovação e para as transições ecológica e digital. “A PG-EEF permite a aquisição de elevadas competências técnicas a par de capacidades de integração e liderança em equipas multidisciplinares, sejam equipas de projetistas, fiscalizações, empreiteiros ou da própria IP. É toda uma nova geração de engenheiros, capazes de superar os novos desafios, incrementando a valorização da engenharia e indústria nacionais, e recuperando a nossa capacidade de produção”.

“Sem qualificação, não haverá modernização”

Depois de um longo período em que a ferrovia pareceu estar esquecida, Portugal finalmente começa a querer apanhar o “comboio do investimento”, estando prevista a aplicação de milhões de euros na ferrovia. Numa altura em que tanto se fala de “investimento” Alexandra Costa defende a necessidade urgente de se investir na formação de profissionais qualificados que possam dar resposta a um setor em constante modernização. “A CP foi durante muitas décadas a universidade que formou os engenheiros dedicados ao caminho-de-ferro. Porém, nas últimas três décadas, esse papel foi sendo reduzido de forma expressiva, em parte devido às sucessivas reorganizações do setor público ferroviário, quantas vezes resumidas a reduções estruturais e ao desaparecimento dos organismos de formação. Por outro lado, entre 2010 e 2017, o desenvolvimento do setor ferroviário português foi praticamente nulo, circunstância que esteve na origem de uma significativa “desativação” do setor privado dedicado à ferrovia”. Como consequência, atualmente, em Portugal verifica-se uma descapitalização generalizada de competências técnicas no domínio ferroviário, transversal a todo o setor e que abrange donos de obra, empreiteiros,

Alexandra Costa, docente e membro da Comissão Coordenadora da PG-EEF



projetistas e empresas de fiscalização. “Parece-nos, portanto, inequívoco que, face aos desafios decorrentes da necessidade de concretização do PNI 15-20 (que se estima até final de 2023) e do PNI 20-30 (que, realisticamente, deverá acontecer no horizonte 2023-2030), é urgente que se invista na formação de profissionais qualificados que possam dar resposta a um setor tão importante quanto francamente deficitário. Sem qualificação, não haverá modernização”.

ISEL lidera investigação na área das comunicações ferroviárias

A Investigação (I&D) é uma das facetas mais marcantes do ISEL, que na área da ferrovia tem uma forte componente na área das comunicações ferroviárias. Desde o início da digitalização das comunicações móveis ferroviárias em Portugal, o ISEL esteve diretamente envolvido na criação das primeiras redes GSM-R. “Estes projetos iniciaram-se ainda no tempo da Refer Telecom, com a rede piloto da Linha de Cascais, em 2008”, recorda Alexandra Costa. A investigação então levada a cabo, liderada por docentes da área das Telecomunicações e Computadores, foi distinguida em diversas conferências científicas internacionais e constituiu a base para a criação de um núcleo de conhecimento nesta área, único no país, que desde então acompanha o desenvolvimento das comunicações ferroviárias no país. “É um exemplo em que a investigação e inovação, desenvolvida no ISEL em torno das redes de comunicações críticas, foram aplicadas a metodologias em engenharia que se traduziram na poupança efetiva de recursos nacionais, no aumento de eficiência das redes instaladas e na criação de valor na engenharia portuguesa. Foi, aliás, no seguimento desse trabalho que o ISEL integrou, desde a primeira hora, a Plataforma Ferroviária Portuguesa”, explica.

Ferrovia 4.0

No âmbito da investigação desenvolvida pela instituição, importa destacar que o ISEL integra o projeto mobilizador Ferrovia 4.0, que pretende endereçar os desafios tecnológicos e de mercado que se têm colocado ao setor ferroviário. “O ISEL integrou o núcleo reduzido de instituições que pensaram e promoveram a candidatura ao projeto mobilizador. O nosso trabalho está focado na área das comunicações, sen-



sorização de via e processamento de dados para manutenção e segurança. O projeto tem permitido o desenvolvimento de novos produtos e serviços na área ferroviária, um setor extremamente conservador no que respeita à aplicação de tecnologia, devido aos elevados padrões de segurança a que as normas internacionais obrigam”, explica. A criação de produtos inovadores e novas abordagens permitirá que, findo o projeto, as empresas parceiras que integram o consórcio estejam dotadas de tecnologia e produtos que possam colocar no mercado, conseguindo assim responder às grandes oportunidades do setor. “Este projeto permitirá alavancar a integração de tecnologia e engenharia nacionais, reduzindo a dependência externa que atualmente se verifica. É também um excelente exemplo da transferência de conhecimento entre a academia e a indústria”.

ISEL continuará a responder aos desafios da ferrovia portuguesa

Ignorada durante décadas, a ferrovia portuguesa tornou-se obsoleta. No entanto, Portugal parece estar a apanhar o “comboio do investimento” e os caminhos de ferro portugueses serão nos próximos anos alvo do maior investimento estruturado de que há memória. Com a Ferrovia 2020 ainda a decorrer, mas com o PNI 2030 já a entrar em andamento, Alexandra Costa não nega que o setor ferroviário português tem ainda alguns desafios pela frente: “Os grandes desafios do setor ferroviário, a

curto/médio prazo, são a conclusão do PNI 15-20, com um conjunto de obras/projetos em curso, e a execução do PNI 2030. O PNI 2030 é um plano muito ambicioso, no qual se destaca a construção da Linha de Alta Velocidade Lisboa-Porto”. Espera-se que o projeto integre as ligações necessárias ao (novo) aeroporto de Lisboa e ao aeroporto do Porto e está ainda prevista uma nova linha que ligará Porto a Vigo.

Da parte do ISEL fica a garantia de continuar, como até então, a contribuir para alavancar e desenvolver este setor em Portugal. “As duas primeiras edições da PG-EEF (com a 2ª edição a ter início já nos primeiros dias de janeiro) permitirão a formação qualificada de mais de 50 técnicos até ao final de 2023. E as próximas edições da PG-EEF já irão contar novos módulos dedicados à “Alta Velocidade”, nas suas vertentes de projeto, construção, fiscalização e manutenção. A resposta do ISEL é, portanto, inequívoca e determinada: iremos continuar a contribuir com a nossa investigação e na formação de profissionais especializados e altamente qualificados”.



www.isel.pt

A especialista global em infraestrutura ferroviária

A Sociedade Técnica de Construções Férreas (Steconfer) é uma especialista global em infraestrutura ferroviária. Em entrevista à Mais Magazine, Luís Bairrão, Managing Director da Steconfer, fala-nos da experiência e do know-how da empresa neste setor, e projeta um futuro que se espera tão promissor como foram os seus primeiros 25 anos.

Fale-nos um pouco do percurso da Steconfer. Como surgiu a ideia e como se transformou naquilo que é hoje?

A história da Steconfer começou há 25 anos, em agosto de 1997, uma empresa rica em valores humanos dedicada exclusivamente ao mercado ferroviário.

Nasceu do espírito empreendedor dos seus três sócios fundadores, Paulo Caldeira, Pedro Pereira e eu próprio. A nossa experiência no setor das infraestruturas ferroviárias permitiu-nos identificar a necessidade no mercado de um novo prestador de serviços altamente qualificado.

Hoje, a Steconfer é uma empresa madura e sólida, com a sua marca presente

em 14 países de quatro continentes distintos, continuando a sua estratégia de expansão e de enriquecimento do seu portfólio de serviços no setor ferroviário, o qual inclui, entre outros, projetos chave na mão e contratos de instalação e manutenção de infraestruturas ferroviárias.

Como funcionam os procedimentos da Steconfer?

A Steconfer está organizada de acordo com as melhores práticas de gestão internacional, com uma distribuição horizontal de responsabilidades e grande delegação de poderes, criando unidades flexíveis e profissionais. A qualidade dos nossos Recursos Humanos e de Gestão permitem-nos ainda realizar internamente muitos dos processos de gestão de risco habitualmente associados a projetos internacionais de grande envergadura.

Qual a diferença dos procedimentos realizados em Portugal, relativamente àquilo que se faz no estrangeiro?

Em Portugal, os concursos públicos

na área ferroviária são menos objetivos que nos outros países em que operamos, nomeadamente, na Suécia, Noruega, Irlanda ou Canadá. Em Portugal, 50% da avaliação das propostas nos concursos de manutenção, construção ou renovação de linhas férreas são por avaliação qualitativa de documentos apresentados pelos concorrentes na fase de concurso e que podem ser, inclusivamente, preparados por elementos externos às empresas. Esta forma de procedimento levou a que nos últimos dois anos a Steconfer tenha sido preterida em cinco concursos públicos ferroviários, onde apresentava o preço mais baixo, pela empresa pública Infraestruturas de Portugal. Estas decisões tiveram por base avaliações subjetivas que conduziram a custos públicos adicionais nestes contratos. Este tipo de procedimento não é encontrado na Noruega, na Suécia ou no Canadá, onde os preços mais baixos são, normalmente, o único critério, habitualmente precedidos por uma pré-qualificação em termos de experiência prévia relevante.



Jerusalem LRT Network - Israel



Luas Cross City, Dublin - Irlanda

De que forma a Steconfer pode contribuir para o desenvolvimento de transportes mais sustentáveis para o meio ambiente?

A Steconfer desenvolve a sua atividade maioritariamente na construção de infraestruturas urbanas de transportes públicos de massas – Metro de Superfície e em túnel de tração elétrica –, e no caminho de ferro clássico. Nesse sentido, contribuímos, ao longo dos últimos 25 anos, para a remoção, de largas centenas de milhares de veículos dos centros urbanos, com a consequente poupança diária em emissões de centenas de toneladas de dióxido de carbono.

Qual o papel da Steconfer no Plano Ferroviário Nacional que o governo pretende criar?

Na realidade o papel que o Governo português venha a pretender dar-nos. Se este Plano vier a ser concretizado com regras pouco claras ou subjetivas é natural que a nossa participação seja mínima. Realce-se que a Steconfer tem, nos últimos anos, uma percentagem de vendas em Portugal inferior a 10% e em

alguns anos 5% do total, desenvolvendo a sua atividade, maioritariamente, nos países mais desenvolvidos da Europa e América do Norte, bem como em Israel.

O que distingue a Steconfer de outras empresas concorrentes?

A Steconfer está organizada como uma pequena multinacional, levando as suas competências para os países mais desenvolvidos do mundo e, em paralelo, aprendendo e interiorizando as formas de operar, procedimentos e valores desses países. Em relação a outras empresas portuguesas, apenas um número muito restrito conseguiu atingir este nível de sofisticação. As restantes empresas construtoras portuguesas com presença internacional trabalham, maioritariamente, em países de língua oficial portuguesa em África e no Brasil, em que os níveis de sofisticação dos mercados são inferiores.

De que forma a Steconfer pode inovar os seus serviços no futuro?

Ao longo dos seus 25 anos de história, a Steconfer foi-se transformando e expandindo, sendo atualmente uma empresa

certificada em múltiplos referenciais, com equipamento especializado e com equipas qualificadas, com grande capacidade de adaptação e resiliência. A empresa contribui para o transporte sustentável, capacita o uso sustentável de recursos, apresenta soluções inteligentes de engenharia, possibilita a circularidade de desperdícios e resíduos, contribui para a redução da pegada ambiental e desenvolve sistemas sustentáveis, duráveis e eficientes. A procura de melhoria contínua de processos e aprendizagem, com as melhores práticas internacionais nos 14 países em que operamos, garantem a continuidade da inovação permanente na empresa.

Que projetos estão a ser desenvolvidos para o futuro da Steconfer?

Atualmente, contamos com grandes projetos na área do metro de superfície em Bergen, Noruega, em Toronto, Canadá, em Jerusalém, Israel, bem como com um projeto MRT em Manila, nas Filipinas. Temos novos trabalhos em carteira, nestes e noutros países, e contamos manter uma trajetória de crescimento sustentado nos próximos anos.

Qual a margem de crescimento da Steconfer?

A Steconfer tem apostado num crescimento orgânico sustentado e, em simultâneo, tem migrado as suas operações para países mais desenvolvidos e sofisticados na medida da progressiva interiorização nas suas operações e RH, de maior know-how internacional e sofisticação. Neste ano, em que completamos 25 anos de história e registamos o nosso melhor ano de sempre, ultrapassaremos os 40 milhões de euros de volume de negócios, com mais de 90% em exportação, num grupo internacional que convida em Portugal.



Bybanen LRT, Bergen - Noruega



www.steconfer.com

Há 31 anos a promover o melhor da engenharia portuguesa



A Profico - Consultores de Engenharia, SA, nascida em 1991, presta serviços em diversos domínios da engenharia civil, tais como projetos de pontes e obras de arte, estruturas de edificações em geral, infraestruturas rodoviárias e ferroviárias, hidráulica, urbanismo e gestão de empreendimentos. Jorge Meneses, CEO, desvendou à Mais Magazine os desafios e projetos desta empresa 100% portuguesa.

Jorge Meneses, Administrador da Profico

Falando com empresas do setor, fica-se com a ideia de que existem muitos “players” com uma atividade semelhante. O que distingue a Profico no mercado?

Gostamos de pensar, e trabalhamos diariamente para isso, que a Profico é uma empresa que vale a pena contratar, pois tem uma cultura orientada para o cliente, as suas necessidades e a sua satisfação, o que não se encontra com facilidade. Por outro lado, também nos orgulhamos de ser uma empresa onde as pessoas gostam de trabalhar e orgulham-se do que fazem. A longevidade e estabilidade dos nossos quadros são prova disso. Há um equilíbrio dinâmico entre estes dois vetores - orientação para o cliente e motivação dos nossos recursos humanos - o que, na conjuntura atual se tornou ainda mais desafiante.

Na sua opinião, quais são os principais desafios que a Profico encontra,

atualmente, no exercício da sua atividade?

A desregulação do mercado é um drama com que vamos vivendo há muitos anos. Este problema não nos atinge só a nós e nem tenho a pretensão de sermos os únicos com uma postura adequada no mercado e que sofrem com esta realidade. Mas somos, seguramente, uma minoria. Com a falta de critérios técnicos para a escolha do consultor, estando a concorrência no fator preço a comandar em exclusivo as decisões, deparamo-nos com situações de iniquidade sistemática. O absurdo disto tudo é que a falta de regras atinge toda a envolvente do processo, pelo que muitos dos prejudicados acabam por ser os clientes que, na ânsia da pequena poupança, acabam por ser perdulários ao gastar recursos na contratação de serviços mal feitos, e sem racionalização. A escassez de recursos humanos qualificados é, noutra linha, um problema de difícil solução e que

é transversal na sociedade portuguesa atual. Nos media, apenas se fala da escassez de recursos humanos na área da saúde e suas consequências, mas isso é a ponta do icebergue.

De que forma a Profico tem procurado ultrapassar estes desafios?

Como disse, a empresa é muito orientada para as necessidades do cliente e o resultado disso é sentido na prática pelos que decidem contratar-nos. Não me lembro de a Profico ter perdido um cliente em todos estes anos de atividade. Parece um lugar-comum, mas existe um grande bom senso nos nossos recursos e sentido de criação de valor que, entre outros aspetos, nos leva a saber identificar o que é verdadeiramente importante para o projeto e o cliente, a cada momento. Mais uma vez, a vertente dos recursos humanos é crítica: apostamos na formação técnica dos nossos colaboradores e recrutamos em esco-



Viaduto de Pegões - Nova Linha de Évora



Viaduto Asseca II - Nova Linha de Évora

las com boa formação de base. Acreditamos no desenvolvimento de talento baseado na motivação, “mentoring” e formação. No capítulo tecnológico, temos o espírito aberto à inovação e temos uma grande disponibilidade para novos desafios, sem aventureirismos.

Para terminar, gostaria de nos revelar algum projeto recente de referência em que estejam envolvidos?

Estamos fortemente empenhados nos programas de renovação ferroviária, e estamos envolvidos em várias fases de projetos, a sós ou em consórcio, que representam a intervenção em mais de 250km de via-férrea, maioritariamente nas ligações Sines-Elvas, e ainda na Linha Circular de Lisboa e quadruplicação da Linha do Norte até Azambuja, incluindo a remodelação da Gare do Oriente. As nossas competências no domínio ferroviário, posicionam-nos para assumir um papel de relevo, nos projetos de alta velocidade.



Concordância das Linhas da Beira Alta e Beira Baixa

de. Estamos a trabalhar também em diversas urbanizações espalhadas um pouco pelo centro e sul do país, requalificações urbanas em várias capitais de distrito e municípios da Grande Lisboa, escolas em Leiria e Setúbal e trabalhos para alguns clientes privados como o IKEA.

A revisão de projetos, que constitui um dos nossos serviços muito solicitados, tem crescido continuamente, es-

tando atualmente a finalizar a revisão do projeto de ampliação do Aeroporto Humberto Delgado. No domínio dos Estudos Ambientais temos quatro troços do Metro de Lisboa e do Porto em várias fases dos estudos e mantemos a nossa atividade de fornecedores de serviços à ANA Aeroportos e EDP, além de diversos estudos e assessorias a entidades privadas dos setores industrial, mineiro e da energia.



Há 30 anos a participar em ligações seguras e sustentáveis



www.profico.pt

CMW Foundries: Uma empresa com os olhos postos no futuro da fundição

Quando falamos na CMW, falamos de uma empresa que conta, já, com mais de 40 anos de experiência a fornecer diversos setores industriais, nomeadamente a ferrovia. Os produtos fabricados pelo grupo CMW Foundries integram equipamentos que operam em ambientes de alto risco, sendo fulcral que respeitem os mais elevados padrões de qualidade. Assim, para além do sistema de gestão de qualidade de acordo com a ISO 9001:2015 e PED 20104/68/EU, a CMW apostou na acreditação do seu processo de fabrico pelas principais entidades, como LRS, DN-V-GL, ABS e BV, que garantem a conformidade dos seus processos de produção e controlo de qualidade com as normas e regulamentos em vigor a nível global.

Em 1981, foi criada a CMW, Cruz Martins & Wahl, Lda, pelas mãos de dois especialistas na área da metalurgia e tribologia, o Eng. Cruz Martins e o Dr. Wahl, respetivamente. Juntos fundiram a ideia de avançar com a construção e exploração de uma fundição voltada para materiais resistentes ao desgaste. “Desde então a CMW Foundries especializou-se na produção de peças técnicas de fundição para aplicações de desgaste quer por efeito de abrasão, impacto, altas temperaturas e/ou corrosão”, revela Manuel Mendes, diretor comercial da CMW Foundries.

O grupo detém três unidades de produção, duas unidades situadas em Louzado, Vila Nova de Famalicão, e uma unidade no Tramagal, no concelho de Abrantes. No total a CMW Foundries

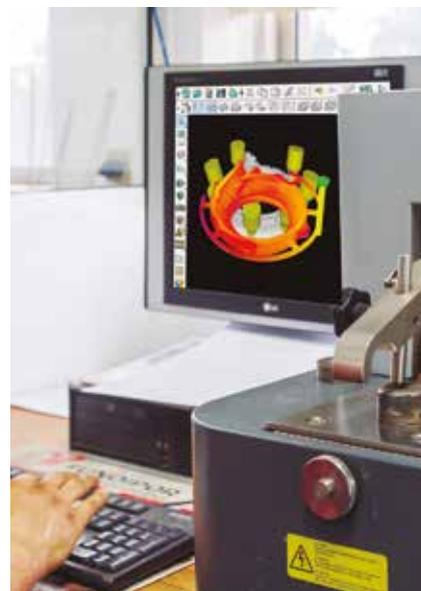
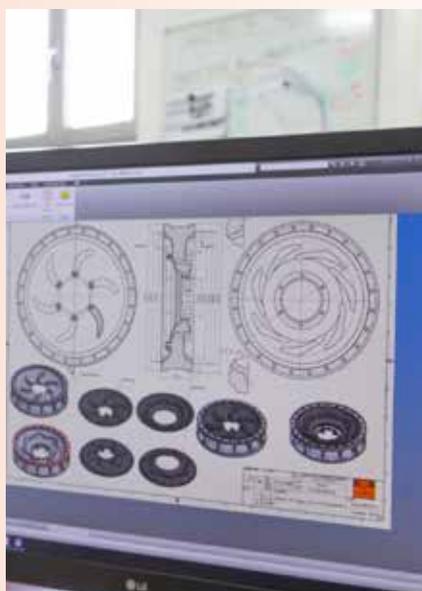
tem capacidade para produzir cerca de dez mil toneladas de peças fundidas por ano. “A capacidade que temos instalada possibilita o fornecimento de peças maquinadas, desde peças unitárias até médias series, com pesos até oito toneladas, numa vasta gama de ligas como ferros fundidos de alto crómio, aço carbono e de baixa liga, ao austenítico ao manganês, aços resistentes à temperatura, aços inoxidáveis, duplex e super duplex e Inconel”, explica o diretor comercial.

A CMW diferencia-se pela sua versatilidade. “Temos seis sistemas de moldação, um automático em areia verde, três semiautomáticos em areia autosecativa até 4000x2000mm e duas linhas de moldação manual. Também realizamos todas as atividades interna-

mente, sem necessidade de subcontratação a não ser serviços específicos que não fazem parte das atividades diárias, como controlo de qualidade por raios X”, destaca.

A CMW fornece uma ampla variedade de serviços de valor acrescentado, com base em tratamentos térmicos, maquinação, tratamentos superficiais, controlo dimensional, ensaios destrutivos e não destrutivos. “Concentramos todas as atividades necessárias ao fabrico de uma peça de fundição dentro das nossas instalações, incluindo o fabrico dos moldes. O nosso principal objetivo é o fornecimento de soluções “ready to assemble” que satisfaçam as necessidades do cliente”, sublinha Manuel Mendes.

Sendo a estabilidade da empresa



uma das características mais importantes, o facto de apostarem numa diversificação de mercados torna-os “muito resilientes”, afirma. “O grupo exporta praticamente 90% da sua produção para indústrias de alta exigência, como naval, offshore, dragagem, minas e pedreiras, incineração e cimenteiras, bombas e válvulas, petroquímica, etc”. A exportação acontece para mais de 25 países, dos quais se destacam, como “principais mercados”, Alemanha, Espanha, Itália, Holanda e França.

A CMW tem vindo a crescer de forma sustentável, investindo em equipamentos, pessoas e infraestruturas para estar à altura das altas exigências do mercado. Além disso, o diretor comercial aponta para a boa saúde financeira. “Mantemos uma estrutura financeira sólida e um nível de investimentos que nos garante a fiabilidade necessária dos nossos equipamentos de produção, atualizações necessárias para cumprir as normas ambientais, de segurança e saúde no trabalho. Tudo isto permite-nos estar na vanguarda do sector e adotar as mais recentes tecnologias e as melhores práticas.”

No que diz respeito ao futuro da fundição, Manuel Mendes considera esta uma matéria delicada alertando, por exemplo, para a falta de interesse das novas gerações pela área, que dificulta a contratação. “Uma preocupação evidentemente é a dificuldade crescente na contratação. A automatização e a robótica são já uma aposta da CMW para mitigar este cenário uma vez que a indústria da fundição não é atrativa para os Millennials e GenZ-ers. Aumen-

tando-se a componente tecnológica vai ser necessário mais pessoal qualificado na área da programação e automação e neste campo a nossa proximidade às universidades, apoiando os programas de estágio dos recém-licenciados e premiando os melhores alunos.

Outro motivo de alerta são os custos energéticos elevados, sendo fundamental para empresas de consumo intensivo de energia acelerarem os seus processos de transição energética. Nesse sentido, a CMW olha com atenção para este problema criando um processo de licenciamento para um parque de 2MW nas suas instalações no Tramagal.

Contudo, as preocupações com o futuro da fundição não acabam aqui. Outro motivo está centrado na área do ambiente, da segurança, da higiene e saúde no trabalho. Cuidados que a empresa tem procurado respeitar em conformidade com os regulamentos e as melhores práticas em vigor desde a sua criação. “É indiscutível que a produção de peças fundidas possa criar emissões, e a nossa consciência ambiental obriga-nos a gerir as nossas operações diárias de forma a minimizar qualquer impacto no nosso meio envolvente”.

Apesar dessas adversidades trazidas pelo setor, a CMW Foundries continuará à procura de soluções. “Estão a ser dados passos enormes no upgrade para a indústria 4.0, que nos permitem monitorizar on time evolução da produção, acompanhar KPIs e eficiência operacional, munir os nossos colaboradores com informação no momento sobre o que fazer e como fazer”.

No processo de assistência técnica ao cliente, a CMW conta com uma experiente equipa de projeto, constituída por engenheiros metalúrgicos, designers industriais, técnicos de modelação 3D e desenhadores CAD, utiliza uma panóplia de equipamentos.

Falámos de “scanners laser, para a aquisição de forma e controlo dimensional, modelação 3D, para design e engenharia inversa, espectrómetros portáteis, que nos permitem fazer identificação da composição química dos materiais”, bem como “durómetros, para análise de dureza”.

É, ainda, detentora de um “software CAM para programação CNC, que nos permite rapidamente gerar percursos de maquinação, com base na nuvem de pontos da digitalização e enviar para a 3D printer ou máquinas CNC e iniciar o fabrico do molde, ou até mesmo concluir a programação para maquinação da peça. Todas estas tecnologias podem ser usadas em combinação umas com as outras”, conclui Manuel Mendes.



www.cmw.pt



“A melhor prestação sonora na casa do consumidor” é música para os ouvidos da Exaudio

Já é um jovem do século XXI e é com irreverência, própria da idade, que exprime o desejo de ouvir com toda a clareza os clientes, aconselhando-os a escolher equipamentos em que o “som produzido seja o mais próximo e fiel possível ao original”. Aliado a este toque de personalidade, neste espaço oferece-se um catálogo composto por míticas e internacionais marcas. E já este ano, a panóplia aumentou com grandes nomes.

Dois anos depois do virar do século nasceu a Exaudio, loja de aparelhos de som em Alcabideche, sob a mão de João Pina - adepto incondicional da música e das particularidades do som - respondendo a uma necessidade da época que era a “de adquirir colunas provenientes de uma das marcas mais conceituadas a nível internacional e das mais usadas nos estúdios profissionais de gravação de referência mundial, a ATC”. Apesar de já existirem em “inúmeras produções discográficas nacionais”, em Portugal, não havia uma representação em escala. Com 21 anos de existência na indústria musical, o administrador conta-nos que se destacam “pela qualidade dos aconselhamentos prestados aos clientes, mas também pelo seu know-how, uma vez que tem 18 anos de carreira na área e a sua formação é diferente da maior parte dos protagonistas do resto do mercado”. Neste compasso, o objetivo “é sempre a melhor prestação sonora possível na casa do consumidor, de forma a que este disponha de toda a informação suficiente para tomar uma decisão consciente sobre o que efetivamente faz sentido adquirir, em termos de equipamentos, sendo assim, a parte comercial vem sempre em segundo lugar”. E aqui, ao contrário do tango que se dança a dois, não se vendem “dois sistemas iguais”, logo, não disponibilizam soluções “one size, fits all”, porque “cada cliente e sistema são únicos”.

No que toca a marcas, a “aparelhagem” é extensa e vai a todos os gostos, onde o cliente pode “escolher a que mais lhe dá prazer ouvir”. Atualmente, as principais são “o ATC, Acapella, Audio Note, Briston, Bricasti Design, Chord co. e TAD. Todavia, já este ano apresentaram novas, como a “Thales Tonearms e Turntables - marcas de gira-discos e braços feitos na Suíça; as Células EMT - dos fabricantes

mais conceituados e antigos no mercado de células de gira-discos; a X-quisite - que dispõe de células de preço premium com nova tecnologia, envolvendo peças de cerâmicas; por último e talvez das marcas mais prestigiadas que conseguimos até hoje: TAD - mítica Japonesa de colunas, subsidiária da Pioneer, destinada ao mercado ultra high end”. Este piano de opções “tem contribuído para um posicionamento da empresa no mercado diferenciado, pois estamos a falar de entidades de referência e com historial no mercado internacional”.

Aspetos a ter em conta na hora de comprar o SOM

Questionado sobre os aspetos que se deveriam de ter em conta no ato de compra de um aparelho de áudio, João Pina, perentoriamente diz “tanta coisa”, como por exemplo “o tipo de música, o tamanho da divisão onde será colocado, a preferência pelo volume da música - ora se prefere ouvir em volumes baixos ou altos - a compatibilidade com outros componentes de um sistema existente, e por fim o orçamento”. O próprio adianta ainda que “na maioria das vezes o maior entrave podem ser as condições acústicas das divisões”. Essas “podem ser tratadas com painéis acústicos, contudo existe no mercado uma grande relutância em optar por essa escolha, apesar de o design que os mesmos apresentam já se enquadrar com qualquer tipo de decoração”.

Dito isto, João Pina convida todos os leitores a passarem pela loja e “ouvirem por eles próprios a qualidade de som que podem ter em casa”. Antes do final da conversa, o administrador ainda revelou que para o futuro da organização pretende “agregar mais algumas marcas de referência e continuar a lutar por sermos melhores, porque nunca nos interessou sermos os maiores”.



exaudio
a arte do som

www.exaudio.pt



A OnOff é a uma referência para os amantes de Alta-Fidelidade e do Cinema em Casa.

Situada em Lisboa, a loja possui três salas equipadas para proporcionar a melhor experiência de som e imagem.

Aconselhamento técnico, soluções de instalação e um amplo catálogo, tudo integrado num ambiente criado a pensar em si e na sua paixão pela música.



Marantz - B&W - Audiolab - Cambridge Audio - Project Audio - Denon - Rega - Optoma - Epson - Nad - Fyne Audio - Bluesound - Ifi - ProAc - Sonus Faber - Devialet - Wharfedale - Dali - Ortofon - Audio-Technica - Rotel - Musical Fidelity - Unison Research - Powergrip - Custom Designs - Primaluna - ATC - Moon - Supra Cables - Audioquest - The Chord Company - Kimber - Nordost

Visite-nos em onoff.pt

Ou no Largo do Casal Vistoso, 3B - (+351) 211 391 358 - geral@onoff.pt

O Áudio moderno e a desmaterialização de conteúdos

O áudio digital começou como qualquer outra tecnologia. No início era uma novidade fantástica, mas rapidamente se revelou limitado e imperfeito. Apesar disso, foi adotado como tecnologia do futuro pois já trazia consigo como grandes trunfos, a conveniência e facilidade de utilização.

De lá para cá, a forma como ouvimos música evoluiu bastante e hoje a desmaterialização dos conteúdos torna o acesso aos mesmos uma tarefa de extrema simplicidade. Quer se trate de uma extensa audioteca de música armazenada num qualquer computador, disco de rede, disco externo, ou pen usb, quer reproduzida a partir de um serviço de streaming como o Spotify, Tidal, Qobuz e milhares de web rádios disponíveis no mundo inteiro. Com internet em casa tudo pode ser gerido com a ponta dos dedos através de uma App num qualquer dispositivo móvel para controlo de um aparelho de áudio moderno com capacidade de streaming incorporada.

As opções são ilimitadas qualquer que seja a tendência musical. Milhões de músicas, muitas das vezes em formatos de alta resolução tal como foram captadas originalmente no estúdio ou na sala de concerto, estão disponíveis à distância de um clique. Já não precisa esperar para comprar o álbum mais recente ou difícil de encontrar. Se um amigo nos mostra uma música nova, podemos adicioná-la de imediato à nossa audioteca... simples!

As abordagens para integrar estas novas tecnologias às nossas casas podem ser as mais diversas.

O leitor de rede ou streamer é o equipamento que pode trazer todas as funcionalidades descritas acima e mais algumas de que falaremos mais à frente. Pode ser a fonte de sinal digital por excelência, tal como um leitor de CD's, para um sistema por componentes separados, como também pode modernizar o seu estimado sistema dos anos 70/80 ou receiver AV mais antigo. Pode ainda criar um sistema de som atual simplesmente com um streamer e um par de colunas de hi-fi amplificadas.

Na Esotérico existem várias opções para este tipo de dispositivos e conjuntos, umas com abordagens mais simples que começam nos 90€ como as encontradas em marcas como a Arylic, outras que aliam uma superior qualidade de som e mais funcionalidades, todas com app de controlo em Português.



“O NAD C700 é um equipamento com todas as funcionalidades de streaming mas já com amplificação incorporada para ligar um par de colunas e assim obter um sistema de alta resolução dos tempos modernos.”



“O Bluesound Node é um streamer altamente premiado de nível superior e preço muito competitivo, que para além de trabalhar com a rede de sua casa também recebe e envia música via Bluetooth HD, tudo isto controlado pelo BluOS, provavelmente o melhor sistema operativo no mercado.”

Quando o sistema por componentes deixa de ser compatível com a decoração da sua casa, a opção pode ser um equipamento minimalista como um streamer com amplificação incorporada. Foi para isso que a Bluesound criou o PowerNode e a NAD o C700, o M10 ou ainda o incrível M33, tendo por base o BluOS.

Mas as tecnologias de streaming e o uso da internet não se ficam por aqui. Estes sistemas estendem a sua possibilidade de utilização a outras zonas de sua casa, possibilitando através do controlo pela mesma App a reprodução de conteúdos e volumes de som distintos em cada zona ou simplesmente colocando o mesmo som ambiente em toda a casa, com a adição de colunas de streaming Bluesound.

Este é o futuro do áudio de qualidade, agora!



219 839 550 • geral@esoterico.pt • www.esoterico.pt

Obtenha **10% de desconto** usando o código promocional **EXPMAGESO10** numa compra em **smartstores.pt**, até dia 31 de Dezembro de 2022.

O QUE FAZ COM AS GARRAFAS DE VIDRO VAZIAS?

Recycle sempre



Coloque as embalagens
de vidro no ecoponto verde.



CARMIM
REGUENGOS

sociedade
pontoverde



Haier



CUBE 90 SÉRIE 7

Conservação de alimentos inovadora na sua forma mais pura



A MELHOR SÍNTESE ENTRE INOVAÇÃO E DESIGN.

O melhor das inovadoras **Fresher Techs®** da Haier encontra-se nesta autêntica obra-prima de design, **garantindo a melhor conservação de todos os alimentos.**

Dotado da tecnologia ABT Pro altamente inovadora que permite **remover 99,99%** das bactérias e Integra a Tecnologia Absolute que garante um gelo puro, inodoro e cristalino.

UMA RECOMENDAÇÃO
DO CHEF *Rui Paula*

Descubra mais em www.haier.pt