



O lado empreendedor de Nélia Neves

Franchisada da Era Funchal Sé e da Era Estoril

NO INTERIOR

Visit Algarve - Exclusividade e bom gosto | "Um sul que ainda está por descobrir"

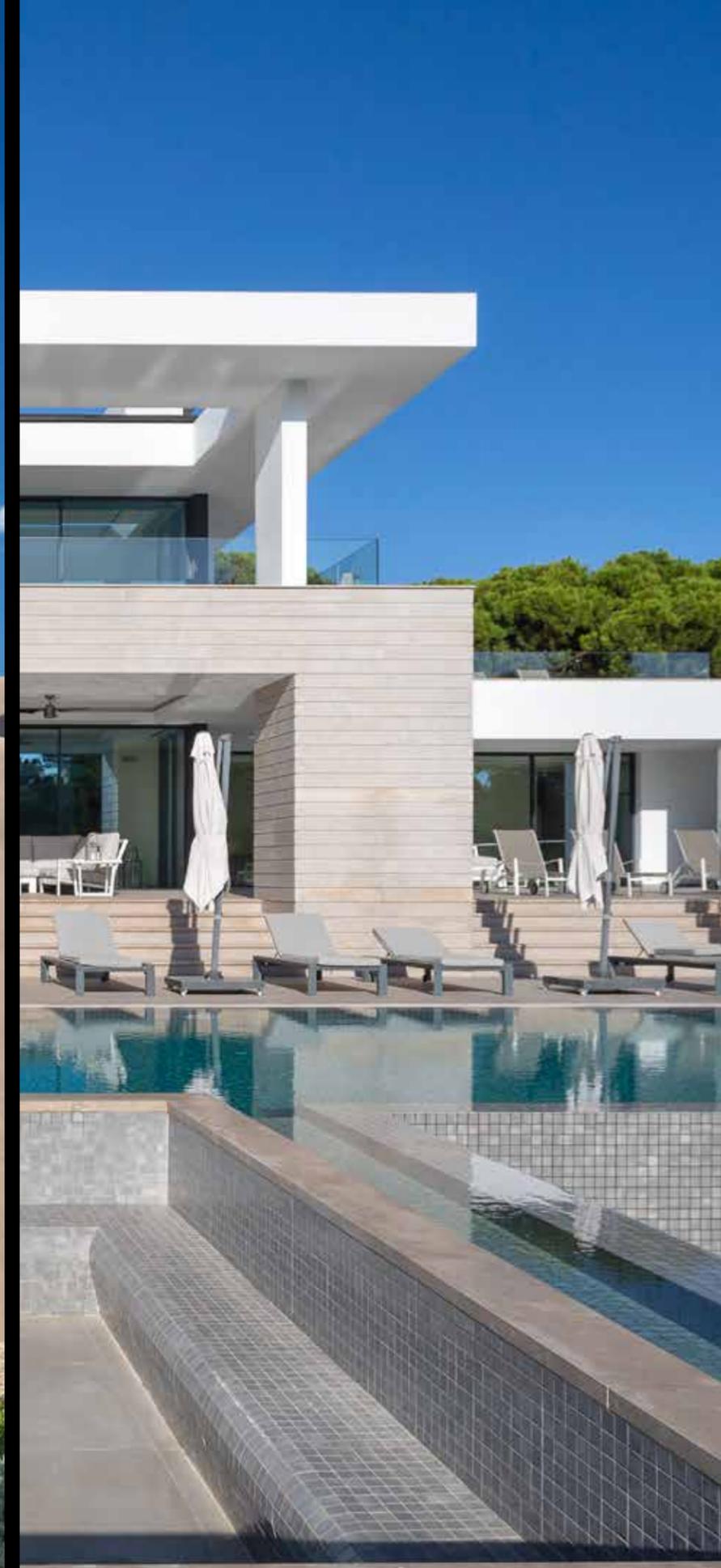
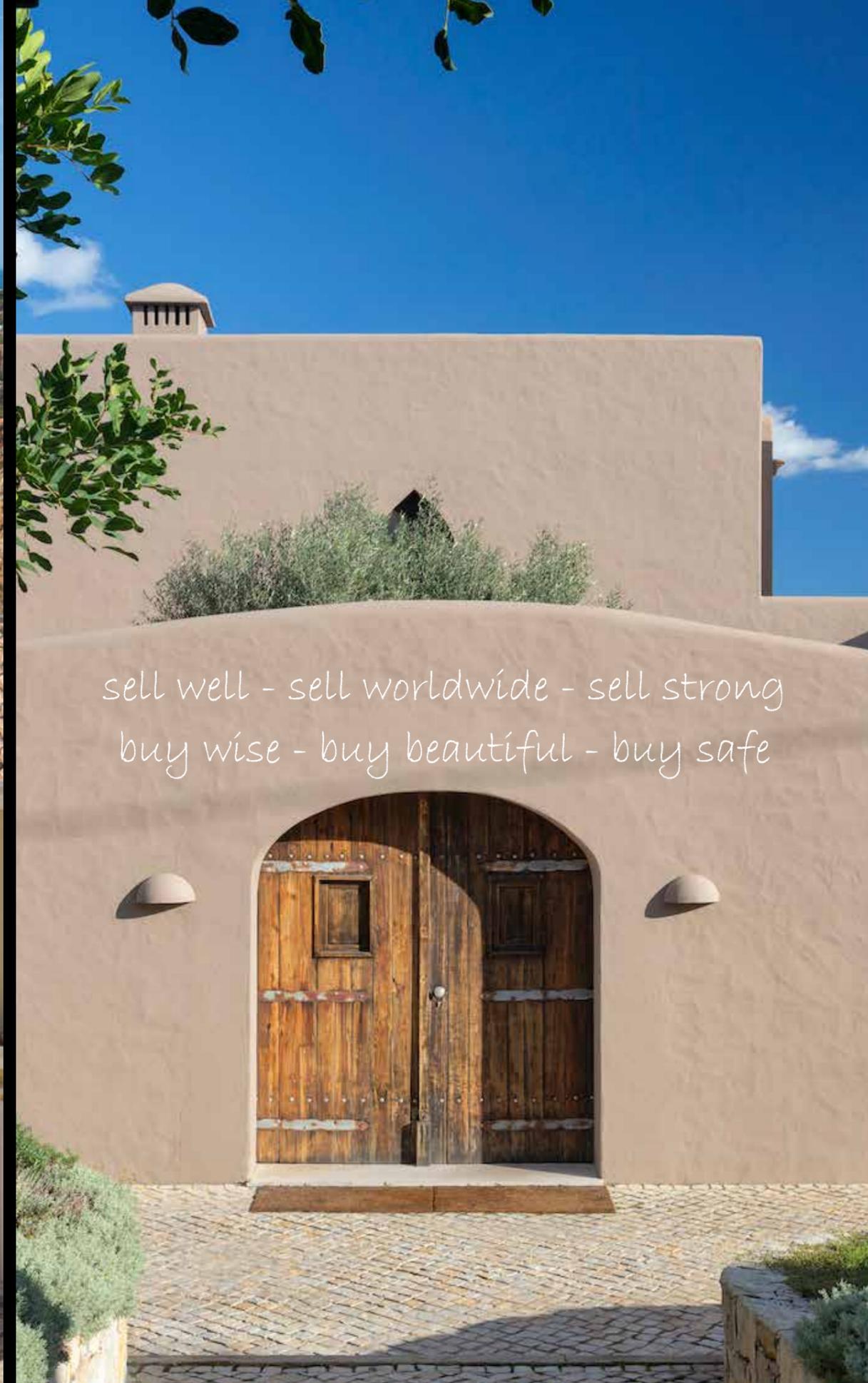
pág. 32 a 37

Cuidados Continuados e Paliativos - " Quando cuidar é mais do que tratar"

pág. 38 a 50

Cuidar da visão é ver o futuro com clareza

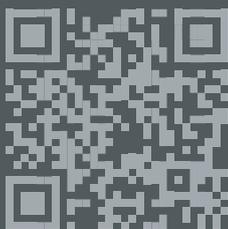
pág. 58 a 67



CT

CLAUDETE TEIXEIRA

— ADVOGADOS —



www.claudeteiteixeira.com

Aqui
há
muito para
descobrir



EDITORIAL

Se janeiro é o tempo das resoluções oficiais, marcadas a fogo no calendário, setembro é talvez o verdadeiro Ano Novo. É um recomeço mais subtil e menos festivo, despido da pressão social da mudança instantânea. As promessas de janeiro nascem muitas vezes no rescaldo das festas e no pico da escuridão do inverno, o que as torna frágeis. As de setembro, pelo contrário, chegam decantadas pelo sol de verão, pela distância que as férias nos deram para reavaliar rotas e ambições.

Há uma energia muito particular no ar de setembro. É um mês-charneira, que carrega a melancolia doce do fim de uma estação, da luz que adquire uma tonalidade mais dourada, e em simultâneo a força motriz dos inícios. O regresso à rotina, tantas vezes visto como um fardo, é na verdade um reencontro com a estrutura que permite que a criatividade e a produtividade floresçam. A liberdade absoluta do verão é inspiradora, mas é no ritmo do quotidiano que as grandes ideias tomam forma e os projetos ganham vida. O escritor Gustave Flaubert resumiu esta aparente contradição de forma magistral: “Sê metódico e regular na tua vida como um burguês, para que possas ser violento e original na tua obra”.

Setembro oferece-nos precisamente essa oportunidade de regressar a uma “vida burguesa”, metódica, para dar espaço à “obra”, seja ela qual for. É o momento de peneirar as ideias que marinaram ao sol durante agosto, de separar o trigo do joio, de transformar a reflexão passiva em ação concreta. É o tempo da colheita intelectual e estratégica. Ao contrário da pressão de janeiro para uma transformação radical, setembro convida a uma evolução serena e estruturada. É a segunda vaga do ano, a oportunidade de corrigir percursos, de afinar estratégias e de investir no que realmente importa, com a clareza que só o distanciamento proporciona.

Que este mês seja, para todos, encarado não como o fim de algo, mas como o princípio de uma nova fase. Uma página em branco, sim, mas uma página que já beneficia de toda a experiência dos oito meses que a precederam. Uma oportunidade não para começar do zero, mas para continuar com mais sabedoria, mais foco e com a energia retemperada pelo descanso. Que seja um tempo de boas promessas, daquelas que se transformam, com método e originalidade, numa realidade sólida.

ÍNDICE



8 a 11 Nélia Neves

12 a 15

Marcella Spee Horta e Costa



16-17 Claudete Teixeira

18 a 20 JLL Portugal



25 Lisiane Martins

34-35 Município de Loulé



40 a 43

Centro Hospitalar Conde de Ferreira

46-47 ASPE



48-49

Ordem dos Fisioterapeutas

55 a 57

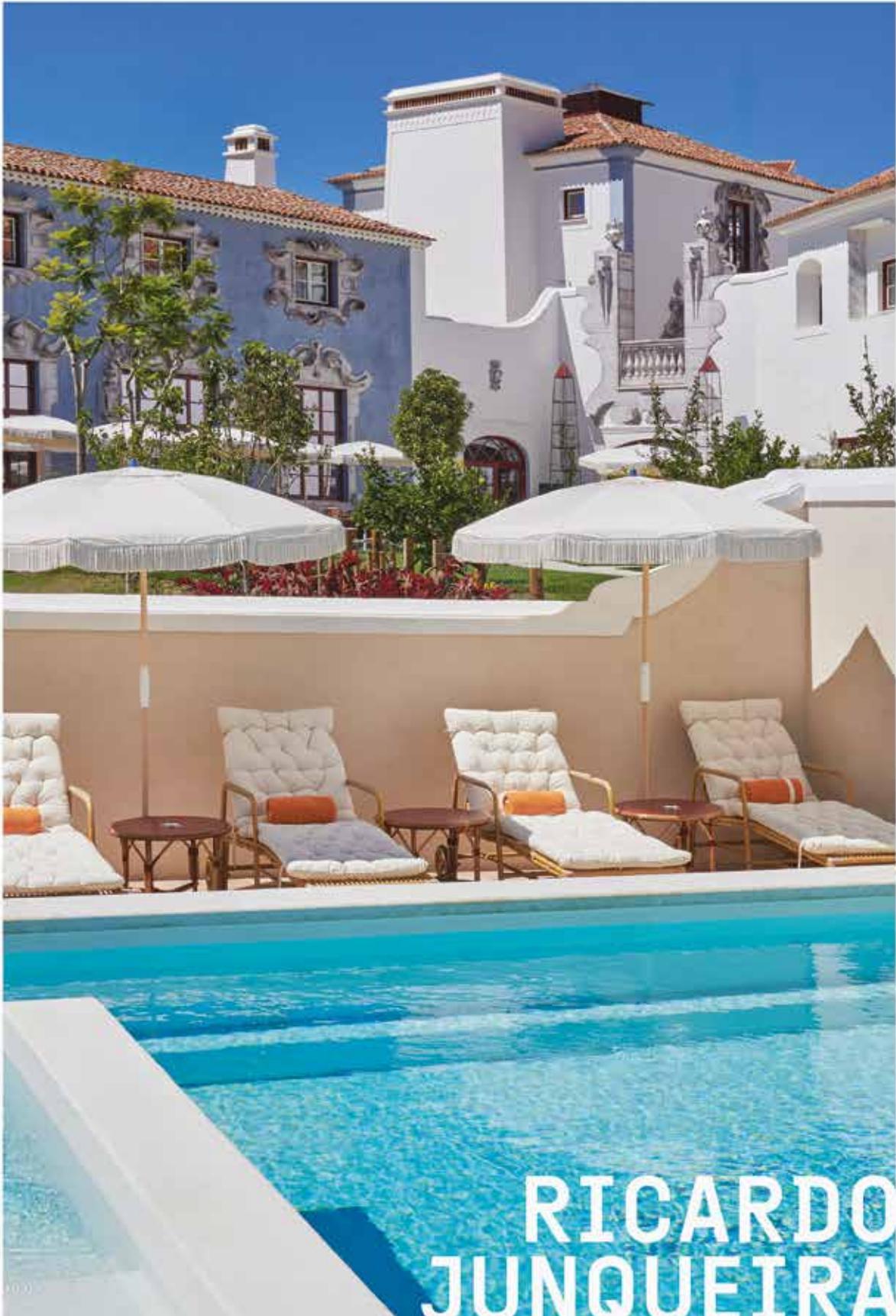
O Cantinhos dos Amigos



66-67 Optocentro

fotografia corporativa
produtos | arquitetura
design de interiores
hotéis | restaurantes

www.ricardojunqueira.pt
@_ricardojunqueira
ricardofoto@me.com
+351 915 526 911



**RICARDO
JUNQUEIRA
FOTOGRAFIA**



Women in Real Estate

"O imobiliário na
1ª pessoa do feminino"



“Como mulher consigo trazer todo um mundo de diversas experiências físicas, mentais e emocionais para as discussões no imobiliário. As mulheres pensam de maneira diferente dos homens, como resultado das suas experiências. Esta diferença deve ser usada em pleno para acrescentar e contribuir para o sucesso das empresas e organizações. Num mercado tão competitivo como o imobiliário, a diversidade de género é um bom negócio! As mulheres trazem perspetivas, ideias e experiências únicas para as discussões, que enriquecem as conversas e levam à tomada de melhores decisões.”

Patrícia Barão, Vice-Presidente da APEMIP
Fonte: WIRE Portugal

APEMIP

Mulheres no imobiliário

A Associação Women in Real Estate Portugal (WIRE) foi constituída na sede da APPII, no dia 23 de fevereiro de 2022, por um grupo de dezasseis mulheres de várias áreas do imobiliário. Hoje somos noventa e oito, um crescimento notável!

A WIRE é uma associação que tem como objetivo aumentar a visibilidade das mulheres no setor do imobiliário e da construção, impulsionando a sua representatividade e defesa dos seus interesses, posicionando-as como participantes ativas e de referência nestes setores.

Importa salientar que todas as associadas da WIRE tem cargos de Direção e C level em todas as áreas do imobiliário e construção, são profissionais de excelência, do melhor que Portugal tem. Não somos a favor de quotas, mas a favor do mérito em igualdade de circunstâncias.

Apesar da crescente participação das mulheres em cargos de decisão, não há dúvidas que ainda é inferior à dos homens. A grande maioria dos cargos de CEO e administração são ocupadas por homens e não por mulheres.

Por outro lado, qualquer destas atividades exigem disponibilidade e flexibilidade, o que é sem dúvida um desafio para as mulheres que querem também ter disponibilidade para os seus filhos. Existem ainda muitas empresas que não estão disponíveis para criar a flexibilidade necessária para as mulheres conseguirem coordenar a sua vida familiar com a sua vida profissional e atingir o auge na sua carreira profissional. Por isso, cada vez mais mulheres criam os seus próprios negócios, assumindo elas próprias o risco inerente e prescindindo de carreiras de sucesso em grandes empresas.

O mercado imobiliário está em grande transformação digital e são muitas as mulheres que se têm destacado nesta área adotando novas tecnologias e inovação, para melhorar a sua capacidade de trabalho e otimizar os processos que têm em mãos em benefício dos clientes.

A sustentabilidade dos projetos imobiliários é cada vez mais uma realidade que faz parte integrante deste setor e há sem dúvida muitas mulheres interessadas na sustentabilidade do imobiliário e que estão a liderar este movimento.

O mesmo acontece no mercado de luxo e bem-estar, uma área também cada vez mais importante e também liderada na grande maioria por mulheres. A verdade é que as mulheres têm uma capacidade e intuição nesta área que os homens não têm.

Não tenho dúvidas que a liderança das mulheres está em ascensão, mas há ainda um longo caminho a percorrer.

A WIRE existe para isso mesmo: ajudar as mulheres a terem cada vez mais confiança nelas próprias, aprenderem a liderar sem receio, darem livremente as suas opiniões, serem ouvidas pela administração central e local em tudo que diga respeito ao setor imobiliário e da construção. Não queremos ver painéis só de homens a falarem entre eles, a opinião das mulheres é muitas vezes diferente e faz falta. Só assim, vamos conseguir a mudança que todos queremos.

A WIRE faz também um trabalho muito importante de mentoring com o objetivo de acelerar o desenvolvimento profissional destas mulheres jovens, proporcionando-lhes uma orientação especializada para superar desafios específicos do setor, fomentar capacidade de liderança, fortalecer a sua confiança, promovendo a igualdade de oportunidades.

Há muito a fazer, mas é preciso coragem e foco nos principais problemas do país. A WIRE tem feito a sua parte.

Filipa Arantes Pedroso, Presidente da WIRE Portugal





“Tenho um enorme orgulho e satisfação em pertencer à ERA, cuja base é a ética e o profissionalismo”



*Nélia Neves,
Franchisada da
Era Funchal Sé e
da Era Estoril*



Após 18 anos no setor bancário, cinco dos quais como diretora de uma instituição financeira na Venezuela, Nélia Neves regressou a Portugal para concretizar o sonho de empreender. Apaixonada pela área comercial, encontrou no setor imobiliário e na ERA Portugal o caminho ideal para crescer e fazer crescer, tornando-se uma das grandes referências da marca tanto no Funchal como em Lisboa.

O percurso profissional de Nélia Neves começou no setor bancário, ao qual esteve ligada durante quase duas décadas. “Tenho muito orgulho no meu trajeto. Iniciei a carreira do zero e, com muito trabalho, dedicação e disciplina, fui crescendo dentro da instituição, culminando o meu percurso como Diretora de uma Instituição Financeira na Venezuela, cargo que desempenhei durante cinco anos, até 2015”, recorda.

Face ao clima de instabilidade e insegurança que então se vivia nesse país, decidiu regressar a Portugal para iniciar um projeto próprio, onde pudesse aplicar toda a experiência acumulada ao longo dos anos. A escolha pelo setor imobiliário resultou do gosto que sempre teve pela área comercial.

Nesse período, Nélia conheceu de perto o modelo de negócio e a cultura das maiores marcas do país e rapidamente se rendeu à ERA Portugal. “Apostam fortemente na formação e no cuidado com as suas pessoas, independentemente do cargo ou função que desempenhem”, começa por afirmar.

Para Nélia Neves, integrar a ERA significou ter a possibilidade de crescer profissionalmente: “Uma pessoa, mesmo sem experiência prévia no setor, consegue, com o nosso modelo, construir uma carreira de excelência, desde que seja determinada e persistente.”

A dirigente da franquia madeirense sublinha ainda que cada loja ERA possui autonomia para definir a sua própria estrutura, o que confere maior capacidade para atrair talento e, conseqüentemente, alcançar um elevado nível de qualidade. “Cada loja dispõe de uma estrutura interna que permite que todo o processo de compra e venda seja realizado com total segurança. O organograma de cada agência integra departamentos comerciais, processuais, financeiros e jurídicos, que permitem conduzir toda a operação dentro da própria loja, sem necessidade de recorrer a serviços externos.”

Foi neste contexto que, em fevereiro de 2017, abriu as portas da ERA Funchal Sé e, dois anos mais tarde, em 2019, inaugurou a ERA Estoril, em Lisboa, contribuindo de forma expressiva para a expansão da ERA Portugal tanto na Ilha da Madeira como no continente. “Foram duas lojas que exigiram enorme dedicação e muito trabalho, mas que hoje são verdadeiros casos de sucesso”, afirma a empresária.

A filosofia da ERA Portugal

Para além do serviço de mediação imobiliária — que abrange não apenas a compra, venda e arrendamento de imóveis, mas também todo o serviço de consultoria inerente, nomeadamente o apoio legal e burocrático, altamente valorizado pelos clientes — a ERA disponibiliza ainda fotorreportagem profissional, um vasto plano de marketing que assegura ampla divulgação do imóvel em plataformas nacionais e internacionais, e oferece igualmente intermediação de crédito vinculada através da ERA Funchal Sé e da ERA Estoril.

Este serviço permite um acompanhamento 360º ao cliente comprador durante todo o processo de financiamento. Tal como explica Nélia Neves: “O sucesso e



Gerson Santos, Diretor Processual

a adequação do crédito à compra de um imóvel são a chave desbloqueadora de muitos negócios. Não apenas aceleram o processo, mas, sobretudo, garantem a melhor solução para cada família.”

Adicionalmente, são também disponibilizados serviços de legalização e projetos de arquitetura, sempre que o cliente necessite. “Na nossa agência, o cliente encontra todos os serviços necessários para realizar o negócio de início ao fim, sem ter de recorrer

a entidades externas”, reforça.

Atualmente, a ERA Funchal Sé e a ERA Estoril contam com 25 colaboradores a tempo inteiro, entre os quais quatro diretores comerciais, quatro equipas de consultores, dois departamentos processuais e financeiros, bem como duas coordenadoras de loja. “O ambiente de trabalho nas nossas lojas é excelente, pautado pelo respeito, pela entreatura e pelo verdadeiro espírito de equipa”, salienta. Esse compromisso tem sido

reconhecido com a distinção Great Place to Work, atribuída pelo sexto ano consecutivo.

Nélia realça ainda o papel crucial dos franchisados e diretores de loja, que devem servir de exemplo para as suas equipas. Para tal, considera essencial “saber ouvir, colocar-se no lugar do outro, manter sempre disciplina e determinação e, sobretudo, estar do lado da solução, nunca do problema”.

A compra ou venda de uma habitação é, para a maioria das pessoas, um dos momentos mais marcantes da vida, pelo que o processo de decisão é necessariamente ponderado. Nesse sentido, a satisfação dos clientes assume-se como a principal prioridade da ERA. “É fundamental identificar as necessidades do cliente com profissionalismo, empatia e eficácia, criando sempre uma relação de confiança”, afirma.

Por isso, defende que os clientes devem escolher a ERA, pois esta representa uma verdadeira escola de mediação. “O nosso modelo de trabalho permite-nos ser especialistas de zona, com um conhecimento territorial do mercado sem paralelo. É essa proximidade e essa competência que fazem a diferença”, destaca.

A boa reputação da ERA a nível nacional, sustentada no reconhecimento do trabalho desenvolvido, contribui para a fidelização de uma vasta carteira de clientes. Na Madeira, esse reconhecimento é ainda mais evidente. “Estamos a assistir a um aumento significativo do investimento estrangeiro. Trabalhamos cada vez mais com investidores que procuram a nossa Ilha pela segurança, pela limpeza, pelas belezas naturais, pelo clima e pela excelente rentabilidade. Destacam-se os alemães, ingleses, franceses e americanos, sendo que a procura por parte do mercado norte-americano tem vindo a crescer consistentemente. Mas também temos muitos portugueses interessados em investir em imóveis de elevada rentabilidade”, explica.

Carreira de sucesso e amor pela Madeira

Para Nélia, os valores transmitidos no seio familiar foram sempre a base de tudo. Trabalhadora, determinada e disciplinada, define-se como alguém que alcançou os seus objetivos sem nunca prejudicar ninguém. “Inspira-me saber, por experiência própria e por exemplos familiares, que tudo aquilo que desejamos é alcançável, se tivermos disciplina, determinação e persistência. E mais ainda: perceber que, com esse percurso, conseguimos motivar e ajudar outras pessoas a crescer pessoal e profissionalmente, atingindo os seus objetivos, é algo que me dá enorme satisfação e me incentiva a continuar a empreender”, sublinha.

A empresária olha para a sua carreira com orgulho e faz um balanço extremamente positivo de todos estes anos, salientando a importância das pessoas que encontrou ao longo do caminho — pessoas que ajudou e que também a ajudaram. Reconhece igualmente as dificuldades que enfrentou, pois foram elas que a tornaram mais forte. “Foram anos de aprendizagem, crescimento do negócio, de ajudar inúmeras pessoas a evoluir, de conhecer diferentes percursos de vida, de aprender diariamente com novas situações. Acredito que é aí que reside a verdadeira riqueza do ser humano, e é a partir daí que se constroem novos projetos com vista ao crescimento profissional.”

Enquanto franchisada da ERA Portugal, afirma sentir-se parte de uma organização sólida que coloca o bem-estar das pessoas no centro das suas prioridades, o que considera decisivo no setor imobiliário. “Tenho um enorme orgulho e satisfação em pertencer à ERA, cuja base é a ética e o profissionalismo.”

Apaixonada pela Madeira, Nélia deixa algumas recomendações a quem visita a ilha pela primeira vez: percorrer as levadas, que oferecem paisagens únicas, e contemplar os cenários quase jurássicos proporcionados pela geografia acidentada e pela origem vulcânica da ilha. Sublinha ainda o clima ameno, a gastronomia de excelência e os eventos que decorrem ao longo de todo o ano, como o desfile de Carnaval e a emblemática Festa da Flor. “Aconselho ainda que venham passar o final de ano na nossa Ilha, para assistirem ao melhor fogo de artifício do mundo, espalhado pelo anfiteatro do nosso maravilhoso Funchal.”

Embora reconheça que a Madeira dispõe de infraestruturas e condições que poucas ilhas do mundo oferecem, alerta para a necessidade de promover a região de forma mais assertiva fora de Portugal e de captar investimento privado, capaz de fomentar novas áreas de negócio e enriquecer a oferta cultural. “Não tenho dúvidas de que o futuro económico e turístico desta Ilha é extremamente promissor”, reitera.

Visão sobre o futuro do mercado imobiliário

Portugal tem assistido, nos últimos anos, a um aumento exponencial do preço dos imóveis. Para Nélia Neves, esse crescimento dependerá de muitos fatores contudo, também não se verificará uma descida abrupta. Isto porque os preços resultam de fatores estruturais, como a elevada procura, a escassez de oferta, os custos elevados de construção, a falta de mão de obra qualificada, as dificuldades de licenciamento e o investimento



estrangeiro. “Perspetivo, por agora, a manutenção dos preços atuais. Ou seja, o imobiliário de luxo e médio-alto sofrerá pouca ou nenhuma correção, enquanto o segmento médio-baixo será o mais sujeito a pequenos ajustes.”

Apesar deste contexto, a ERA Funchal Sé, na Madeira, não tem sido afetada negativamente. “Pelo contrário, continuamos a crescer em termos de faturação... Quanto ao futuro, é muito promissor”, conclui. 



www.era.pt/funchalse
www.era.pt/estoril



"O Algarve merece casas com alma, luz e curvas genuínas, tal como as suas praias, montanhas e habitantes"



No coração do Algarve, a Abloom Properties redefine o conceito de mediação imobiliária. Mais do que vender casas, a agência oferece um serviço personalizado, que combina experiência, conhecimento do mercado e atenção meticulosa a cada detalhe. Com um olhar crítico, uma presença digital estratégica e um compromisso com a autenticidade arquitetónica, a Abloom destaca-se não apenas pelo que faz, mas pela forma como executa, tal como conta à Mais Magazine Marcella Spee Horta e Costa, proprietária da Abloom.



Marcella Spee Horta e Costa,
Proprietária da Abloom Properties

Quais serviços/produtos a Abloom Properties oferece a todos os seus clientes?

No geral, oferecemos aquilo que a maioria das agências oferece. Ajudamos os clientes na venda dos seus imóveis e na procura de uma nova casa ou investimento.

Então, o que nos distingue de todas as outras agências?

A Abloom Boutique Real Estate está comprometida em fornecer assistência de elevada qualidade e orgulha-se da sua reputação por oferecer um serviço especializado excepcional. Tratamos cada cliente individualmente e cada imóvel com um olhar crítico. Conhecemos as áreas, estudamos o PDM, consultamos arquitetos e advogados e procuramos o potencial oculto que um imóvel pode ter.

O nosso foco é criar um negócio justo e interessante para ambas as partes, vendedor e comprador — e, caso não seja a opção certa, orientamo-lo na direção adequada.

É esta motivação que nos diferencia.

De que forma o vosso lema e valores definem o vosso trabalho?

O nosso lema é uma declaração precisa da nossa abordagem confiável e informada, tanto para os nossos vendedores, como para os nossos compradores: “sell well – sell worldwide – sell strong, buy wise – buy beautiful – buy safe”.

Trabalhamos num escritório elegante no centro do Algarve, com uma equipa pequena e altamente focada. Para nós, pequeno é inteligente — não tentamos anunciar o maior número possível de imóveis, focamo-nos na qualidade e não na quantidade, dedicando toda a atenção à venda dos imóveis dos nossos clientes. Concentramo-nos na construção de um relacionamento sólido com os compradores.

Temos um histórico comprovado que reúne mais de 30 anos de experiência combinada no mercado imobiliário. Combinamos experiência consolidada, conhecimento do mercado e ferramentas avançadas para fornecer avaliações não apenas justas, mas também realistas. Trata-se de compreender o que um imóvel realmente representa e o seu potencial futuro.

De que forma vão além das aparências dos imóveis para apoiar os compradores?

Embora a estética seja importante, é apenas uma parte do nosso trabalho. Aprofundamo-nos — revemos documentos, analisamos possibilidades e discutimos cada imóvel com arquitetos e advogados. Isso garante que os compradores vejam mais do que quartos e terrenos — vejam as oportunidades.

No mundo atual, ter uma forte presença digital é essencial para o sucesso. Fale-nos um pouco sobre a vossa componente virtual.

Atualmente, a forma como um imóvel é apresentado online é fundamental. Desde o nosso site aos portais nacionais e internacionais, passando pelas redes sociais, garantimos que cada imóvel seja apresentado de forma consistente, profissional e com o cuidado que os nossos clientes esperam.

Através de parcerias com marcas internacionais de prestígio, incluindo a “Forbes”, apresentamos imóveis selecionados a compradores exigentes em todo o mundo, criando oportunidades com sofisticação e discrição.

Paralelamente, contamos com a nossa newsletter, “É Sexta-Feira”, que chega aos nossos clientes de forma pessoal, informativa e envolvente — sem spam. Faz parte do nosso processo de manter relações baseadas na confiança.

Como garante a Abloom o equilíbrio entre discrição necessária para determinados imóveis e a criação de conexões estratégicas

e genuínas entre proprietários e compradores?

Alguns imóveis exigem privacidade. Por isso, o nosso serviço de anúncios oferece uma abordagem subtil e cuidadosamente selecionada, conectando proprietários aos compradores certos, mantendo a exposição discreta.

Na Abloom, nunca se trata apenas de fechar um negócio. Trata-se de criar as ligações corretas, descobrir potencialidades e orientar os clientes com honestidade e perspicácia em cada etapa do processo.

Como descreveria a situação atual do mercado imobiliário em Portugal? Quais os principais desafios?

Em 2025, o mercado imobiliário português continua a demonstrar força notável, impulsionado pelo investimento estrangeiro sustentado, um setor turístico robusto e uma oferta limitada de habitação. Portugal continua a ser um destino apelativo. Apesar do aumento da regulamentação e das taxas de juro mais elevadas, o país oferece rendimentos de aluguer robustos e valorização de capital a longo prazo.

O Algarve destaca-se de certa forma do resto de Portugal. Trata-se de um nicho fortemente influenciado pelo comportamento do comprador estrangeiro, especialmente no mercado de luxo. A situação mundial influencia este comportamento, muitas vezes



de forma mais imediata do que a economia nacional, embora a estabilidade do Governo seja relevante para qualquer investidor.

Apesar do mercado continuar atrativo, por detrás do crescimento e da rentabilidade, existe uma crise crescente de acessibilidade, com muitos cidadãos portugueses, especialmente jovens, a terem dificuldade em investir. Uma situação semelhante à observada noutros países europeus. Considero que o Governo português tem feito progressos e esperamos que continue a implementar soluções.

Devido à disparidade entre oferta e procura, os investimentos e preços imobiliários continuarão a subir, assim como os retornos de aluguer para investidores. Mas, para nós, o mercado imobiliário não se resume apenas ao aspeto financeiro.

Para onde caminha a arquitetura residencial no Algarve?

Nos últimos anos, houve uma proliferação de novas construções na região do Algarve, muitas vezes sem identidade. Observa-se a perda da alma algarvia, com blocos de apartamentos ou moradias modernos, brancos e frios, muitas vezes sem ligação à paisagem, à luz ou ao estilo de vida mediterrânico.

Na Abloom, promovemos uma arquitetura mais enraizada,



autêntica e algarvia. Em vez de seguir tendências internacionais minimalistas, procuramos proprietários, construtores, arquitetos e criadores que desenvolvam projetos adaptados à paisagem algarvia e ao estilo de vida local.

A chegada de novas nacionalidades trouxe ideias frescas, abordagens ousadas e maior abertura à renovação de propriedades históricas, o que celebramos. A diversidade cultural é uma força criativa.

Promovemos sempre o equilíbrio entre inovação e autenticidade. O Algarve merece casas com alma, luz e curvas genuínas, tal como as suas praias, montanhas e habitantes.

De que forma a digitalização alterou o comportamento dos compradores e investidores? Como integra a Abloom Properties ferramentas digitais no seu dia a dia?

O mercado imobiliário passou por uma revolução digital silenciosa. A digitalização transformou a forma como as pessoas procuram, avaliam e compram imóveis, especialmente em Portugal, onde os compradores estrangeiros e investidores remotos têm grande relevância.

A IA está a assumir várias tarefas em todos os setores, incluindo o imobiliário: descrições de imóveis, criação de leads, promoção... tornando tudo mais acessível. Hoje, os dados impulsionam decisões, e compradores e investidores estão mais informados do que nunca.

Ferramentas online permitem comparar preços, acompanhar rendimentos de aluguer e avaliar o valor a longo prazo. A digitalização tornou o mercado mais global, permitindo que muitas etapas sejam concluídas remotamente. Plataformas como "Idealista", "James Edition" e "GreenAcres" permitem explorar imóveis, bairros e até tours virtuais, muitas vezes antecipando a decisão antes da visita presencial.

Sistemas de CRM, Google Maps e IA melhoram o trabalho diário, tornando os profissionais mais eficazes e os clientes mais informados. Conhecimento e experiência de muitos anos continuam a ser essenciais, assim como experiência prática, escritório local e atenção minuciosa a documentos, regulamentos e PDM.

Ao longo da sua carreira, quais foram os principais desafios enfrentados enquanto mulher no mercado imobiliário?

Temos a sorte de viver numa parte do mundo onde, legalmente, temos direitos iguais. Ainda assim, a desigualdade persiste, muitas vezes, na mentalidade das pessoas.



Pessoalmente, nunca senti que, por ser mulher, fosse menos capaz ou merecedora. O setor imobiliário é particularmente favorável a mulheres, envolvendo inteligência emocional, comunicação e construção de relações — áreas em que muitas se destacam.

Como mulher de carreira e mãe, posso afirmar com convicção: tudo começa com a educação. Ensinem desde cedo que ambos os géneros são iguais e, à medida que crescem, continuem a reforçar esse princípio.

Encontrar equilíbrio entre vida profissional e pessoal é sempre um desafio, especialmente para mães. Mesmo hoje, com responsabilidades parentais mais partilhadas, o sentimento de culpa persiste quando não passamos tanto tempo com os nossos filhos. É algo inato e que dificilmente desaparecerá em nós.

Sente que ser mulher traz uma abordagem diferente ao negócio imobiliário?

É difícil generalizar. Há mulheres e homens excelentes no setor, e outras nem tanto. A inteligência emocional ajuda, e geralmente as mulheres destacam-se neste aspeto, como disse. No entanto, trabalhar com investidores exige foco nos números e decisões racionais — e conheço mulheres muito competentes nesta área.

Fundamentalmente, vejo muitas mulheres a trabalhar no setor, mas nem sempre se apoiam mutuamente, o que é uma pena. É imperativo incentivar essa rede de suporte.

Que conselhos daria às jovens mulheres empreendedoras que iniciam no ramo imobiliário?

Aconselharia a acreditarem nas suas capacidades, a manterem-se abertas, a serem autênticas e consistentes no trabalho. Além do esforço e conhecimento, a autenticidade gera confiança.

É necessário acabar com o estereótipo de que o mercado imobiliário necessita de pessoas com sangue-frio. Precisa sim de pessoas criativas. Design de interiores e detalhes muitas vezes feitos por mulheres complementam o mercado imobiliário.

Quais as metas a curto/médio prazo a nível profissional?

Os objetivos profissionais mantêm-se: mostrar que o mercado imobiliário é sério e exige conhecimento. Gosto de ter um papel mais consultivo, mas com a minha equipa espero fortalecer a marca Abloom, representando confiança e ética de trabalho.

A abertura de outra agência Abloom ou uma filial em Cascais, mantendo os nossos valores, está também nos planos. 



“Os advogados são os garantes dos direitos, liberdades e garantias de todos, sem exceção”

O setor imobiliário em Portugal envolve uma complexa teia de questões jurídicas, que vão desde a regularização de registos prediais e contratos até disputas sobre propriedade e licenciamento. Neste cenário, o papel do advogado revela-se essencial não apenas para garantir a segurança de transações como compra e venda de imóveis, mas também para prevenir litígios e assegurar o cumprimento da lei, protegendo os direitos dos clientes e contribuindo para a estabilidade do mercado, tal como conta à Mais Magazine a advogada Claudete Teixeira.

O setor imobiliário apresenta inúmeras situações jurídicas que exigem acompanhamento especializado. Quais são, na sua experiência, os maiores desafios e as questões mais delicadas que surgem nessa área?

O setor imobiliário exige atenção a detalhes jurídicos específicos e uma estratégia preventiva, pois muitas vezes pequenas irregularidades podem gerar conflitos complexos ou prejuízos significativos.

Muitas propriedades têm o registro de titularidade omisso ou desatualizado, ou existem discrepâncias no registro predial, que é necessário regularizar.

Nos contratos de arrendamento e de promessa de compra e venda é fundamental garantir que todos os termos sejam claros e conformes à legislação, evitando cláusulas abusivas ou ambiguidades que possam gerar litígios futuros. Como é importante garantir que o imóvel não possui ônus que possam colocar em causa o cumprimento do contrato. São também frequentes as divergências sobre limites de propriedades e servidões de passagem, muitas vezes exigindo perícias e ações judiciais para se definirem os direitos e deveres dos envolvidos. E, por fim, as questões de licenciamento exigem também particular atenção, pois podem gerar multas avultadas ou até a demolição da obra. Outra questão relevante é a da regularização de licenças ambientais ou adequação às normas de segurança, que podem impactar projetos imobiliários, exigindo atenção a legislação específica.

A compra e venda de um imóvel envolve exigências legais e procedimentos burocráticos que podem ser complexos para o público em geral. Na sua opinião, qual é o papel fundamental do advogado nessas transações e como o seu escritório atua para facilitar esse processo?

A compra e venda de um imóvel constitui uma das operações mais importantes e de maior impacto financeiro na vida de particulares e empresas. Numa transação desse tipo é fundamental o acompanhamento do advogado, que atuará como consultor e defensor do cliente, garantindo que tudo seja feito de forma segura, eficiente e em conformidade com a legislação vigente.

O papel do advogado nessas transações começa com a assessoria no processo de due diligence, com a verificação da situação registral, do imóvel, verificando licenças urbanísticas, ambientais ou

outras e dando orientação quanto às obrigações fiscais. E continua depois com a assistência na realização de contratos, escrituras e registos e ainda e, muito importante, identificando e resolvendo potenciais problemas que possam vir a gerar litígios.

O nosso escritório tem uma vasta experiência nesta área e tratamos de todo o processo, inclusive a realização do contrato final de compra e venda e a realização dos registos, acompanhando todo o procedimento junto das conservatórias.

Nós priorizamos o atendimento personalizado do cliente, esclarecendo todas as dúvidas e assegurando que a compra ou venda de um imóvel seja conduzida, evitando riscos jurídicos e contribuindo para decisões informadas e acertadas.

Em Portugal é frequente as pessoas assinarem contratos promessa, contratos de arrendamento ou escrituras sem previamente consultarem um advogado, o que é um erro e não raras vezes as pessoas veem-se envolvidas em problemas jurídicos que eram perfeitamente evitáveis, caso tivessem tido aconselhamento jurídico prévio.

Além das transações de imóveis, os advogados desempenham papel decisivo em heranças que envolvem propriedades e também na venda de imóveis para estrangeiros. Como a Claudete Teixeira tem atuado nessas situações específicas?

No caso das partilhas que envolvem imóveis, é necessário todo o trabalho que referi anteriormente, mas com a especificidade de que nestes casos nem sempre há acordo acerca do destino a dar aos imóveis e a nossa atuação nestas áreas tanto poderá passar por negociações, tendo em vista a realização de uma partilha por acordo, como pela condução de um processo judicial de inventário defendendo os direitos do herdeiro. A orientação dos herdeiros quanto aos aspetos fiscais e sucessórios é também muito importante.

No que diz respeito à venda de imóveis a estrangeiros, apoiamos também os clientes na compreensão das implicações fiscais e jurídicas de adquirir imóveis em Portugal e, em geral, damos assessoria em tudo o que for necessário, incluindo na obtenção de Número de Contribuinte, essencial para a aquisição de imóveis em Portugal.

Olhando para além do direito imobiliário, por que acredita que a figura do advogado é essencial para o bom funcionamento de uma sociedade democrática atual?

O advogado é mais do que um especialista em Direito que defende, aconselha e representa clientes em diversas questões legais.

Os advogados são os garantes dos direitos, liberdades e garantias de todos, sem exceção. E são também os garantes da democracia, da liberdade e da igualdade. Considerar que estes pilares da nossa sociedade atual são dados adquiridos é um erro. Não sejamos ingénuos nem vivamos distraídos, a vida em democracia e em condições de igualdade não é do interesse de todos, e a sua manutenção continua a exigir esforço. Uma grande parte de nós não viveu durante a ditadura, não tem real noção do que isso significa, portanto, todos aqueles que identificam o perigo e os ataques à democracia devem mobilizar-se. Têm a obrigação de o fazer. O advogado principalmente.

Nós somos os guardiões dos direitos, os primeiros a entrar no "campo de batalha". Um advogado não deve ter medo, não se deve calar perante injustiças, perante a agressão, especialmente aos mais fracos, e perante ameaças à vida em liberdade e democracia.

O advogado tem a obrigação de promover a educação sobre direitos humanos e inclusão para ajudar a dismantlar preconceitos e estereótipos que muitas vezes alimentam ódios e geram problemas sociais complexos.

Os valores democráticos, como respeito, solidariedade e igualdade, não são negociáveis e não são questões de esquerda ou direita.

Se cada um de nós fizer o que está ao seu alcance, com certeza ajudaremos a tornar o nosso mundo melhor. 

 **CLAUDETE TEIXEIRA**
— ADVOGADOS —

www.claudeteiteixeira.com

Três mulheres com “M” grande

A Mais Magazine foi conhecer a história de três mulheres — Maria Empis, Maria da Cunha e Menezes, e Sofia Tavares — que têm em comum o gosto pelo imobiliário e a dedicação à JLL, empresa onde atualmente trabalham.



*Maria Empis,
Co-Head of Residential da JLL Portugal*

Licenciada em Engenharia Civil pela Universidade Nova de Lisboa, Maria Empis iniciou a sua carreira precisamente na área de formação. “Comecei a minha carreira ligada à área original de estudos, ou seja, a engenharia. Antes de entrar no setor imobiliário, trabalhei dois anos na minha área de formação”, recorda.

O ponto de viragem aconteceu há mais de 20 anos, quando ingressou na CPU Consultores. “A CPU abriu-me a porta para o setor imobiliário, que sempre me interessou e onde, passando por outras empresas, como a CBRE, comecei por desenvolver funções ligadas às avaliações, consultoria estratégica e ao research.” Mais tarde, na JLL, onde está há 13 anos, consolidou o percurso em áreas como consultoria estratégica, research, sustentabilidade, workplace e gestão de projeto. “Fortaleci ainda mais esta área que me permite conjugar o meu interesse pelo mercado imobiliário, com o espírito de descoberta e de procura de conhecimento.”

Na JLL, desempenhou várias funções de liderança e hoje é Co-head da área Residencial. O balanço, garante, “é claramente positivo, tanto a nível pessoal como profissional”. Destaca o crescimento contínuo, a visão abrangente do negócio e a possibilidade de acompanhar de perto a transformação do setor. “Gerir uma equipa de mais de 200 profissionais traz muitos desafios – propósito comum, liderança intermédia, diversidade, motivação, mas tem sido muito gratificante trabalhar com equipas unidas pela missão comum de prestar um serviço de excelência, ética e confiança.”

Membro ativo da WIRE Portugal – Mulheres no Imobiliário, sublinha a importância crescente da representatividade feminina no

setor. “Apesar de historicamente o imobiliário ser um setor com predomínio da presença masculina, tem sido palco de um crescente protagonismo das mulheres em papéis cada vez mais estratégicos e transformadores.” Sobre as qualidades associadas, realça que não são exclusivas do feminino, mas reconhece que “um fator de grande impacto (positivo) é a diversidade de perspetivas que esta maior representatividade das mulheres no setor traz à mesa”, valorizando competências como a empatia, a capacidade de adaptação e a gestão colaborativa.

Às jovens que estão a iniciar carreira no imobiliário deixa um conselho claro: “É um setor sofisticado, profissional e exigente, que pede formação, análise e gestão. Método, organização, conhecimento do mercado e empenho total diário, aliados à capacidade analítica, são capacidades essenciais para vingar.” Acrescenta ainda, com convicção: “Diria que todas estas são capacidades muito naturais nas mulheres.”

Quanto ao futuro, não tem dúvidas de onde se vê: “Na JLL, claro, no mercado residencial em Portugal a 100% consolidando a força da marca, e servindo de exemplo no crescimento dos mercados onde já temos pegada e na expansão da área residencial nos países onde não estamos presentes.”





*Maria da Cunha e Menezes,
Head of Project and Development Services*

Apaixonada por arquitetura desde cedo, Maria da Cunha e Menezes construiu uma carreira que alia criatividade, técnica e liderança. Formada em Arquitetura pela Universidade Lusíada de Lisboa e com um MBA pela Universidade de Michigan, recorda: “Até há 6 anos (quando vivia em Moçambique), a minha vida era a Arquitetura. Tive um atelier em Maputo. Quando abracei o desafio na JLL consegui conciliar o meu gosto pela arquitetura, construção e gestão de pessoas com a área comercial. Ver os projetos crescerem

desde a sua conceção até à construção – isso é o que mais me motiva.”

O fascínio pelos edifícios e pela criação de espaços com impacto funcional e estético sempre a acompanhou: “Sempre me interessei por edifícios, por cidades, por criar espaços que têm impacto funcional na vida das pessoas, e fazê-lo de forma criativa. A arquitetura permite essa combinação e é uma área multidisciplinar. Hoje estou muito feliz por trabalhar perto do que mais gosto, ao serviço de uma empresa como a JLL/Tétris.”

Em 2020, decidiu direcionar a sua carreira para o setor imobiliário: “O setor imobiliário é desafiante na transformação urbana e permite participar em projetos de grande escala. A JLL é uma empresa de referência que acolhe as pessoas, dando-lhes espaço para construir uma carreira de sucesso. No meu caso, permite-me pôr em prática uma profissão que combina criatividade, responsabilidade técnica, visão estratégica e liderança, com a oportunidade de trabalhar com grandes empresas.”

Enquanto Head of Project and Development Services, a sua função combina liderança operacional e desenvolvimento de negócio: “Continuo ligada àquilo que mais gosto – ver os projetos crescer desde a sua conceção até à construção. Como Head of P&DS, é uma função que requer gestão de todo o ciclo de desenvolvimento imobiliário, sendo exigente em termos de planeamento – prazos, orçamentos e risco – mas também na gestão de equipas, desde técnicos a fornecedores e clientes. Como líder do Business Development de P&DS e Tétris, o meu papel foca-se na adaptação de

soluções adequadas para os clientes. Dentro dos muitos serviços transversais, procuro entender onde é que a JLL/Tétris poderá ser mesmo uma mais-valia.”

Sobre o papel feminino neste setor, comenta: “A liderança feminina em setores onde historicamente predominaram os homens pode encontrar algumas barreiras, especialmente em trabalhos no terreno. São desafios que se vão resolvendo no dia-a-dia, com liderança positiva e gestão inclusiva.”

O seu trabalho vai além da gestão de projetos: “P&DS não é só gestão de projeto, inclui também consultoria de sustentabilidade e building consultancy. A sustentabilidade tornou-se uma prioridade crescente nos projetos que desenvolvemos, procurando sempre soluções que equilibrem eficiência, responsabilidade ambiental e viabilidade económica. O meu papel é abrangente e toca muitas áreas distintas, o que o torna desafiante e compensador.”

Ao falar sobre projetos que a marcaram, realça a carteira de clientes: “Podemos destacar a nossa carteira – Portugal Duty Free, CGD, AstraZeneca, VW, Google, Fidelidade, entre outros. O que mais me motiva é termos múltiplos projetos com a maioria destes clientes, acompanhando-os ao longo do tempo, com desafios distintos.”

O futuro passa por continuar a desenvolver projetos de grande escala e a consolidar uma liderança que combina criatividade, estratégia e impacto real na vida das pessoas.



*Sofia Tavares,
Head of Leasing Advisory*

Desde cedo, a sua trajetória revelou curiosidade e capacidade de adaptação. Licenciou-se em Economia na Universidade Nova, apesar de inicialmente se ter dividido entre Ciências e Economia: "No 10º ano, estava dividida entre Economia e Ciências - optei por Ciências no secundário. Ao chegar ao 12º ano, percebi que a área de Ciências era demasiado técnica e 'cinzenta'. Queria uma área mais dinâmica e comunicativa, que me permitisse maior interação. Fiz apenas o exame de Matemática, sem as bases específicas do secundário em Economia, e consegui entrar diretamente

na minha primeira opção - Economia na Universidade Nova."

A entrada no mercado de trabalho começou na Teixeira Duarte Imobiliária, uma experiência que considera fundamental para a sua formação: "A Teixeira Duarte foi uma ótima escola que me moldou profissionalmente desde o início — muito rigor, muito tradicional, cultura de excelência. Desenvolvi competências comerciais fundamentais para o setor imobiliário e adquiri toda a componente técnica associada a uma empresa com forte tradição na construção."

Atualmente, lidera a área de Leasing Markets na JLL, enquanto Head of Leasing Advisory, incluindo as áreas de escritórios, retalho, industrial e logística. Sobre os desafios do dia a dia, explica: "A equipa é muito maior, mais dinâmica, com perfis muito diferentes. Manter equipas motivadas num mercado muito competitivo e adaptar constantemente o trabalho às novas tendências e exigências do mercado, são os principais desafios."

Em relação à presença feminina no setor imobiliário, destaca o crescimento e a diversidade: "O setor do imobiliário cresceu significativamente na última década e já não tem um ambiente apenas masculino. Há muito espaço para crescimento, aprendizagem, e na equipa de Leasing Markets, temos efetivamente um maior número de mulheres. Observamos, de facto, um crescente número de mulheres a trabalhar neste setor, e temos tido um aumento constante de mulheres em cargos de direção, embora no setor geral do imobiliário haja ainda alguma discrepância."

Para as jovens que aspiram seguir uma

carreira nesta área, deixa conselhos claros e práticos: "Um bom conselho para as futuras mulheres a trabalhar neste mercado é sem dúvida ter foco na capacidade analítica, organização, conhecimento do mercado, e uma grande empatia com os nossos clientes, conseguindo antecipar as suas necessidades, tanto do lado ocupante, como proprietário ou investidor. Persistência, dedicação, liderança colaborativa, assertividade e sentido prático."

Salienta também a importância do conhecimento profundo do setor: "É muito importante ter um sentido crítico forte e sentir o pulso das organizações, imaginando-as no seu futuro espaço. Por outro lado, entender o nosso cliente, e conhecer bem os ativos que comercializamos, é fundamental."

A combinação de visão estratégica, liderança inclusiva e atenção ao detalhe garante que Sofia Tavares continue a ser uma referência no setor, inspirando novas gerações de profissionais no mercado imobiliário.+



www.jll.com





Construção de edifícios mantém onda de crescimento em Portugal

Segundo dados apurados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) esta sexta-feira, a produção na construção continua com índice elevados, sendo que em julho deste ano foi registada uma subida de 2,7% em termos homólogos, repetindo o valor de junho.

No que concerne à construção de edifícios, registou-se um aumento de 0,3 pontos percentuais, registando um aumento

de 3,7%, enquanto a engenharia civil desacelerou ligeiramente, passando de 1,7% para 1,4%. Estes números mostram uma evolução desigual entre os dois segmentos, mas consolidam a tendência de crescimento do setor.

Os números revelados pelo INE indicam ainda um aumento no índice de emprego no setor da construção, com uma subida homóloga de 3,0%, igual ao

do mês de junho. O índice de remunerações desacelerou 5,7 p.p., fixando-se em 6,5%. Em termos mensais, o emprego subiu 0,5%, e as remunerações registaram uma queda de 1,7%, refletindo ajustes sazonais e variações de curto prazo, de acordo com o INE.



Portugal Real Estate Summit reuniu mais de 350 líderes internacionais no Estoril

O Hotel Palácio Estoril voltou a ser palco, nos dias 15 e 16 de setembro, da 8.ª edição do Portugal Real Estate Summit, que reuniu mais de 350 decisores e investidores internacionais para debater o futuro do setor imobiliário. Organizado pela Iberian Property, o evento contou com conferências, painéis e momentos de networking, destacando as grandes tendências e oportunidades de investimento no mercado português.

O papel do turismo voltou a estar em destaque, num painel promovido pela CBRE e Savills, que contou com representantes de grupos como Pestana, Arrow Global, Accor, Explorer e Azora, sublinhando o impacto transformador da última década e os caminhos de expansão para os próximos anos.

Entre as novidades, a edição deste ano estreou um business lounge, patrocinado pela Sonae Sierra, que se tornou pon-

to privilegiado para reuniões privadas e networking.

A 8.ª edição do Portugal Real Estate Summit reforçou, assim, o estatuto de Portugal como destino de referência para o investimento imobiliário internacional, juntando estratégia, networking e compromisso social num só palco.

Mais do que um cargo, um propósito

Margarida d'Orey Cabral, Director of Development & Planning da Amora Vida, fala-nos sobre este projeto que alia regeneração urbana sustentável, inovação e impacto positivo na Margem Sul.



Margarida d'Orey Cabral, Director of Development & Planning da Amora Vida

Porque escolheu seguir Arquitetura?

O que me atraiu na Arquitetura foi a possibilidade de poder transformar um simples esboço em algo concreto. Esse equilíbrio entre sonhar e realizar fez com que a decisão surgisse naturalmente. Desde cedo tive curiosidade em perceber como as cidades e os edifícios moldam a forma como vivemos, e a Arquitetura fascinou-me pela sua capacidade de atuar em várias escalas, integrar diferentes *layers* - físicas, sociais, culturais e ambientais - e a devida articulação na transformação urbana.

Pode falar-nos sobre o projeto da Amora Vida e os principais desafios que enfrenta no dia a dia?

A Amora Vida, em parceria com a Surpora, está a liderar um investimento imobiliário de referência na Quinta do Paço do Infante, uma propriedade com 19 hectares situada na Amora, Seixal. Trata-se de um projeto estruturante suportado por investimento internacional. O masterplan contempla cerca de 20.000 m² de área bruta de construção para habitação e serviços, complementados por aproximadamente 5.000 m² destinados a usos turísticos. Este programa diversificado posiciona o projeto como um novo polo urbano de excelência na Área Metropolitana de Lisboa. Com capacidade para mais de 120 unidades residenciais, a par de serviços e equipamentos turísticos, trata-se de um dos últimos grandes ativos ribeirinhos disponíveis tão próximos da capital.

A apenas 18 minutos do centro da cidade de Lisboa, é servido por uma rede consolidada de acessibilidades rodoviárias e de transportes públicos. A relação entre localização estratégica, dimensão e escassez de oferta confere-lhe uma competitividade excepcional no mercado metropolitano.

Este projeto vem dar resposta a uma evidência estrutural: o mercado habitacional no centro de Lisboa está hoje sobretudo orientado para investidores internacionais com elevado poder de compra, com valores que ultrapassam os 10.000 €/m² e afastam grande parte da procura nacional. Enquanto Lisboa já ultrapassou este patamar, a Margem Sul afirma-se como uma alternativa competitiva, com os novos empreendimentos a registarem preços médios em torno dos 3.600 €/m², de acordo com dados apurados pela nossa equipa de market research.

Quadros médios e superiores, jovens profissionais qualificados e famílias veem-se crescentemente excluídos dos seus bairros de origem. O Seixal surge, assim, como uma alternativa natural e diferenciadora, oferecendo acessibilidade,

qualidade de vida e elevado potencial de valorização.

A estratégia da Amora Vida é clara: desenvolver um produto distintivo para o segmento médio e médio/alto, com uma oferta residencial premium marcada pela qualidade construtiva, eficiência energética, conforto e sustentabilidade. O projeto valoriza a excelência arquitetónica e paisagística, com o objetivo de afirmar uma nova referência urbana e dinamizar a regeneração qualificada de uma área até agora subaproveitada. Em paralelo, o projeto pretende integrar sistemas construtivos industrializados – como componentes pré-fabricados e betão pré-moldado – que visam assegurar rapidez de execução, maior previsibilidade de custos e total conformidade com os critérios ESG.

O desafio central reside na atual fase inicial do ciclo de vida do projeto: garantir o alinhamento com as entidades públicas, gerir um enquadramento legal e regulamentar complexo e coordenar múltiplas equipas técnicas multidisciplinares. Este processo, embora exigente, é precisamente o que permite mitigar riscos, assegurar robustez financeira e conferir a credibilidade necessária a um investimento imobiliário de excelência.

Mais do que um desenvolvimento imobiliário, a Amora Vida posiciona-se como um case study de regeneração urbana sustentável, alinhado com as melhores práticas internacionais em placemaking. Representa uma oportunidade única de gerar valor económico, social e territorial, enquanto responde à procura real e crescente por novas centralidades residenciais qualificadas na Área Metropolitana de Lisboa.

Este ativo estratégico, posicionado no coração do próximo corredor de crescimento de Lisboa, constitui uma oportunidade exclusiva de investimento para parceiros estratégicos que partilhem a nossa visão, seja no seu co-desenvolvimento ou na sua aquisição.



É também mentora e membro ativo da Wire Portugal - Women in Real Estate. Na sua perspetiva, que qualidades considera essenciais para que as mulheres consigam construir uma carreira de sucesso no setor imobiliário?

No setor imobiliário, acredito que o sucesso das mulheres passa cada vez mais por competências que vão além do conhecimento técnico.

É fundamental ter resiliência para navegar num mercado em constante transformação, visão estratégica para antecipar ciclos e shifts urbanos, e liderança colaborativa capaz de alinhar múltiplos stakeholders.

Mas o verdadeiro *game changer* está no capital social: redes de confiança, mentoring estruturado e comunidades colaborativas que não só aceleram carreiras, como abrem portas a oportunidades únicas de crescimento pessoal e profissional. É esta cultura de *allyship* e *sponsorship* que a Wire Portugal pretende promover e afirmar no mercado português, colocando o talento feminino no centro da inovação e da sustentabilidade do setor.

Onde se imagina dentro de cinco anos e quais os seus principais objetivos profissionais?

Daqui a cinco anos, gostava sobretudo de ver concretizado este projeto ambicioso da Amora Vida, podendo contribuir assim ativamente para uma verdadeira regeneração urbana na Margem Sul.



Para mim, seria a confirmação de que todo o trabalho desenvolvido até hoje - no planeamento, na articulação técnica e na visão estratégica - resultou numa transformação real do território e da vida das pessoas.

Mais do que um cargo ou um título, o que ambiciono é continuar a liderar projetos que me desafiem, que tragam inovação e impacto positivo. Se daqui a cinco anos puder olhar para este projeto realizado, sabendo que ajudei a criar uma nova centralidade residencial de qualidade e que consegui mobilizar equipas,

investidores e entidades em torno de uma visão comum, vou sentir que cumpro o meu objetivo profissional. 



www.amora-vida.com

“Somos um verdadeiro parceiro legal estratégico, capaz de transformar desafios em oportunidades de crescimento”

Determinada a transformar desafios em oportunidades, a advogada Marlise Guerreiro construiu uma carreira marcada pela paixão pelo imobiliário e pela visão estratégica no setor. Fundadora da ImoLawyers, alia mais de uma década de experiência em Direito e investimento à paixão por negócios, ajudando “investidores e proprietários de alto valor que procuram soluções jurídicas completas”.



Marlise Guerreiro, CEO Imolawyers

Pode começar por partilhar um pouco do seu percurso profissional? O que a levou a escolher a advocacia e quando percebeu que esta seria a sua verdadeira paixão?

Nasci no Baixo Alentejo, numa família humilde onde o percurso académico nunca tinha sido trilhado. Sou a primeira da minha família a concluir o ensino superior, o que reforçou a minha determinação em criar impacto através do meu trabalho. Mudei-me para Lisboa ainda jovem e, desde cedo, tomei todas as decisões da minha vida com um único propósito: construir uma carreira sólida na advocacia e no investimento imobiliário.

Sempre tive uma paixão especial por casas, pelo seu potencial de transformação e criação de valor, o que me levou a unir o conhecimento jurídico ao olhar estratégico

sobre negócios. Hoje, com mais de 10 anos de experiência, já acompanhei centenas de clientes em operações de investimento que ultrapassam os 30 milhões de euros em Portugal, Cabo Verde e Brasil, ajudando-os a proteger e multiplicar o seu património com clareza e confiança.

De que forma surgiu a oportunidade de fundar a ImoLawyers? Em que medida a sua experiência e visão estratégica contribuíram para criar um modelo de assessoria jurídica distinto?

A ImoLawyers nasceu para unir as minhas três paixões — a advocacia, o imobiliário e os negócios — e transformar a forma como investidores olham para o Direito Imobiliário. Desde o início, o objetivo foi ir além da simples prestação de serviços jurídicos e criar uma estrutura de confiança: somos um verdadeiro parceiro legal estratégico, capaz de transformar desafios em oportunidades de crescimento.

Esta experiência, aliada ao meu percurso como advogada e investidora, deu origem a um modelo de assessoria que alia rigor jurídico, visão estratégica e soluções à medida de quem investe com visão.

Quais são os serviços principais que a ImoLawyers disponibiliza aos seus clientes?

Atendemos investidores e proprietários de alto valor que procuram soluções jurídicas completas. Acompanhamos todas as fases de um investimento ou gestão patrimonial, com serviços como: consultoria estratégica; regularização de imóveis; licenciamento; promoção e construção; projetos de reabilitação; partilhas de bens por herança ou divórcio. Criámos serviços exclusivos como o Plano Legal Anti-Ocupas e o PLR – Plano Legal de Reabilitação, focados em proteger e valorizar imóveis devolutos, além do IML Portugal Prime, dedicado a investidores estrangeiros que querem expandir os seus negócios em Portugal.

Mantemos também uma forte atuação em

ações judiciais ligadas ao direito imobiliário, família, património e áreas adjacentes, oferecendo uma abordagem completa e personalizada para quem investe ou gere ativos imobiliários.

O setor imobiliário envolve diversas questões jurídicas que requerem acompanhamento especializado. Na sua perspetiva, quais são os maiores desafios e situações mais sensíveis que enfrenta neste segmento?

O mercado imobiliário português apresenta inúmeros desafios: imóveis com licenciamento irregular, contratos frágeis, legislação complexa e burocracia excessiva. O nosso papel é oferecer estratégia, clareza e confiança para que cada decisão seja segura e eficiente.

Quais são os próximos objetivos para a ImoLawyers e de que forma pretende continuar a inovar no mercado jurídico?

Olhando para o futuro, o objetivo é claro: continuar a inovar e a posicionar a ImoLawyers como referência para investidores e proprietários que valorizam rigor e visão estratégica. Queremos expandir a nossa presença internacional e criar soluções cada vez mais inteligentes, demonstrando que a advocacia não é um mal necessário, mas sim uma verdadeira alavanca de crescimento para quem investe com visão de longo prazo. 



 [Imolawyers.advogados](https://www.facebook.com/imolawyers.advogados)
 [imolawyers.advogados](https://www.instagram.com/imolawyers.advogados)

"O imobiliário vai muito além da compra e venda de casas: trata-se de pessoas, sonhos e confiança"

Lisiane Martins, Consultora Imobiliária da RE/MAX Costa do Sol, conta à Mais Magazine o seu percurso até chegar ao setor imobiliário, onde encontrou o espaço ideal para alinhar a sua vocação com profissionalismo e excelência.



Lisiane Martins,
Consultora Imobiliária da RE/MAX Costa do Sol

Como foi o seu caminho até chegar ao setor imobiliário? E de que modo aconteceu a sua ligação à RE/MAX Collection Costa do Sol?

Estive afastada do mercado de trabalho durante três anos, dedicando-me 100% à minha família devido a um período mais delicado e a necessidades pessoais. Na altura, precisava orientar-me financeiramente e, sem uma rede de apoio, era fundamental gerir bem o meu tempo em função da rotina escolar dos meus filhos, que tinham 3 e 10 anos.

Antes disso, o meu percurso profissional sempre esteve ligado à gestão de equipas, ao atendimento e à gestão comercial. Foram anos de aprendizagem sobre a importância de ouvir com atenção, de ser empática e resiliente. Nunca imaginei que seguiria para o imobiliário, mas a vida mostrou-me que esse seria o meu caminho.

Após esses três anos afastada, decidi regressar ao mercado de trabalho e entrei no setor imobiliário em 2017, percebendo rapidamente que tinha encontrado a minha verdadeira vocação.

A ligação à RE/MAX Collection Costa do Sol surgiu nesse momento de retorno. Avaliei vários projetos, mas este foi aquele com o qual mais me identifiquei pela seriedade, pela qualidade das pessoas e pelo alinhamento com a minha forma de trabalhar. Aqui encontrei uma rede global e ferramentas que me permitem atuar com profissionalismo, seja no segmento de luxo ou noutras áreas, oferecendo sempre um serviço de excelência aos clientes.

De que forma avalia a presença feminina neste setor? Considera que ainda existem desafios relacionados com a igualdade de género? Que tipos de barreiras acredita que as mulheres encontram mais frequentemente no ramo imobiliário?

A presença feminina no setor imobiliário tem crescido de forma muito positiva, especialmente em posições de destaque, e isso é inspirador. No entanto, ainda existem desafios significativos: muitas vezes precisamos provar mais para sermos reconhecidas, lidar com estereótipos e equilibrar carreira e responsabilidades familiares continua a ser uma dificuldade.

Ainda se percebem preconceitos em relação à mulher que alcança sucesso, e algumas barreiras invisíveis podem limitar oportunidades ou gerar julgamentos injustos. Apesar disso, acredito que as mulheres trazem uma grande mais-valia para o setor: conseguimos perceber as necessidades dos clientes, gerir múltiplas tarefas com organização e contribuir para um ambiente profissional mais inclusivo e equilibrado. Com cada vez mais mulheres em cargos de liderança, o setor tende a tornar-se mais justo e forte para todos.

Na sua opinião, que competências e características pessoais são essenciais para alguém que pretende construir uma carreira sólida e bem-sucedida no mercado imobiliário?

O imobiliário vai muito além da compra e venda de casas: trata-se de pessoas, sonhos e confiança. Por isso, competências como empatia, boa escuta, capacidade de criar relações genuínas e boa capacidade de resolução de problemas são essenciais. Disciplina, resiliência e ética também são indispensáveis, pois o mercado exige consistência e integridade.

Comunicar de forma clara e adaptar-se a diferentes perfis de clientes faz toda a diferença. E acredito que a aprendizagem constante, seja sobre ferramentas digitais ou tendências de mercado, é o que garante uma carreira duradoura e bem-sucedida.

Quais são as metas e projetos que definiu para a sua trajetória profissional nos próximos anos? Já tem planos concretos a curto ou médio prazo?

A curto prazo, quero consolidar ainda mais a minha presença digital e expandir a carteira de clientes, mantendo sempre um serviço personalizado e de excelência.

A médio prazo, pretendo reforçar parcerias estratégicas e explorar novos mercados, mantendo o foco no segmento de luxo, mas também trazendo inovação em áreas como sustentabilidade e qualidade de vida.

O meu grande objetivo é claro: crescer de forma sólida e consistente, ajudando cada vez mais famílias e investidores a concretizar projetos que transformam vidas. 



www.remax.pt/pt/agencia/remax-costa-do-sol

Tel.: (+351) 913 476 099 (chamada para a rede fixa nacional)

Email lisiane.martins@remax.pt

 @lisianemartinsrealestate  [lisianemartins.remax.1](https://www.facebook.com/lisianemartins.remax.1)

"É gratificante ver mais mulheres em posições de destaque, o que enriquece a diversidade de perspetivas"

Com uma trajetória marcada por experiências internacionais, Isabel Mira construiu um percurso sólido no setor imobiliário e hoje assume um papel de destaque na Optylon Krea.



Isabel Mira, Head of Legal da Optylon Krea

Pode contar-nos um pouco sobre a sua trajetória profissional no mercado imobiliário? Sempre sentiu que a sua jornada profissional passaria pela área do imobiliário? Como surge a sua ligação com a Optylon Krea?

A minha trajetória no setor imobiliário surgiu de forma natural, aproveitando oportunidades que se cruzaram no meu caminho. Durante o estágio na Abreu Advogados, tive a possibilidade de trabalhar em Pequim com um cliente da área imobiliária, experiência que marcou o rumo da minha carreira e me deu uma perspetiva internacional. De regresso a Lisboa, integrei o departamento de imobiliário, onde permaneci como associada, consolidando as bases do meu percurso. Mais tarde, colaborei em Timor-Leste, numa experiência enriquecedora que confirmou a minha afinidade pelo setor e me deu contacto com diferentes realidades jurídicas. Ao regressar a Portugal, encontrei a Optylon Krea, onde estou há cinco anos a aprofundar a minha experiência, a contribuir para projetos de grande impacto e a crescer junto de uma equipa multidisciplinar.

Quais são as competências e características que considera essenciais para quem pretende crescer nesta área?

O setor imobiliário é dinâmico e competitivo, exigindo profissionais que combinem conhecimento técnico com visão de negócio. Destaco a capacidade comercial, a análise crítica e a orientação para resultados. Também considero fundamentais a agilidade e a adaptação a contextos em constante mudança. É importante manter uma visão estratégica, compreender tendências de mercado e antecipar necessidades. Construir relações de confiança e transformar complexidade em soluções viáveis é essencial para crescer neste setor e afirmar-se a longo prazo.

Qual é a sua visão sobre a participação das mulheres no setor imobiliário hoje em dia? Na sua opinião, ainda há desigualdade de género nesse campo? Quais são, na sua perspetiva, os principais desafios que as mulheres enfrentam nesta área?

Vejo com otimismo a crescente participação das mulheres no setor, cada vez mais presente no dia a dia e reconhecida pelo mercado. É gratificante ver mais mulheres em posições de destaque, o que enriquece a diversidade de perspetivas. No entanto, a igualdade plena continua a ser um desafio, sobretudo no acesso a cargos de topo, onde as oportunidades ainda não são equilibradas. O grande desafio é garantir que o talento feminino cresce e alcança lugares de liderança. Acredito que a visibilidade e a partilha de exemplos positivos são fundamentais para acelerar essa transformação.

Pode revelar quais são os próximos passos ou planos futuros que gostaria de alcançar a curto/médio prazo no plano profissional?

Os meus planos passam por continuar a evoluir na carreira, consolidando competências e assumindo gradualmente maiores responsabilidades. Num setor em constante transformação, quero ampliar a minha visão de negócio e contribuir de forma cada vez mais estratégica. O meu foco é manter uma aprendizagem contínua e explorar novas áreas de desenvolvimento que possam acrescentar valor aos projetos em que participo. Não tenho um objetivo fechado, mas tenho a ambição de continuar a progredir, reforçando o meu contributo para iniciativas de grande impacto e construindo um percurso sólido.+

OPTYLON KREA

www.optylonkrea.com

“As mudanças podem ser desafiantes, mas é precisamente nelas que surgem as maiores oportunidades de aprendizagem e crescimento”

Com resiliência e paixão pela Engenharia Civil, Micaela Miranda encontrou na Civilria o espaço ideal para crescer no setor imobiliário e defender a importância da diversidade e presença de mais mulheres em posições de destaque.



Micaela Miranda, Diretora-Geral da Civilria

Pode contar-nos um pouco sobre a sua trajetória profissional no mercado imobiliário? Como surge a sua ligação com a Civilria?

O meu percurso profissional começou a desenhar-se ainda no secundário, quando optei por uma área científico-tecnológica, já com o objetivo de ingressar em Engenharia Civil — uma escolha influenciada, em parte, pelo exemplo do meu pai, também engenheiro civil. Essa decisão levou-me a estudar num colégio onde era a única mulher da turma, o que reforçou desde cedo a minha resiliência e capacidade de adaptação em contextos desafiantes.

Concluída a licenciatura de engenharia civil, defini como prioridade integrar uma empresa que me proporcionasse uma visão global do setor, permitindo-me experimentar diferentes áreas e, assim, direcionar melhor o meu futuro profissional.

A escolha pela Civilria foi natural, pela sua atuação diferenciada na gestão de ativos de forma totalmente verticalizada, desde o plano de negócios, conceção do projeto e respetivo licenciamento, até à construção e comercialização.

Com 35 anos de experiência, a empresa tem vindo a criar projetos de excelência, comunidades sustentáveis e com consciência social.

É, por isso, com enorme orgulho que, ao longo dos últimos 20 anos, tenho integrado esta equipa.

Quais são as competências e características que considera essenciais para quem pretende crescer nesta área?

Na minha perspetiva, para crescer nesta área é essencial combinar competência técnica, capacidade de comunicação e resiliência. A preparação sólida e o rigor no desempenho são fundamentais para conquistar credibilidade junto de colegas, parceiros e clientes e consolidar relações de confiança e respeito, independentemente do género.

É também crucial ter resiliência e dedicação, sobretudo num setor em constante transformação. As mudanças podem ser desafiantes, mas é precisamente nelas que surgem as maiores oportunidades de aprendizagem e crescimento.

No que respeita à presença feminina, acredito que não devemos ter receio de ser a única voz numa sala, pode acrescentar muito valor num ambiente predominantemente masculino e contribuir para decisões mais completas e equilibradas. Ao fazermos esse caminho, estamos a abrir portas para outras mulheres e a ajudar a construir um setor mais inclusivo e diverso.

Qual é a sua visão sobre a participação das mulheres no setor imobiliário hoje em dia?

Hoje em dia, a participação das mulheres no setor imobiliário tem vindo a aumentar e a ganhar maior visibilidade, mas ainda

existe um caminho a percorrer. Continuam a verificar-se desigualdades, sobretudo em posições de liderança e decisão, onde a presença feminina é ainda reduzida.

Na minha perspetiva, os principais desafios passam por quebrar preconceitos e estereótipos, conquistar espaço num setor historicamente masculino e, muitas vezes, conciliar a exigência da profissão com responsabilidades pessoais. No entanto, vejo também sinais claros de mudança: cada vez mais mulheres ocupam funções de destaque, trazendo uma visão complementar que enriquece a tomada de decisão e acrescenta valor ao setor.

Já temos associações que estão a contribuir pelo desenvolvimento das mulheres neste setor, como é o caso da Wire, da qual sou associada.

Pode revelar quais são os próximos passos ou planos futuros que gostaria de alcançar a curto/médio prazo no plano profissional?

A curto/médio prazo, o meu objetivo é continuar a aprofundar o meu conhecimento transversal no setor imobiliário e aplicar essa experiência em projetos cada vez mais desafiantes e de maior impacto. Gostaria de consolidar o meu papel em funções de gestão e liderança, contribuindo não apenas para o crescimento da empresa, mas também para o desenvolvimento das equipas e dos profissionais que me rodeiam.

Tenho também interesse em reforçar a minha ligação a iniciativas do setor, que promovem a inovação na construção e a sustentabilidade. Acredito que estes temas serão determinantes para o futuro do imobiliário e quero ter um papel ativo nessa transformação. 

CIVILRIA

www.civilria.pt

“Sempre me fascinou ajudar pessoas a encontrar não apenas uma casa, mas um espaço de vida”

Com três décadas de experiência no setor imobiliário de luxo, Paula Soares construiu uma carreira marcada pela liderança, visão estratégica e equilíbrio entre competência e humanidade. Em entrevista à Mais Magazine, a Sales Manager da RE/MAX Collection Vantagem Aqua, fala-nos sobre o seu percurso, os desafios do sexo feminino no setor e os objetivos profissionais a alcançar.

Gostava de saber mais sobre a sua trajetória profissional: como surgiu o interesse pelo mercado imobiliário, foi algo planeado desde cedo ou acabou por acontecer naturalmente? E de que forma surgiu a oportunidade de integrar a RE/MAX Collection Vantagem Aqua?

O imobiliário entrou na minha vida há três décadas e desde cedo percebi que este seria o meu caminho. Sempre me fascinou ajudar pessoas a encontrar não apenas uma casa, mas um espaço de vida.

Construí uma carreira sólida em regiões de enorme prestígio como Setúbal, Comporta, Soltroia, Troia e Lisboa, onde também tive a oportunidade de gerir equipas e acompanhar projetos exigentes. Essa experiência deu-me uma visão abrangente do mercado de luxo e

das necessidades de clientes nacionais e internacionais.

Hoje, tenho o privilégio de ser Sales Manager da RE/MAX Collection Vantagem Aqua, parte da marca líder mundial no setor imobiliário, que partilha comigo os valores da excelência e da confiança. Liderar em Setúbal, com a Comporta ao lado como destino internacional de referência, é um orgulho e uma responsabilidade que abraço todos os dias.

Qual é a sua leitura sobre a presença feminina no setor imobiliário nos dias de hoje? Considera que ainda persistem desafios ligados à desigualdade de género?

As mulheres têm conquistado cada vez mais espaço e reconhecimento no setor, assumindo papéis de liderança e destaque. Ainda assim, persistem desafios, como a necessidade de provar constantemente competência e o equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

Transformei esses desafios em motivação e acredito que liderar com sensibilidade, firmeza e visão abre caminho para muitas outras mulheres. Ainda existem preconceitos, mas vejo cada vez mais exemplos de profissionais que, com coragem e talento, estão a transformar o setor.

Na sua perspetiva, quais são as competências e características pessoais indispensáveis para crescer e prosperar no setor imobiliário?

O sucesso nasce do equilíbrio entre competência e humanidade. É essencial ter visão estratégica e atenção ao detalhe, mas é a empatia e a inteligência emocional que constroem relações duradouras. Saber ouvir, gerir emoções e compreender pessoas faz toda a diferença neste setor.

Sempre valorizei a integridade e a confiança, pilares de carreiras sólidas. Outro ponto essencial é a liderança: inspirar e acreditar no potencial de cada pessoa. Ao longo dos anos, aprendi com grandes profissionais e mentores, que contribuíram para que eu me tornasse a líder que sou hoje.

Quais são os seus principais objetivos profissionais para os próximos tempos?

Quero continuar a reforçar a RE/MAX Collection Vantagem Aqua como referência no imobiliário de luxo em Setúbal, fortalecendo a presença internacional e garantindo um serviço de excelência.

Tenho como prioridade investir no desenvolvimento dos meus consultores, porque acredito que o crescimento coletivo garante o verdadeiro sucesso.

No curto prazo, quero expandir a notoriedade de Setúbal como destino premium; a médio prazo, deixar um legado de confiança, inovação e liderança inspiradora.

Um dos meus maiores objetivos é formar e inspirar novos líderes de confiança, capazes de elevar o setor com profissionalismo, ética e visão de futuro. E se hoje estou aqui, é também graças às pessoas que me acompanharam nesta caminhada: colegas, clientes e uma equipa que me inspira diariamente.



remax.pt/collectionvantagemagua

^ missão de concretizar sonhos

Para Salomé Campos, trabalhar no setor imobiliário é muito mais do que intermediar negócios. É escutar, compreender e acompanhar pessoas num dos momentos mais importantes das suas vidas: a escolha de um espaço para viver, investir ou realizar um sonho. Hoje, coloca a sua experiência e dedicação ao serviço de quem procura não só uma casa, mas um lugar onde possa criar memórias, alcançar objetivos e concretizar sonhos.

Apaixonada pelo mundo das artes desde que se lembra, Salomé Campos cedo sentiu a necessidade de desenvolver essa vocação de forma prática e criativa. Nesse sentido, “a arquitetura surgiu como uma área capaz de unir estética, funcionalidade e impacto direto na vida das pessoas”, começa por dizer.

A formação na Escola Superior Artística do Porto munuiu-a de ferramentas como a visão estética, o sentido crítico e a sensibilidade para os detalhes, que hoje aplica no seu dia a dia no ramo imobiliário. “Atualmente, consigo olhar para um imóvel não apenas como um produto de mercado, mas como um espaço com identidade e potencial”, revela.

Esta mudança de percurso aconteceu em 2023, numa altura em que Salomé acompanhava alguns clientes na procura de imóveis para investir na cidade do Porto. Foi então que se apercebeu de que poderia aplicar o seu lado criativo e comunicativo a um contexto mais dinâmico e próximo das pessoas. O imobiliário revelou-se, assim, o espaço ideal para essa realização.

Hoje, ao serviço da Remax Maia, os seus dias são pautados pela proximidade com os clientes, pelas visitas a imóveis e pelas negociações. Profissionalismo, transparência e dedicação são alguns dos princípios dos quais não abdica, pois acredita que a confiança é a base de qualquer relação no setor. Para Salomé Campos, “é fundamental compreender as reais necessidades dos clientes e apresentar soluções adequadas”. E acrescenta: “Mais do que números, considero uma conquista cada cliente satisfeito que vê no imóvel adquirido ou vendido a concretização de um objetivo ou a realização de um sonho.”

Quando questionada sobre a sua visão para o futuro do mercado imobiliário, a profissional acredita num setor dinâmico, em constante evolução, cada vez mais atento à sustentabilidade e às novas formas de habitar. Já em termos pessoais, ambiciona continuar a evoluir profissionalmente e a consolidar a sua posição como referência no mercado imobiliário. “Sou verdadeiramente apaixonada pelo que faço e acredito que essa paixão é o que me motiva a superar desafios e a procurar, todos os dias, ser melhor no que ofereço a cada cliente”, conclui. 

© Fábio Viana



Salomé Campos, Consultora Imobiliária na RE/MAX Maia

SC SALOMÉ CAMPOS
REAL ESTATE AGENT

Exemplo de liderança no setor imobiliário

Sofia Ferreira de Almeida, Head of Property & Asset Service da Nhood, partilhou com a Mais Magazine a sua trajetória profissional, marcada por transições estratégicas, e destacou o papel central da formação na construção de uma carreira sólida e bem-sucedida.



Sofia Ferreira de Almeida,
Head of Property & Asset Service da Nhood

Para começarmos, poderia partilhar um pouco do seu percurso profissional e contar-nos como surgiu o interesse pelo setor imobiliário?

Iniciei a minha carreira na área financeira, onde trabalhei cerca de 10 anos. Primeiro, no Banco Mello, na análise de risco de crédito avaliando se o Banco deveria ou não financiar determinada empresa ou projeto. Depois de acabar um MBA em Finanças, mudei para a Banca de Investimento, na área de Research de Ações, onde fazia avaliação e recomendação de empresas cotadas.

Por volta dos 30 anos, comecei a procurar um trabalho menos financeiro e mais comercial, de maior contacto com pessoas. Por coincidência, na altura, enquanto ajudava no lançamento de um colégio em Lisboa, conheci uma pessoa da CBRE que

me falou de uma vaga em Capital Markets, área onde se assessorava a transação de ativos imobiliários comerciais.

Pareceu-me uma oportunidade irrecusável, pois juntava a análise financeira, de avaliação dos ativos, com uma vertente comercial, de relacionamento com os investidores. Concorri e fui contratada!

Mais tarde, ingressei na Square Asset Management, que faz gestão de ativos imobiliários. Além de integrar o comité de investimento, era responsável por identificar novas oportunidades de investimento e geri-las em conjunto com os investidores.

Em que altura é que o seu caminho se cruza com o da Nhood? Gostávamos também que nos falasse um pouco sobre a empresa e sobre os principais serviços que oferecem aos clientes.

Há cerca dois anos fui convidada, através de uma empresa de recrutamento, para assumir a responsabilidade pelos serviços de Property, Leasing e Asset Management na Nhood. Uma vez mais, este novo desafio surgiu no momento certo.

A Nhood pertence ao grupo francês AFM (Association Familiale Mulliez), que inclui marcas como a Auchan, Leroy Merlin, Decathlon e Norauto. É uma empresa de serviços imobiliários criada há quatro anos, resultante de um spin off do braço imobiliário do grupo.

Com um ADN forte no segmento de retalho, a Nhood oferece serviços de Property Management (gestão operacional, com forte componente de Marketing), de Leasing (comercialização), Asset Management (gestão de ativos em representação de investidores) e Development (apoio à promoção imobiliária).

Com presença em 10 países, a Nhood aposta numa abordagem estratégica, inovadora e próxima dos clientes. Hoje, em Portugal, a maioria dos nossos clientes já é externa ao grupo e muitos estão fora do segmento dos centros comerciais.

Quais têm sido os maiores desafios que enfrentou ao longo da sua carreira, enquanto mulher e líder neste setor

em particular? Que conselhos deixaria a quem ambiciona seguir um percurso semelhante ao seu?

Nunca senti qualquer tipo de discriminação por ser mulher num setor tradicionalmente mais masculino. O maior desafio foi conciliar a vida pessoal - com marido e quatro filhos - com a carreira. Embora a vida profissional me traga uma enorme satisfação, a família sempre foi prioridade e tive sorte de conseguir adaptar o meu percurso às minhas necessidades e da minha família.

Aconselho quem está no início de carreira a investir numa formação o mais sólida possível e a aproveitar ao máximo os primeiros anos para aprender e ganhar experiência, sem se focar demasiado em salário, horários ou teletrabalho. Sejam formigas e não cigarras, o esforço inicial compensa no futuro!

No caso das mulheres, diria que é importante conhecer os seus próprios limites e definir claramente quanto tempo querem dedicar ao trabalho. Conheço ótimas profissionais que acabam por desistir das suas carreiras por não conseguirem lidar com o ritmo. É uma grande pena.

Como se imagina dentro de cinco anos? E no que diz respeito à Nhood, que metas gostaria de ver concretizadas até lá?

Espero estar a trabalhar com motivação, rodeada de bons profissionais, e a divertir-me no que faço. Sem entusiasmo, boas discussões e humor, o trabalho perde a graça.

Quanto à Nhood, gostava que dentro de cinco anos fosse líder de mercado nos principais segmentos onde atua. 



www.nhood.pt



Em 2025, Portugal deverá contabilizar mais de 160 mil casas vendidas

Segundo as previsões da gestora eXp Portugal, Portugal deverá alcançar, até ao final do presente ano, um volume de 160.416 transações. A confirmar-se, será o maior aumento anual desde 2022 e uma subida de 2,6% no número de transações face ao ano transato. Após uma queda de -11,2% em 2020 durante a pandemia, as transações aumentaram 20,5% em 2021 e registaram um crescimento adicional de 1,3% em 2022. Em 2023 verificou-se uma quebra significativa nas transações de

18,7%, mas no ano seguinte registou-se uma recuperação que se traduzia num aumento de 14,5%

A obtenção destes números baseia-se nos dados históricos do Banco Central Europeu (BCE), que permitem concluir que o mercado português tem “desfrutado de um período de crescimento sustentado ao longo da última década, com as transações a aumentarem quase todos os anos entre 2013 e 2022”.

João Miguel Louro, diretor da eXp Por-

tugal, afirma que “o mercado imobiliário português tem demonstrado uma força consistente ao longo da última década e, mesmo quando confrontado com desafios externos, tem provado ser rápido a recuperar. A previsão para 2025 destaca que o mercado está novamente a avançar na direção certa, atingindo níveis nunca vistos desde antes do abrandamento de 2023”.



Mercado imobiliário português regista melhor primeiro trimestre desde 2020

Segundo dados revelados pelo Dils Recap, iniciativa de Business Intelligence da Dils, o início deste ano revelou-se muito frutífero para o setor imobiliário em Portugal. O volume de investimento no primeiro semestre atingiu 1,23 mil milhões de euros – uma subida de 90% face a igual período de 2024 e o melhor resultado desde 2020.

Entre todo o investimento realizado,

o capital estrangeiro continua a predominar, representando mais de 90% do total investido, com as estratégias core e value add a concentrarem mais de 70% das operações. O retalho (quase 50% do volume) e a hotelaria (25%) lideram o interesse.

A ocupação de espaços de industrial e logística totalizou cerca de 206,500 m² no primeiro semestre de 2025. Este fac-

to resulta de uma contração na ocupação de espaços devido a um desequilíbrio estrutural entre oferta e procura. Dentro deste valor, a ocupação logística somou 176.000 m² (-20%), em linha com a média dos últimos quatro anos. Se em Lisboa a absorção foi de 121.000 m² (-25%), no Grande Porto a taxa de absorção cresceu 30% para 32.600 m².

VISIT ALGARVE

EXCLUSIVIDADE E BOM GOSTO

"O SUL QUE AINDA ESTÁ POR DESCOBRIR"





“O crescimento significativo em indicadores-chave, como hóspedes, dormidas e proveitos, aliado ao aumento no tráfego do Aeroporto de Faro, demonstra a eficácia das estratégias regionais de promoção e diversificação da oferta turística. Continuamos a trabalhar para que o Algarve se afirme, cada vez mais, como um pilar da economia nacional e um exemplo de sucesso na evolução sustentável do setor”

André Gomes, Presidente do Turismo do Algarve
Fonte: Algarve Primeiro

 visit Algarve
Portugal

Loulé: Onde a tradição e a modernidade se encontram

A Mais Magazine esteve à conversa com Vítor Aleixo, presidente da Câmara Municipal de Loulé, que destacou a singularidade do concelho – o maior e mais populoso do Algarve – marcado pela diversidade paisagística, cultural e socioeconómica. Um território de excelência, que se afirma como referência no turismo, na cultura e na qualidade de vida no sul do país.

Que iniciativas tem a Câmara Municipal vindo a desenvolver para reforçar a promoção de Loulé como destino turístico?

Temos atuado em diversas áreas e trabalhado em parceria com os agentes económicos, nomeadamente os do setor do turismo, para reforçarmos a promoção de Loulé como destino turístico. Começaria por referir a sustentabilidade, que constitui atualmente um fator de diferenciação fulcral para os destinos turísticos, e que tem acompanhado aquela que tem sido toda a política do Município de Loulé. Mas a par das iniciativas da Autarquia, também o tecido empresarial, como o da hotelaria, tem acompanhado esta preocupação.

Outra das apostas tem sido a realização de eventos que trazem notoriedade e atraem visitantes ao concelho, sejam estes de carácter cultural, como o Festival MED, o Carnaval, a Mãe Soberana ou a Noite Branca, ou desportivos como o Masters de Golfe, o Triatlo Internacional de Quarteira ou o Torneio Internacional de Vela do Carnaval.

Há ainda a referir a preocupação com a requalificação do espaço público e a valorização do património. Os Banhos Islâmicos e Casa Senhorial dos Barreto, recentemente classificados como 'Monumento Nacional', são um excelente exemplo disso mesmo. Desde que levámos a cabo o projeto de musealização que esta tem sido a joia da coroa da nossa cidade e um ponto obrigatório de passagem para quem nos visita. E depois temos o nosso ex-líbris, o Mercado Municipal, edifício icónico que atrai milhares de visitantes pela sua arquitetura e tradição.

Note-se também a presença de Loulé nos mais importantes certames nacionais e internacionais ligados ao turismo, com destaque para a BTL, o maior evento do género em Portugal, onde estamos presentes, ano após ano, com um stand promocional inovador e diversos materiais informativos. Esta tem sido uma verdadeira montra promocional do nosso concelho.

O Algarve é muitas vezes associado sobretudo às praias. Que estratégias estão a ser implementadas para atrair visitantes também ao interior do concelho?

Atrair mais visitantes ao interior tem sido um objetivo dos sucessivos executivos municipais de Loulé ao longo das últimas décadas, com ações com maior ou menor impacto, estando neste momento em curso aquele que acreditamos será um projeto marcante que irá alavancar a atividade económica local de forma significativa, em particular do turismo neste território. Loulé, Silves e Albufeira deram as mãos para elaborar a candidatura do Geoparque *Algarvensis* a geoparque mundial da UNESCO e, no passado dia 5 de setembro, na 11ª Conferência Internacional de Geoparques Mundiais da UNESCO, realizada no Chile, o Conselho dos Geoparques Mundiais da UNESCO decidiu atribuir a classificação de 'Accepted'/aceite a esta candidatura para aderir à Rede Mundial de Geoparques.

Este projeto, que incide numa área territorial com limites bem definidos, em pleno coração do Algarve e abarcando os três municípios, possuindo um património geológico de grande relevo a nível nacional e internacional, alia uma estratégia de geoconservação e um conjunto de políticas de educação e sensibilização ambiental, à promoção de um desenvolvimento socioeconómico sustentável baseado em atividades de geoturismo, envolvendo as comunidades locais, contribuindo para a valorização e promoção dos produtos locais e dos recursos endógenos. Certamente que será decisivo para desenvolver o turismo de interior.

Por outro lado, o projeto Loulé Criativo, que promove um turismo baseado nas artes e ofícios tradicionais, preservando técnicas ancestrais e estimulando a economia local, tem sido também importante para esse desiderato. Com o apoio de uma rede de parceiros, temos proporcionado experiências únicas e aprendizagens enriquecedoras aos turistas, que mantêm um convívio com os habitantes deste território, através da

Mercado Municipal de Loulé



Queda do Vigário





Fonte Benémola



Banhos Islâmicos

realização de workshops, cursos, fins de semana temáticos e uma série de atividades inspiradas na arte, no artesanato, na gastronomia ou no património deste território.

Cada vez são mais os turistas que procuram o turismo de natureza e, nesse âmbito, temos criado infraestruturas de apoio a esta atividade, como os parques de autocaravanas do Ameixial e de Salir, que oferecem as condições ideais para a prática deste tipo de turismo ao longo de todo o ano.

O turismo em Loulé continua a crescer. Que medidas estão a ser tomadas para que esse crescimento seja sustentável e equilibrado?

O olhar atento do Município de Loulé para com a sustentabilidade estende-se à atividade turística. Queremos que o desenvolvimento do turismo neste território seja feito de forma equilibrada e prima pela sustentabilidade. Loulé foi a primeira autarquia do país a ter aprovado o seu Plano Municipal de Ação Climática, onde estão plasmadas ações que também respeitam direta ou indiretamente ao turismo. Essa preocupação para com a sustentabilidade valeu ao Município de Loulé a atribuição do selo de "Green Destination", certificado baseado na auditoria a um conjunto de critérios nas áreas de Gestão do Destino, Natureza e Paisagens, Ambiente e Clima, Cultura e Tradição, Bem-Estar Social, Empresas e Comunicação. Para os milhões de turistas que visitam anualmente o concelho, este selo é a garantia de que se encontram num território que prima pelas boas práticas de sustentabilidade e, como tal, fator decisivo na atratividade de mais visitantes.

Por outro lado, a criação de áreas protegidas que promovem a biodiversidade, como é o caso da recente Reserva Natural Local da Foz do Almagem e do Trafal, ou os processos de classificação em curso da Reserva Natural Local da Nave do Barão e do Monumento Natural Local da Gruta de Vale Telheiro, contribuem para travar o crescimento urbanístico desenfreado em zonas sensíveis, a especulação imobiliária e o turismo massificado (que nunca é compatível com a sustentabilidade), promovendo os valores naturais como ponto de interesse para os visitantes.

Também o projeto Loulé Criativo, que promove um turismo baseado nas artes e ofícios tradicionais, preservando técnicas ancestrais estimulando a economia local, ou o envolvimento na candidatura à UNESCO do Geoparque *Algarvensis*, que valoriza um desenvolvimento socioeconómico sustentável baseado em atividades de geoturismo, fazem de Loulé um território que prima por um crescimento turístico equilibrado.

Há algum evento previsto para o final de setembro que gostaria de destacar?

Naturalmente que destacaria as celebrações do Dia Mundial do Turismo, a 27 de setembro, que é sempre uma data especial para um concelho com a vocação para esta atividade como Loulé. Neste dia teremos um programa especial de iniciativas integradas no projeto Loulé Criativo, dirigidas sobretudo aos nossos visitantes. Além disso, como é habitual, nos postos de turismo, os turistas serão recebidos com produtos regionais e a simpatia dos nossos técnicos.

Antecipando um ano, gostaria de anunciar que, de 31 de julho a 2 de agosto de 2026,

Vilamoura irá acolher um novo evento – o Portugal Invitational, que traz golfe de classe mundial a Portugal. O concelho de Loulé será o anfitrião de um marco histórico no mundo do golfe: o PGA TOUR Champions chega, pela primeira vez, a solo português.

Na sua opinião, quais são atualmente os maiores desafios do setor do turismo em Loulé e que prioridades estão definidas para os próximos anos?

A prioridade passa necessariamente pela aposta na sustentabilidade, na diferenciação e na diversificação da nossa oferta turística e não pela massificação que tem sido responsável pelo declínio de muitos destinos por esse mundo fora. A fórmula que nos parece ser a mais correta terá de passar por uma fusão entre o turismo de 'sol e praia' associado ao litoral, onde o golfe tem também um papel preponderante, e outras experiências, que passam necessariamente pelas tradições e a autenticidade que se encontra no interior. Por outro lado, é fundamental levarmos a cabo a elaboração do Plano Estratégico para o Turismo do Concelho de Loulé que possa constituir-se como um documento orientador para toda a atividade, envolvendo o Município e os diferentes stakeholders, desde as entidades públicas a agentes do setor privado.

loulé
Aqui e Agora

www.cm-loule.pt

Algarve Nature Fest regressa em setembro com mais de 40 experiências ao ar livre

De 26 a 28 de setembro de 2025, o Algarve volta a ser palco do Algarve Nature Fest, um evento que celebra o contacto direto com a natureza e as atividades ao ar livre. Este ano, pela primeira vez, o festival acontece em dois concelhos – Aljezur e Monchique – e oferece mais de 40 experiências gratuitas dirigidas a residentes e visitantes.

O arranque está marcado para o dia 26, com um programa dedicado às escolas locais, que vai envolver os alunos em ações pedagógicas e de sensibilização ambiental. Nos dias 27 e 28, o festival abre-se ao grande público, com uma oferta diversificada que inclui caminhadas, passeios de bicicleta elétrica, segway ou a cavalo, aulas de surf, observação de aves, batismos de mergulho, safaris de jipe e percursos interpretativos pela ser-

ra e pela costa vicentina.

As inscrições, gratuitas mas obrigatórias, estão disponíveis em www.algarvenaturefest.pt, em português, inglês e espanhol.

A iniciativa é promovida pelo Turismo do Algarve, com o apoio das câmaras municipais de Aljezur e Monchique e financiamento do Turismo de Portugal, no âmbito do Programa de Comunicação e Branding do Sudoeste Alentejano e Costa Vicentina, que pretende valorizar o território e apoiar a recuperação após os incêndios de 2023.

Segundo André Gomes, presidente do Turismo do Algarve, o festival “mostra como o destino pode complementar a tradicional oferta de sol e mar com produtos de grande potencial, como o turismo de natureza.”

O programa integra ainda um encontro B2B, no dia 27, que irá juntar operadores turísticos internacionais e agentes regionais. Paralelamente, será organizada uma press trip com a revista espanhola *Descubrir* e uma fam trip para operadores de Espanha, Irlanda, Reino Unido, Áustria e Alemanha, que terão oportunidade de experimentar algumas das atividades em Monchique e Aljezur, bem como conhecer unidades de alojamento focadas na sustentabilidade.

A divulgação do evento será feita através dos canais institucionais e promocionais do Turismo do Algarve, reforçada por campanhas em redes sociais, outdoors, mupis digitais e meios de comunicação regionais online.



Albufeira comemora o Dia Mundial do Turismo com concerto de Pedro Jóia

O Município de Albufeira volta a celebrar o Dia Mundial do Turismo, que se assinala a 27 de setembro, uma data importante para um concelho que recebe centenas de milhares de visitantes ao longo do ano.

Durante a manhã, os técnicos de turismo municipais vão surpreender residentes e turistas com a oferta de flores e pequenos brindes nos Mercados Muni-

cipais e nas principais artérias da cidade.

À noite, pelas 21h00, o Auditório Municipal recebe o guitarrista e compositor Pedro Jóia, que apresenta o seu mais recente projeto, *Mosaico*, acompanhado por José Salgueiro, nas percussões. Com uma carreira sólida em Portugal e além-fronteiras, Pedro Jóia estreou-se em disco em 1996 e tem vindo a acumular distinções, entre as quais o Prémio Carlos

Paredes, conquistado em 2008 e 2020.

Os bilhetes para o espetáculo custam sete euros e podem ser adquiridos online, na Plataforma BOL, na Galeria Municipal João Bailote (dias úteis, das 9h30 às 12h30 e das 13h30 às 17h00) ou, no próprio dia, na bilheteira do Auditório Municipal de Albufeira entre as 19h00 e as 20h45.



Spot promocional do Turismo do Algarve premiado no Festival Internacional de Cinema de Turismo ART&TUR 2025

No passado dia 12 de setembro, o Fundão recebeu a cerimónia de entrega de prémios do Festival Internacional de Cinema de Turismo ART&TUR 2025. O spot promocional “Algarve. As férias que tu mereces”, promovido pelo Turismo do Algarve, conquistou o 2.º prémio ex-aequo na categoria “Destinos Turísticos – Regiões”.

Com 30 segundos de duração, o filme integrou a campanha digital lançada em agosto de 2024 em Portugal e na Andaluzia, sob o lema “Algarve. As férias que tu mereces”. Produzido pela New Light

Pictures, combina cenários emblemáticos da região com momentos de lazer genuínos, convidando a desfrutar de férias inesquecíveis no Algarve.

Em novembro do mesmo ano, a campanha entrou numa nova fase com presença na televisão nacional, reforçando a promoção do destino fora da época balnear e valorizando o Algarve como território autêntico, diversificado e sustentável, com experiências ao longo de todo o ano.

Para André Gomes, presidente do Turismo do Algarve, “este prémio confirma

a qualidade da comunicação promocional do Algarve e reforça o destino como muito mais do que sol e mar, pronto a proporcionar experiências memoráveis ao longo de todo o ano”.

Realizado em 2025 no Fundão, o ART&TUR – International Tourism Film Festival é considerado um dos mais prestigiados eventos internacionais de cinema de turismo, reunindo produções audiovisuais de vários países e distinguindo as melhores campanhas de promoção turística a nível mundial.



Após verão, Algarve continua com taxa de ocupação elevada

Terminou o período de verão onde milhares de turistas de todo o mundo procuram os ares algarvios para tirar uns dias de descanso e aproveitar para recarregar baterias. Ainda assim, o bom tempo registado durante o mês de setembro, com temperaturas acima dos trinta graus, tem atraído turistas mais velhos, mais casais, e também muitos nómadas digitais. O mercado inglês continua no topo da lista, salientando-se ainda o emergente mercado americano.

Um segmento que continua a crescer neste final de verão é o do golfe, com o número de voltas vendidas para as próximas semanas aumentou 15% relativamente ao ano passado. Destaque para o facto de cerca de 70% dos golfistas no Algarve serem de nacionalidade inglesa ou irlandesa, ficando em média mais tempo e gastam mais do que quem vem só pela praia.



Cuidados Continuados e Paliativos

"Quando cuidar é mais do que tratar"



“Quando curar já não é possível, cuidar torna-se o gesto médico mais pleno”

Vivemos numa sociedade que valoriza o avanço tecnológico e alimenta a promessa de prolongar indefinidamente a juventude. A medicina moderna alcançou feitos admiráveis, permitindo diagnósticos precoces, terapias inovadoras e cirurgias de elevada complexidade. Contudo, por mais extraordinários que sejam estes progressos, chega sempre um momento em que curar já não é possível. Nesses instantes, a verdadeira vocação médica revela-se: cuidar. E é nesse limiar, onde a cura deixa de ser viável, mas a dignidade da vida permanece intacta, que os cuidados paliativos assumem a sua importância plena, colocando a pessoa no centro e reconhecendo que cuidar é, e deve ser sempre, muito mais do que curar.

Ao contrário do paradigma tradicional, centrado na luta pela cura a todo o custo, os cuidados paliativos não medem o sucesso pelo número de dias acrescentados ao calendário, mas pela qualidade desses dias, pela serenidade, pelo conforto e pelo respeito pela vontade e valores da pessoa. Mais do que tratar sintomas físicos, esta prática integra, de forma inseparável, o apoio emocional, social e espiritual, sustentando o ser humano em toda a sua complexidade. Num momento de fragilidade, escutar, olhar, tocar são gestos tão essenciais quanto aliviar a dor ou controlar outros sintomas físicos.

Embora frequentemente associados ao fim de vida, os cuidados paliativos devem começar muito antes, sempre que uma doença ameaça a vida e provoca sofrimento físico ou emocional significativo. É um ato de coragem e lucidez aceitar que, apesar de todos os esforços, a vida deve ser vivida com conforto, sentido e presença. A Ordem dos Médicos tem sido clara, considerando que não é aceitável discutir escolhas extremas no fim de vida sem antes assegurar um acesso universal e equitativo a cuidados paliativos de qualidade.

Apesar das dificuldades, a mudança é possível. As equipas de suporte domiciliário são prova disso, demonstrando que é possível acompanhar os doentes no conforto do seu lar, rodeados pela sua rede afetiva, garantindo dignidade e qualidade de vida. Por outro lado, as equipas de suporte intra-hospitalares (EIHS CP) promovem a filosofia dos cuidados paliativos em todos os serviços hospitalares, contribuindo para a formação dos profissionais e consequentemente, para a melhoria dos cuidados prestados a doentes e famílias. Contudo, estas boas práticas não podem depender de iniciativas isoladas: é preciso vontade política, coordenação e planeamento a nível nacional.

Portugal surge no Atlas Europeu de Cuidados Paliativos 2025 com indicadores positivos em áreas como a formação, a investigação e as infraestruturas. Mas o mesmo relatório alerta para a necessidade de colmatar as desigualdades territoriais e aumentar a especialização de todos os profissionais envolvidos. Fechar esta lacuna implica atualizar a Lei de Bases dos Cuidados Paliativos e o Plano Estratégico para o Desenvolvimento dos Cuidados Paliativos, ajustando-os à nova organização do SNS; caminhar para uma maior diferenciação dos médicos que desenvolvem a sua atividade nesta área; valorizar todos os profissionais que nela trabalham; garantir que todas as ULS e regiões autónomas dispõem de equipas especializadas com cobertura hospitalar e comunitária; aumentar o número de camas de forma articulada com equipas móveis sólidas; e implementar auditorias externas e indicadores de qualidade centrados no doente e na família.

Quando curar já não é possível, cuidar torna-se o gesto médico mais pleno. Garantir o acesso universal a cuidados paliativos é uma obrigação ética, uma necessidade de saúde pública e uma questão de justiça social. É, acima de tudo, assegurar que, até ao último instante, a vida é vivida com sentido, dignidade e amor.

Carlos Cortes, Bastonário da Ordem dos Médicos



O desafio urgente dos Cuidados Paliativos em Portugal



Todos os anos, milhares de pessoas vivem em Portugal com doenças graves e/ou incuráveis. Estas doenças afetam o corpo, mas também a vida, os projetos, as relações e a forma como cada pessoa se vê e é vista. O sofrimento pode ser físico, emocional, social e espiritual. Há medo, ansiedade, perdas sucessivas e incerteza sobre as forças para enfrentar o que se aproxima. Os Cuidados Paliativos aliviam este sofrimento global em qualquer momento da doença.

Em todas estas fases, a presença de uma equipa especializada, multidisciplinar, com competência científica e humanismo, torna a experiência mais leve e segura. Para dar esta resposta existem médicos, enfermeiros, psicólogos, assistentes sociais, fisioterapeutas, terapeutas ocupacionais, nutricionistas, auxiliares, assistentes técnicos, assistentes espirituais e voluntários que atuam, em hospitais, unidades de internamento e na comunidade.

A garantia do acesso a estes cuidados depende da existência de equipas formadas, motivadas e com recursos adequados. O estudo recente da Associação Portuguesa de Cuidados Paliativos, junto de 41 equipas, confirma desafios persistentes: mais de metade funciona abaixo do número recomendado de profissionais; faltam recursos; espaços físicos são inadequados; e a articulação entre serviços precisa de reforço. Nos Cuidados Paliativos Pediátricos, poucas crianças e jovens têm apoio especializado, deixando famílias sem o suporte que faria a diferença.

Em 2025, a Associação Portuguesa de Cuidados Paliativos celebra 30 anos ao lado de profissionais, equipas, doentes e famílias, defendendo o direito de todos a cuidados adequados, que garantem alívio do sofrimento, promoção de dignidade e qualidade de vida em todas as fases da doença. O acesso a Cuidados Paliativos deve ser universal, independentemente do local onde se vive ou dos recursos de cada família. É um direito humano, uma escolha ética que revela quem somos enquanto sociedade e um dever do Estado, consagrado em lei desde 2012.

Neste Dia Mundial dos Cuidados Paliativos, deixo um apelo: transformar o reconhecimento em ação. Porque cuidar é mais do que tratar — é acompanhar cada passo, aliviar o sofrimento, promover qualidade de vida e afirmar que cada vida tem valor até ao fim.

Catarina Pazes, Presidente da Associação Portuguesa de Cuidados Paliativos

Cuidados Paliativos: dignidade até ao fim



Os sistemas de saúde enfrentam hoje desafios estruturais que exigem respostas inovadoras e sustentáveis. O Serviço Nacional de Saúde (SNS) não é exceção. O envelhecimento da população, a crescente prevalência de doenças crónicas, a maior sobrevivência em situações de doença grave e, em paralelo, as expectativas cada vez mais exigentes dos cidadãos quanto à qualidade, proximidade e integração dos cuidados, tornam os cuidados paliativos um eixo central na promoção de uma resposta humanizada. São uma resposta essencial em situações de doença avançada ou terminal, assegurada por equipas multidisciplinares que acompanham não só a pessoa doente, mas também a sua família. Pela sua natureza centrada no cuidar, constituem um pilar insubstituível do sistema de saúde.

Em Portugal, apesar dos progressos alcançados, persistem desafios como a necessidade de reduzir assimetrias territoriais, reforçar a formação de profissionais especializados e aprofundar a integração entre os diferentes níveis de cuidados. Estamos empenhados em reforçar a cobertura nacional e integrar os cuidados paliativos em todos os contextos: no domicílio, nas Estruturas Residenciais para Pessoas Idosas, nas Unidades de Cuidados Continuados Integrados, nos hospitais e nos cuidados de saúde primários. O objetivo é garantir um funcionamento efetivo em rede, capaz de responder às necessidades das pessoas no seu contexto de vida.

Neste quadro, a Direção Executiva do SNS tem trabalhado em estreita articulação com parceiros públicos, privados e do setor social, para superar as dificuldades ainda existentes. O Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) tem permitido reforçar a rede através da abertura de novos lugares em Unidades de Cuidados Paliativos e da criação de novas Equipas Comunitárias de Suporte em Cuidados Paliativos, que asseguram acompanhamento domiciliário, aconselhamento diferenciado e formação de outros profissionais. Estas equipas, constituídas por profissionais altamente qualificados e com formação especializada, prestam cuidados personalizados às pessoas e às suas famílias, acompanhando-as em cada etapa do percurso de vida.

*Professor Álvaro Santos Almeida,
Diretor Executivo do SNS*



Centro
Hospitalar
Conde
de Ferreira

142 anos de inovação e excelência em saúde mental

Fundado em 1883 como o primeiro hospital em Portugal dedicado à Psiquiatria, o Centro Hospitalar Conde de Ferreira continua a ser uma referência nacional na promoção da saúde mental. Com uma oferta integrada de cuidados em ambulatório, internamento e apoio domiciliário, aposta na investigação, na inovação terapêutica e numa abordagem humanizada que valoriza cada pessoa e reforça a inclusão na comunidade.





Ambulatório

Introdução histórica do CHCF

O Hospital Conde de Ferreira, inaugurado a 24 de março de 1883, foi a primeira unidade de saúde construída de raiz em Portugal para o tratamento de patologias do foro psiquiátrico. Representou, assim, uma mudança de paradigma na abordagem destas doenças, que careciam de procedimentos alicerçados em cientificidade e humanidade.

Seguindo os princípios higienistas defendidos na época, todas as enfermarias eram arejadas, bem iluminadas e com área suficiente para o acolhimento dos enfermos, independentemente do seu estatuto social. Em 1883, o hospital já acolhia 248 doentes; em 1900, o número de internados ascendia a 415.

O notável edifício do Hospital Conde de Ferreira conserva, ainda hoje, um espaço de grande interesse histórico, a Biblioteca, organicamente integrada no edifício inaugurado em 1883. A sua constituição e organização enquanto biblioteca verificou-se em 1909, sob a égide e diligência do então diretor clínico, o eminente Dr. Júlio de Matos. Com a fundação da Faculdade de Medicina do Porto, em 1911, este espaço erudito passou a ser palco de palestras semanais dedicadas a matérias da especialidade médica, constituindo-se como lugar de encontro do saber e de

difusão científica.

Por este hospital pioneiro passaram grandes nomes da Psiquiatria em Portugal, designadamente António Maria de Sena e Magalhães Lemos, que abriram novos caminhos, quer na vertente científica, quer na vertente humana. É também este legado ímpar que impele a prossecução do imperativo da excelência.

Serviços disponíveis no CHCF

O Centro Hospitalar Conde de Ferreira é uma unidade de saúde mental com mais de 142 anos de experiência e, atualmente, desenvolve a sua atividade clínica em regime de ambulatório, internamento e domicílio.

Disponibiliza serviços aos seguintes níveis:

Ambulatório:

- Consulta Externa (consultas especializadas em Psiquiatria, Psicologia e Nutrição).
- Centro de Tratamento da Depressão, utilizando a Estimulação Magnética Transcraniana, com equipa multidisciplinar diferenciada.
- Centro de Dia para pessoas com diagnóstico de doença de Alzheimer ou outras demências.
 - Hospital de dia.
 - Serviço de Terapia Ocupacional.
 - Equipa de Apoio Domiciliário de saúde mental.

Internamento:

- Unidade de Recuperação de curta/média duração.
- Residência de Apoio Máximo (RAMa) inserida na Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados de Saúde Mental (RNCCISM).
- Internamento de doentes crónicos e/ou internamento de longa duração.

Esta oferta permite reunir, no mesmo espaço, uma diversidade de serviços complementares que proporcionam uma abordagem multidisciplinar, célere e diferenciadora, ajustada ao plano individual.

O Posicionamento e o propósito do CHCF, visam:

- Garantir a equidade e integração de todos os que nos procuram;
- Contribuir para a transformação das vidas e condições económicas e sociais da população, promovendo a saúde mental e o bem-estar;
- Assegurar a criação de ambiente seguro e de promoção da saúde;
- Contribuir para o aumento da literacia em saúde;
- Aumentar a disponibilidade da oferta;
- Abordar e trabalhar as principais determinantes/variáveis sociais dos doentes;
- Reforçar o acompanhamento e a monitorização, dos indicadores chave definidos no âmbito de planos e programas de ação

que, visam a prevenção, a promoção e o controlo da saúde mental.

Simultaneamente, o CHCF tem como pilar estratégico, o trabalho em rede com todos os agentes do Sistema de Saúde. Tal realidade materializa-se através da Academia, dos Setores de Atividade, da Indústria Farmacêutica, das Fundações e dos Investigadores.

Esta realidade visa a constante atualização e participação das nossas equipas multidisciplinares, nos fóruns e grupos de conhecimento, cujo corolário é o valor acrescentado e efetividade da prestação de cuidados de saúde junto da comunidade.

O conhecimento, a investigação, a inovação, e a adoção das melhores práticas no modelo clínico do CHCF são um fator crítico e distintivo do seu posicionamento.

A Rede de Acordos/Parcerias do Centro Hospitalar Conde de Ferreira é uma janela aberta à comunidade.

O Centro Hospitalar Conde de Ferreira (CHCF), unidade de saúde mental gerida pela Santa Casa da Misericórdia do Porto, tem vindo a reforçar a sua integração com o setor segurador, garantindo maior acessibilidade aos seus serviços especializados.

Estes acordos permitem aos utentes o acesso facilitado a consultas de Psiquiatria, Psicologia, Nutrição, Terapia Ocupacional,

ao Centro de Dia de Alzheimer, ao Centro de Tratamento da Depressão e ao Internamento, promovendo uma abordagem integrada e humanizada à saúde mental. A diversidade de convenções reflete o compromisso do CHCF em democratizar o acesso aos cuidados, respeitando diferentes perfis socioeconómicos e redes de proteção, designadamente a recente convenção contratualizada com o Instituto de Proteção e Assistência na Doença da Administração Pública (ADSE), para todas as linhas de atividade.

A Psiquiatria e as Subespecialidades

No CHCF uma modalidade de intervenção essencial da especialidade médica de Psiquiatria é a sessão de consulta. A partir da construção de uma especial relação médico-paciente, o psiquiatra analisa o relato apresentado pela pessoa e outros parâmetros biológicos para estabelecer um diagnóstico médico e um plano de opções de tratamento. Estas englobam o aconselhamento, a prescrição de terapias psicológicas específicas, terapias físicas de estimulação cerebral (por meio da eletricidade ou magnetismo, por exemplo) e medicamentos inovadores, selecionados de forma personalizada e com base em evidência científica fidedigna. Sendo fulcral a visão global da pessoa, o trabalho em rede

multidisciplinar conta frequentemente com as áreas clínicas da Psicologia, Enfermagem, Nutrição e Terapia Ocupacional. Por outro lado, a visão de aspetos mais particulares da saúde e com relação a outras áreas da medicina forma a intervenção de subespecialidade, por profissionais com competências específicas, nomeadamente em Psicogeriatría, Sexologia, Sonologia, Depressão e Psicoses Resistentes.

A inovação do Centro de Tratamento da Depressão - Estimulação Magnética Transcraniana

O CHCF disponibiliza a técnica de estimulação cerebral não-invasiva por meio de equipamentos de eletromagnetismo, designada Estimulação Magnética Transcraniana (EMT), tem mostrado atualmente resultados impressionantes no tratamento da Depressão e dados promissores em Perturbações Obsessivo-Compulsiva, Stress Pós-Traumático e outras, no futuro próximo.

A Unidade de Recuperação

No ano 2024, o CHCF deu um passo significativo na ampliação da sua resposta assistencial com a abertura da Unidade de Recuperação. Esta unidade, com capacidade para acolher 10 utentes, em quartos individuais ou duplos, destina-se a utentes em regime privado e/ou cobertos por seguradoras, sendo maioritariamente referenciados pela consulta externa.

A admissão na Unidade de Recuperação é precedida por uma avaliação multidisciplinar, essencial para determinar a adequabilidade do utente ao serviço e para a definição do Plano Individual de Intervenção (PII). Este plano é estruturado de acordo com as necessidades específicas de cada utente, promovendo uma abordagem integrada e centrada na reabilitação e recuperação.

Para além do acompanhamento aos utentes, a unidade presta também apoio aos cuidadores, garantindo-lhes orientação ao longo de todo o processo. Após a alta,



Terapia Ocupacional



Unidade de Recuperação /Internamento



Jardins CHCF

é assegurado o encaminhamento para o regime de ambulatório, promovendo a continuidade dos cuidados e a reintegração do utente no seu meio habitual com o suporte necessário.

A criação desta nova resposta representa um marco significativo no compromisso da Instituição em oferecer cuidados especializados de saúde mental e ajustados às necessidades da população, contribuindo para uma abordagem mais abrangente e eficaz nesta área de atuação.

No futuro próximo o CHCF pretende:

- Normalizar /customizar o recurso às especialidades de psiquiatria e psicologia.
- Trabalhar na prevenção, reforçando o equilíbrio, o bem-estar e a saúde da comunidade.

Nesse sentido, no presente mês, o Centro Hospitalar Conde Ferreira dá início à atividade da Equipa de Apoio Domiciliário de Saúde Mental (EADSM), integrada na Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados de Saúde Mental. Esta resposta inovadora, prevista na Portaria n.º 311/2021, de 20 de dezembro, tem como objetivo intervir junto de pessoas com doença mental grave, clinicamente estabilizadas, que necessitem de um programa adaptado ao seu grau de incapacidade psicossocial.

A intervenção da EADSM centra-se na

proximidade e na individualização do cuidado, procurando maximizar o grau de funcionalidade da pessoa, reduzir os internamentos hospitalares, apoiar os cuidadores informais e reforçar a integração na comunidade. Através de uma equipa multidisciplinar especializada, presta acompanhamento clínico, apoio psicossocial e intervenções terapêuticas ajustadas às necessidades de cada pessoa.

Adicionalmente, as respostas em implementação Centro Integrado Terapêutico (CIT) e a Unidade do Saber, visam intervir em regime de ambulatório, através de uma equipa multidisciplinar, em diferentes segmentos, designadamente os estudantes, os jovens adultos, os Quadros e Gestores de Empresas e todos os indivíduos com mais de 65 anos.

O propósito destas respostas é a manutenção da saúde, prevenindo o desgaste e a doença, atuando sobre:

- As determinantes de saúde
- Os estilos de vida
- As rotinas dos diferentes segmentos

de clientes, de saberes e técnicas que, os tornem mais aptos, mais resilientes e mais informados, proporcionando-lhes uma vida mais saudável e equilibrada. Sempre, num ambiente seguro que, respeita as especificidades de cada um.

Assim, o CHCF inova e incorpora uma

nova área de atividade, na sua cadeia de valor.

A mesma assenta na partilha do conhecimento, na preparação e no trabalho sobre as determinantes de saúde dos cidadãos da comunidade, no sentido de os manter saudáveis, produtivos e felizes.

A prevenção e a preparação dos clientes são as novas funções do modelo clínico do CHCF, sendo diferenciadoras e cruciais para a manutenção da saúde e qualidade de vida da comunidade. Simultaneamente, asseguramos a intervenção em consulta externa e se necessário, internamentos de recuperação, abrangendo todo o ciclo assistencial.

Com estas respostas, o Centro Hospitalar Conde Ferreira, pretende reforçar o compromisso da Instituição em valorizar a saúde mental, promover a inclusão e garantir que o cuidado chega a todos e a cada um.✚



Centro
Hospitalar
Conde
de Ferreira

www.scmp.pt/pt-pt/saude/chcf

Nova Unidade de Cuidados Continuados Integrados abre portas em Lousã

O Antigo Centro de Saúde da Lousã dará lugar à instalação de uma Unidade de Cuidados Continuados Integrados no concelho. O anúncio foi feito pela Fundação ADFP que divulgou a abertura de um concurso público internacional para a reabilitação do antigo Hospital de São João, num investimento previsto de 5,9 milhões de euros.

O projeto, há muito ansiado pela população local, terá cerca de 100 camas, das quais 57 serão destinadas a uma Residência para Pessoas Idosas, dando

continuidade ao projeto iniciado pela Santa Casa da Misericórdia. As outras 43 camas integrarão a unidade de convalescença, destinada a doentes em recuperação após tratamentos hospitalares, sobretudo do Hospital da Universidade de Coimbra, que ainda não estejam em condições de regressar ao domicílio ou a estruturas com cuidados menos intensivos. Para além disso, o próprio edifício será ampliado para uma área total de 4.550 metros quadrados, prevendo-se ainda a inclusão de uma piscina interior

aquecida, que visa complementar os cuidados prestados aos utentes.

As obras deverão estar finalizadas em 2026. A Fundação espera agora que o concurso internacional decorra sem entraves, permitindo a rápida adjudicação e arranque dos trabalhos. Aponta ainda críticas à gestão do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), lançado em 2021, considerando que o mesmo sofreu atrasos significativos na sua execução.



Estremoz recebeu I Encontro de Cuidados Continuados do Distrito de Évora

No passado dia 12 de setembro, o Município de Estremoz, em parceria com a Equipa Coordenadora Local de Estremoz, Borba e Redondo, organizou o primeiro Encontro de Cuidados Continuados do Distrito de Évora, no Teatro Bernardim Ribeiro, em Estremoz.

Para Sónia Caldeira, Vice-Presidente da Câmara de Estremoz, este “encontro de Cuidados Continuados foi um desafio bem acolhido, lançado pela equipa coor-

denadora local de Estremoz, Borba e Redondo – uma equipa conjunta que opera no Centro de Saúde de Estremoz, onde está sediada. Este encontro surgiu da necessidade sentida pelos profissionais de saúde que atuam nesta área, nomeadamente na UCC da Cruz Vermelha, na nova UCC da Santa Casa da Misericórdia e na unidade de Cuidados Continuados do Centro de Saúde de Estremoz, com o objetivo central de capacitar os pro-

fissionais de saúde, dotando-os de ferramentas, conhecimentos e estratégias para melhor responder aos desafios dos cuidados continuados integrados, promovendo uma resposta mais eficaz, humanizada e coordenada junto da comunidade”.

Santa Casa assume-se como um importante parceiro na prestação de cuidados continuados

Os cuidados continuados integrados têm sido uma prioridade para a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML). Atualmente, 90% das 218 camas de internamento que a Instituição dispõe estão afetadas à Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados (RNCCI), à qual a SCML se associou em 2016.

Portugal ocupa atualmente o 4.º lugar na lista dos países mais envelhecidos do mundo – com todos os desafios sociais e de saúde que esta realidade acarreta – sendo que a garantia de respostas adequadas face à longevidade da população exige instituições sólidas, com experiência e capacidade de adaptação.

Com 527 anos de história, a SCML encaixa neste perfil. Mantendo-se fiel à sua missão de promover o bem-estar dos cidadãos, em especial dos mais desprotegidos, esta Instituição tem sabido evoluir com os tempos.

No domínio dos cuidados continuados integrados, e ciente de que o envelhecimento da população determina, e continuará a determinar, o crescimento da procura por este tipo de cuidados, a SCML tem vindo a reforçar o investimento nesta área, aumentando a capacidade das suas três unidades de internamento: a UCCI Rainha D. Leonor dispõe atualmente de 91 camas, a UCCI S. Roque oferece 44 camas, e a UCCI M^a José Nogueira Pinto disponibiliza 83 camas. As duas primeiras encontram-se em Lisboa e a última em Cascais.

Estas unidades representam 50% da oferta da RNCCI na cidade de Lisboa e 10% na região de Lisboa e Vale do Tejo. No total, entre 2016 e 2024, trataram de 1.910 utentes nas três tipologias gerais da RNCCI.

Refira-se que na UCCI M^a José Nogueira Pinto a SCML dispõe, também, de internamento em regime privado, onde foram atendidos 560 doentes desde a sua abertura, em 2012, até ao final de 2024.

Nas UCCI da Santa Casa o foco da intervenção é a recuperação global da pessoa em situação de dependência, promovendo a sua reabilitação, readaptação e reintegração. A concretização destes objetivos implica a intervenção de uma equipa multidisciplinar, composta por profissionais de áreas distintas, mas complementares: médicos, enfermeiros, psicólogos, assistentes sociais, terapeutas, animadores, nutricionistas, farmacêuticos.

Trata-se de um modelo inovador de intervenção criado pela RNCCI, ao qual, como explica Ângela Guerra, administradora com o pelouro da Direção de Cuidados Continuados Integrados da Instituição, “a Santa Casa tem procurado responder com a fidelidade possível e uma prática diária orientada para a melhoria contínua, com vista ao bem-estar das pessoas para quem trabalha”.

Acreditando que só com uma aposta clara nas dimensões da qualidade e da inovação é possível continuar esta trajetória de melhoria contínua, a SCML promove formação, capacitação e qualificação especializada das suas equipas e fomenta a dinamização de parcerias com instituições académicas, quer nacionais quer internacionais, para a divulgação e partilha do conhecimento e das melhores práticas nesta área. O objetivo é claro: garantir a melhor prestação de cuidados aos



Em 2024, a Santa Casa reabriu o 4.º piso da UCCI Maria José Nogueira Pinto, passando a oferecer mais 15 camas contratualizadas com a RNCCI

utentes e um ambiente institucional de motivação e valorização de todos aqueles que prestam estes cuidados.

E porque a prestação de cuidados continuados integrados assenta numa relação de colaboração e participação ativa do utente e seus familiares, estão implementados pela Direção de Cuidados Continuados Integrados da SCML processos formais de recolha de *feedback*, através de inquéritos de satisfação e da análise sistemática dessas avaliações, que são consideradas um fator fundamental para a avaliação da qualidade da prestação de cuidados nas UCCI da Instituição.

Para o futuro, a Instituição pretende continuar a traçar um caminho inovador nesta área, tendo prevista a abertura da primeira unidade de cuidados continuados integrados de ambulatório. Desta forma, a Santa Casa volta a evidenciar-se como pilar incontornável na área dos cuidados continuados integrados e a contribuir ativamente para um modelo essencial para a coesão social e para a dignidade dos cidadãos. 

**SANTA
CASA**
Misericórdia de Lisboa

www.scml.pt

A UCCI Rainha D. Leonor, da Santa Casa, possui 91 camas de internamento exclusivas da RNCCI

Desafios na Implementação dos Cuidados Paliativos em Portugal: Entre a Legislação e a Realidade

A legislação em vigor assinala um progresso relevante, embora a sua concretização prática ainda dependa da superação de vários desafios. No artigo anterior, destaquei o papel fundamental da Lei de Bases dos Cuidados Paliativos e do Plano Estratégico para o Desenvolvimento dos Cuidados Paliativos (2021-2023) na ampliação da cobertura desses cuidados em todo o país.



Daniela Cunha, Vogal do Conselho Fiscal da ASPE – Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros

Nesta segunda parte, explorarei as nuances entre os princípios estabelecidos e a sua efetiva aplicação no terreno. Apesar do valor intrínseco da legislação em vigor e dos compromissos assumidos pelos sucessivos governos, é inegável que a implementação dos seus princípios e medidas estratégicas enfrenta desafios significativos. Entre os principais obstáculos, destacam-se a insuficiência de financiamento e a lentidão na concretização das metas estabelecidas, que comprometem a eficácia da aplicação desses normativos no terreno.

A prática revela que a política atual para os Cuidados Paliativos carece de um orçamento robusto e continuado, que assegure não só a criação de novas unidades e a contratação de profissionais especializados, mas também a manutenção e capacitação das infraestruturas e equipas já existentes. Esta limitação financeira compromete gravemente a eficácia do Plano Estratégico para o Desenvolvimento dos Cuidados Paliativos (2021-2023), transformando muitas das metas propostas em promessas vazias para os cidadãos que necessitam de Cuidados Paliativos.

É, portanto, imprescindível que o atual Governo faça a diferença nesta matéria. Estudos da OMS sublinham que o investimento em Cuidados Paliativos não é apenas uma necessidade humanitária, mas uma medida de eficiência, pois reduz a pressão sobre os serviços de urgência e internamentos evitáveis, gerando uma poupança significativa para os sistemas de saúde.

Além das restrições orçamentais, existe uma limitação estrutural mais profunda: a ausência de um modelo de Cuidados Paliativos suficientemente flexível e adaptável às necessidades individuais de cada pessoa e respetiva família. Como foi identificado num estudo recente, a falta desta flexibilidade compromete não só a qualidade dos cuidados, como também torna os Cuidados Paliativos uma prática rígida e impessoal, contrariando os princípios humanistas e éticos que deveriam orientá-los.

Os Cuidados Paliativos, pela sua natureza, exigem uma abordagem centrada na pessoa, o que implica uma adaptação constante às necessidades físicas, psicológicas, emocionais, espirituais e sociais das pessoas, bem como um compromisso com a sua dignidade e autonomia. Esta abordagem personalizada é reconhecida como uma das principais diretrizes internacionais para os Cuidados Paliativos, conforme defendido pela Comissão Europeia – que recomenda a criação de políticas de saúde que promovam a adaptabilidade e flexibilidade no atendimento às necessidades da pessoa em todas as fases da doença.

Assim sendo, sem uma política de financiamento consistente e uma estrutura organizacional que permita uma resposta humanizada e personalizada, os Cuidados Paliativos em Portugal continuarão a ser limitados.

A **humanização dos cuidados de saúde** é central para a prestação de cuidados de qualidade, particularmente num contexto em que as necessidades



das pessoas transcendem as intervenções técnicas.

No âmbito dos Cuidados Paliativos, humanizar significa proporcionar uma experiência de cuidado que valorize a dignidade, a autonomia e o bem-estar emocional, social e espiritual de cada pessoa. Em Portugal, a política de humanização dos cuidados de saúde é formalizada através de iniciativas do SNS e da Comissão Nacional para a Humanização dos Cuidados de Saúde (CNHCS-SNS). Cabe a esta entidade definir normas e recomendações que promovem uma abordagem integral e compassiva no acompanhamento de pessoas em situação de fragilidade, desde o diagnóstico até à fase final de vida.

O Plano de Ação da CNHCS-SNS salienta que a humanização se traduz numa atitude e prática que coloca a pessoa no centro dos cuidados. Isto implica considerar as necessidades individuais, promover a empatia e a escuta ativa, e criar condições para que a pessoa participe de forma esclarecida nas decisões sobre o seu tratamento. A humanização procura, assim, contrastar com uma abordagem centrada exclusivamente na doença, promovendo um cuidado que valoriza a pessoa holisticamente. O plano realça que a implementação de cuidados

humanizados tem o potencial de reduzir complicações e acelerar a recuperação, o que o torna não só uma prática ética, mas também uma prática eficaz.

O nosso país tem avançado na construção de uma política de humanização que abrange todas as áreas de cuidados, incluindo os Cuidados Paliativos. A Lei de Bases do SNS (Lei n.º 95/2019) e o Decreto-Lei n.º 102/2023 estabelecem que o respeito pela dignidade e autonomia do utente, a empatia e o apoio emocional devem estar presentes em todas as etapas dos cuidados em saúde. Estas leis reforçam a obrigatoriedade da humanização como uma componente essencial do SNS e promovem o desenvolvimento de políticas de apoio à formação contínua dos profissionais em competências humanas e de comunicação, uma dimensão crucial para os Cuidados Paliativos.

A criação do Serviço Integrado de Cuidados Paliativos (SICP) nas Unidades Locais de Saúde (ULS) segue este princípio de humanização, ao implementar um modelo de atendimento contínuo e próximo da pessoa, que visa reduzir a fragmentação dos cuidados e fortalecer o vínculo entre profissionais e pessoas. Contudo, a plena implementação de todos estes princípios exige um compromisso

contínuo com a formação dos profissionais e a alocação de recursos adequados, para que a humanização dos cuidados se converta numa prática padronizada e acessível em todo o território nacional.

Em suma, para que Portugal possa garantir um sistema de Cuidados Paliativos acessível, inclusivo e humanizado, **é imprescindível um compromisso renovado das entidades políticas com uma política de saúde prática e sustentada**. Este compromisso exige um **aumento do financiamento**, destinado a expandir a rede de serviços de Cuidados Paliativos e a implementar uma **formação contínua e obrigatória para todos os profissionais de saúde**. Acresce a necessidade de **campanhas de sensibilização que desmistifiquem os Cuidados Paliativos**, esclarecendo os seus objetivos. 🌱



www.aspe.pt

A importância da Fisioterapia nos cuidados paliativos: desafios, formação e futuro

A Mais Magazine teve o prazer de conversar com o Bastonário da Ordem dos Fisioterapeutas, António Lopes, que destacou a relevância da fisioterapia no acompanhamento de doentes em cuidados paliativos. Ao longo da entrevista, abordou a missão da Ordem, a importância da integração dos fisioterapeutas nestas equipas multidisciplinares, os principais desafios da prática, a necessidade de formação especializada e as perspetivas futuras para garantir que nenhum doente fique privado deste contributo essencial.



António Lopes, Bastonário da Ordem dos Fisioterapeutas

Qual a missão da Ordem dos Fisioterapeutas?

A Ordem dos Fisioterapeutas é a entidade reguladora da profissão, criada para garantir a defesa dos cidadãos. Tem como missão assegurar a qualidade do exercício profissional, regulando o acesso e promovendo o desenvolvimento científico, social e ético da Fisioterapia.

Como a Ordem dos Fisioterapeutas define e compreende os cuidados paliativos no contexto da fisioterapia? Como a fisioterapia pode ser uma ferramenta de ajuda importante para estes doentes?

Os Cuidados Paliativos requerem uma abordagem que privilegie o trabalho em equipa, o domínio do controlo de sintomas, a comunicação eficaz e o apoio à família. O Fisioterapeuta, integrado numa equipa interdisciplinar, projeta o seu trabalho com vista à maximização da qualidade de vida destes doentes e à diminuição dos vários domínios do

sofrimento (físico, psicológico, espiritual e social). Assim, compreender o processo de cuidados ao doente e família, tanto no contexto comunitário como de internamento, torna-se fundamental.

A Fisioterapia é uma ferramenta essencial na promoção da independência funcional, da autonomia e do conforto do doente em cuidados paliativos. Integrado na equipa interdisciplinar, o Fisioterapeuta desenvolve planos individualizados de intervenções para alívio da dor, gestão da fadiga, controlo da ansiedade e depressão, prevenção de complicações do acamamento e/ou imobilização. O Fisioterapeuta apoia ainda o doente/família a desenvolver estratégias de controlo sintomático e incentiva à valorização precoce desses sinais e sintomas, ajudando na sua gestão, ao longo de toda a trajetória da doença ou declínio da condição de saúde.

Existem orientações da Ordem quanto à formação em cuidados paliativos para fisioterapeutas?

Não existem ainda orientações específicas da Ordem. Contudo, existe um grupo de trabalho temático que integra esta área e que assegura a integração da Ordem num subgrupo internacional da World Physiotherapy – o International Physical Therapists for HIV/AIDS, Oncology, Hospice and Palliative Care, acompanhando as tendências e evolução no plano internacional.

Paralelamente, muitos fisioterapeutas colaboram e frequentam cursos de formação avançada em cuidados paliativos em Portugal, tendo produzido estudos e publicado teses que dão suporte à evidência científica dos resultados da intervenção dos Fisioterapeutas nesta área.

Promovem cursos, formações ou eventos relacionados à temática dos cuidados paliativos?

A Ordem dos Fisioterapeutas está a desenvolver um sistema de avaliação e acreditação da formação pós-básica, que permitirá aferir a formação diferenciada em áreas específicas, como os cuidados paliativos. Este processo garantirá que os cidadãos sejam acompanhados por Fisioterapeutas devidamente qualificados, reforçando ainda mais a qualidade e a confiança nos cuidados prestados.

Quais são os principais desafios enfrentados pelos fisioterapeutas na prática dos cuidados paliativos?

O principal desafio está logo a montante da própria intervenção: a falta de acesso e de integração efetiva de Fisioterapeutas nas equipas de cuidados paliativos. De acordo com o Relatório de Outono de 2023, realizado pelo Observatório Português dos Cuidados Paliativos, existem atualmente 14 Fisioterapeutas a colaborar nestas equipas. A maioria (11) dos fisioterapeutas está integrada nas Equipas Comunitárias de Suporte em Cuidados Paliativos. Com base no relatório, não existe nenhum fisioterapeuta a exercer funções exclusivamente em cuidados paliativos e, nas Unidades de Cuidados Paliativos, os que estão alocados têm uma mediana de apenas 7 horas semanais. Apenas um profissional surge registado com uma alocação semanal de 14 horas.

O desafio primordial será, portanto, o de criar as oportunidades para que os Fisioterapeutas possam cumprir o seu papel e dar um contributo efetivo às equipas de cuidados paliativos.

No plano da intervenção, a comunicação é também um desafio. Em cuidados paliativos,



comunicar é parte integrante do processo terapêutico: exige uma abordagem empática e holística ao doente e à família. O aporte pessoal e relacional que os pacientes acrescentam permite ao Fisioterapeuta definir objetivos personalizados, alinhados com as prioridades de cada pessoa, de modo a otimizar a qualidade de vida e viver plenamente até ao fim.

Outro desafio prende-se com a formação: a preparação específica em cuidados paliativos ainda é pouco desenvolvida na formação inicial de

Fisioterapeutas, exigindo uma aposta clara na base, além da formação pós-graduada e contínua.

Por fim, destaca-se a tomada de decisão clínica e ética. Cabe a cada Fisioterapeuta assegurar que possui as competências necessárias para lidar com dilemas éticos que são inevitáveis nestes contextos.

A Ordem tem planos futuros relacionados à regulamentação, apoio ou promoção dos cuidados paliativos na fisioterapia?

Sim. Esta é uma área de atuação dos Fisioterapeutas prevista no Estatuto da Ordem e temos vindo a desenvolver esforços junto do Governo e dos Conselhos de Administração das Unidades Locais de Saúde para aumentar a acessibilidade aos cuidados prestados pelos Fisioterapeutas no Serviço Nacional de Saúde, nomeadamente no seio das equipas de cuidados continuados. Paralelamente, trabalhamos com as Instituições de Ensino Superior no sentido de melhorar a formação de base e pós-graduada neste domínio. No plano interno, a Ordem é apoiada pela atividade do grupo de trabalho temático já constituído, para acompanhar boas práticas e reforçar a integração da Fisioterapia nos cuidados paliativos. O futuro passa por garantir que nenhum doente em cuidados paliativos fique privado do contributo da Fisioterapia.✚



**ORDEM
DOS
FISIOTERAPEUTAS**

www.ordemdosfisioterapeutas.pt

Uma associação onde cada criança encontra cuidado, amor e dignidade

Desde 2010, a Associação Nomeiodonada apoia famílias que enfrentam a dor de ter uma criança gravemente doente. No Kastelo — a única unidade em Portugal dedicada a cuidados continuados e paliativos pediátricos — cada gesto é um abraço, cada sorriso um milagre, e cada dia uma oportunidade de dar vida ao tempo.



A Associação Nomeiodonada IPSS nasceu a 15 de dezembro de 2010 da necessidade urgente de amparar quem enfrenta um dos maiores desafios da vida: ver uma criança doente, em estado crítico, sem saber o que o amanhã trará.

A sua missão principal é oferecer apoio — emocional, material e humano — a famílias que passam por momentos difíceis, especialmente aquelas com bebés e crianças internadas em cuidados intensivos neonatais e pediátricos.

Trabalham para promover o equilíbrio emocional, físico e social das famílias.

A sua atuação divide-se em dois pilares: Polo Social e Polo da Saúde, Kastelo.

Desde o primeiro dia, a Nomeiodonada tem sido um refúgio seguro para quem vive dias de incerteza e dor.

Os seus serviços incluem:

- Apoio psicológico;
- Ajudas técnicas;

- Distribuição semanal de alimentos: cerca de 30 famílias recebem cabazes;
- Roupas e brinquedos.

Em 2016, nasceu oficialmente o Kastelo — um espaço criado para crianças com doenças graves, que precisam de cuidados permanentes, carinho constante e um ambiente tranquilo.

O Kastelo é mais do que um edifício. É um abraço, uma luz no meio do medo, um lugar onde cada criança é cuidada com tudo o que merece: amor, dignidade, respeito e presença.

Aqui, a Nomeiodonada presta cuidados clínicos e apoio psicossocial, tanto em regime de internamento como em ambulatório. Mas mais do que tratar, acolhe. Porque nenhuma criança merece viver num hospital durante meses ou anos, longe de casa, privada da infância.

O Kastelo devolve às crianças e às suas famílias um pouco de normalidade, afeto e qualidade de vida.

É a única unidade em Portugal dedicada exclusivamente aos cuidados continuados e paliativos pediátricos, recebendo crianças e adolescentes com doenças complexas, muitas vezes sem cura, e estendendo os braços às suas famílias.

A missão: Dar vida aos dias — mesmo quando já não é possível dar mais dias à vida.

A cada criança, a Nomeiodonada oferece:

- Cuidados médicos e especializados.
- Um ambiente sereno, acolhedor e caloroso.
- Apoio psicológico e emocional a toda a família.
- Um profundo respeito pela dignidade de cada vida.
- No Kastelo, cada momento conta. E cada sorriso é um milagre.

Lugares pensados para oferecer bem-estar, riso e dignidade

O primeiro parque aquático adaptado da Península Ibérica, inaugurado em

2018, trouxe a possibilidade de brincar, rir e sentir a leveza da água — algo que muitas destas crianças nunca tinham experimentado. Um mergulho, uma gargalhada... gestos simples que se tornam extraordinários quando a vida impõe limites tão severos.

Já em 2019, foi inaugurada a Sala Snoezelen, um espaço multissensorial que proporciona calma, estimulação e bem-estar a crianças com necessidades especiais.

Ambos os espaços são muito mais do que estruturas: são lugares de felicidade e dignidade.

A tua ajuda faz a diferença

Ajudar o Kastelo é dar sentido à vida de quem mais precisa.

Todos podem fazer parte desta missão:

- Com donativos pontuais ou regulares
- Tornando-se voluntários
- Divulgando o trabalho da Nomeiodonada.

Cada gesto conta. E com a ajuda de todos, podemos continuar a construir dias felizes — mesmo no meio da dor. 🌈



NOMEIODONADA

www.nomeiodonada.pt

O pilar oculto das empresas de sucesso



Contabilistas certificados, agentes críticos de mudança

Um estudo recente revela que mais de 50 por cento dos novos negócios falham durante os primeiros cinco anos. A OCDE admite que tal facto pode dever-se aos baixos níveis de literacia financeira e à falta de disciplina financeira. Para além de insubstituíveis parceiros de gestão e conselheiros no âmbito da tomada de decisões estratégicas, os contabilistas certificados são grandes agentes da cidadania, educação e moral tributária. Esta é uma profissão em permanente reciclagem, seja pela necessidade decorrente da via legislativa, seja por via do Orçamento do Estado e, em especial, pelo amplo leque de formações que a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC), como entidade reguladora, disponibiliza ao longo do ano a todos os profissionais inscritos na nossa instituição.

Penso que o futuro (que, no fundo, é já o presente) deve assentar no aperfeiçoamento das ferramentas tecnológicas que vão surgindo. O know-how destes profissionais será sempre de primeira linha e, por muita sofisticação tecnológica que exista, dificilmente haverá na sociedade um profissional com o grau de qualificação e aptidão em matérias fiscais e contabilísticas dos contabilistas certificados.

A inteligência artificial já está a operar uma transformação na profissão e isso deve ser encarado como uma oportunidade que não pode ser desperdiçada. É um facto inegável que os contabilistas certificados dispõem de níveis de literacia financeira mais elevados do que o cidadão médio: conceitos, ferramentas e informações económicas são o núcleo do nosso trabalho e valor. Estamos, portanto, numa posição mais favorável e responsável para agir e ajudar aqueles que estão menos informados. Os contabilistas devem, por isso, compartilhar conhecimento para consciencializar, formar e informar.

Vivemos num ambiente intrinsecamente ligado onde a informação desempenha um papel crucial. Assim, somente com mais e melhor informação os nossos clientes tomarão melhores e compreendedoras decisões que ajudarão as suas empresas a crescer e, conseqüentemente, a criar uma sociedade ambientalmente mais justa, equitativa e socialmente responsável.

Os contabilistas certificados são, hoje e sempre, agentes críticos de mudança. Sempre primando pela discrição, longe dos holofotes, mas aportando uma inestimável confiança e solidez à prestação de contas.

Paula Franco, Bastonária da Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC)



“A APECA, enquanto associação empresarial representativa, a nível nacional, das empresas de contabilidade, ao longo da sua história de 37 anos, muito tem contribuído para apoiar e reforçar a formação e informação dos quadros técnicos das empresas de contabilidade, particularmente dos contabilistas certificados, contribuindo para um melhor e mais eficiente contributo ao tecido empresarial português”

Paula Santos, Presidente da Direção da APECA



“Hoje em dia, as empresas já não procuram apenas quem apure os seus impostos, mas sim quem seja um verdadeiro parceiro de negócios”

Em entrevista à Mais Magazine, Elísio Correia, CEO do Grupo Logifisco, fala como a sua empresa se tornou numa referência na contabilidade em Portugal, combinando rigor, profissionalismo e proximidade com os clientes.



Elísio Correia, CEO do Grupo Logifisco

De que forma nasceu a oportunidade de fundar a Logifisco e, enquanto Sócio-Gerente, como tem influenciado a estratégia e o crescimento da empresa?

A Logifisco – Contabilidade, Lda. foi das primeiras empresas de contabilidade a surgir na Cidade de Olhão, em 2002. Fruto da grande procura que existia na altura dos serviços de contabilidade, era mais natural exercer esta atividade como trabalhador independente, mas para garantir maior competência e rigor, decidiu-se constituir a Logifisco-Contabilidade, Lda. Ao longo dos anos, consideramos que temos sido uma referência na área da contabilidade. Inicialmente, começamos por estar presentes em Olhão, no sotavento algarvio, mas para estarmos mais próximos e podermos oferecer os nossos serviços a mais pes-

soas, em 2019, abrimos um escritório em Portimão (barlavento algarvio), podendo assim estar disponível em todo o Algarve. Simultaneamente, abrimos também um escritório no Porto, dada a quantidade de clientes que temos no distrito do Porto e de Braga. Desta forma, depois de termos ganho maior estabilidade e renome, a nossa estratégia passou pelo crescimento e valorização dos nossos serviços, uma aposta que se tem revelado acertada.

Os Contabilistas atualmente podem ser considerados como um Pilar Oculto das empresas de Sucesso?

Com a minha experiência profissional, acredito devemos ser um pilar oculto das empresas de sucesso. Hoje em dia, as empresas já não procuram apenas quem apure os seus impostos, mas sim quem seja um verdadeiro parceiro de negócios, nomeadamente no momento de tomada de decisões estratégicas para o sucesso das empresas. Estamos sempre presentes no dia a dia empresarial e não apenas no momento da entrega de impostos. Durante a pandemia, por exemplo, desempenhámos um papel essencial ao assegurar que os colaboradores das empresas recebessem os seus vencimentos, através da gestão dos apoios do Estado, como o Lay Off e os subsídios destinados às quebras comerciais. Esse trabalho, muitas vezes invisível, foi determinante para que inúmeras empresas conseguissem resistir e evitar o encerramento.

Na sua opinião, os portugueses têm níveis satisfatórios de literacia financeira ou ainda existem lacunas importantes? Que contributo podem os contabilistas oferecer para melhorar esta situação e

promover uma mudança neste contexto?

Ainda que os portugueses estejam mais bem informados do que há 20 ou 30 anos atrás, ainda estão um pouco aquém.

Um exemplo disso é o IRS Automático: muitos contribuintes dispensam o apoio de um contabilista por considerarem que já dominam o processo. No entanto, a experiência mostra-nos que, em muitos casos, a entrega é feita, mas não da forma mais vantajosa para o contribuinte — e quem sai a ganhar com isso é a Autoridade Tributária. Cabe aos contabilistas ajudar a inverter esta situação, transmitindo conhecimento e esclarecendo os clientes sobre os mecanismos fiscais existentes. Para além disso, a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) tem desempenhado um papel fundamental na promoção da literacia financeira, através de conferências, seminários e até de projetos de educação fiscal direcionados para crianças, como o livro “A Joanhina e os Impostos”.

Na sua perspetiva, quais são as metas estratégicas da Logifisco para o futuro próximo?

Para o futuro próximo da Logifisco, as metas estratégicas passam por continuar a responder de forma competente, profissional e eficiente aos nossos clientes, e manter a colaboração com as diversas entidades escolares, universidades e o IEP, através dos protocolos já existentes, fruto do reconhecimento da nossa experiência e credibilidade no setor. Para além disso, como entendemos que temos uma responsabilidade social na sociedade portuguesa, queremos continuar a fazer diferença e apoiar de todas as formas possíveis várias instituições sem fins lucrativos, ou outras entidades que justifique.

logifisco
CONTABILIDADE LDA

SERVIÇOS DE CONTABILIDADE

● Porto ● Olhão ● Portimão ● www.logifisco.pt

“Acreditamos que a confiança se constrói com clareza, proximidade e soluções práticas, ajustadas à realidade de cada cliente”

Na FA Accounting & Management, confiança vai para além de um simples conceito — é fruto de um atendimento personalizado e cuidadosamente alinhado às necessidades de cada cliente. Em entrevista à Mais Magazine, Daniel Cardoso, Consultor de Accounting & Management da empresa, revela a competência de uma equipa experiente e multidisciplinar, destaca os diferenciais que consolidam a empresa no mercado e partilha a ambição de fortalecer a presença digital, assim como de firmar novas parcerias estratégicas para impulsionar o crescimento sustentável.



Daniel Cardoso, Accounting & Management
Consultant da FA Accounting & Management

Quais os serviços que a sua empresa está capacitada a oferecer aos seus clientes?

A FA Accounting & Management é uma empresa especializada na prestação de serviços de contabilidade, consultoria fiscal, apoio à criação de empresas, regularização de atividades de freelancers e apoio à mobilidade internacional de

peçoas e empresas. Atuamos de forma transversal, desde o planeamento fiscal até à implementação de estruturas empresariais, garantindo o cumprimento das obrigações legais e a otimização dos processos financeiros.

O que destaque a FA Accounting & Management no mercado? Porque escolher a esta empresa?

O que nos distingue no mercado é o nosso foco personalizado e orientado para o cliente, sobretudo no apoio a expatriados e nómadas digitais. Mais de 90% dos nossos clientes são internacionais, o que demonstra a nossa experiência em acompanhar realidades fiscais complexas, nomeadamente regimes como o NHR (Residente Não Habitual), questões de dupla tributação, estruturação de rendimentos e regularização de situações fiscais. Acreditamos que a confiança se constrói com clareza, proximidade e soluções práticas, ajustadas à realidade de cada cliente.

Fale-nos um pouco sobre a equipa que integra a FA Accounting & Management. Quem são as pessoas por detrás deste projeto?

A equipa da FA Accounting & Management é composta por profissionais com formação em Contabilidade, Gestão e

Fiscalidade, com experiência tanto no setor privado como em ambientes internacionais. O projeto foi fundado por mim, com o objetivo de criar um espaço onde os clientes se sintam acompanhados, informados e apoiados em todas as fases do seu percurso profissional e empresarial em Portugal. Atualmente, somos uma equipa multidisciplinar que conjuga o rigor técnico com uma abordagem acessível e empática, característica muito valorizada pelos nossos clientes.

Quais as metas a curto/médio prazo que ambiciona alcançar?

A curto e médio prazo, ambicionamos reforçar a nossa presença digital e expandir a equipa, mantendo o mesmo nível de qualidade e atenção personalizada. Pretendemos também desenvolver parcerias estratégicas com startups, hubs tecnológicos e escritórios internacionais, reforçando a nossa capacidade de apoiar projetos inovadores e com impacto. O nosso objetivo é continuar a crescer de forma sustentável, mantendo o foco na excelência, proximidade e inovação. 



CONTACTS

+351 918 443 168

GERAL@FACOUNTING.PT

FACOUNTING.PT



LEIRIA

Centro Comercial D Dinis
Av. Combatentes da
Grande Guerra
– N704, P7
2400-122 Leiria



LISBON

Av. António Augusto de
Aguiar,
148, 4º C,
1050 – 021 Lisboa



PORTO

Av. de França, Edf. Capitólio,
256, 1º Piso, Esc. 1.1,
4050 – 276 Porto

Educação com Propósito

"O valor das escolas associadas à UNESCO em Portugal"



“Portugal é um ótimo lugar para estudar, trabalhar e criar novas empresas. Não acho que tenhamos um problema nessa dimensão. Vamos conseguir criar condições para que os nossos jovens fiquem e para que outros venham para o país”

*Fernando Alexandre,
Ministro da Educação, Ciência e Inovação de Portugal*
Fonte: Sapo



O CANTINHO DOS AMIGOS

COLÉGIO

educar para a vida, transformar o futuro

Há cinco anos integrado na Rede das Escolas Associadas da UNESCO, o Cantinho dos Amigos é um colégio onde aprender vai muito além dos livros. Aqui, cada criança é acolhida como um ser único, criativo e ativo na construção do seu próprio caminho, sempre em ligação com a comunidade e com o mundo.



Um modelo pedagógico centrado em valores

No Cantinho, educar é formar cidadãos conscientes, críticos e solidários. O projeto pedagógico inspira-se nos valores da cooperação, da paz, da sustentabilidade e da diversidade, que se vivem no dia a dia através de um compromisso que se reflete nas rotinas diárias e nas atividades dinamizadas com as crianças.

Aqui faço parte da comunidade
Aqui sinto-me bem
Aqui valorizo o meio ambiente
Aqui sou feliz
Aqui sinto-me seguro
Aqui aprendo a explorar

Estes princípios não são apenas palavras: refletem-se em práticas concretas. Os alunos são ouvidos, participam nas decisões e assumem responsabilidades, desenvolvendo uma postura crítica e construtiva. Assim, crescem como indivíduos capazes de melhorar o mundo através de hábitos sustentáveis e de uma consciência global: porque todos somos cidadãos do mundo.

Todas as turmas dão expressão a esta visão através de exposições, visitas de estudo, projetos de intervenção e se-

manas temáticas, partilhadas não só nas paredes da escola, mas sobretudo com a comunidade, num esforço de disseminar valores, transformar atitudes e contribuir para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Aprender em comunidade

O Cantinho dos Amigos acredita que a educação ganha força quando é feita em conjunto. Por isso, estabelece parcerias que unem gerações e realidades diferentes, como as atividades desenvolvidas com a APCAS – Associação de Paralisia Cerebral de Almada e Seixal, a Associação Humanitária “Dá-me a tua mão” e a ARIFA – Associação de Reformados e Idosos da Freguesia de Amora.

Todos os anos, em parceria com o Instituto Português de Sangue e Transplantação, o colégio organiza uma campanha de dádiva de sangue, envolvendo famílias e comunidade educativa num gesto de altruísmo e cuidado pelo outro.

Abertos ao mundo, recebemos também professores de outros países da Europa no âmbito do projeto Erasmus+, encontros que se tornam momentos únicos de diálogo intercultural e partilha de boas

práticas. Mais recentemente, o colégio foi selecionado pela Agência Europeia English Matters como uma das escolas portuguesas de referência para receber docentes interessados em conhecer o sistema educativo nacional.

Compromisso e futuro

Olhamos para o futuro com o mesmo entusiasmo com que, todos os dias, abrimos as portas aos nossos alunos. As metas a curto e médio prazo passam por reforçar a educação para a sustentabilidade, ampliar projetos de cidadania ativa e valorizar a diversidade cultural como riqueza.

É nesse espírito que surge a ampliação das instalações do colégio, um investimento que vai além da construção física:

Novas salas de creche e de 1.º ciclo, para acolher mais crianças e responder melhor às necessidades das famílias;

Uma ampla biblioteca escolar, que será um espaço vivo de leitura, investigação e descoberta;

Salas de apoio versáteis, concebidas para acolher diferentes dinâmicas; desde projetos colaborativos até momentos de reforço educativo.

Um parque de estacionamento maior e mais seguro, para o conforto da comunidade educativa.

Este crescimento representa muito mais do que novas paredes: é um investimento no futuro da educação, que permitirá oferecer mais recursos, melhores condições e oportunidades mais ricas a todas as crianças.

Mais do que um colégio, o Cantinho dos Amigos é uma escola para todos, onde imperam os valores da cooperação, da partilha e da solidariedade. Aqui, cada criança desenvolve as ferramentas para crescer enquanto cidadã do mundo, preparada para agir com consciência, espírito crítico, respeito e esperança. ✚

www.ocantinhodosamigos.com



**O CANTINHO
DOS AMIGOS**
COLÉGIO

AQUI SOMOS CRIANÇAS!

Berçário

Creche

Pré-escolar

1ºCiclo



RAZÕES PARA CONHECER O COLÉGIO O CANTINHO DOS AMIGOS

MODELO DO MOVIMENTO ESCOLA MODERNA

No Cantinho, inspiramo-nos no Modelo do Movimento da Escola Moderna onde crianças e professores constroem juntos um ambiente de cooperação, autonomia e partilha: uma escola viva, feita de aprendizagens significativas e valores humanos.



ATIVIDADES E SERVIÇOS

Promovemos um ambiente de livre expressão que reforça a interação entre alunos e professores, favorecendo aprendizagens significativas.

O bem-estar no Cantinho vai para além da sala de aula, e adota uma perspetiva holística do desenvolvimento infantil, oferecendo atividades e serviços que respondem às necessidades das crianças e famílias, assegurando bem-estar integral e segurança física, emocional e social.

NOVOS ESPAÇOS DE AULA E BIBLIOTECA

Um sonho com 35 anos que cresce a cada ano, e que agora se materializa em mais espaço, para acolher mais crianças!

Novos espaços idealizados com base no modelo pedagógico do Movimento da Escola Moderna, que nos diferencia. Uma nova sala de creche, 2 novas salas de 1º Ciclo, 1 fantástica biblioteca e 1 espaço de leitura.



Colégio O Cantinho dos Amigos

Av. José Afonso 59, Vale da Romeira, Arrentela
2840-736 Seixal

Segunda a Sexta-feira | Das 7h30 às 19h30

✉ geral@ocantinhodosamigos.com

☎ 960 330 716
(Chamada para a rede móvel nacional)

☎ 212 271 411
(Chamada para a rede fixa nacional)

Cuidar da visão é ver o futuro com clareza



“Pretendemos que as iniciativas tenham crescimento de qualidade, gostávamos de ver a revista de oftalmologia com maior indexação internacional, que os sócios reconhecessem que a biblioteca digital se tornou um ativo fundamental, que conseguimos estar mais próximo deles e da população através dos vários canais de comunicação. Deixar marca nas publicações, que é material científico que fica para o futuro, contribuindo para um crescimento do poder de atuação de cada associado. Este intercâmbio, entre a Sociedade e os seus associados, é uma riqueza da SPO. Estamos certos de que vamos conseguir deixar uma boa marca, e impactar positivamente o percurso da Sociedade Portuguesa de Oftalmologia em 2025 e 2026.”

*Pedro Menéres,
Presidente da Sociedade Portuguesa de
Oftalmologia (SPO)*
Fonte: CódigoPro

A importância de uma óptica de confiança para a saúde visual

A visão é o nosso principal elo com o mundo: cerca de 80% das informações que recebemos vêm através da visão. Por isso, o que parece ser uma simples escolha de óculos ou lentes exige um cuidado extremo. Com a aproximação da celebração do Dia Mundial da Visão – que se comemora a 9 de outubro – é essencial que perceba a importância da qualidade dos produtos óticos para uma boa saúde visual.

Entende-se que, atualmente, a conveniência de comprar online e a preços baixos é sedutora, mas tal não se pode sobrepor à segurança e ao profissionalismo que as ópticas oferecem.

Sublinho que os óculos, constituídos por armação e lentes oftálmicas, representam a adaptação de três dispositivos médicos que, como tal, são fabricados em laboratórios especializados e indicados para uma adaptação individualizada, de acordo com uma prescrição optométrica/oftalmológica, respeitando as preferências, exigências e as necessidades do utente. É aqui que entra a importância de relevar as quatro principais valências de uma Óptica, em especial dos estabelecimentos ÓPT – Ópticos Portugueses, lojas associadas da Associação Nacional dos Ópticos (ANO): confiança, formação técnica, tecnologia e acompanhamento especializado.

Optar por uma Óptica de confiança é ter a certeza que conta com os profissionais mais qualificados, a tecnologia mais avançada e que tem a garantia de que todas as normas estão a ser cumpridas para potenciar não só um serviço comercial como um ato de saúde.

Além disso, os estabelecimentos ÓPT dispõem ainda de serviços de aconselhamento técnico e estético, bem como de atendimento personalizado e assistência pós-venda. Este último ponto é de extrema importância para o consumidor final, não só pela garantia do produto, mas pelo necessário acompanhamento profissional e técnico tão necessários nas áreas da Óptica e da saúde da visão.

E não é só nas lentes oftálmicas que é importante pensar na qualidade. Falemos nos óculos de sol. Aposto que já viu estes artigos à venda em bombas de gasolina, livrarias, lojas de roupa, bijuteria e até na rua. Pense comigo: acha que são locais indicados para vender um equipamento de proteção individual (EPI)? Os óculos de sol vendidos fora do canal da Óptica raramente respeitam as normas de certificação da União Europeia. Apresentam, muitas vezes, defeitos de fabrico, aberrações ópticas e materiais de má qualidade. As consequências mais comuns e imediatas sentidas por alguém que use uns óculos com má qualidade são: dores de cabeça, tonturas, sensação de visão alterada e até desconforto facial. A longo prazo, as consequências poderão ser bem mais graves, como desenvolvimento precoce de cataratas, degeneração macular relacionada com a idade (DMRI), e até cegueira, em casos extremos. Isto porque as lentes sem proteção são piores do que não usar qualquer filtro. O escurecimento da lente sem proteção provoca a dilatação da pupila, permitindo uma maior penetração de radiação nos olhos, originando danos no cristalino e na retina.

Adquira artigos de saúde visual apenas em Ópticas porque... a importância de uma óptica de confiança vê-se nos seus olhos!

*José Carlos Cardoso,
Presidente da Direcção da Associação Nacional dos Ópticos (ANO)*



“A inovação é central na estratégia da HOYA”

A HOYA, referência global em soluções óticas inovadoras, combina tecnologia de ponta, personalização e compromisso ambiental para transformar a experiência visual em todas as fases da vida. Ricardo Cadete, Country Manager HOYA Portugal revela à Mais Magazine os eixos estratégicos da empresa e as principais soluções disponíveis no mercado.



Ricardo Cadete, Country Manager HOYA Portugal

Quais os produtos e serviços que estão capacitados a oferecer no mercado?

A HOYA disponibiliza soluções óticas completas para todas as fases da vida, cobrindo miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia. Destaca-se a lente MiYOSMART, lançada em Portugal em janeiro de 2022, desenvolvida para controlar a progressão da miopia infantil. A HOYA foi pioneira mundial nesta tecnologia, que alia eficácia clínica, conforto e segurança. Além disso, oferece lentes personalizadas de alta gama, tratamentos antirreflexo de elevada qualidade e soluções específicas para sol, desporto, condução e outras necessidades visuais.

De que forma a HOYA incorpora inovação nos seus diversos produtos e tecnologias para criar produtos inovadores e diferenciá-los no mercado oftalmológico?

A inovação é central na estratégia da HOYA. Investimos continuamente em I&D para desenvolver tecnologias exclusivas que respondem às necessidades dos utilizadores e profissionais da visão. A tecnologia D.I.M.S., presente na MiYOSMART, é um exemplo de sucesso, com mais de 8 anos de estudos clínicos que comprovam a sua eficácia na gestão da miopia infantil. O tratamento antirreflexo Hi-Vision Meiry oferece

nitidez excepcional, maior resistência a riscos e proteção 100% UV. Já a lente VisuPro foi criada para jovens presbitas (entre os 35 e 45 anos), proporcionando conforto visual e adaptação fácil, antes da necessidade de lentes progressivas. Estas soluções refletem o compromisso da HOYA com a excelência tecnológica e a personalização da experiência visual.

A HOYA mantém o desejo de se tornar numa organização mais conectada, consciente e impactante a nível ambiental. Que medidas a HOYA implementou para reduzir o impacto ambiental das suas operações, incluindo embalagens e consumo de energia, e qual é a vossa meta de redução de impacto ambiental?

A HOYA está comprometida com a sustentabilidade e tem vindo a implementar medidas para reduzir a sua pegada ecológica. Otimizamos os processos produtivos para reduzir o consumo energético e adotamos fontes de energia renovável. A meta é atingir 100% de eletricidade renovável até 2040, com um objetivo intermédio de 60% até 2030. Também estamos a reduzir o impacto ambiental do uso da água e das embalagens, com iniciativas de redução, reutilização e reciclagem em todas as operações. Através do programa One Vision, promovemos ações que apoiam as comunidades, reduzem o impacto ambiental e criam um ambiente de trabalho seguro, inclusivo e diverso.

Quais as metas a curto/médio prazo para a empresa?

As metas incluem:

- Consolidar a liderança no segmento de controlo da miopia infantil com MiYOSMART.
- Apresentar produtos inovadores que melhorem a visão e se adaptem às necessidades visuais das populações.
- Acelerar e consolidar o programa One Vision como pilar estratégico da empresa. 

A MiYOSMART está clinicamente comprovada como eficaz no abrandamento da progressão da miopia, com resultados sustentados ao longo de 8 anos*.

**Reforce
a sua
confiança**



HOYA
FOR THE VISIONARIES

*Leung et al. Comparison of Myopia Progression in Individuals Wearing Defocus Incorporated Multiple Segments (DIMS) Spectacle Lenses for Eight Years versus Shorter Durations. Abstract presented at ARVO. Available at: https://www.hoyavision.com/globalassets/___regional-assets/global/arvo-2025/leung-et-al.-dime-8y-study-arvo-2025-abstract.pdf (Accessed May 2025)



POLO em destaque no mapa mundial da óptica

Marta Correia, responsável de marketing da POLO, sublinha que a identidade 100% portuguesa, a aposta na inovação tecnológica e a valorização da proximidade humana constituem três pilares fundamentais da empresa, hoje reconhecida como uma referência no setor da ótica.

Fundada em 1965, a POLO tornou-se uma empresa de referência no mundo da óptica. Podem partilhar conosco como nasceu a empresa e quais foram os primeiros passos desta história?

A POLO-Produtos Ópticos nasceu da visão empreendedora de João Empis, que soube identificar uma oportunidade decisiva num mercado marcado pela escassez de soluções oftálmicas nacionais e pela grande dependência de fornecedores estrangeiros. Nos anos 60, em Portugal, os cuidados de saúde visual eram frequentemente negligenciados – muitos não compreendiam a necessidade de usar óculos corretivos ou de fazer rastreios visuais regulares. João Empis percebeu essa lacuna e lançou as bases para uma resposta nacional de qualidade.

Os primeiros anos foram dedicados a construir uma base sólida de conhecimento técnico e a estabelecer um contacto próximo com os parceiros ópticos. A decisão de instalar a fábrica em Vila Real revelou-se estratégica, não apenas pelo compromisso de contribuir

para o desenvolvimento do interior, mas também por uma localização que facilitava a receção de matérias-primas e a exportação das lentes para toda a Europa. Desde o início, a POLO assumiu uma filosofia clara: produzir lentes oftálmicas com rigor técnico, elevada qualidade e um olhar atento às necessidades reais das pessoas.

Que tipo de produtos e soluções disponibilizam a quem vos procura? Quais são as principais áreas em que estão presentes?

O nosso portfólio abrange uma gama completa de soluções oftálmicas, desde as lentes unificadas até às lentes progressivas, que representam a área de maior sofisticação técnica e onde temos investido fortemente em inovação, especializando-nos em lentes progressivas de alta performance. Neste segmento, a nossa solução **POLOTECH** representa uma nova geração de lentes progressivas, um produto que reinventa as geometrias das lentes, apresentando o equilíbrio

ideal entre precisão, estética e conforto, respondendo de forma personalizada às necessidades de cada utilizador. Desenvolvemos soluções com tratamentos específicos, como a proteção contra a luz azul, revestimentos como o SafiraUV, que aumentam a durabilidade das lentes e o conforto visual.

Disponibilizamos ainda lentes coloridas em diversas colorações, incluindo a possibilidade de reproduzir tonalidades personalizadas a partir de amostras, bem como lentes fotocromáticas de última geração. Acrescentamos a este portfólio soluções direcionadas para necessidades específicas, como as lentes ocupacionais (office), concebidas para maior conforto visual em ambientes de trabalho digital; lentes para condução; lentes desenvolvidas para o controlo da progressão da miopia infantil, bem como opções adaptadas a condições específicas, como a diabetes.

Atualmente, exportamos para mais de 25 países, reflexo da confiança internacional na qualidade dos nossos produtos.



Um dos nossos pontos diferenciadores passa por sermos o único produtor europeu de lentes minerais bifocais, um nicho técnico que exige conhecimento especializado. Já nos anos 80, a **POLO** havia conquistado a liderança europeia no fabrico de lentes minerais de vidro, um marco que projetou Vila Real e Portugal para o mapa mundial da óptica.

O que torna a POLO diferente das restantes empresas do setor? Que características ou valores consideram essenciais para que os clientes vos escolham?

A nossa proposta de valor reside na combinação única entre produção 100% portuguesa, inovação tecnológica e proximidade humana. Enquanto grandes multinacionais trabalham com processos padronizados e massificados, orientados para a eficiência e maximização de ganhos, nós conseguimos oferecer soluções verdadeiramente personalizadas e orientadas para a satisfação máxima do cliente, aliadas a designs e materiais de última geração. Recentemente investimos na melhoria da ferramenta que analisa múltiplas características visuais para criar desenhos otimizados para cada perfil visual, através da introdução de inteligência artificial no algoritmo base. Os nossos produtos são desenvolvidos em linha com os contributos que os nossos parceiros ópticos nos dão diariamente, com vista a incorporar melhorias no desenho e processo de produção, que permita o máximo de personalização às necessidades do cliente final.

Este posicionamento estratégico e central no ADN da **POLO**, aliado a décadas de experiência e a um investimento constante em investigação e desenvolvimento, permite-nos colocar no mercado uma proposta de valor difícil de igualar. A confiança que construímos ao longo de seis décadas traduz-se numa relação de parceria e verdadeira proximidade com as nossas ópticas - os nossos parceiros de sucesso.

A **POLO** assegura um acompanhamento contínuo aos seus parceiros ópticos, disponibilizando materiais técnicos e de apoio à venda, bem como um serviço de pós-venda atento e eficaz. A proximidade das nossas equipas comerciais e de apoio ao cliente permitem-nos responder com agilidade às necessidades do dia a dia e desenvolver soluções específicas sempre que os clientes assim o exigem. Essa flexibilidade e capacidade de adaptação reforçam a confiança que há décadas sustenta a nossa relação com o mercado.

Com quase seis décadas de história, que balanço fazem deste trajeto? Quais foram os momentos mais marcantes ou decisivos ao longo do caminho?

Estes 60 anos representam uma jornada de crescimento sustentado, contínuo e de adaptação constante aos desafios em cada fase. Um dos momentos mais significativos foi a consolidação da exportação nos anos 80, que projetou internacionalmente a competência da **POLO** e validou a qualidade dos nossos produtos em mercados exigentes. A resistência e reinvenção em períodos

de crise económica e a resposta ágil à pandemia de Covid-19, mantendo a proximidade com os clientes em circunstâncias desafiantes foram também momentos marcantes.

Outro marco essencial foi a aposta no digital, que transformou a forma como comunicamos e nos aproximamos do consumidor final, algo impensável nas primeiras décadas.

Mais recentemente, do ponto de vista da nossa imagem pública, a parceria que estabelecemos, desde 2022, com o ator Paulo Pires como embaixador da marca, representou uma mudança de paradigma na nossa comunicação, humanizando a marca e criando uma identificação emocional mais forte com o consumidor.

Acima de tudo, o grande legado é a continuidade da visão de João Empis: inovar com rigor e cuidar da visão das pessoas. Celebrar 60 anos é olhar para trás com orgulho e para a frente com ambição, porque a nossa missão não termina com o tempo — apenas cresce. 



www.polo.pt

 mais magazine 63

Dia Mundial da Visão celebrado a 9 de outubro

O Dia Mundial da Visão, celebrado todos os anos na segunda quinta-feira de outubro, é uma iniciativa mundial cujo propósito é sensibilizar a população para a importância da saúde ocular e para a necessidade de prevenir a cegueira e outras deficiências visuais. Em 2025, esta data assinala-se a 9 de outubro.

Criado pela Organização Mundial da Saúde e pela Agência Internacional para a Prevenção da Cegueira, este dia assume-se como uma das principais campanhas de sensibilização a nível mundial, chamando a atenção para uma realidade preocupante: mais de mil milhões de pessoas em todo o mundo vivem com problemas de visão que poderiam ter sido evitados ou tratados. Estima-se que cerca de 80% dos casos de deficiência visual sejam reversíveis, o que demonstra a

relevância de apostar na informação, na prevenção e no acesso a cuidados médicos adequados.

Em Portugal, diversas entidades ligadas à saúde, como hospitais, clínicas, universidades, associações científicas e organizações da sociedade civil, participam ativamente neste dia. São promovidos rastreios gratuitos, palestras, campanhas informativas e iniciativas comunitárias destinadas a diferentes faixas etárias. Desde crianças em idade escolar, para quem a deteção precoce de problemas visuais é essencial no processo de aprendizagem, até idosos, que enfrentam maior risco de desenvolver doenças como cataratas, glaucoma ou degenerescência macular da idade, todos são chamados a participar.

O Dia Mundial da Visão é também uma

oportunidade para refletir sobre o impacto da visão na qualidade de vida. Ver bem não significa apenas evitar a cegueira, mas também garantir autonomia, segurança, desempenho escolar e laboral, bem-estar psicológico e social. A visão influencia praticamente todos os aspetos da vida diária e a sua perda, parcial ou total, representa um enorme desafio para as pessoas e para a sociedade.

Mais do que um dia simbólico, esta data marca um momento de mobilização para que cada cidadão faça a sua parte: realizar consultas regulares de oftalmologia, proteger os olhos com hábitos saudáveis, partilhar informação fidedigna e incentivar familiares e amigos a cuidar da visão.



Mais de duas décadas de visão

O desejo de oferecer serviços óticos de excelência à comunidade, aliado à paixão pelo setor, foi o ponto de partida para uma jornada que já soma mais de 20 anos. Cidália Ferreira, CEO do Grupo EOL Vision Premium Opticalia, partilha com a Mais Magazine o percurso de crescimento e consolidação da marca, a importância de manter um relacionamento próximo com o cliente e os projetos que visam o futuro.

O que a motivou a abrir a primeira loja da Esonor, agora denominada Grupo EOL Vision Premium Opticalia, em Valongo, há mais de 20 anos, e quais foram os maiores desafios nos primeiros anos de atividade?

A principal motivação para a abertura da minha primeira Esonor, em Valongo, há mais de 20 anos, foi a paixão por oferecer serviços óticos de qualidade à comunidade local. Nos primeiros anos, enfrentámos desafios como a construção de uma base de clientes fiéis, a adaptação às mudanças tecnológicas no setor ótico e a formação contínua dos colaboradores. No entanto, a dedicação e o compromisso da nossa equipa foram fundamentais para superar esses obstáculos.

A Esonor expandiu-se para várias localidades e integra o grupo Opticalia desde 2012. Que estratégias considera terem sido determinantes para o sucesso da expansão e para se manterem competitivos no mercado?

A expansão da Esonor para várias localidades e a integração no grupo Opticalia foram impulsionadas por estratégias como a inovação constante, a formação contínua dos nossos colaboradores e a implementação de tecnologias avançadas. Além disso, a nossa capacidade de adaptar os serviços às necessidades específicas de cada cliente através da personalização e a proximidade com os clientes foram cruciais para nos mantermos competitivos num mercado altamente competitivo e cada vez com mais novos players.

Para si, qual a importância da proximidade com o cliente? De que forma o Grupo EOL Vision Premium Opticalia adapta os seus serviços para responder às necessidades de cada região e fidelizar clientes?

A proximidade com o cliente sempre foi considerada fundamental no Grupo EOL Vision Premium Opticalia, pois permite-nos compreender melhor as suas necessidades e oferecer soluções personalizadas. Adaptamos os nossos serviços através de pesquisas de mercado regulares, feedback dos clientes e parcerias com fornecedores estratégicos. Estas ações ajudam-nos a fidelizar os clientes e a garantir a sua satisfação contínua.

Quais são os planos futuros para o Grupo EOL Vision Premium Opticalia? De que forma pretendem continuar a crescer e a destacar-se no setor ótico?

Os planos futuros para o Grupo EOL Vision Premium Opticalia, incluem a expansão para novas localidades, a introdução de tecnologias inovadoras (IA) e a melhoria contínua dos nossos serviços. Pretendemos continuar a crescer através de parcerias estratégicas, investimentos em formação, desenvolvimento dos nossos colaboradores. Para além disso, apostamos ainda na sustentabilidade e na manutenção de um forte compromisso com a qualidade e a satisfação do cliente. 



Cidália Ferreira,
Grupo EOL Vision
Premium

EOL Grupo
Vision Premium

www.opticalia.com

AASO

Associação de Apoio à
Sustentabilidade da Óptica



O conceito de sustentabilidade, na sua genuína exequibilidade, tornou-se, nas últimas décadas, uma das referências mais importantes para orientar o desenvolvimento e o progresso das sociedades contemporâneas. Todavia, apesar da sua ampla utilização, muitas vezes abusiva e esvaziada do seu real conteúdo, permanece o desafio de traduzir este ideal em práticas concretas em setores específicos da economia. No ecossistema da ótica, tradicionalmente associado à saúde visual, à moda e ao consumo de bens duradouros e acessórios, a sustentabilidade assume contornos singulares que cruzam ética, responsabilidade social, preservação ambiental e inovação tecnológica. Este setor, com a sua vasta cadeia de valor, integra múltiplas atividades e dimensões: desde a seleção das matérias-primas, à produção de armações, lentes, estojos, panos e outros produtos, até à forma como estes são distribuídos, comercializados e descartados. Cada uma destas etapas gera impactos significativos no ambiente.

A reflexão sobre este tema não pode, por isso, reduzir-se a um exercício académico ou a um conjunto de intenções. Deve traduzir-se na implementação de boas práticas concretas.

A AASO – Associação de Apoio à Sustentabilidade da Óptica emergiu da vontade de um grupo de cidadãos, alguns com atividades fora do setor, mas profundamente cons-

cientes da urgente necessidade de agir em defesa de práticas mais responsáveis, justas e sustentáveis, alinhadas com os valores de uma sociedade que exige transparência, compromisso e coerência. Reconhecemos que a atividade humana não pode ser conduzida de forma irresponsável e ilimitada, ignorando a finitude dos recursos naturais. O setor ótico, ao beneficiar de recursos como metais, plásticos, algodão (para armações, estojos e acessórios) e energia, deve assumir que o usufruto presente destes bens essenciais impactará inevitavelmente as gerações futuras. Profissionais e empresas não podem limitar-se a satisfazer as necessidades imediatas de consumo: é necessário questionar a origem, o ciclo de vida e o destino final de cada produto colocado no mercado. Esta indústria, como qualquer outra, possui uma pegada ecológica relevante. As armações de óculos, por exemplo, são frequentemente produzidas em acetato e plástico injetado, material derivado do petróleo e de difícil reciclagem. O destino habitual desses produtos é o aterro ou a incineração, com impactos negativos para o planeta. Já as lentes de contacto descartáveis, utilizadas por cerca de 150 milhões de pessoas em todo o mundo, geram toneladas de resíduos plásticos de difícil tratamento. Muitas acabam descartadas no lavatório ou na sanita, contribuindo para a poluição dos oceanos e ameaçando a vida marinha.

Estima-se que 30% da população global, ou seja, cerca de 2,43 mil milhões de pessoas, use algum tipo de óculos o que representa, para cada armação produzida, 4,86 mil milhões de lentes oftálmicas cuja produção envolve processos químicos que, se não forem devidamente tratados, originam descargas poluentes. A água, recurso fundamental neste processo, é frequentemente desperdiçada em grandes quantidades. Mas a sustentabilidade não se esgota na proteção ambiental: implica igualmente garantir condições dignas de trabalho em todas as fases da cadeia de produção, desde as fábricas de lentes e armações até às oficinas locais. Uma ótica sustentável deve rejeitar a exploração laboral, combater desigualdades e promover a inclusão social, assegurando que a saúde visual é um direito universal e não apenas

um privilégio de quem pode pagar.

Constituída em setembro de 2022, a AASO é uma organização sem fins lucrativos que conseguiu reunir empresas representativas da indústria, do retalho e associações do setor ótico. A sua difícil missão é transformar mentalidades e encontrar soluções para os desafios da redução da pegada carbónica, quer no processo produtivo, quer no fim do ciclo de vida dos produtos. Um primeiro passo é a adoção de materiais ecológicos: armações de madeira certificada, bambu, acetato biodegradável ou metais reciclados já são uma realidade em marcas de vanguarda. Além disso, o desenvolvimento de plásticos de base biológica, produzidos a partir de recursos renováveis como o milho ou a cana-de-açúcar, abre caminho a soluções menos poluentes. A associação implementou recentemente o CRR – Circuito de Recolha de Resíduos, um sistema de recolha seletiva de óculos e lentes, promovendo a economia circular, baseada na reutilização, reciclagem e prolongamento da vida útil dos produtos. A saúde visual é um pilar essencial da qualidade de vida, mas o acesso a óculos e lentes ainda não é universal. Em muitos países em desenvolvimento, milhões de pessoas permanecem sem acesso a correção visual adequada, limitando a sua capacidade de estudar, trabalhar e viver com dignidade. Uma ótica sustentável deve integrar também esta dimensão de equidade social, criando modelos de negócio que possibilitem o acesso democrático aos cuidados visuais. A sustentabilidade na ótica é, antes de mais, um imperativo ético: não se trata apenas de proteger o planeta, mas também de respeitar a dignidade humana, assegurar justiça social e promover a transparência.

Ajude-nos a ajudar a defender esta causa que é de todos. 

Pedro Rebelo de Sousa: Senior Partner e Fundador da SRS; Presidente da Assembleia Geral e Fundador da AASO

(Esta página teve o apoio da OPTOCENTRO, sócia-fundadora da AASO)

REFRAMED



Armações com história,
visão para o futuro.

Prémio Nacional de
Sustentabilidade
20  30 **negócios**

OPTOCENTRO LDA.
VENCEDOR
na categoria
ECONOMIA CIRCULAR
MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS ORGANIZAÇÕES

ALTA SUSTENTABILIDADE



ORGANIZADOR

negócios Deloitte.

INICIATIVA PARTNER

OPTOCENTRO
2050



**Centro
Hospitalar
Conde
de Ferreira**

✉ secretariado.ce.chcf@ch-condeferreira.com.pt

☎ +351 225 071 200

📍 Rua de Costa Cabral, 1211, 4200-227 Porto

