

TENDÊNCIAS AS ROLHAS DE CORTIÇA DA FÁBRICA RELVAS

Grupo Montepio

Lusitania

CONSIGO PORTUGALIDADES

2

1º Semestre 2013
PUBLICAÇÃO GRATUITA

A MOEDA “PORTUGUÊS DE OURO”

Além de Portugal, nenhuma outra nação se pode orgulhar de ter cunhado moeda em quatro continentes

À CONVERSA COM
**JOSÉ ANTÓNIO
DE AREZ ROMÃO**

**Não há homem sem
homem, todos fazem parte
integrante desta obra**

O Administrador-Delegado da Lusitania que cessou funções no início do ano, fala-nos dos marcos e recordações dos seus 45 anos de serviço na atividade seguradora



LUSITANIA

SEGUROS

A Filigrana

GRANDES CORAÇÕES,
CRUCIFIXOS, CRUZES
DE MALTA, ARRECADAS
E ARGOLAS DE VIANA, COLARES
DE CONTA, BRINCOS DE FUSO
OU À RAINHA. TUDO PEÇAS
DE OURIVESARIA NACIONAL,
QUE SÃO FRUTO DO
ESPLENDOR DE PORTUGAL

Diz-se que foi na aldeia de Travassos, no Norte de Portugal, que nasceu a filigrana portuguesa, técnica de ourivesaria popular para trabalhar metais. É um trabalho em trança de dois fios de ouro e prata torcidos e achatados.

Da origem desta arte milenar sabe-se apenas que a sua prática era conhecida de chineses e indianos, bem como pelas civilizações clássicas da bacia do Mediterrâneo (Grécia e Roma). A civilização islâmica imprimiu uma notável vitalidade a esta forma artística de ourivesaria. Contudo, sabe-se que quando os muçulmanos chegaram à Península, a arte da filigrana era já conhecida e trabalhada pelos povos ibéricos.

Esta arte, em Portugal, remonta às civilizações pré-romanas que habitaram o nosso território, como comprova o diverso espólio de ourivesaria e joalheria castreja descoberto em estações arqueológicas: três preciosos torques filigranados provenientes da Póvoa de Lanhoso e em exposição no Museu D. Diogo de Sousa, em Braga.

Durante a Idade Média portuguesa, época em que a cidade italiana de Génova se afirmou como o maior centro europeu de filigrana, esta arte dos metais decorou algumas das melhores alfaias de culto, como são os cálices românicos de D. Gueda Mendes (1152) e de D. Dulce, em prata que apresentam no nó um admirável trabalho filigranado ou, ainda, a soberba Cruz de D. Sancho I, datada de 1214 e oferecida por este monarca ao Mosteiro de Santa Cruz de Coimbra.

A moderna arte da filigrana portuguesa evoluiu a partir de algumas alfaias de culto dos séculos XVII-XVIII, de certos relicários ou cruzes e, igualmente, inspirando-se em peças de joalheria civil, como, por exemplo, as arrecadas e argolas de Viana, os brincos à rainha, os corações filigranados, os medalhões, as cruzes, e os colares de contas minhotas.

Hoje, as peças de filigrana podem ser encontradas na Região Norte de Portugal, usadas frequentemente no conjunto do vestido de noiva tradicional e, ainda, no traje feminino dos ranchos folclóricos do Minho. ■

* Com revisão técnica de Miguel Monteiro de Barros, Vice-Presidente da Associação dos Professores de História (APH).





Editorial



José António de Arez Romão
Administrador-Delegado

A publicação do presente número de a “Lusitania Consigo” coincide com o termo do meu mandato, após 45 anos de serviço e de 27 como Administrador-Delegado da Lusitania.

Na descrita circunstância, cumpre-me agradecer a todos os que constituem esta grande família, clientes, agentes, corretores, resseguradores, colaboradores externos da empresa e a todos os seus trabalhadores.

Aos clientes pela confiança em nós depositada para garantir a proteção das suas pessoas, dos seus ativos e das suas responsabilidades; aos agentes e corretores por terem escolhido a Lusitania como parceiro de negócio e apoio da sua missão profissional; aos nossos resseguradores pela garantia da sustentabilidade da nossa atividade e pela longa parceria na repartição de riscos; aos nossos colaboradores externos: peritos, advogados, médicos, prestadores de serviços nas diversas áreas, pelo seu importante e indispensável contributo para o bom desempenho da empresa e da sua imagem e, finalmente, aos trabalhadores da empresa pela forma competente e dedicada com que diariamente cumprem as suas tarefas.

Há séculos que a atividade seguradora é o esteio da proteção de toda a atividade económica e de pessoas e bens, ou seja a garantia da sustentabilidade do progresso humano. Por isto mesmo, apesar do impacto negativo no nosso setor da crise económica, financeira e social que o País e a Europa atravessam, a verdade é que as crises não duram sempre, também geram oportunidades e as empresas que resistem, dela saem reforçadas.

Antevejo, pois, um promissor futuro para a Lusitania e para todos os seus colaboradores, quer pelo acionista de referência, o bicentenário Montepio Geral, quer pelo nosso passado e pela determinação de fazer sempre mais e melhor.

Ao terminar este editorial saúdo o Senhor Dr. Fernando Nogueira, novo CEO da Lusitania, uma das figuras emblemáticas da nossa atividade e um dos mais distintos profissionais do mercado segurador português. Nesta saudação, ficam também expressos os votos dos maiores sucessos. A todos muito obrigado e até sempre.

Lisboa, 31 de janeiro de 2013.



“ ANTEVEJO UM PROMISSOR FUTURO PARA A LUSITANIA E PARA TODOS OS SEUS COLABORADORES, QUER PELO ACIONISTA DE REFERÊNCIA, O BICENTENÁRIO MONTEPIO GERAL, QUER PELO NOSSO PASSADO E PELA DETERMINAÇÃO DE FAZER SEMPRE MAIS E MELHOR ”

Índice

08

À CONVERSA COM...

JOSÉ ANTÔNIO DE AREZ ROMÃO, ADMINISTRADOR-DELEGADO DA LUSITANIA QUE CESSOU FUNÇÕES NO INÍCIO DO ANO

O antigo Administrador-Delegado, fala-nos dos marcos e recordações dos seus 45 anos de serviço na atividade seguradora.

34

COLECIONISMO

FRANCISCANOS, FRADES DO POVO

No seminário da Luz, convento da Imaculada Conceição existe uma exposição da notável coleção de imagens recolhidas ao longo de mais de 30 anos pelo Padre Vítor Melícias.



14

BREVES

NOTÍCIAS DA ATUALIDADE DA LUSITANIA E DO GRUPO

40

EQUIPA

FALAMOS COM A DIREÇÃO DE GESTÃO DE SINISTROS, ACIDENTES, INCÊNDIO E OUTROS DANOS DA LUSITANIA, E AINDA, COM OS GERENTES DOS BALCÕES DE VILA REAL E PAÇO D'ARCOS

FRANCISCO GUERRA

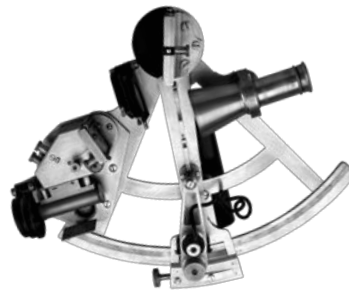
"A satisfação do cliente é a minha maior recompensa".

ANTÓNIO GONÇALVES

"Um comercial deve ser organizado e focar a sua ação na concretização dos objetivos".

HUGO ALCOBIA

"Mais do que pedir para fazer deve exemplificar-se como fazer".



22

PORTUGALIDADES

IDENTIDADE NACIONAL

Somos um país diferente com nove séculos de história e com contributo para a humanidade

Por terra com a moeda de ouro "Português de Ouro", por ar com a primeira travessia aérea do Atlântico Sul e por mar com as caravelas dos Descobrimentos. Três feitos de que Portugal se pode orgulhar.

46

REDE

NOVIDADES

REDE CORRETORES DE SEGUROS

Entrevista a José Alberto Pinto, Gerente da sociedade corretora Amândio O. Pinto.

"Profissionalismo, rigor e seriedade não pode faltar a um bom agente de seguros".

REDE MEDIADORES

Falámos com David Hills, Agente Principal da Lusitania e Gerente da David Hills Insurance Agency. "Um bom colaborador tem de ter personalidade e atitude, habilitações e aparência".

30

TENDÊNCIAS

FABRICO DE ROLHAS DE CORTIÇA



As rolhas de champanhe da fábrica Relvas

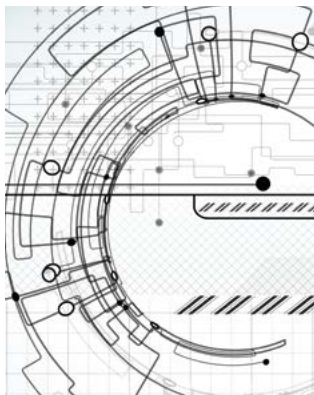
Este cliente da Lusitania produz rolhas de cortiça para champanhe. Esta fábrica é hoje reconhecida a nível mundial.

58

OBSERVATÓRIO

UM OLHAR SOBRE OS SEGUROS DE VIDA

Os Seguros de Vida de Capitalização, Poupança- Reforma e Complemento de Reforma são fundamentais no momento em que cessa a atividade profissional.



60

INOVAÇÃO O FUTURO DO COMÉRCIO ELETRÓNICO

Opinião de Luis Rasquilha, CEO da AYR Consulting, Trends & Innovation.

76

CONHECER BRAGA E ÉVORA

Seguindo a estratégia comercial de implementação de balcões da Lusitania, a 2ª edição da revista “Lusitania Consigo”, segue viagem para Braga e Évora.

64

LUSITANIA MAR GRANDES PARCEIROS

GRUPO ETE

A tradição de inovar é o lema e o leme do Grupo ETE, o maior armador português em número de navios de bandeira nacional que opera em todos os principais portos do país e regiões autónomas.

GRUPO TESTA & CUNHAS, S.A.

Um dos maiores armadores de pesca em Portugal com 85 anos de história.

80

MEU TEMPO QUANTO VALE A LÍNGUA PORTUGUESA?

Pela primeira vez, investigadores do ISCTE, em Lisboa, estimaram o valor económico do português: pesa 17% no PIB.

72

COMUNIDADE RESPONSABILIDADE SOCIAL E DESPORTO EM AÇÃO NA LUSITANIA

Iniciativas de cariz ético que demonstram a postura que desde sempre fez parte da constituição genética da Lusitania.

82

PORTUGAL DESCONHECIDO O RÍBAT DA ARRIFANA

A revista “Lusitania Consigo” viajou até Aljezur e registou em imagens o único *ríbat* reconhecido em território português. Local onde existiu um convento-fortaleza, fundado pelo mestre *sufi Ibn Qasi*, no século XII.



Lusitania

CONSIGO

Ficha Técnica:

Propriedade

Lusitania, Companhia de Seguros, S.A.
Rua de São Domingos à Lapa nº 35
1249-130 Lisboa
T (+351) 210 407 510 / 220 407 510

Email: comunicacao_imagem@lusitania.pt

NIPC: 501689168, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa

Diretor

Susana Pascoal

Coordenação

Rita Collaço

Concepção, edição e produção

Rita Collaço

Definição e gestão de conteúdos

Direção de Marketing e Inovação – Comunicação, Imagem e Relações Institucionais

Design e Paginação

José Gregório Luis - Trace Lda.

Colaboraram nesta edição

Cecília Rezende, José de Arez Romão, Luís Rasquilha (AYR Consulting), Maria João Alexandre, Miguel Monteiro de Barros (APH).

Sede do Editor e sede da Redação

Rua de São Domingos à Lapa nº 35,
1249-130 Lisboa

Fotografia de Capa

Português de Ouro, Coleção Lusitania

Fotografia

Fernando Piçarra, Arquivo Lusitania, Istockphoto

Impressão

ACD Artes Gráficas
Rua Marquesa de Alorna, 12 – A, Bons Dias, 2620-271 Ramada

Periodicidade

Semestral

Tiragem

4.000 exemplares

Distribuição

Gratuita

Nº de registo

126276

Depósito Legal

nº 348974/12

Os textos, fotografias ou ilustrações desta revista podem ser reproduzidos no todo ou em parte, desde que sejam citados os respetivos autores e fontes.


LUSITANIA
Grupo Montepio

À conversa com... José António de Arez Romão

“NÃO HÁ
HOMEM SEM
HOMEM,
TODOS
FAZEM
PARTE
INTEGRANTE
DESTA
OBRA”

A apaixonado pela História de Portugal, José António de Arez Romão, que este ano cessou funções como Administrador-Delegado da Lusitania, entra agora num novo desafio ao ter passado a integrar o Conselho de Curadores do Museu Nacional de Arte Antiga, no início de 2013. Dá assim continuidade à sua missão de divulgar a nossa História, área em que já tem cerca de 20 trabalhos publicados. Acredita que “se a grandeza de uma nação e a nobreza do seu povo avaliam-se pela História”, então, “cumpre-nos a todos contribuir para a sua divulgação”. Mas agora é também tempo de apoiar mais a família, “especialmente os meus cinco netos”, contou à Lusitania Consigo, no dia 31 de janeiro de 2013, em Lisboa, e de se dedicar aos hobbies favoritos: a leitura e a escrita. Um dos fundadores da Lusitania, onde esteve desde 1986, e trabalhador número um, fala dos marcos e recordações dos seus 45 anos de serviço na atividade seguradora e deixa três reflexões à empresa que ajudou a erguer e fez crescer: sentido de entreajuda e respeito mútuo; valorização pessoal permanente; e cooperação séria e leal com o Conselho de Administração, a hierarquia e os companheiros e subordinados. Na sua perspetiva, “a cada responsável hierárquico compete nada exigir aos seus subordinados que não exija primeiro a si próprio.” Uma vida pautada por uma dezena de horas de trabalho por dia, desafios sempre novos, muitas concretizações e, em jeito de balanço, como o próprio diz, pela “alegria que decorre do sentimento de missão cumprida.”

Qual foi o acontecimento que mais marcou a sua carreira profissional?

Sem qualquer dúvida a fundação da Lusitania. Na verdade, a fundação de uma empresa, para além do risco inerente a qualquer iniciativa empresarial, constituiu à época um enorme desafio; na altura, há 47 anos, que não era fundada nenhuma seguradora e, se excetuarmos algumas companhias estrangeiras de reduzida dimensão, todo o setor se encontrava nacionalizado. É fácil compreender que houve que enfrentar grande número de obstáculos e de críticas, numa conjuntura económica que não era, significativamente, diferente da atual.

Só passando por esta situação, se pode avaliar o que é partir do zero, nas descritas condições.

E que outros acontecimentos marcaram o seu percurso?

Cito, como os mais importantes, a participação na fundação da Lusitania Vida e da Moçambique, Companhia de Seguros. É sempre um motivo de enorme realização pessoal e profissional contribuir para a criação de postos de trabalho. Sinto uma enorme satisfação ao constatar que, mais de 700 pessoas integram, hoje em dia, as seguradoras do Grupo e que criam diariamente riqueza para o país, para o grupo mutualista em que nos inserimos, para todos os que direta e indiretamente dependem da Lusitania e, também, ainda que em pequena escala, para o progresso e desenvolvimento de Moçambique. A aquisição e restauro do Palácio de Porto Côvo, atual sede da Lusitania, constituiu também um motivo de grande satisfação pessoal tanto pelo impacto que teve na formação da imagem da empresa, como pela importância que a reabilitação teve na história da cidade de Lisboa.





Fernando Piçarra

A constituição da coleção de ouro amoadado português, hoje em dia uma das mais importantes e valiosas do país é, sem dúvida, uma marca da Lusitania que a identifica com a nacionalidade portuguesa e com a preservação do nosso património. Devo, ainda, mencionar a minha colaboração graciosa à IMPAR de Cabo Verde, num período crítico da vida daquela seguradora e em que senti que o meu apoio foi útil e reconhecido pelos seus trabalhadores de quem recebi muitas provas de estima.

Podemos dizer que se sente realizado profissionalmente...

Sem dúvida! Quando recordo o caminho percorrido não só me sinto plenamente realizado, como grato a todos os que me proporcionaram a oportunidade de ser útil ao meu país, ao Montepio e a toda a família Lusitania. Na alegria que decorre do sentimento de missão cumprida não posso deixar de incluir todos os meus companheiros de jornada e, porque a vida é sempre um compromisso de gerações, não posso, também, deixar de recordar os que já faleceram e os que não estando no serviço ativo, participaram na construção deste projeto. Porque, verdadeiramente, não há homem sem homem, todos fazem parte integrante desta obra.

Que momentos importantes recorda da sua carreira profissional?

O meu primeiro contacto com os seguros, em 1969, na agência geral em Portugal da Guardian Assurance Co., dirigida pelo Sr. João Mata, a grande referência dos seguros marítimos em Portugal e, mais tarde, em 1971, o meu ingresso como diretor na Seguradora Industrial, após a sua aquisição pelo Banco Fonsecas & Burnay. Os primeiros anos da década de setenta do século passado corresponderam a uma época de grande desenvolvimento do setor e, nessa circunstância, tive oportunidade de liderar uma excelente equipa e desenvolver um projeto de grande sucesso. Em 1978, fui nomeado Administrador da Mundial Confiança, uma das mais antigas e prestigiadas seguradoras portuguesas, onde um novo desafio, de contornos completamente diferentes, me aguardava: a participação nos trabalhos de saneamento técnico e financeiro de uma empresa de grande dimensão que na altura tinha mais de 1500 trabalhadores. Esta arrastava há anos problemas de doenças profissionais, como as decorrentes de silicoses, a responsabilidade civil do Asbestos, relativa a contratos de resseguro aceites nos Estados Unidos, do afundamento do navio Grace no Canal da Mancha com carga destinada à ▶

“ SINTO UMA ENORME
SATISFAÇÃO AO CONSTATAR
QUE, PARTINDO DO ZERO,
HOJE MAIS DE 700
TRABALHADORES INTEGRAM
AS SEGURADORAS DO GRUPO,
CRIANDO DIARIAMENTE
RIQUEZA PARA O PAÍS ”

► Siderurgia Nacional, sem resseguro, da criação de recursos informáticos próprios, e da integração da Companhia Alentejana “A Pátria”.

Na operação, naquele período, eram ainda muito palpáveis os efeitos da revolução de Abril no tecido empresarial: falências, extinção de empresas, dívidas acumuladas, paralisação do aparelho produtivo, autogestão, e muitas outras situações. Isto numa época em que a inflação se aproximava dos 40% ao ano. **Quando cheguei à Mundial não conhecia nenhum dos meus colegas do Conselho e, a breve trecho, constituímos uma equipa formidável. Dois anos volvidos tínhamos os melhores resultados do mercado.**

Quais os eventos ou sinistros que mais marcaram a sua carreira?

Naturalmente que ao fim de tantos anos de serviço os sinistros em cuja regularização intervim, direta ou indiretamente, contam-se por milhares. Menciono, contudo, os quatro que mais me marcaram. O primeiro ainda em 1969 decorre dos danos provocados em Lisboa pelo abalo sísmico que, nesse ano, atingiu a cidade e que me deu a verdadeira noção dos efeitos deste tipo de catástrofes. O segundo sinistro que me impressionou ocorreu já na Seguradora Industrial numa altura em que os incêndios do algodão armazenado no porto de Leixões eram frequentes, sempre que o preço desta mercadoria baixava nos mercados internacionais. Tive nessa altura ocasião de assistir à regulação de um sinistro complexo por um perito inglês, a quem, na altura da licitação por escrito dos salvados, o tradutor leu uma proposta que dizia, textualmente, cubro com 10% a mais a melhor oferta. O perito pediu que lhe traduzissem segunda vez a proposta e, na nossa frente, de imediato, a rasgou e deitou para o cesto dos papéis. Esta atitude revela a cultura e o espírito que caracterizava o modo de agir das seguradoras na época.

Na Mundial Confiança, dois sinistros avultam. O já mencionado caso do afundamento do navio Grace, sem resseguro, com mercadoria destinada à Siderurgia Nacional e cuja regulação se arrastou 20 anos nos tribunais, em grande medida por divergência quanto à legislação a aplicar, no âmbito da teoria da devolução em direito internacional privado. E um segundo, em novembro de 1983, numa das mais graves inundações da cidade de Lisboa, registadas no séc. XX. Finalmente, e já na Lusitania, sofremos um batismo de fogo, na plena aceção da palavra, com o incêndio do Chiado de 25 de agosto de 1988. A Lusitania dava então os primeiros passos e alguns concorrentes puseram em dúvida a sua capacidade de sobrevivência após o sinistro. Curiosamente, feito o cômputo geral, a Lusitania foi a primeira seguradora a regularizar os prejuízos, entre os quais a destruição total dos grandes Armazéns Grandella.

Em termos pessoais que sacrifícios lhe foram exigidos pela Lusitania?

Bem, verdadeiramente a grande sacrificada pelo tempo e dedicação que a montagem e desenvolvimento de uma empresa exige é sempre a família e na Lusitania não foi diferente, não apenas para mim mas para todos os que iniciaram o projeto. De resto, é sabido que o apoio e compreensão da família estão sempre associados ao sucesso no trabalho.

E em termos profissionais, de que teve de abdicar?

Profissionalmente limito o sacrifício à recusa de três importantes cargos para que fui convidado: o primeiro para dirigir uma multinacional francesa em Portugal, em 1990; o segundo para regressar à Mundial Confiança por convite expresso do Sr. António Champallimaud; e finalmente, a decisão de não integrar o Conselho de Administração do Montepio a convite do senhor Prof. Silva Lopes. Além do desafio permanente que as diferentes fases da evolução da Lusitania me proporcionou, sempre preferi ser o primeiro na minha aldeia do que o segundo em Roma. ►

45 ANOS AO SERVIÇO DA ATIVIDADE SEGURADORA

Licenciado em Direito pela Faculdade de Direito de Lisboa em 1967, José António de Arez Romão, com 45 anos de carreira, adquiriu formação complementar em Gestão de Seguros em *St. Gall Graduate School for Economics* e no *Centre Européen pour la Formation Professionnelle dans l'Assurance*, em Paris. Desde o início de 2013 que integra o Conselho de Curadores do Museu Nacional de Arte Antiga.

- Diretor e Administrador da Seguradora Industrial do Grupo Fonseca & Burnay (1970/1978).
- Administrador da Companhia de Seguros Mundial Confiança (1978/1986).
- Administrador-Delegado da Mundicenter, SA, em representação da Mundial Confiança e da Lusitania desde 1986 (1984/2000).
- Administrador-Delegado da Lusitania, Companhia de Seguros, de 1986 a 2013 e Administrador da Lusitania Vida desde 1987.
- Membro do Conselho de Direção da Associação Portuguesa de Seguradores (1989/1991) e (2003/ 2008).
- Presidente da Assembleia Geral da Associação Portuguesa de Seguradores (2008 / 2012).
- Presidente da Assembleia Geral da Associação dos Antigos Alunos do Colégio de S. João de Brito (2003 / 2009).
- Administrador do Banco de Desenvolvimento e Comércio de Moçambique (2000/2004) e da Moçambique, Companhia de Seguros (2000/2004 e 2009/2012).
- Administrador da IMPAR, Companhia Cabo-verdiana de Seguros (1999/2007) e membro do Conselho Consultivo da IMPAR desde 2010.
- Presidente da Comissão Técnica de Responsabilidade Civil da Associação Portuguesa de Seguradores (1984/1986).
- Presidente do Agrupamento Complementar do Seguro de Fronteira (1980/1986).
- Administrador do Agrupamento Europeu de Interesse Económico - EUROSAFE (1998 / 1999).
- Membro do Conselho Científico da A.I.D.A. - Associação Internacional de Direito dos Seguros.
- Membro da Academia de Marinha e Académico Honorário da Academia Portuguesa da História.

“ NUNCA EXIGI
NADA A NINGUÉM
QUE NÃO EXIGISSE
PRIMEIRO A MIM
PRÓPRIO ”

PERFIL “FORA DE HORAS”

Em criança

queria ser oficial de cavalaria

O meu primeiro ordenado foi gasto

5 libras em ouro a 400\$00 cada,
já distribuídas aos meus netos

O meu livro preferido

Li centenas, sendo difícil escolher um. Miguel Strogoff de Júlio Verne, o primeiro livro a sério, Guerra e Paz de Tolstoi, Sermões de Padre António Vieira, toda a obra de Eça de Queiroz, Os Náufragos do Autocarro de John dos Passos, Capitães da Areia de Jorge Amado, No Cavalo de Pau de Sancho Pança de Aquilino Ribeiro

O meu filme preferido

Doutor Jivago

Distinções

Louçado pelo Brigadeiro Diretor do Serviço de Justiça do Ministério do Exército durante o cumprimento do Serviço Militar (1970)
Agraciado pelo Grão Mestre da Ordem de Malta com a medalha de mérito da Ordem de Malta - grau de Cavaleiro (1998)
Condecorado pelo Chefe do Estado Maior da Armada com a medalha Naval de Vasco da Gama (2000)

Prémio Pe. José Carlos Belchior (2009) para os antigos alunos do Colégio S. João de Brito que mais se distinguiram na sua vida pessoal e profissional

O meu clube desportivo

Sporting Club de Portugal

A minha tradição portuguesa preferida

fado

Para mim a Lusitania é...

o terceiro filho

Um dos seus hobbies é a escrita. O que o levou a publicar tantos textos sobre temas da História de Portugal?

Na realidade fui confrontado muitas vezes, em reuniões internacionais de resseguro, com a mais completa ignorância sobre o papel que Portugal teve na História Universal. Foi essencialmente esta a motivação para os primeiros textos que escrevi sobre a presença portuguesa no Japão, na China e na Índia, a que se seguiu o Brasil e Timor e a prioridade do descobrimento da Austrália pelos navegadores portugueses. Dois temas tiveram origens diferentes, o primeiro refere-se à travessia aérea do Atlântico Sul por Gago Coutinho e Sacadura Cabral, e que constatei não merecer sequer uma linha no Museu do Ar em Washington, e um segundo que se refere à participação do Exército Português na Primeira Guerra Mundial, facto ignorado até nas histórias militares dos países beligerantes. Se a grandeza de uma nação e a nobreza do seu povo se avaliam pela história, cumpre-nos a todos, na medida das nossas capacidades, contribuir para a sua divulgação. Não posso deixar de referir que recebi, ao longo dos anos, muitas provas da utilidade dos textos publicados que, aliás, me valeram o convite para integrar as Academias de Marinha e Portuguesa da História.

Como vê o futuro da atividade seguradora em Portugal face à crise que o setor atravessa?

Há séculos que a atividade seguradora é o esteio da proteção de toda a atividade económica, de pessoas e bens. Do desenvolvimento do comércio marítimo especialmente a partir do séc. XVIII à revolução industrial do sec. XIX, da invenção dos motores de explosão a combustíveis líquidos que revolucionou o transporte de pessoas e mercadorias, à progressiva transformação da sociedade rural em sociedade urbana e ao crescimento contínuo das classes médias, a atividade seguradora esteve sempre associada à sustentabilidade do progresso humano e à garantia da proteção dos patrimónios pessoais e coletivos.

Hoje em dia, de novo, a atividade seguradora está na vanguarda da proteção das indústrias associadas ao desenvolvimento tecnológico, especialmente da imagem, das telecomunicações, das novas energias, dos transportes, dos riscos de poluição, das catástrofes, do emprego, das atividades lúdicas e, numa altura em que a sustentabilidade do atual modelo de proteção social europeu é questionada, a atividade seguradora, mais uma vez, está na ordem do dia, como complemento na proteção no emprego, na doença e na velhice. O futuro pertence, inequivocamente, à atividade seguradora embora possa não pertencer a muitas das atuais entidades seguradoras, sobretudo as

que ignorem que a atividade é acima de tudo uma repartidora de riscos. Deve, ainda, acrescentar-se o papel de investidor institucional que hoje as empresas seguradoras têm e que as creditam como um dos maiores investidores mundiais. É este papel que torna a atividade como um dos principais fatores de dinamização da economia contemporânea.

A atividade seguradora em Portugal sofre, naturalmente, o impacto da crise económica e financeira que atinge o país desde 2008, mas também da crise que a zona euro atravessa.

PUBLICAÇÕES SOBRE HISTÓRIA E CULTURA PORTUGUESA

De 1990 a 2007 José António de Arez Romão publicou um trabalho todos os anos. O último é de 2011

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
A Arquitetura Militar Portuguesa através do Mundo	O Ouro Amoedado em Portugal	A Pintura Portuguesa no Séc. XIX	Portugal – Uma Presença de Cinco Séculos na China	O Tratado de Tordesilhas	Timor na História de Portugal	Portugal nas Grandes Viagens de Exploração do Continente Africano	Vasco da Gama. A Descoberta do Caminho Marítimo para a Índia	Síntese da História de Portugal	Brasil 1500 - A Génese de uma Nação
									



Fernando Piçarra

É previsível que, a curto prazo, com menos emprego, menos rendimento, menos consumo e menos investimento público e privado, as perspetivas de crescimento da massa segurável não sejam muito otimistas e, por isso, se anteveja a continuação da pressão sobre os preços mesmo quando já não há margem para tal. As crises, porém, não duram sempre, também geram oportunidades e as empresas que resistem saem dela reforçadas.

Qual o papel reservado à Lusitania nesse contexto que descreveu?

É óbvio que a Lusitania não está imune à crise e que esta coincidiu com a integração de duas seguradoras, o que tem inviabilizado o aproveitamento das sinergias resultantes da dimensão. Porém, a Lusitania integra um grupo mutualista com mais de um milhão e meio de clientes e o seu próprio cariz mutualista permite potenciar um desenvolvimento sustentado. Fatores que constituirão, seguramente, uma enorme mais-valia e trarão grande estabilidade à operação - hoje em dia fustigada pela inexplicável rotação dos negócios, que no caso do ramo automóvel está a atingir os 30%. A especialização na área do mar, mais concretamente na área de cascos

de navios e no transporte de mercadorias constitui, também, um polo de futuro, uma área em que a Lusitania é já a segunda maior seguradora do mercado. Antevejo, pois, com otimismo, um promissor futuro para a Lusitania, sabendo-se que o futuro está em grande parte nas nossas mãos e que esta não é, nem será, a primeira ou a última crise que atravessaremos.

Com uma atividade profissional tão intensa como antevê os seus próximos tempos?

Naturalmente com alguma estranheza e nostalgia, pois quem se habituou a trabalhar 9 ou 10 horas por dia e a ter desafios diariamente pela frente, não pode dizer que não estranhará nos primeiros tempos. Terei, contudo, oportunidade de apoiar mais a família, especialmente os meus cinco netos e de me dedicar aos meus *hobbies* favoritos, a leitura e a escrita. Espero ainda retomar alguma prática desportiva, isto para além do apoio a uma obra social e de, desde o início do ano, integrar o Conselho de Curadores do Museu Nacional de Arte Antiga. Deste modo, apenas antevejo mudar de local de trabalho.

Que mensagem gostava de deixar à empresa?

Mais do que uma mensagem, gostava de repetir três reflexões contidas na minha despedida. A primeira é que a unidade, a coesão e a disciplina aceite são fatores decisivos no sucesso de qualquer empresa, ou seja o sentido de entreajuda, a correção e respeito mútuo são condições indispensáveis à formação do ambiente de trabalho, sendo que ninguém se pode sentir feliz num ambiente de tensão ou de conflitualidade. Todos são, pois, diariamente, chamados a construir o melhor ambiente de trabalho num clima de saudável competição e camaradagem. A segunda reflexão prende-se com a valorização pessoal permanente. Sem valorização pessoal não há progresso nas carreiras e, conseqüentemente, nas empresas. A inovação, a criatividade, a racionalização na utilização dos recursos e a otimização das capacidades de trabalho fazem parte do nosso percurso de vida. Sem valorização pessoal contínua, a vida profissional não progride. Vencer desafios e superar-nos a nós próprios, tem de constituir o nosso objetivo permanente. A terceira reflexão refere-se à indispensabilidade de todos manterem uma constante atitude de serviço e disponibilidade, de cooperação séria e leal com o Conselho de Administração, com a hierarquia e com os companheiros e subordinados, tal como a cada responsável hierárquico compete nada exigir aos seus subordinados que não exija primeiro a si próprio. Na verdade! A Lusitania somos todos nós. ■

2000

O Descobrimento da Austrália pelos Portugueses

2001

O Infante D. Henrique e os Descobrimentos Marítimos Portugueses

2002

A Travessia Aérea do Atlântico Sul



2003

Portugal na 1ª Guerra Mundial



2004

Índia Portuguesa



2005

A Lusitania e as Raízes da Nação Portuguesa

2006

D. Afonso Henriques

2007

A Guerra Peninsular - As Três Invasões Francesas

2011

Palácio de Porto Covo

Breves Lusitania



COLEÇÃO DE MEDALHAS

Novo espólio de medalhas das seguradoras portuguesas

A segunda parte da coleção de medalhas sobre as seguradoras europeias e do continente americano chegou ao museu da Lusitania no dia 25 de setembro. Para inaugurar o novo espólio esteve presente António Tomás Correia, Presidente do Grupo Montepio, Giacomo Landi e demais membros do Conselho da Lusitania. O momento ficará ainda na memória pela oferta que Giacomo Landi fez à Lusitania de uma raríssima medalha da Mundial de Moçambique, datada de 1973, fundida em Moçambique.

Esta doação veio completar a distinta coleção que já existe de medalhas das seguradoras portuguesas exposta na biblioteca da sede da Lusitania em Lisboa. Um espólio distinguido recentemente com uma menção honrosa no âmbito do Grande Prémio APCE 2012 – Excelência em Comunicação, na categoria de Responsabilidade Histórica e Memória Empresarial. ■



APOIO UNIVERSITÁRIO

Olimpíadas do Conhecimento da Universidade Fernando Pessoa

As Olimpíadas do Conhecimento da Universidade Fernando Pessoa (UFP), que, na sua segunda edição, de 2012, contou com o apoio da Lusitania, são um programa dirigido aos estudantes do 12º ano de escolaridade ou de ano pedagógicamente equivalente, tanto de escolas dos subsistemas público como do privado. A última edição das Olimpíadas recebeu mais de 150 inscrições de estudantes, que se organizaram em equipas de três elementos. No dia da entrega de prémios às equipas vencedoras desta edição, no auditório da UFP do Porto, decorreu também a entrega de diplomas aos alunos das Faculdades de Ciência e Tecnologia, Ciências da Saúde e Ciências Humanas e Sociais da Universidade Fernando Pessoa e de diplomas e bolsas de mérito para os melhores alunos. ■



PRÊMIO LUSITANIA DE HISTÓRIA Distinção para “Uma Rainha Inesperada, Leonor Teles”

A Academia Portuguesa da História atribuiu o prêmio “Lusitania de História – 2012” a Isabel de Pina Baleiras pelo trabalho “Uma Rainha Inesperada, Leonor Teles”. A sessão solene, realizada no dia 5 de dezembro de 2012, teve início com a intervenção de Kenneth David Jackson da Universidade de Yale, que falou sobre a obra civilizacional dos portugueses no Oriente. O professor e académico dirige o Centro de Estudos Portugueses e Hispânicos da Universidade de Yale, sendo uma das referências mundiais no conhecimento da presença portuguesa no mundo. Durante a sessão foi agraciado com o colar de Académico pela presidente da Academia Portuguesa da História, Manuela Mendonça. O Administrador-Delegado da Lusitania José António de Arez Romão, que cessou funções no início deste ano, esteve no evento em representação da Lusitania e procedeu à entrega do prêmio a Isabel Baleiras, felicitando-a em nome da Lusitania e do Grupo Montepio. ■



CONGRESSO NACIONAL Municípios Portugueses debatem poder local

Subordinado ao tema “Mais poder local, melhor Portugal”, realizou-se em setembro, no Centro Nacional de Exposições, em Santarém, o XX Congresso da Associação Nacional de Municípios Portugueses (ANMP). A Lusitania, uma vez mais apoiou este seu cliente através de um patrocínio, que reuniu cerca de mil participantes do poder central, local e regional. A Companhia esteve representada através da equipa comercial do balcão de Santarém, através do Gerente, Miguel Matos e do Técnico Comercial, Miguel Duarte, que dinamizaram a Imagem da Lusitania no local e desenvolveram contactos comerciais. Neste encontro houve oportunidade para, uma vez mais, manifestar plena solidariedade para com as populações em dificuldades e para aprovar medidas que vão ao encontro dos anseios das populações que a ANMP representa. A ANMP tem como missão a defesa, dignificação e representação do poder local, a representação e defesa dos municípios e das freguesias perante os órgãos de soberania, a formação e aperfeiçoamento profissional dos trabalhadores da administração local e a representação dos seus membros perante as organizações nacionais ou internacionais. ■

TALENTER Felicidade em conferência

Decorreu no Teatro Tivoli BBVA, em Lisboa a, *Talenter Conference* dedicada ao tema da felicidade. A Lusitania, em conjunto com o seu parceiro de negócio, o Agente Principal AJM Casinhas, estiveram entre as entidades que patrocinaram a conferência. Moderada por Pedro Ribeiro, Diretor de Programas da Rádio Comercial, contou com os seguintes oradores convidados: Luís Miguel Neto, Professor e Investigador Universitário, Nuno Ferraz de Carvalho, Diretor-Geral da Cisco Portugal, Beatriz Rubio, CEO da RE/MAX Portugal, António Brandão de Vasconcelos, CEO da Everis Portugal e Leila Navarro, palestrante internacional. Entre os diversos oradores destacam-se Leila Navarro que dedicou a sua intervenção ao tema “A felicidade não se ensina, procura-se dentro de nós” e Nuno Ferraz de Carvalho com uma intervenção sobre como manter as pessoas motivadas. ■

EMPREENDEDORISMO Inauguração do Hospital Escola Fernando Pessoa

Foi inaugurado, pelo Ministro da Saúde, Paulo Macedo, o Hospital Escola Fernando Pessoa, projeto cofinanciado pelos fundos comunitários e apoiado pelo Montepio. O Hospital Escola é uma unidade de saúde que disponibiliza, aos cerca de duzentos mil habitantes da sua área geográfica de abrangência direta, duzentos camas, três salas de bloco cirúrgico e a generalidade das valências médicas e cirúrgicas de um hospital de primeira linha. A Lusitania, que é há cerca de dez anos seguradora da Fundação Fernando Pessoa - a que pertencem o novo Hospital Escola e a Universidade -, associou-se à inauguração deste projeto, que constitui um exemplo de empreendedorismo e capacidade de concretização do setor privado, disponibilizando à sociedade uma infraestrutura de topo que poderá ser aproveitada pelo Serviço Nacional de Saúde para melhorar os cuidados de saúde prestados à população na sua zona de implantação. A cobertura dos riscos inerentes à construção e funcionamento do Hospi-



tal vem, assim, reforçar a parceria da Lusitania com a Fundação Fernando Pessoa, relação de confiança e profissionalismo que se traduziu também na celebração de um protocolo de assistência a sinistrados de acidentes. O enquadramento do projeto foi efetuado por Salvato Trigo, Presidente da Fundação Fernando Pessoa e Reitor da Universidade Fernando Pessoa, na sessão solene que, para além do Ministro da Saúde, contou com a presença do Presidente da Câmara Municipal de Gondomar, Major Valentim Loureiro, do Bispo Auxiliar do Porto, D. João Lavrador, que procedeu à bênção da nova unidade hospi- ▶



talar, do Diretor do hospital, Jorge Rodrigues e convidados da área da saúde e das instituições mais representativas da região.

Em representação da Companhia, estiveram presentes a Gerente do balcão Júlio Dinis, Daniela Mesquita, o Diretor de Gestão de Sinistros, Acidentes, Incêndio e Outros Danos, Francisco Guerra, e o Diretor dos Canais de Distribuição Norte, Rui Ferreira.

Este novo Hospital Escola assegurará, na vertente prática, o ensino clínico e pós-graduado aos estudantes dos cursos da área da saúde da Universidade Fernando Pessoa, apostando numa lógica de atendimento e prestação de cuidados humanista, pedagógica e preventiva.

Representa um investimento global de cerca de cinquenta milhões de euros e criará, quando funcionar em pleno, quatrocentos postos de trabalho a ocupar maioritariamente por profissionais de saúde formados na instituição. ■

DIVULGAÇÃO CULTURAL

RESPONSABILIDADE HISTÓRICA

Destaque para o **Museu de Arte Antiga (MNAA)** com a **“A arquitetura imaginária”**. Um cofre em cristal de 1600 e o mausoléu de Alfredo da Silva, próspero industrial do Estado Novo, podem ter algo em comum? Que relação existe entre um projeto de Álvaro Siza Vieira e o Martírio de São Sebastião, pintura de Gregório Lopes da primeira metade do século XVI? Repensando a arquitetura enquanto território utópico e concetual e assumindo que projetar é pura fantasia, capaz de contaminar as várias disciplinas artísticas, a exposição promove um ângulo novo de aproximação à pintura, à escultura, à ourivesaria, às artes decorativas. Ilustrando diferentes apropriações dos valores e recursos da arquitetura, a mostra divide-se em sete núcleos: a arquitetura enquanto ideia, idear a arquitetura; a microarquitetura; a arquitetura

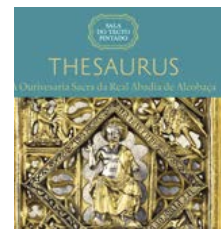


MANTENDO A SUA ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO DE CARIZ PEDAGÓGICO E CULTURAL JUNTO DA SOCIEDADE, A LUSITANIA SUSTENTA A SUA ATUAÇÃO TAMBÉM NUMA VERTENTE DE RESPONSABILIDADE HISTÓRICA E PRESERVAÇÃO DO PATRIMÓNIO HISTÓRICO DA NAÇÃO, APOIANDO DIVERSAS EXPOSIÇÕES E MUSEUS NACIONAIS.

enquanto metáfora; a arquitetura enquanto ordem; a arquitetura enquanto autoridade; e a arquitetura imaginária. Debate necessariamente retrospectivo e obrigatoriamente histórico mas, sobretudo, contemporâneo. ■

Outra exposição em destaque é a **“Da Ideia à Forma. Desenhos de escultura em Portugal (séculos XVII a XIX)”**. Tal como as outras disciplinas académicas, também a escultura, desde o século XVI, é considerada uma “arte do desenho”. Surgindo como “ideia”, na mente do seu criador, passa ao papel, antes de tomar forma no respetivo material. Não raro, a obra final converte-se em objeto de estudo, por sua vez fixado em desenho.

Os desenhos de escultura testemunham, desse modo, diferentes momentos, anteriores e posteriores à conceção das obras, podendo ser estudos preparatórios, obras para apresentar a quem encomenda ou cópias de peças acabadas, para posterior memória ou estudo académico. São sempre, contudo, uma etapa autónoma no processo criativo. A partir do século XVIII, a consolidação da teoria de que o desenho é a base de todas as artes, aplicada nos métodos de ensino desenvolvidos pelas academias, leva a que artistas oriundos de outras áreas artísticas participem também na execução de desenhos para obras de estatutuária, como no caso de Domenico Pellegrini e Domingos Sequeira. Também nas artes decorativas, em especial na ourivesaria, há uma grande interferência dos modelos da escultura. Poucos desenhos de escultura feitos em Portugal antes do século XIX chegaram até nós. ■



Foi ainda apoiada a exposição **“Thesaurus. A ourivesaria sacra da Real Abadia de Alcobaça”**. Pela primeira vez, desde a extinção das ordens religiosas em Portugal, um importante núcleo

de peças proveniente do Mosteiro de Santa Maria de Alcobaça foi reunido no Museu Nacional de Arte Antiga. Às obras pertencentes ao Museu – três cálices românicos, uma cruz processional gótica e uma custódia do século XIV – e ao conjunto proveniente do Museu Nacional de Soares dos Reis – cruz e par de galhetas – juntaram-se duas outras peças, uma píxide (Museu Nacional de Arte Antiga) e um par de castiçais (Museu Nacional de Machado de Castro), que puderam ser associadas a este mosteiro, fundado em 1153 e um dos mais ricos da ordem de Cister. ■



No Museu da Presidência, destaca-se a exposição **“Nós na Arte - Tapeçaria de Portalegre e Arte Contemporânea”**. A especificidade cultural e artística da Tapeçaria de Portalegre foi objeto de uma exposição polinucleada na região norte do país, promovida pelo Museu da Presidência da República e que contou com o apoio da Lusitania. O Museu Abade de Baçal e o Centro de Arte Contemporânea Graça Morais, em Bragança, o Mosteiro de Salzedas, em Tarouca, e o Museu do Côa, em Vila Nova de Foz Côa, expuseram mais de uma centena de obras de Tapeçaria, provenientes de várias coleções públicas e privadas, para além de muitos cartões originais dos artistas plásticos, portugueses e estrangeiros, que escolheram a tapeçaria de Portalegre como expressão da sua criatividade. ■

Integrada no Ano de Portugal no Brasil, a Lusitania apoiou a exposição **“A Arte da Tapeçaria – Tradição e Modernidade”**. Mostra que apresenta em São Paulo, obras de artistas que colaboraram com a Manufatura de Portalegre nas últimas sete décadas. A exposição conta com exemplares de tapeçarias de Portalegre de Almada Negreiros, Júlio Pomar, Eduardo Nery, Vieira da Silva, Arpad Szenes, Graça Morais, Manuel Cargaleiro, José de Guimarães, Nadir Afonso, Bruno Munari, Pedro Calapez, Lourdes Castro, Alvaro Siza, Burle Marx, Nini Andrade Silva, entre outros.

Uma oportunidade de dar a conhecer fora de Portugal a forma como dos teares de Portalegre saem obras de arte únicas, fruto do génio criativo, da perícia das desenhadoras e mestria das tecedeiras. ■



LUSITANIA

17 de novembro de 1990

Aquisição da primeira peça da Coleção Lusitania

A Lusitania adquire, para o seu património, a espada de honra do herói nacional, General Francisco da Silveira, figura de destaque na defesa do país no período das invasões napoleónicas. Esta peça constitui o embrião da Coleção Lusitania, coleção que inclui peças de valor artístico e histórico que constituem hoje um *ex-libris* da Companhia e da sua identificação com os valores da nação lusitana.

HISTÓRIA

17 de novembro de 1717

Início da construção do Convento de Mafra

Palácio e convento barroco mandado construir por D. João com o ouro proveniente do Brasil, e que teve como arquiteto, Johann Friedrich Ludwig. A construção empregou 52 mil trabalhadores e o projeto final acabou por abrigar 330 frades, um palácio real, umas das mais belas bibliotecas da Europa, decorada com mármore preciosos, madeiras exóticas e incontáveis obras de arte.

CIÊNCIA

17 de novembro de 1990

Telescópio Espacial Hubble

O Telescópio Espacial Hubble é lançado em órbita da Terra. Uma nave espacial não tripulada transporta um grande telescópio para a luz visível e infravermelha para observação do Universo.

ARTES

1990

Prémio Nobel da Literatura Octávio Paz

Prémio Nobel da Literatura Octávio Paz, escritor mexicano que destaca na sua narrativa amplos horizontes caracterizados por uma inteligência sensorial e integridade humanística.

Breves Eventos

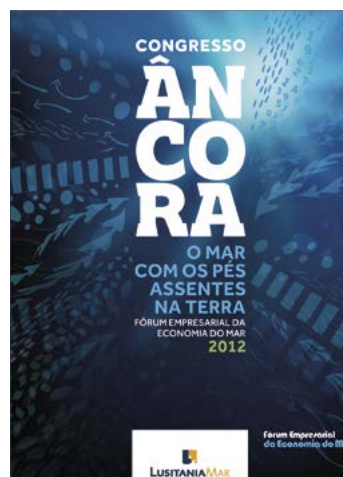
FÓRUM EMPRESARIAL DA ECONOMIA DO MAR

Apoio à economia do mar com os pés em terra

A Lusitania, através da LusitaniaMar, marcou presença como patrocinadora do Congresso Âncora promovido pelo Fórum Empresarial da Economia do Mar (FEM), a que pertence como organização associada. O congresso realizou-se no dia 22 de outubro de 2012 no Centro de Congressos do Estoril com o tema “O Mar com os pés assentes na Terra”. O Hypercluster da Economia do Mar em Portugal tem sido o foco deste Fórum que quer incrementar a economia portuguesa através do mar. O valor económico das atividades ligadas ao mar pesa hoje cerca de 2% do PIB nacional, empregando diretamente cerca de 75 milhares de pessoas. Tendo em conta os efeitos diretos e indiretos, o valor total é de entre 5 a 6% do PIB. O estudo Hypercluster da Economia do Mar, promovido pelo FEM, propõe uma visão de conjunto em que cada componente tem o seu papel, potenciando e otimizando os efeitos de geração de valor para a economia portuguesa. A ideia é tornar Portugal, na viragem do 1º para o 2º quartel do séc. XXI, num ator marítimo relevante a nível global. Para saber mais aceda na Internet: www.fem.pt.

A ESTRATÉGIA MARÍTIMA DA LUSITANIA

Na sequência da estratégia para os assuntos do mar, a Lusitania marcou presença neste congresso através da marca LusitaniaMar. Com um stand próprio e uma animação de vídeo em três dimensões (3D), personalizada para este evento, a LusitaniaMar deu a conhecer a sua área de atuação e a sua performance nos últimos dois anos, desde que iniciou a atividade. Pôde contar com a visita da sua Administração num evento que recebeu mais de 500 participantes. Para tornar tangível a diversidade de oportunidades que o mar pode oferecer, apresentou exemplos que ilustram o mar moderno, como histórias de empreendedores de várias faixas etárias, formações de base, capacidades financeiras e de diversas áreas: portos e transportes marítimos, turismo, educação, cultura, inovação e internacionalização. ■



CASO DE SUCESSO

Azeites com antioxidantes marinhos

No Congresso do Fórum de Economia do Mar, a Lusitania reencontrou um dos seus mediadores que, além de desenvolver uma atividade no ramo dos seguros, explora o Hypercluster do Mar. A equipa de Marketing e Inovação da Lusitania esteve no stand do mediador Ricardo Viveiros para conhecer de perto a atividade da empresa Nono Sentido. Com uma forte componente de inovação, esta empresa desenvolve produtos alimentares de origem natural, como compotas, azeites e patês, que contribuem para uma alimentação saudável e melhoria do bem-estar geral. A ligação ao mar faz-se porque muitos dos seus produtos, como é o caso do azeite, são feitos com antioxidantes naturais de origem marinha oriundos da Costa Atlântica. Como antioxidantes adicionais de



origem marinha a Nono Sentido utiliza algas liofilizadas. Além reforçarem as propriedades antioxidantes das ervas aromáticas e do próprio azeite, as algas têm ainda um importante papel como imunoesestimulantes e na redução do colesterol. Do ponto de vista sensorial, contribuem para a perceção de frescura no azeite, ao introduzirem o sal de um modo natural. ■

Breves
Grupo

LUSITANIAVIDA 
Grupo Montepio

MAIS UM EXERCÍCIO COM RESULTADOS POSITIVOS

A Lusitania Vida concluiu o exercício de 2012 com um resultado líquido de **5,2 milhões de euros**

Com estes resultados, a Lusitania Vida atinge deste modo 21 anos consecutivos de resultados positivos, que têm sido um importante contributo para o grupo mutualista em que se insere, o Montepio Geral. Cumpre recordar, que em 2008 teve início a crise financeira do *subprime* nos Estados Unidos que afetou as praças financeiras de todo o mundo, e que originou uma forte queda dos ativos financeiros das instituições bancárias e seguradoras, o que conduziu à descapitalização da banca. À crise financeira veio juntar-se a crise das dívidas soberanas de países europeus com défices elevados e grande descontrolo nas contas públicas, culminada com a intervenção externa em Portugal e noutros países europeus. Neste contexto, a solidez dos investimentos da Lusitania Vida e a sua rentabilidade e liquidez confirmaram a gestão prudente e rigorosa que está na base dos resultados do exercício, bem como da sua repetida sustentabilidade.

Em Portugal, durante este longo período temos assistido a um elevado número de falências e insolvências de empresas e pessoas impossibilitadas de recorrer ao crédito bancário, aumento de impostos, reduções nas prestações sociais e uma elevada taxa de desemprego que não tem cessado de aumentar. Tudo fatores que têm condicionado, de forma significativa, a atividade seguradora. Contudo, a Lusitania Vida continuou a gestão dos seus ativos baseada em políticas de investimento conservadoras que lhe têm permitido ultrapassar esta fase sem reconhecer imparidades significativas. Por outro lado, aposta fortemente nas redes de distribuição e cria produtos financeiros ajustados, a cada momento, às condições do mercado e às necessidades de cada canal. É desta forma que tem conseguido níveis de produção média anual na ordem dos 100 milhões de euros.

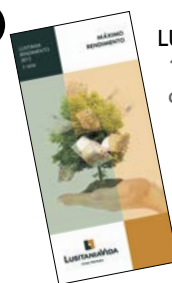
AS PESSOAS DA LUSITANIA VIDA

Com um quadro de pessoal altamente qualificado mas de reduzida dimensão, a Lusitania Vida tem mantido níveis de elevada eficiência o que lhe tem permitido manter os seus custos de exploração muito controlados e um invejável nível de produtividade por trabalhador. A Lusitania Vida obteve durante este período resultados positivos que, por si só, constituem motivo de orgulho e um forte estímulo para todos os que nela trabalham e com ela colaboram para prosseguirem esta senda de sucesso. Sucesso que, sendo de todos os que nela trabalham e dos que consigo colaboram, é também dos clientes e dos acionistas. E particularmente do acionista de referência: o bicenário Montepio Geral. ■

LUSITANIA VIDA

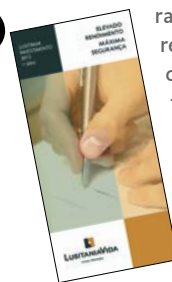
3 novos produtos financeiros de alta rentabilidade e segurança

No primeiro trimestre de 2013, a Lusitania Vida criou três novos produtos financeiros de investimento de elevada rentabilidade e total segurança, destacam-se:



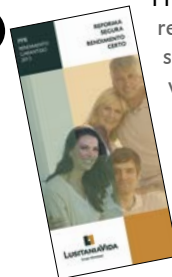
LUSITANIA RENDIMENTO 2013

1ª série, máximo rendimento! Um seguro de capitalização a 3 anos, com distribuição anual de rendimentos e taxas de juro que chegam aos 4%. Com capital e taxa garantidos permite o resgate total a partir do final do terceiro mês sem qualquer penalização.



LUSITANIA INVESTIMENTO 2013

1ª série, elevado rendimento, máxima segurança! Um seguro de capitalização com rendimento que pode chegar aos 33% se o cliente optar por levar o contrato até ao final dos oito anos e um dia. Este produto, de capital e taxa garantidos, apresenta uma enorme flexibilidade permitindo também o resgate total a partir do final do terceiro mês, sem qualquer penalização. Encontra-se disponível até 25 de junho de 2013.



PPR RENDIMENTO GARANTIDO 2013,

reforma segura, rendimento certo! Esta solução permite proteger as reformas, cada vez mais expostas a um sistema de Segurança Social comprometido. Por outro lado, tem uma elevada rentabilidade garantida de 20% a cinco anos.

BANCASSEGUROS Seguros da banca em contraciclo

Apesar do contexto recessivo vivido em 2012, o canal Bancasseguros do Montepio mostrou-se capaz de contrariar a tendência do mercado. Isto em resultado da implementação de equipas comerciais de consultores de seguros, orientadas para assistir a rede de distribuição do Montepio, aumentando a penetração de seguros nas bases de clientes.

Contribuiu também para os bons resultados deste canal a implementação de um projeto estruturante que permitiu otimizar sinergias dentro do Grupo Montepio. A estratégia implementada assentou em dois vetores: alavancar o potencial de negócio junto da Rede Comercial da Caixa Económica e incrementar a margem para a Lusitania.

Na primeira fase do ano procedeu-se à introdução de equipas de consultores de seguros, cuja tarefa incidia no acompanhamento da rede de balcões do Montepio. Estes consultores traçaram como principal objetivo manter e aumentar a colocação de seguros junto dos balcões do Montepio, num contexto de diminuição de novo crédito, na busca de soluções inovadoras, como *know-your-customer* (conhecer o cliente), que assegurassem a colocação de seguros. De realçar a “Campanha Multiriscos”, lançada no princípio do ano, com que se pediu aos balcões para identificarem clientes com necessidades de seguro ou com seguros fora da Lusitania. Essa abordagem foi acompanhada com formação *on-the-job* (no posto de trabalho) nos balcões selecionados: foram escolhidos prioritariamente os balcões com gestores de clientes *premium* e gestores de negócio. Fizeram-se também contactos para melhorar procedimentos na colocação de seguros e alargar a formação para a totalidade da rede Montepio.

Na segunda fase de 2012, procedeu-se à alocação de esforços na venda dos produtos de seguro Mercantile, Acidentes de Trabalho e Acidentes Pessoais. A apresentação de pacotes de seguros com *cross-selling* foi introduzida na rede do Montepio, tendo-se obtido resultados muito satisfatórios, com um grau de cumprimento de objetivos de 100%. Iniciou-se também neste período a comercialização de seguros com vantagens para associados do Montepio - Associação Mutualista, o alargamento da rede Assurfinance e a criação da rede Assurmutil. Os resultados destas estratégias traduziram-se no crescimento de mais 11.413 novas apólices (aumento de 6,8% face ao ano anterior) e num aumento de 6,3% em termos de carteira. Este crescimento colocou a Bancasseguros como o canal da Lusitania com maior carteira em 2012. Quanto a resultados, a Bancasseguros cresceu mais de 36%, sendo a área que mais contribuiu para os resultados da Lusitania em 2012. O ano terminou com um acréscimo superior a 12.000 clientes novos, comuns ao Montepio e à Lusitania. ■

OS BONS RESULTADOS DO CANAL BANCASSEGUROS ASSENTARAM NUMA ESTRATÉGIA BEM DEFINIDA JUNTO DA REDE COMERCIAL DA CAIXA ECONÓMICA E NO INCREMENTAR DA MARGEM



MAIS SAÚDE

Poupar e ganhar saúde

Juntaram sinergias e, no âmbito da campanha “Poupança e Proteção Mutualista” do Montepio, a Lusitania, seguradora do Montepio, reforçou a sua oferta com um serviço de assistência inovador: Assistência Montepio Mais Saúde, 24h/dia, 7 dias por semana. Um serviço de assistência multifacetado, rápido e eficaz, prestado por uma equipa especializada e de alta qualidade. Além da já conhecida assistência ao lar, os clientes podem agora contar com um apoio adicional, para as mais diversas situações e necessidades, em caso de internamento hospitalar, em viagens ao estrangeiro e, ainda, de sugestões de programas para os seus momentos de lazer passados em família ou com os amigos. Esta oferta é totalmente gratuita para os aderentes à campanha, desde que subscrevam ou reforcem o plano mutualista “Montepio Poupança Complementar” pelo valor mínimo de 150 € juntamente com uma das seguintes opções: outra modalidade mutualista de poupança/capitalização pelo valor mínimo de 150 € ou outra modalidade mutualista de proteção com entrega única.

Para aderir à campanha, o cliente terá de ser maior de idade, ser associado do Montepio e ter as quotas associativas em dia. A oferta é válida por um ano e manter-se-á em vigor se estiverem ativas todas as condições de acesso à campanha, durante os 12 meses após a adesão à oferta da cobertura Assistência Montepio Mais Saúde.

Sem limite de idade para adesão ou permanência, esta campanha é ainda extensível aos elementos do agregado familiar dos clientes: o cônjuge/membro em união de facto e filhos menores de 18 anos. ■



MAIS CONSIGO

Nova solução em acidentes pessoais

O Montepio, através da seguradora do Grupo, a Lusitania, acaba de renovar o seu seguro de acidentes pessoais, disponibilizando, uma nova solução de segurança para os clientes particulares: o seguro Risco Pessoal vocacionado, exclusivamente, para os riscos extra-profissionais. Com o Risco Pessoal, os clientes podem agora escolher e adicionar o nível de proteção adequado para praticar o seu hobbie preferido, realizar viagens de férias ou viver os momentos de lazer, em qualquer parte do mundo e sem qualquer preocupação. O seguro Risco Pessoal garante, em caso de acidente, os danos causados a terceiros, o pagamento de uma indemnização em caso de morte ou invalidez permanente e o reembolso das despesas de tratamento e repatriamento. ■



MAIS FÁCIL

Novos cartões Seguro Montepio Saúde +Fácil

O Montepio, em parceria com a seguradora do grupo, a Lusitania, acaba de reforçar a sua oferta de seguros na área da saúde com o lançamento dos novos Cartões Seguro Montepio Saúde +Fácil.

Estas soluções, com descontos muito vantajosos em consultas, tratamentos e exames proporcionam, aos clientes e suas famílias, uma maior oferta e o acesso a uma rede privada de saúde, de uma forma simples e sem burocracias.

As duas modalidades à escolha (*Light e Power*), simplicidade na adesão ao seguro sem necessidade de questionários clínicos, ausência de períodos de carência (exceto na cobertura de Benefício Diário) e total liberdade na escolha de médicos, clínicas e centros auxiliares de diagnóstico dentro da rede de prestadores, são algumas das vantagens dos Cartões Seguro Montepio Saúde + Fácil. ■



MAIS NOTORIEDADE

Montepio é Marca de Excelência Superbrands 2012

O Montepio voltou a ser considerado “Marca de Excelência 2012” pela Superbrands, organização internacional independente que se dedica à identificação e promoção de marcas de excelência em 88 países. Este é o quarto ano consecutivo em que o Montepio é distinguido em Portugal, assente na opinião dos consumidores portugueses e do Conselho Superbrands, constituído por um leque de especialistas das áreas de Marketing e Comunicação. ■

MAIS CULTURA

Estudantes visitam O Museu de Numária de Ouro da Lusitania

Em julho de 2012, um grupo de oito estudantes universitários de vários países e descendentes de portugueses visitou o Museu de Numária de Ouro da Lusitania, localizado na sede da Companhia em Lisboa. Os jovens foram premiados no âmbito do projeto “Jovens Estudantes Montepio” que, para além de os distinguir na sua formação académica, considerou a sua participação um exemplo para potenciar valores, como a solidariedade, a justiça, a fraternidade, o diálogo, e o respeito junto dos estudantes universitários descendentes de portugueses, bem como de filhos de estrangeiros com ligações a Portugal e ao Montepio. Este projeto pretende divulgar o Montepio e a sua missão mutualista, sublinhando a sua vocação ética e o programa de responsabilidade social, aproximar os jovens premiados de Portugal e da cultura portuguesa e ainda promover o convívio entre jovens com percursos e experiências diferentes em torno dos valores do Montepio.

Este grupo, acompanhado por Joaquim Caetano, do Gabinete de Responsabilidade Social e Luísa Silva, da Direção Financeira e Internacional do Montepio, foi recebido no Auditório António da Costa Leal pelo ex-Administrador-Delegado da Lusitania, José Antó-

nio de Arez Romão, e pelo Diretor Financeiro, Gonçalo Ramos e Costa. Seguiu-se a projeção do filme “Numária de Ouro Portuguesa” e a visita guiada ao Museu. Os jovens tiveram ainda a oportunidade de conhecer por dentro um pouco da história do Palácio de Porto Covo, sede da Companhia, recebendo no final desta visita um livro sobre este espaço. ■



Portugalidades

Identidade nacional

▶ Astrolábio Náutico Português "Atocha III", assinado pelo português Agostinho Gois Raposo e datado de 1605.

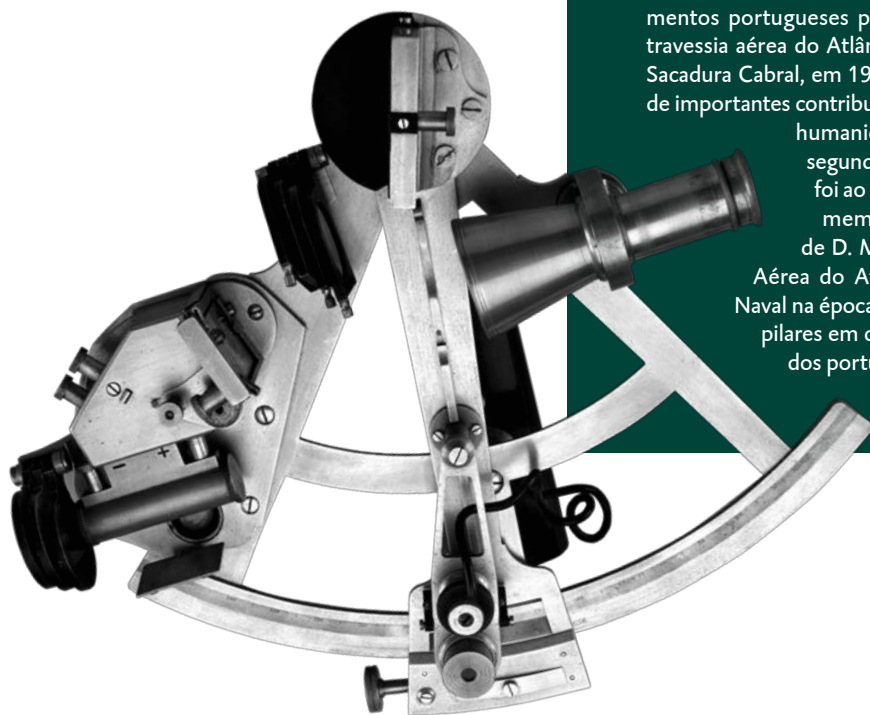


CONTRIBUTOS PARA A HUMANIDADE

POR TERRA COM A MOEDA DE OURO "PORTUGUÊS DE OURO", POR AR COM A PRIMEIRA TRAVESSIA AÉREA DO ATLÂNTICO SUL E POR MAR COM AS CARAVELAS DOS DESCOBRIMENTOS. TRÊS FEITOS DE QUE PORTUGAL SE PODE ORGULHAR

▼ Sextante de horizonte artificial utilizado por Gago Coutinho na primeira travessia aérea do Atlântico Sul.

Somos na realidade um país diferente. Um país com quase nove séculos de História que "escreveu" algumas das mais gloriosas páginas da História Universal. Do conceito medieval do universo a que os descobrimentos portugueses puseram termo, até à primeira travessia aérea do Atlântico Sul por Gago Coutinho e Sacadura Cabral, em 1922, decorreram quatro séculos de importantes contributos da nação portuguesa para a humanidade. É neste contexto que a segunda edição da "Lusitania Consigo" foi ao passado para lhe trazer algumas memórias: o "Português de Ouro de D. Manuel I", a "Primeira Travessia Aérea do Atlântico Sul" e a "Construção Naval na época dos Descobrimentos", um dos pilares em que assentou a grande aventura dos portugueses através do mundo.



A MOEDA “PORTUGUÊS DE OURO”

Além de Portugal, nenhuma outra nação se pode orgulhar de ter cunhado moeda em quatro continentes, em casas de moeda dependentes do governo central e, ainda, da moeda ter sido sempre expressão de soberania desde a fundação da sua nacionalidade. De entre mais de 10 mil moedas cunhadas ao longo da nossa História, sobressai o “Português de Ouro”, *ex-libris* de Portugal nos séculos XVI e XVII. Lavrada com o valor de 10 cruzados, foi a maior moeda criada até à data por qualquer estado europeu. O “Português de Ouro de D. Manuel I” possui uma extensa legenda duplamente circular, envolvendo as armas de Portugal, e, no reverso, a cruz da Ordem de Cristo com a menção “*in Hoc Signo Vinces*”. A legenda principal contém a seguinte inscrição: “Manuel I, rei de Portugal dos algarves daquem e alem mar – em Africa, senhor da Guiné, da conquista navegação e comercio da Etiópia, Arábia, Persia e India”. A legenda fala por si. Portugal descobriu o caminho marítimo para a Índia no reinado do Rei Venturoso e caminhava para o auge da expansão no Oriente. A moeda portuguesa expressou, nessa altura, a dimensão de Portugal no mundo, e circulava, segundo João de Barros, no seu célebre livro “*Décadas da Ásia*”, da Índia à Indochina e da Indochina a Java. Por todo o lado era aceite como

meio de pagamento. O seu prestígio e aceitação nas transações no Oriente fizeram com que estas moedas fossem copiadas - nos seus tipos e características - pelas cidades e principados da Alemanha (Hamburgo, Magdburgo, Bremen, Lubeck e Dresden), da Dinamarca, da Holanda (Zwolle e Deventer) e da Polónia. Estas ficaram conhecidas na história da numismática (a ciência das moedas e medalhas) por “Portugalóides”.

Marcos históricos contemporâneos destas moedas são a construção do Mosteiro dos Jerónimos, a elaboração da obra-prima da Ourivesaria Portuguesa, a Custódia de Belém por Gil Vicente, a edificação da Torre de Belém e, na pintura, os célebres Painéis de Nuno Gonçalves e do Mestre Grão Vasco de Viseu, cuja principal obra, *S. Pedro na Cadeira Pontifícia*, se encontra no Mosteiro de Salzedas, perto da Torre e da ponte de Ucanha, que foi tema da secção “Portugal desconhecido” na primeira edição desta publicação. ■

▲ Português de Ouro de . Manuel I, foi a maior moeda criada até à data por qualquer estado europeu.

“ALÉM DE PORTUGAL,
NENHUMA OUTRA NAÇÃO
SE PODE ORGULHAR DE
TER CUNHADO MOEDA EM
QUATRO CONTINENTES”



▲ Gravura da cidade de Nagasaki, Japão.

CIDADES QUE OS PORTUGUESES FUNDARAM NAGASAKI

Única cidade fundada por estrangeiros na história do Japão.

Fundada em 1571 pelos jesuítas portugueses, que selecionaram este local segundo o sistema grego de Acropolis, virado para o mar e num local acidentado por forma a permitir uma mais fácil defesa.

Durante sete anos foi administrada por portugueses até à sua incorporação por Hideyoshi, no governo central.

Neste mesmo período da história de Portugal, fundaram-se também São Paulo (1554), Rio de Janeiro (1565) e Feliz Lusitânia hoje Belém do Pará (1616) no Brasil e Macau (1575) na China.

A fundação destas cidades em três continentes, a par da própria cunhagem de moeda de expressão portuguesa em quatro continentes, expressa inequivocamente a capacidade empreendedora de Portugal no Mundo, portugalidades que são um justo orgulho nacional.



A PRIMEIRA TRAVESSIA

AÉREA ATLÂNTICO DO SUL



SABIA QUE...

Na primeira travessia aérea do Atlântico Sul, por Gago Coutinho e Sacadura Cabral (1922), foram utilizados na navegação aérea, pela primeira vez, os processos de determinação de posições sucessivas usadas na navegação marítima. Estes processos foram complementados pela determinação do horizonte artificial através do sextante português.

◀ O hidroavião “Lusitania”, pilotado por Sacadura Cabral e levando Gago Coutinho como navegador, descolando no dia 30 de março de 1922 rumo ao Rio de Janeiro.



▶ O Presidente da República do Brasil, Epitácio Pessoa e sua mulher apadrinham o batismo do hidroavião com o nome “Santa Cruz”.
(esquerda)

Sacadura Cabral (1881-1924) e Gago Coutinho (1869-1959) pioneiros da aviação em Portugal, efetuaram conjuntamente em 1922, a primeira travessia aérea do Atlântico Sul.
(direita)

Grande êxito científico e moral para a nação, a viagem de Gago Coutinho e Sacadura Cabral, ligando Lisboa ao Rio de Janeiro, numa extensão de 4.350 milhas náuticas, em 1922, constituiu, na época, um grande feito reconhecido internacionalmente.

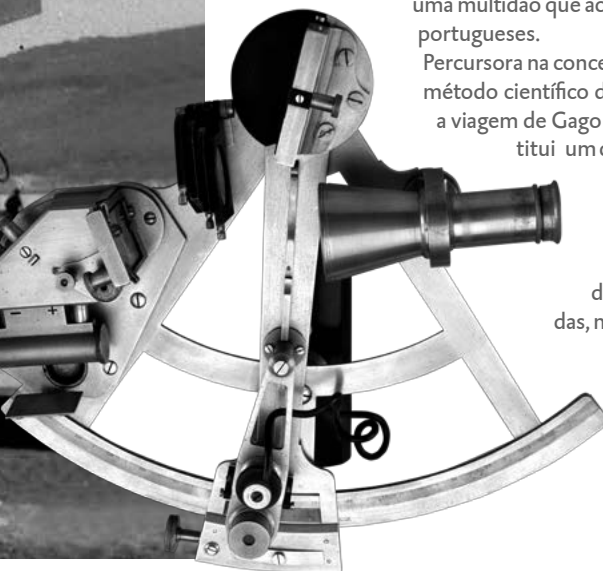
Pela primeira vez foram empregues na navegação aérea os processos de determinação de posições sucessivas usados na navegação marítima, utilizando para o efeito, para além da bússola, de cartas náuticas e das cartas de logaritmos, o sextante português. Este, com o auxílio de uma bolha de ar, permitia determinar a altura do sol por meio de um horizonte artificial.

No dia 30 de março de 1922, o hidroavião denominado Lusitania levantou voo da Doca do Bom Sucesso rumo à sua histórica viagem que terminou com a amargem no Rio de Janeiro, no dia 17 de junho de 1922, perante uma multidão que aclamou em delírio os dois aviadores portugueses.

Percursora na conceção e implementação do primeiro método científico de navegação aérea e astronómica, a viagem de Gago Coutinho e Sacadura Cabral constitui um dos mais importantes marcos da história da aviação.

Além de êxito científico, foi também um enorme êxito moral para a nação lusitana que acabara de participar, ao lado das nações aliadas, na 1ª Guerra Mundial (1914-1918) e que se encontrava muito empobrecida em meios humanos e materiais. ▶

▼ Sextante de horizonte artificial utilizado por Gago Coutinho na primeira travessia aérea do Atlântico Sul.





Nesta travessia aérea, foram utilizados três hidroaviões da casa inglesa Fairey, com motores Rolls-Royce Eagle 350HP. Os dois primeiros afundaram-se nas amargens; o primeiro junto aos penedos de S. Pedro e S. Paulo e o segundo, denominado “Portugal” a 170 milhas da Ilha de Fernando Noronha. O percurso foi concluído com o terceiro e último Fairey 17, denominado “Santa Cruz” que amarou no Rio de Janeiro.

A leitura da imprensa da época mostra o grande sentimento de proximidade entre o Brasil e Portugal, o que a viagem muito estimulou. A descrição feita por Sacadura Cabral no diário de bordo dá conta das dificuldades e fragilidades de um voo a céu aberto, num avião com reduzida autonomia e com flutuadores rudimentares que não aguentavam ondulação. Pela mão destes dois aviadores, Portugal dava assim mais um contributo para o desenvolvimento da humanidade: a orientação nas viagens aéreas, com autonomia das referências. ■

◀ 3 de junho o Navio Carvalho Araújo chega a Fernando de Noronha. Transportava o novo e último Fairey que após a chegada ao Rio de Janeiro, seria designado “Santa Cruz”.

“A PRIMEIRA TRAVESSIA AÉREA DO ATLÂNTICO SUL CONSTITUI UM DOS MAIS IMPORTANTES MARCOS DA HISTÓRIA DA AVIAÇÃO”





▲ Salvamos à terra içando a bandeira e dando 21 tiros com a pistola de sinais! Está completada a travessia aérea Lisboa-Rio de Janeiro” in relatório de Sacadura Cabral.

◀ Multidão no Rio de Janeiro aguarda a chegada dos aviadores portugueses a 17 de junho de 1922.

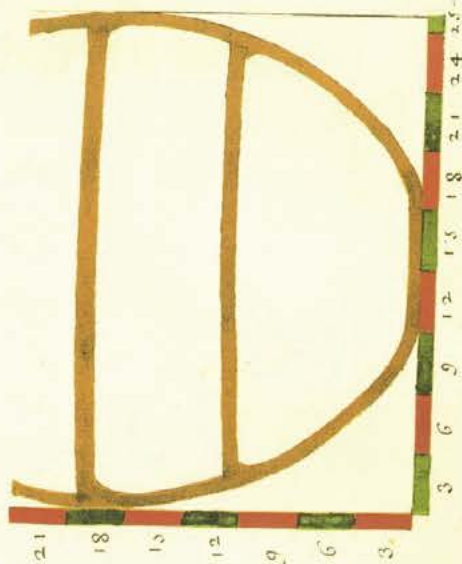


Este he o modelo da caverna mestra

Este he o modelo da almogama de popa,
digo que a almogama de proa

Este he o modelo da almogama de popa

Este he o modelo da Caravela armada com
quilha e roda.



Este he o modelo por onde se tira a caverna mestra

Quilha, cadastre,
painel de popa,
caverna mestra,
almogamas de proa e
popa de uma caravela
de 12 rumos de
quilha, reproduzida
do livro de Manuel
Fernandes.

A CONS TRU ÇÃO NAVAL

A par e passo com a cartografia e o desenvolvimento da ciência náutica, a construção naval foi um dos pilares da expansão marítima portuguesa. Em grande medida, o êxito das navegações resultou da aprimorada técnica utilizada na construção naval, que fez sempre do rigor técnico a principal tábua de salvação dos navegadores. “Em uma taboa está a salvação dos navegantes e só dous dedos de sua espessura se metem entre eles e a morte.” A arquitetura naval tem, contudo, ficado na penumbra da gesta marítima mas, na verdade, representa uma

grande superioridade perante as demais nações. Não sendo o texto mais antigo, encontra-se na Biblioteca da Ajuda uma obra de grande relevo que constitui o mais completo e minucioso trabalho sobre a construção de navios nos séculos XVI e XVII. O “Livro de Traças de Carpintaria”, datado de 1616, é de Manuel Fernandes, que a si próprio se intitula como oficial do mesmo ofício, ou

seja construtor naval. Mais de duas dezenas de navios de várias categorias aí se encontram desenhados e que os especialistas em construção naval consideram ter valor arqueológico muito superior a obras similares publicadas no estrangeiro.

Recordar o mérito da construção naval nas viagens marítimas intercontinentais dos portugueses, é recordar que a inovação, o rigor técnico e a persistência estiveram sempre presentes nas mais gloriosas páginas da História de Portugal. ■

▼ Astrolábio Náutico Português “Atocha III”, assinado pelo português Agostinho Gois Raposo e datado de 1605.



“A CONSTRUÇÃO
NAVAL FOI UM
DOS PILARES
DA EXPANSÃO
MARÍTIMA
PORTUGUESA”

Tendências



→ A empresa mantém uma constante reinvenção de processos e tecnologia.



AS ROLHAS DE CHAMPANHE RELVAS

A MARCA RELVAS ATINGIU GRANDE NOTORIEDADE E PRESTÍGIO NO MERCADO MUNDIAL DAS ROLHAS DE CORTIÇA PARA GARRAFAS DE CHAMPANHE



A fábrica de rolhas de cortiça para vinhos espumantes e champanhe, Relvas II, cliente da Lusitania, tem origem na Relvas Cortiças com sede em Mozelos, concelho de Santa Maria da Feira. Mas a fundação da atividade da Relvas remonta ao ano de 1926, quando Américo Coelho Relvas fundou uma firma dedicada ao fabrico de rolhas de cortiça para vinhos de mesa e champanhe. O mercado dos vinhos de mesa foi entretanto abandonado para dar lugar à especialização em rolhas para champanhe. Trata-se de uma empresa autosuficiente em termos de fornecimentos de matéria-prima e de todos os componentes, como discos e granulado que provêm da cortiça em estado bruto - não cozida - que é adquirida aos produtores. Esta opção estratégica do final dos anos 90 traduziu-se no investimento em uma nova unidade fabril, no Alentejo, e rodeada de montado de sobre. A ideia era armazenar e preparar a cortiça em condições de armazenamento ideais para a sua preservação. A estratégia teve por base a melhoria de qualidade e independência da empresa face a intermediários. ▶

CORTIÇA INOVA E EXPORTA

O setor da cortiça continua a revelar um desempenho superior à média nacional. Segundo a Associação Portuguesa de Cortiça (APCOR), as exportações aumentaram 4% em 2012, para 845 milhões de euros, o que traduz um saldo positivo de mais de 713 milhões de euros para a balança comercial portuguesa. O incremento das exportações é resultado da estratégia adotada por esta indústria onde se destaca a inovação, o reforço dos índices de qualidade dos produtos e uma clara aposta na comunicação, e em novos mercados.

SABIA QUE ...

Anos 20 Nasce o projeto “RELVAS” criado por Américo Coelho Relvas com o objetivo de produzir rolhas para vinhos de mesa.

Anos 30 Início da produção de rolhas para vinhos espumantes de 2 e 4 peças de cortiça natural.

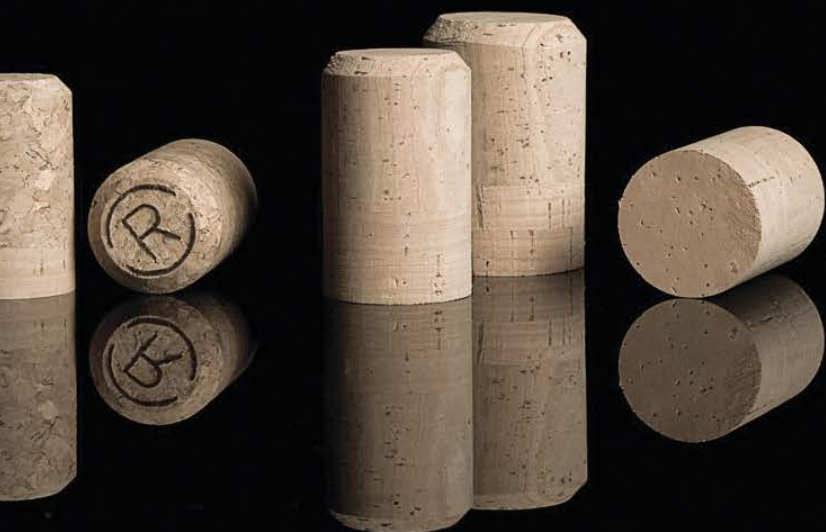
Anos 50 A Relvas torna-se especialista na produção de rolhas para vinhos espumantes e inicia-se a produção de rolhas de champanhe com corpo aglomerado e dois discos de cortiça. A empresa investe, ainda, na produção de cápsulas decorativas para garrafas de vinho.

Anos 70 Separação dos negócios de fabricação de rolhas de champanhe do negócio de cápsulas.

Anos 80 Investimento numa nova unidade produtiva de rolhas de champanhe em Mozelos.

Anos 90 Investimento numa unidade de preparação de cortiça em Cortiçadas de Lavre, Alentejo.

Anos 2000 até à actualidade
Compra de participação em distribuidor em França, Prats & Bonany. Obtenção das certificações SYSTECODE PREMIUM, ISO14001 e ISO22000.



NÚMEROS QUE CONTAM

Fundação: 1926 (em Mozelos)

Áreas de negócio: rolhas para vinhos espumantes

Nº de colaboradores: 130

Volume de vendas (2012): 16,9 M€

ESPUMANTES DE QUALIDADE PARA O MUNDO

Atualmente, a Relvas vende principalmente para a Europa, América do Norte e América do Sul. Enfrenta a concorrência assente na qualidade do produto, na proximidade com os parceiros de distribuição e no foco sobre os espumantes de qualidade e de elevado valor acrescentado. Nos últimos anos a aposta tem sido na certificação dos sistemas de gestão ambiental e da segurança alimentar.

Os investimentos orientaram-se para a eficiência operacional e para a excelência produtiva, adotando uma filosofia de melhoria contínua que nasce do trabalho das equipas de produção, manutenção e qualidade, bem como da constante reinvenção dos processos de trabalho. Por outro lado, continua a realizar investimentos nas mais recentes tecnologias. Os projetos futuros passam pela continuidade do investimento no processo produtivo e na aposta no produto natural, a cortiça, de onde nascem os discos que são utilizados para produzir as rolhas de champanhe. As perspetivas para 2013 da Direção Comercial da empresa são de “alguma prudência dada a conjuntura económica mundial, nomeadamente na Europa, o nosso principal mercado.” ■



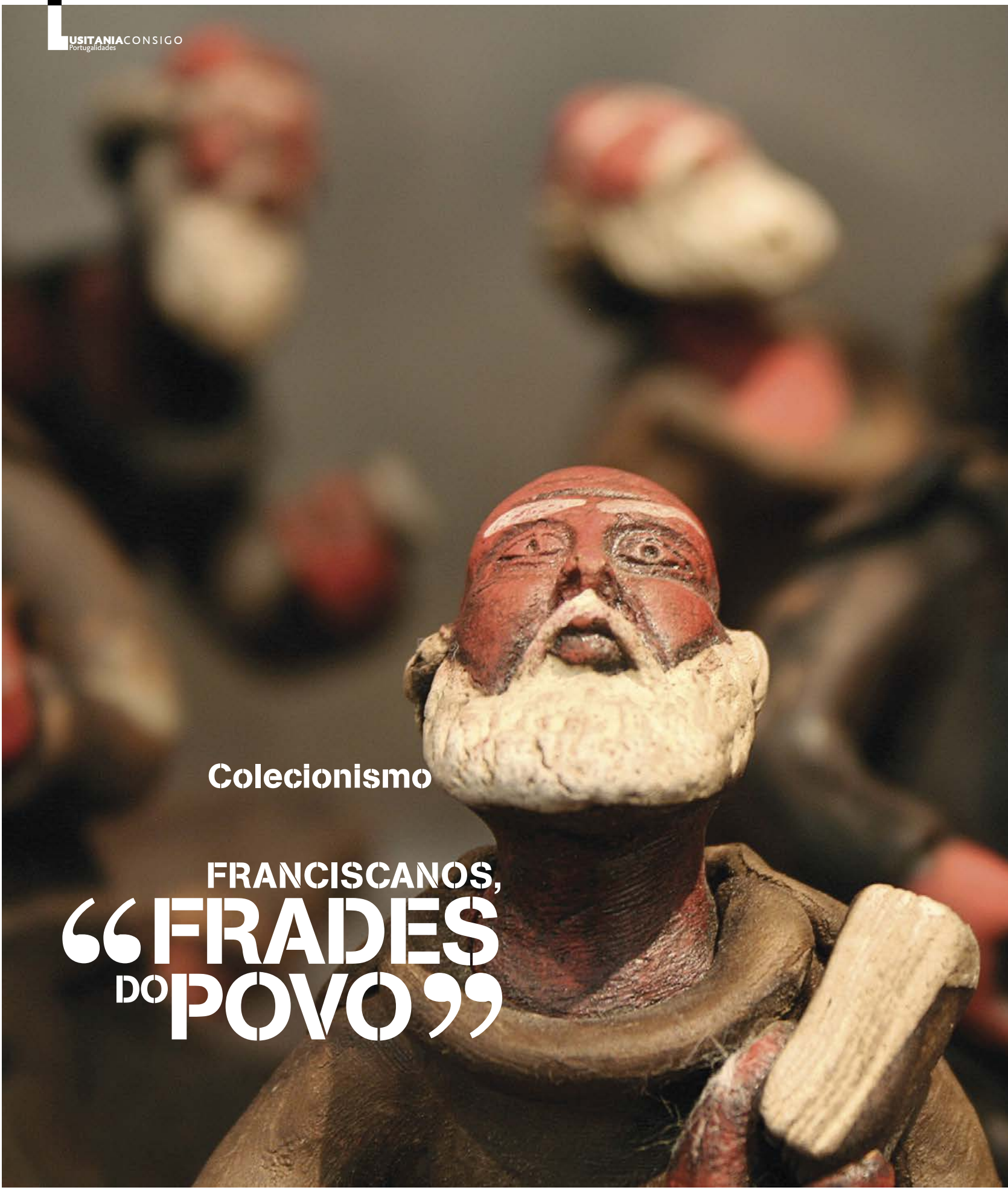


A RELVAS EM MARCOS HISTÓRICOS

- 1926** Início da produção de rolhas pequenas de cortiça.
- 1937** Início da produção de rolhas de champanhe em cortiça natural.
- 1950** Produção exclusiva de rolhas de champanhe.
- 1957/8** Início da produção de rolhas de champanhe com corpos aglomerados e dois discos de cortiça natural.
- 1959** Início da fabricação de cápsulas decorativas para garrafas.
- 1978/79** Separação do negócio de cortiça e de cápsulas.
- 1980-84** Investimento na fábrica de rolhas de champanhe em Mozelos e constituição da Relvas Cortiças.
- 1996** Investimento numa fábrica no Alentejo para o armazenamento e preparação da cortiça. Patente de sistema de cozedura para cortiça.
- 2002** Compra de participação em distribuidor em França, Prats & Bonany.
- 2011** Certificação ISO 14001 e ISO 22000.
- 2013** Investimentos em eficiência produtiva e em equipamentos industriais modernos.

Coleccionismo

FRANCISCANOS,
“FRADES
DO POVO”



COM MAIS DE 800 ANOS, A ORDEM DOS FRADES MENORES (OFM) FOI FUNDADA POR SÃO FRANCISCO DE ASSIS E É UMA FRATERNIDADE EM QUE OS IRMÃOS, SEGUINDO MAIS DE PERTO A JESUS CRISTO SOB A AÇÃO DO ESPÍRITO SANTO, SE CONSAGRAM TOTALMENTE A DEUS COMO A SEU AMOR SUPREMO PELA PROFISSÃO, VIVENDO O EVANGELHO NA IGREJA SEGUNDO A FORMA OBSERVADA E PROPOSTA POR SÃO FRANCISCO. FAZENDO PARTE DAS CHAMADAS ORDENS MENDICANTES, OS FRANCISCANOS PROCURAM LEVAR UMA VIDA RADICALMENTE EVANGÉLICA EM «ESPÍRITO DE ORAÇÃO E DEVOÇÃO». POR OUTRO LADO, É SUA TAREFA PRIMORDIAL DAR TESTEMUNHO DE CONVERSÃO E MINORIDADE PREGANDO, POR PALAVRAS E POR OBRAS, A RECONCILIAÇÃO, A PAZ E A JUSTIÇA.



◀ Frade de porte médio em papel, de origem polaca.

Desde o início da sua Ordem, no longínquo séc. XIII, impelidos pela mística de que “o nosso claustro é o mundo”, os Franciscanos recusaram mosteiros e abadias sobranceiras aos povos para implantarem seus conventinhos e viverem suas vidas em contacto direto e ao serviço fraterno do povo, descendo aos povoados ou aos campos e encruzilhadas dos caminhos para aí partilharem com o povo suas angústias, trabalhos e achaques, bem como os seus anseios, alegrias e devoções do dia a dia.

Por isso mesmo, tal como a S. António, que o escritor Fernando da Costa carinhosamente chamou de “Zé Povinho dos altares”, o próprio povo os trata com familiaridade e ternura, batizando-os de “os frades do povo”, como em tempos recentes lhes chamou o Papa João Paulo II, ou seja, “irmãos” próximos das pessoas, “gente com a gente”, no dizer gracioso das terras do Brasil. Neste espírito de entrosamento e de partilha gerou-se na cultura popular, ao longo dos séculos, um trato de confiança e de afetuosa ternura que fez dos “frades da corda” ou “fradinhos de S. Francisco” os irmãos bonacheirões e pachorrentos com quem se brinca e a quem se fazem ralhos e partidas de enternecedora afabilidade.

Para eles transferindo as imagens e os trejeitos de inocentes vícios e brejeiros ademanes com que o povo sabe ironizar a própria vida, em estribilhos, ditos, pequenas anedotas e histórias de humor ou em graciosas representações, nas mais variadas culturas e recantos do mundo, o povo soube fazer-se frade, representando como povo os próprios frades. Lendas como a da sopa da pedra ou ditos como “o frade por onde anda, leva sempre o pão na manga” e as canecas de cerveja da Europa Central ou os pipos e garrafões do Mediterrâneo, bem como os esconjuros e jogos populares ou as mais variadas artes e ofícios tornaram-se, no artesanato como nas mestrias dos Jerónimo Bosch e dos Canterbury Tales das várias culturas, preciosos instrumentos de leitura e preservação desse encantador humanismo franciscano, que dá forma à cultura popular e à sua leitura dos tempos e das gentes.

Com o intuito de preservar e valorizar o diapasão desta eterna harmonia entre a fé, o carinho e a graça dos povos do mundo e o dom precioso desse claustro comum, que é a fraternidade sem barreiras nem fronteiras, os Franciscanos de Portugal foram juntando, e seguramente, continuarão a juntar, este género de testemunhos de arte e bonomia popular como convite àquela Paz e Bem que, pelos caminhos do mundo, seu claustro e seu púlpito, S. Francisco continua a proclamar oito séculos depois de ver aprovada a Vida e Regra que faz dos Frades Menores verdadeiros irmãos do povo.

Saiba respeitar e preservar este intuito quem, valorizando tais testemunhos de cultura popular, dela souber fazer lição e escola de franciscana Paz e Bem. Frades e Povo, o Senhor vos dê a Sua Paz. ■

Padre Vitor Melícias

► Santo António
Gesso pintado.



► Peça de origem austríaca em madeira pintada. Exemplar oferecido por Sir Robert William Robson, na altura treinador da equipa do Sporting Clube de Portugal.



SABIA QUE...

No seminário da Luz, convento da Imaculada Conceição existe uma exposição da notável coleção de imagens recolhidas ao longo de mais de 30 anos pelo Padre Vítor Melícias.

Tais imagens, provenientes dos cinco continentes e com origem nos mais variados artistas e artífices, constituem uma clara afirmação da universalidade da Ordem e sobretudo da sua matriz popular. A Lusitania, alicerçada nos seus valores humanistas e culturais, apoiou a execução de uma área de exposição que reúne todo este espólio.

Fotos de Bárbara Santos

◄ Peça em barro de Isabel Cardoso, retratando aspetos da vida quotidiana dos frades.



► Peça em barro pintado de Júlia Cóta.



◀ Peça de Raphael Bordalo Pinheiro em Louça das Caldas da Rainha. Figura em forma de lagarto usando hábito de frade com dois cordões e capuz. Asa formada por cauda do lagarto.



▶ Milene e Fernando Miguel. (Atelier S. Miguel)



Fotos de Bárbara Santos





◀ Milene e Fernando Miguel
(Atelier S. Miguel)
Peça em barro
pintado, exemplar
único e original
de cariz satírico.

Frade Misericórdia,
em homenagem
às atividades dos
franciscanos nas
Misericórdias.
Peça de artesanato
da Guiné-Bissau,
◀ elaborada
em Madeira.



◀ Peça em barro
de Isabel Cardoso.



▲ Barro pintado, coleção de âmbito musical.



Fernando Piçarra

Equipa

Gestão de Sinistros IOD

DESAFIOS DA GESTÃO

SINISTROS

Francisco Guerra

Diretor de Gestão de Sinistros, Acidentes, Incêndio e Outros Danos da Lusitania

O tratamento e gestão de sinistros é uma das áreas onde é mais delicada a relação entre a seguradora e o cliente, adianta Francisco Guerra, Diretor de Gestão de Sinistros, Acidentes, Incêndio e Outros Danos da Lusitania. Na sua opinião, este é “um momento que pode estabelecer o futuro da relação de longo prazo e também de maior fragilidade em que podemos marcar a diferença.” As seguradoras, na sua perspetiva, não só têm o dever de prevenir mas também de intervir quando ocorrem infortúnios na vida dos seus clientes. É por esta razão que na direção que dirige faz questão de oferecer um acompanhamento e uma atenção em proximidade ao cliente.

Que fatores são essenciais para prestar um serviço diferenciado?

Na gestão de sinistros é essencial a produtividade, responsabilidade, eficiência e eficácia. Devendo-se assim distinguir e reconhecer a qualificação dos

PERFIL “FORA DE HORAS”

Hoje não consigo viver sem
a minha mulher, melhor companheira do mundo

Em criança, queria ser
aviador, olhava para os céus e dizia que não pertenciam só aos pássaros

O meu primeiro emprego
foi na Confiança, Companhia de Seguros

O primeiro ordenado foi
gasto a pagar um lanche à minha namorada, hoje minha mulher, e para poupar para o meu primeiro carro

O meu livro preferido
O Príncipezinho, intemporal, uma pérola de sabedoria

A figura pública que mais aprecio
Marquês de Pombal pelo seu espírito aberto e empreendedor e enorme zelo do bem público

O meu clube desportivo
Benfica

A música que me faz dançar
temas dos anos 60

A minha tradição portuguesa preferida
cozinhar e comer um bom cozido à portuguesa e visitar feiras locais

Para mim a Lusitania é...

anos de trabalho vividos apaixonadamente. O sentimento é de afeto



Fernando P. Carra

Joaquim Pereira
Gestor de Sinistros

Sylvie Gonçalves
Gestora de Sinistros

Susana Pinto
Gestora de Sinistros

Francisco Guerra
Diretor

Margarida Correia
Gestora de Sinistros

Paulo Freitas
Responsável

Marta Ribeiro
Gestora de Sinistros

Carlos Teixeira de Sousa
Gestor de Sinistros

Carina Garcia
Gestora de Sinistros

Susana Cabral
Gestora de Sinistros

Ana Paula Pinto
Gestora de Sinistros

Fernando Gonçalves
Gestor de Sinistros

Helena Silva
Gestora de Sinistros

gestores de sinistros, os meios tecnológicos adequados à concretização dos objetivos e a excelência no atendimento ao cliente interno e externo, privilegiando todos os canais de igual forma e os parceiros de negócio.

Como controla e avalia a eficiência na sua área?

Por regra, a eficiência deve ser avaliada em função do número de erros detetados, da extensão e natureza das reclamações, da capacidade de fazer face a situações pontuais de aumento anormal de serviço e do cumprimento das normas em função da cultura organizacional. Considero que o sentido de responsabilidade, a autonomia e a capacidade de decisão são também muito importantes. Todos fatores que se devem aliar ao rigor técnico.

A comunicação da informação dentro da empresa é vital. Como minimiza o intervalo de tempo desde a ocorrência do sinistro e sua participação e o início da gestão de todo o processo de sinistro pelo seu departamento?

Neste âmbito, é essencial a estreita comunicação com os departamentos e canais recetores de informação e documentação, definindo critérios objetivos de tratamento com vista à mais célere classificação, encaminhamento e abertura dos processos de sinistro.

Quais as premissas a ter em conta num departamento de gestão de sinistros para que o cliente se sinta satisfeito e devidamente apoiado pela companhia?

As premissas passam sobretudo pelo fator tempo. É imprescindível para a qualidade de serviço o rigor técnico e a forma personalizada como informamos e esclarecemos o cliente. Não esquecendo que o cumprimento de

prazos, a demonstração de interesse por parte da companhia acerca do seu cliente e respetivo assunto e a capacidade de negociação e de comunicação são fatores chave para a satisfação plena do cliente.

Que conselhos ou motivação comunica à sua equipa no quotidiano?

Na minha equipa, preocupo-me em comunicar e envolver os meus colaboradores na missão da organização, na valorização do papel de cada um e da sua importância para a evolução da empresa, bem como incentivo ao bom relacionamento interpessoal e de trabalho em equipa mediante a criação de momentos de partilha.

Como é o dia a dia no departamento?

Há uma distribuição de tarefas de acordo com as prioridades emergentes. Garantimos o tratamento de todas as participações e reclamações diárias. E ainda temos de verificar o cumprimento de prazos judiciais.

Qual é a missão mais difícil nesta área?

Dar resposta adequada a todas as reclamações, na sua componente emocional.

Quais são os seus maiores receios e obstáculos?

O maior receio é o impacto que a gestão de sinistros pode ter em termos comerciais. Um dos desafios atuais é a articulação desta tarefa com os objetivos da Direção Comercial.

Qual é a sua maior recompensa enquanto sentimento de dever cumprido?

A satisfação do cliente é a minha maior recompensa. ■

Equipa Balcão de Vila Real

“UM COMERCIAL DEVE SER ORGANIZADO E FOCAR A SUA AÇÃO NA CONCRETIZAÇÃO DOS OBJETIVOS”

SABER PLANEAR E GERIR O TEMPO É, PARA ANTÓNIO GONÇALVES, UMA DAS PRINCIPAIS QUALIDADES DE UM COMERCIAL DE SUCESSO. O GESTOR DO BALCÃO DE VILA REAL DA LUSITANIA, QUE INTEGRA DESDE MAIO DE 2001 A COMPANHIA, VIVE EM VILA REAL E É NATURAL DO PORTO.

Qual é a estratégia de liderança que aplica no dia-a-dia junto da sua equipa?

Um bom relacionamento, pessoal e profissional, com toda a equipa, bem como fazer uma gestão de partilha. Ter uma postura proativa e passar essa motivação à restante equipa. Reconhecer o esforço de todos, valorizando-os nos momentos positivos e apoiá-los nos momentos menos bons. Saber ouvir, conhecer a personalidade de cada um e saber gerir essas diferenças. Estar sempre atualizado com as linhas orientadoras da empresa, inculcar e ajudar a equipa a cumpri-las. Desempenhar a função com gosto e organização; ajudar no planeamento das tarefas da equipa e controlar a sua execução.

Que fatores ou técnicas considera essenciais para motivar uma equipa?

A equipa deve conhecer os objetivos da empresa. Reconhecer e valorizar a capacidade de cada um, potenciando esses conhecimentos na concretização dos objetivos. Reunir, periodicamente, com a metodologia adequada para aferir o cumprimento das metas a alcançar. ▶



Fernando Piçarra

António José Mourão Teixeira Gonçalves
Gerente do balcão de Vila Real

PERFIL “FORA DE HORAS”

Hoje não consigo viver sem
a minha família
Em criança, queria ser
trabalhador numa fábrica de fazer jogos “Lego”
O meu primeiro emprego foi
leitor cobrador na EDP
O primeiro ordenado foi gasto
na compra de um veículo usado (Citroen 2 Cavalos)
O meu livro preferido
Monte Cinco do Paulo Coelho
A figura pública que mais aprecio
João Paulo II
O meu clube desportivo
do coração é o Sport Clube de Vila Real
A música que me faz dançar
nenhuma, não sei dançar
A minha tradição portuguesa preferida
noite de Natal
Para mim a Lusitania é...
tudo



João Morais
Comercial

Mário Vaz
Administrativo

Agostinho Lopes
Gestor de Rede

António Gonçalves
Gerente

Que aspetos essenciais deve a Lusitania comunicar aos seus clientes e mediadores de modo a conseguir a diferenciação no mercado?

A qualidade de serviço é o fator mais importante. Uma das situações que leva o cliente à Lusitania é a ocorrência de um sinistro. Ora, nessa altura, a celeridade na resolução do problema é fundamental para a diferenciação.

Quais os desafios que um comercial deve estar preparado para enfrentar?

Para o crescimento e evolução de uma área de vendas, o comercial deve estar preparado para enfrentar os novos desafios do mercado, as mudanças que são constantes, e estudar para saber responder à complexidade inerente à nossa atividade.

Que qualidades são essenciais a um comercial de sucesso?

Honrar os seus compromissos, promover e manter a imagem da empresa, saber planear e gerir o tempo, ser organizado, focar a sua ação na concretização dos objetivos, conhecer bem o produto que vende, conhecer os produtos e forma de atuação da concorrência, ter autoconfiança e estar automotivado, ser amigo e demonstrar disponibilidade total.

Tendo em conta a sua experiência, qual é a principal preocupação de alguém quando contrata um seguro?

A preocupação principal deve ser a proteção dos seus bens e da sua família. No entanto, hoje em dia, infelizmente, uma grande parte das pessoas preocupa-se muito mais com o valor que paga do que propriamente com as coberturas que melhor garantem os seus interesses.

Qual o melhor conselho que pode dar aos comerciais de modo a que o seu trabalho seja produtivo, organizado e com qualidade de serviço?

Que estudem para estarem preparados para qualquer solicitação que lhes seja pedida por mediadores e clientes. Que planeiem todas as suas ações: o comercial tem de ter uma agenda, com particular incidência nas visitas aos mediadores, de forma sistematizada. Deve ainda definir objetivos atingíveis e monitorizá-los: o sucesso de um comercial assenta no cumprimento dos objetivos.

Como é que os comerciais podem projetar uma boa imagem da Companhia junto de clientes e mediadores?

No desempenho eficaz do serviço prestado, assumindo a fundo a estratégia e os valores da Companhia. Sendo assertivos na sua conduta e postura, bem como transmitindo confiança aos seus interlocutores. ■

Equipa

Balcão de Paço D'Arcos



Fernando Pizarra

Hugo Filipe Coimbra Alcobia
Gerente do balcão de Paço D'Arcos

PERFIL “FORA DE HORAS”

Hoje não consigo viver sem
a minha família

Em criança, queria ser
veterinário

O meu primeiro emprego foi
**assistente de contabilidade na empresa
B|Braun Medical entre 1998 e 2000**

O primeiro ordenado foi gasto
na propina da faculdade

O meu livro preferido
Código da Vinci de Dan Brown

A figura pública que mais aprecio
Papa João Paulo II

O meu clube desportivo
Sporting

A música que me faz dançar
rock alternativa

A minha tradição portuguesa preferida
Fado

Para mim a Lusitania é...
um projeto com futuro

“MAIS DO QUE PEDIR PARA FAZER DEVE EXEMPLIFICAR-SE COMO FAZER”

RESIDE NO MONTIJO E É NATURAL DE S. JULIÃO DA BARRA EM OEIRAS. HUGO ALCOBIA, QUE ESTÁ HÁ 4 ANOS NA LUSITANIA, GOSTA DE SER VISTO PELA SUA EQUIPA COMO ALGUÉM QUE MOTIVA E INSPIRA EM VEZ DE IMPOR AS SUAS IDEIAS DE FORMA AUTORITÁRIA

Qual é a sua estratégia de liderança que aplica no dia a dia junto da sua equipa para alcançar os objetivos traçados?

Procuro promover um tipo de gestão participativa em que todos sejam chamados a contribuir com estratégias e ideias. Independentemente da função de cada um, todos sabem quais os objetivos do balcão, sejam de cariz comercial ou administrativo. Isto faz com que exista um maior envolvimento e empenho nas atividades do dia a dia. Acredito numa gestão de “porta aberta”, em que procuro estar sempre disponível para auxiliar os colegas. Esta postura incute no resto da equipa o mesmo espírito de entreaajuda e voluntarismo tão indispensável nos dias de hoje.

Que fatores ou técnicas considera essenciais para motivar uma equipa?

É essencial que todos os colegas do Balcão vejam no gerente uma referência e não apenas alguém que está ali para dar ordens. Não podemos exigir aos outros aquilo que não estamos, nós próprios, dispostos a fazer. Acredito que mais do que pedir para fazer deve exemplificar-se como fazer. Procuo na minha ação diária ser visto como alguém que motiva e inspira em vez de alguém que impõe as suas ideias de forma autoritária, sem dar espaço à criatividade e iniciativa individual. Só através da promoção da autonomia e responsabilidade pessoal será possível desenvolver as competências e capacidades profissionais de cada colaborador.

Que aspetos essenciais deve a Lusitania comunicar aos seus clientes e mediadores de modo a conseguir a diferenciação no mercado?

O desafio que se coloca à Lusitania prende-se com a necessidade de demonstrar à sua rede de vendas, os agentes, que são parte integrante da empresa e têm papel ativo na definição e implementação das estratégias comerciais. Nesse sentido é importante que os nossos agentes sintam da parte de outras áreas da empresa, para além da comercial, um acompanhamento permanente e uma preocupação constante em saber a cada momento o que pode-



Carlos Neto
Administrativo

Adriano Macedo
Administrativo

Piedade Baixinho
Comercial

Hugo Alcobia
Gerente

Miguel Leitão
Comercial

Sónia Tendeiro
Administrativa

João Matos
Gestor de Rede

mos fazer para facilitar o processo de venda. A fronteira entre funções externas e internas é cada vez mais ténue. Assim como a área comercial teve que assumir mais tarefas de cariz administrativo nos últimos anos, também as áreas internas, como são o caso das áreas técnicas, Informática ou Marketing, terão que manter contacto permanente com o exterior e vir ao terreno sentir o mercado. Acredito que se estivermos mais perto dos agentes também estaremos dos próprios clientes, pois as nossas estratégias e ações serão mais focadas naquilo que o cliente pretende. O grande desafio nos próximos anos passará por alterar a forma como comunicamos e vendemos os nossos produtos e serviços alterando também a perceção que o cliente tem da atividade seguradora.

Quais os desafios que um comercial deve estar preparado para enfrentar?

Nos últimos anos assistimos, por um lado, a uma descida generalizada e um nivelamento dos preços entre as várias companhias do mercado e, por outro, a uma evolução e profissionalização salutar da rede de mediação. Estes dois fatores colocaram uma tónica mais acentuada na ação do comercial que hoje, mais do que nunca, tem que estar bem preparada do ponto de vista técnico para responder às várias solicitações que lhe são colocadas. Numa altura em que não há tempo a perder e muitas vezes os negócios se ganham como se de uma corrida de 100 metros se tratasse, continuo a achar que a capacidade de responder de forma pronta, mas acima de tudo assertiva, faz toda a diferença.

Que qualidades são importantes num comercial de sucesso?

Acima de tudo disponibilidade e capacidade de lidar com o inesperado, mas também competência técnica, flexibilidade, polivalência, boa capacidade de análise e perceção crítica como forma de antecipar e contornar os diversos constrangimentos tão típicos desta atividade.

O comercial, tal como um grande atleta, deve procurar superar-se a cada momento, pois só dessa forma conseguirá concretizar os objetivos a que se propõe.

Tendo em conta a sua experiência, qual é a principal preocupação de alguém quando contrata um seguro?

A principal preocupação de quem contrata um seguro é assegurar a estabilidade da sua qualidade de vida e dos seus.

Numa altura economicamente difícil para todos, devemos, enquanto profissionais do setor, buscar novas oportunidades de negócio que vão de encontro às principais preocupações de pessoas e empresas. Numa conjuntura como esta a diferenciação na oferta é essencial e deve corresponder às necessidades que o cliente e as empresas realmente procuram.

Qual o melhor conselho que pode dar aos comerciais de modo a que o seu trabalho seja produtivo, organizado e com qualidade de serviço?

Tendo em conta a necessidade crescente de racionalizar recursos cabe ao comercial planear de forma rigorosa a sua atividade, definir de forma clara as ações a implementar e escolher criteriosamente os parceiros de negócio. Deve apostar na formação desses parceiros e numa assistência próxima que permita o desenvolvimento de um trabalho de qualidade, mas também de uma relação comercial e pessoal duradoura.

Como é que os comerciais podem projetar uma boa imagem da Companhia junto de clientes e mediadores?

Os comerciais devem ter um profundo conhecimento da estratégia empresarial e dominar do ponto de vista técnico todos os produtos comercializados. Para além do conhecimento técnico os comerciais devem, ainda, conhecer a estrutura de funcionamento da empresa e ter um conhecimento alargado do mercado, por forma a saber valorizar e evidenciar junto de agentes e clientes os pontos fortes da Lusitania.

Aos clientes, devemos disponibilizar um serviço de excelência assente no rigor e competência profissional.

É muito importante na ótica do cliente conseguirmos corresponder às expectativas criadas e ir mais além dando a conhecer soluções alternativas que nos distingam da concorrência. ■

Rede Novidades

OLIMPIADAS 2012

Lusitania nos Olímpicos

Inspirada na temática dos Jogos Olímpicos de Londres, a Companhia desenvolveu um novo jogo comercial para envolver os comerciais e rede de mediadores: as Olimpíadas Lusitania 2012. Dividida em três fases, mediante as principais modalidades dos Jogos Olímpicos (atletismo, natação e ginástica), as Olimpíadas Lusitania 2012 vieram dinamizar o seu negócio e reforçar as parcerias com alguns dos seus principais agentes. Em cada fase foi dado relevo a produtos identificados como estratégicos.

Alicerçada numa plataforma virtual, os agentes foram desafiados a participar, tendo em cada momento conhecimento da sua posição, bem como da dos seus principais adversários. Além da plataforma virtual, um boletim informativo alusivo às Olimpíadas, divulgado semanalmente, comunicava a todos os agentes os resultados das Olimpíadas Lusitania 2012, dando conta das principais alterações da tabela classificativa e incentivando-os na conquista dos primeiros lugares no *podium*. Com uma abrangência nacional, as Olimpíadas Lusitania 2012 premiarão três balcões e três agentes, tendo atribuído nove barras de ouro aos agentes e comerciais que, no final das três fases se consagraram vencedores. ■

► Alguns dos mediadores vencedores nas diferentes etapas das Olimpíadas Lusitania 2012.



▲ Algumas das equipas comerciais vencedoras nas diferentes etapas das Olimpíadas Lusitania 2012.





◀ Balcões distinguidos em 2011: Santarém, Coimbra, Vila Franca, Braga, Castelo Branco, Guimarães e Sintra.

ENCONTRO DA REDE COMERCIAL 2012

Um futuro com compromisso

Decorreu no último trimestre do ano, na sede da Companhia, em Lisboa, o Encontro Anual da Rede Comercial 2012. Este evento, com o mote “Futuro com Compromisso”, contou com a presença de mais de 150 colaboradores da Lusitania e Lusitania Vida, entre os quais, Administração, Direções Comerciais, Gerentes, Gestores Comerciais e a Equipa de Consultores de Seguros. O Administrador-Delegado, que cessou funções no início deste ano, José de Arez Romão, procedeu à abertura da sessão. No seu discurso, abordou o panorama atual da conjuntura económica e social do país, realçando o facto da crise gerar sempre boas oportunidades. Enfatizou ainda os grandes feitos dos portugueses ao longo de séculos na nossa história. A Administradora-Delegada da Lusitania Vida, Manuela Rodrigues, apresentou a estratégia comercial da Companhia a ser seguida no próximo ano. Seguiram-se as intervenções do Diretor de Planeamento e Risco, Jorge Soeiro Marques, e do Diretor dos Canais de Distribuição Sul, Jorge Lima, que apresentaram, respetivamente, os principais indicadores do mercado e da Lusitania, transparecendo a atual situação do mercado segurador em Portugal. A Diretora de Marketing e Inovação, Susana Pascoal, apresentou a Estratégia de Marketing para 2013. De seguida, decorreu a habitual entrega de bandeiras e fitas aos sete balcões que, em 2011, registaram os melhores graus de cumprimento de objetivos, distinção efetuada pelo Diretor dos Canais de Distribuição Norte, Rui Ferreira. O Administrador da Lusitania, Fernando Nogueira, concluiu este encontro com um discurso de confiança dirigido a toda a rede comercial, reforçando o tema do evento, “Futuro com Compromisso”, como um estímulo ao desenvolvimento e cumprimento dos objetivos futuros. ■

ENCONTRO DA REDE DE MEDIADORES

Reunião anual com os principais parceiros de negócio da Lusitania

A rede de mediação, considerada aliada estratégica da Lusitania e uma referência permanente na execução dos seus objetivos, desempenha um papel importante na expansão dos seus negócios, quer na definição do seu modelo de gestão, quer na formulação de novos produtos, propiciando uma maior aproximação aos clientes. Neste sentido, decorreram nos dias 27, 28 e 29 de novembro, no Centro de Artes e Espetáculos da Figueira da Foz, na Alfândega do Porto e na sede da Companhia, em Lisboa, os Encontros Anuais da Rede de Mediadores da Lusitania e Lusitania Vida. Nestas reuniões, estiveram presentes mais de 300 mediadores, bem como a Administração, Direções Comerciais, Gerentes e Gestores comerciais de ambas as Companhias. Subordinadas ao tema



▲ O Administrador Fernando Nogueira, durante o seu discurso de motivação e confiança aos agentes da Lusitania.

“Futuro com Compromisso”, as jornadas de trabalho iniciaram com o visionamento do filme “25 Anos da Lusitania”, que apresenta, na sua mensagem, uma equipa firme e coesa que, desde 1986, tem conseguido construir uma marca sólida e de referência no mercado segurador. Foram também abordados alguns indicadores do mercado e da Lusitania, bem como a estratégia de marketing para 2013, divulgando o novo modelo de segmentação e política de comissionamento

que a Lusitania terá em vigor na sua rede de mediação. O Administrador da Lusitania, Fernando Nogueira, concluiu estes encontros com um discurso de motivação e confiança dirigido aos mediadores, reforçando que são os principais parceiros de negócio da Companhia, devendo a parceria ser cada vez mais relacional, estreita e colaborativa. Estas jornadas de trabalho terminaram com um jantar. Tendo em conta o local em que cada uma das reuniões se realizou, os jantares decorreram, no Convento de Sandelgas, perto da Figueira da Foz, na Alfândega do Porto e no Auditório António da Costa Leal, na Sede da Lusitania. Apesar de uma época adversa, a imagem de uma Companhia sólida, coesa e de referência no mercado, foi amplamente reconhecida pelos mediadores que participaram nestes encontros. ■

LUSITANIA MOTORE
**Seguro automóvel
mais competitivo**

No primeiro trimestre de 2013, a Companhia ajustou o seu seguro automóvel Lusitania Motore, adaptando-o ao mercado e tornando-o mais competitivo e abrangente. ■



Lusitania
Motore
UM SEGURO À SUA MEDIDA



Lusitania
Plano
E+ Particulares
Empresas

MUITO MAIS, POR MENOS!


LUSITANIA
MAIS CONSIGO

PLANOS E+
**Melhorias no
produto automóvel**

Mantendo o Lusitania Plano E+ como produto estratégico, com vantagens visíveis ao nível do *cross-selling*, diversificação de risco e fidelização de clientes, a Lusitania introduziu melhorias nos descontos de subscrição, mantendo a isenção dos encargos de fração do produto automóvel, quando contratado através do Plano E+. Esta alteração é aplicada à subscrição de novos Planos E+, sendo também extensível aos planos em vigor no momento do vencimento da anuidade dos contratos de seguro. ■



Rede

Corretores de seguros

“PROFISSIONALISMO,
RIGOR E SERIEDADE
NÃO PODE FALTAR
A UM BOM AGENTE
DE SEGUROS”

José Alberto Pinto

Agente afeto ao balcão de Santa Maria da Feira
Gerente da sociedade corretora Amândio O. Pinto, Lda.



PERFIL “FORA DE HORAS”

Hoje não consigo viver sem
a mulher e filhos
Em criança, queria ser
padre
O meu primeiro emprego foi
nos seguros
O primeiro ordenado foi gasto
em chocolates
O meu livro preferido
Os Maias
A figura pública que mais aprecio
deputado Hélder Amaral do CDS
O meu clube desportivo
SLB-Benfica
A música que me faz dançar
slow´s dos anos 80
A minha tradição portuguesa preferida
S. João
Para mim a Lusitania é...
realeza





Fernando Pizarra

Reside em Espinho, é natural de S. João de Ver e trabalha há 34 anos no mercado segurador. Iniciou a atividade como corretor em 1979, mas desde miúdo, com 11 anos, parte das férias escolares eram passadas num escritório neste setor. Conversámos com este gestor que colabora com a Lusitania desde a fusão com a Real Seguros.

Qual é a grande mais-valia do serviço que presta aos seus clientes?

A mais valia reside essencialmente no cultivo de um relacionamento pessoal e muito próximo com os clientes, o que permite acompanhar de perto as suas necessidades e encontrar as melhores situações para as questões e problemas que suscitam. Também o empenho na pronta regularização de sinistros quando estes ocorrem tem constituído, ao longo dos anos, uma característica sempre presente no contexto do relacionamento com os clientes, sendo amplamente por eles reconhecido e apreciado.

Tendo em conta a sua experiência, qual é a principal preocupação do cliente final quando contrata um seguro? De que forma lhe dá resposta?

Por muito que se comente nem sempre na hora de contratação do seguro por parte do cliente o fator preço é o mais preponderante, embora esse fator detenha uma grande importância devido ao clima económico que estamos a atravessar. É aqui que a colaboração do agente é essencial pois em conjunto com o cliente analisa as suas principais preocupações e aconselha o seguro com maior *value for money*, isto é, com melhor relação entre o preço e a qualidade, ajustada às suas necessidades.

O que ensina ou aconselha a um colaborador novo?

Penso que uma sólida formação é o elemento essencial. Mas o colaborador deverá também ser comunicativo e perspicaz para comunicar com o cliente e recolher informação fundamental para um bom aconselhamento. Tal capacidade poderá simplificar e evitar equívocos na contratação do seguro. Um pouco de paixão para manter o interesse, a motivação e dedicação em plenitude no desempenho da atividade.

Como analisa a performance da sua empresa e quais as perspectivas de futuro?

A crise que Portugal e a Europa atravessam, quer económica, política e social, esta, agora, com mais acuidade, e, a praticamente nula confiança dos investidores nacionais, associada a políticas de austeridade que não estão a ter sucesso, antes pelo contrário, não permite fazer-se com alguma consistência uma previsão sobre o futuro próximo. Em Portugal, o desemprego não para de crescer, atingindo já cerca de 17%. O consumo privado, naturalmente decresce e o público é praticamente inexistente. As empresas continuam a necessitar de financiamento que não lhes é concedido e quando o é as taxas de intermediação e as exigências bancárias não o permitem. O investimento baixa, muitas empresas declaram falência. O desemprego tende a aumentar. Sem uma política económica consistente, o que o governo tem vindo a atrasar, continuaremos sem quaisquer expectativas de melhorias para 2013. A empresa tem vindo a diminuir o volume de negócios desde 2009. A diminuição desde esse ano atinge mais de 17%. Assim e analisando as performances da empresa em 2012, verificamos que algumas empresas nossas clientes fecharam, e outras alteraram os seus contratos diminuindo o capital de risco. A empresa, com uma política de aproximação, conseguiu manter as maiores empresas e angariar outras, mas o saldo não foi positivo. Houve uma baixa de cerca de 15% em termos absolutos, no volume de negócios. ▶

Quais as perspetivas para 2013?

As perspetivas para 2013 não são otimistas, com mais empresas insolventes e a dificuldade acrescida dos particulares em suportarem os custos inerentes aos seguros que até aqui mantinham. Prevê-se uma redução em tudo o que os clientes não consideram essencial e imprescindível.

De qualquer forma os esforços que a empresa está a ter na angariação de novos clientes poderão minorar essa baixa. Esperamos alterações na política económica do governo que permitam o investimento, não só para as empresas existentes, como para as novas. Sem empresas e com o desemprego não é possível sobreviver.

Como avalia o momento que atravessa a economia portuguesa e o seu impacto no setor segurador?

É de todos conhecida a situação extremamente difícil em que se encontra a economia portuguesa, que se caracteriza por uma conjuntura macroeconómica de grande dificuldade. O Estado, excessivamente endividado, encontra-se obrigado ao cumprimento do memorando que assinou com a Troika (FMI, Banco Central Europeu e Comissão Europeia), o que, de modo a garantir que as metas referentes ao deficit público sejam atingidas, tem como consequência a implementação de um orçamento bastante restritivo. Esta redução do *deficit* a ser feita à custa da redução das despesas de investimento e do aumento dos impostos vai ter uma repercussão bastante negativa no nível da atividade económica em geral, e da atividade seguradora em particular, que como se sabe está bastante correlacionada com a evolução da economia. Tanto a produção dos seguros de vida, como dos seguros não vida deverá ser afetada.

No primeiro caso, se bem que a política restritiva do governo tenha um efeito positivo no aumento da poupança dos particulares em detrimento do consumo, resta saber até que ponto esse acréscimo de poupança vai ou não ser canalizado para as seguradoras e não para os bancos. Por outro lado, a retirada dos benefícios fiscais afetos aos seguros significa a eliminação de um argumento de peso que as seguradoras possuíam para subscrição do seguro. Do lado dos seguros não vida dificilmente o setor poderá apresentar um crescimento positivo considerando a relação estreita que possui com a evolução económica. De facto, a ausência de investimento novo, conjugada com a restrição ao consumo, o aumento do desemprego, e a incapacidade atual da banca em financiar a economia, tudo isto deixa antever um cenário bastante pessimista para a evolução da atividade seguradora, pelo menos no curto prazo. Esta expectativa é confirmada pelo relatório do Banco de Portugal que prevê para 2013 uma contração económica de cerca 2%, valor considerado otimista por alguns especialistas. ■



José Alberto Pinto



Maria José Cruz Pinto

António Ferreira Pinto

Rede Mediadores

“UM BOM COLABORADOR TEM DE TER PERSONALIDADE E ATITUDE, HABILITAÇÕES E APARÊNCIA”

David Hills
Agente Principal afeto ao balcão de Faro
Gerente da David Hills Insurance Agency

PERFIL “FORA DE HORAS”

Hoje não consigo viver sem
sem férias
Em criança, queria ser
futebolista
O meu primeiro emprego foi
futebolista profissional
O primeiro ordenado foi gasto
não me lembro, foi há muito tempo para me poder recordar
O meu livro preferido
The Burning Shore de Wilbur Smith
A figura pública que mais aprecio
Richard Branson
O meu clube desportivo
Tottenham Hotspur
A música que me faz dançar
música dos anos 70
A minha tradição portuguesa preferida
comer peixe assado na praia
Para mim a Lusitania é...
segurança





Acidentes Pessoais

Assegure o seu futuro e da sua família



Proteção Crianças



Família Família

OFERTA INTEGRADA ACIDENTES PESSOAIS



LUSITANIA

SEGUROS DE VIDA

www.lusitania.pt

Asseguradora de Seguros de Vida, S.A. - Sociedade Anónima inscrita no Registo Nacional de Pessoas Colectivas nº 1000000000, com sede em Lisboa, Portugal. O presente anúncio é apenas informativo e não constitui oferta de seguro. Para mais informações consulte o Regulamento Geral de Seguros de Vida e o Regulamento Geral de Seguros de Vida e de Acidentes Pessoais. O presente anúncio não constitui oferta de seguro. Para mais informações consulte o Regulamento Geral de Seguros de Vida e o Regulamento Geral de Seguros de Vida e de Acidentes Pessoais.

nglês a residir em Almancil, David Hills tem 20 anos de experiência no mercado segurador. Iniciou o seu percurso profissional em 1990, através da empresa *Sun Alliance* do Reino Unido e constituiu a sociedade que detém atualmente, nesse mesmo ano, aproveitando uma oportunidade dirigida a expatriados. Na sua opinião, as características que não podem faltar a um bom agente de seguros é a eficiência, capacidade de resposta e cortesia. Da Lusitania é parceiro há uma década.

Qual é a mais-valia do serviço que presta aos seus clientes? Como os fideliza e se diferencia da concorrência?

Considero que a mais-valia do meu serviço assenta em três características diferenciadoras: a prestação de um serviço eficiente, personalizado, e uma eficaz assistência nos processos de sinistro.

Tendo em conta a sua experiência, qual é a principal preocupação do cliente final quando contrata um seguro?

Os clientes têm como preocupação principal no momento da subscrição de um seguro a melhor cobertura possível, que complemente um prémio competitivo.

O que ensina ou aconselha a um novo colaborador?

Costumo comunicar que para se ser um bom colaborador é necessário ter personalidade e atitude, habilitações e aparência.

Enumere três características que, na sua opinião, não podem faltar a um bom agente de seguros?

Eficiência, capacidade de resposta e cortesia.

Como analisa a performance da sua empresa no ano de 2012 e quais as perspetivas de desenvolvimento do negócio para 2013?

Perante a conjuntura macroeconómica, o ano de 2012 foi um ano particularmente difícil. Acredito que, face às perspetivas económicas previstas para 2013, será com certeza um ano com mais adversidade e por isso mais difícil.

Como avalia o momento que atravessa a economia portuguesa e o seu impacto no setor segurador?

A situação económica em Portugal tem incrementado a competitividade entre as seguradoras. Dos inúmeros impactos que daí surgem destaca-se o impacto que é refletido nos prémios de seguro. Tendencialmente, esta competitividade permite que os clientes procurem prémios de seguro mais reduzidos. ■



Fernando Piçarra

Maria José Belchior

Helena Gouveia




David Hills

Susana Palma

Observatório

UM OLHAR SOBRE OS SEGUROS DE VIDA

OS SEGUROS DE VIDA
DE CAPITALIZAÇÃO,
POUPANÇA- REFORMA
E COMPLEMENTO
DE REFORMA SÃO
FUNDAMENTAIS NO
MOMENTO EM QUE CESSA
A ATIVIDADE PROFISSIONAL



Hoje é comum ouvir-se falar na insustentabilidade do atual modelo de Proteção Social Europeu, o mais evoluído e abrangente a nível mundial. Desenvolvido e aperfeiçoado, ao longo de um século, mas sobretudo após a II Guerra Mundial, o modelo social europeu evoluiu e acompanhou o surto de prosperidade que caracterizou o rápido crescimento económico na Europa e a grande expansão das suas indústrias, particularmente as do carvão e do aço que estiveram ▶

CASO PRÁTICO

Uma história que podia ser real

As inquietações de Manuel com o futuro são as inquietações de muitos portugueses

Manuel (nome fictício) lembra-se bem de uma determinada visita que fez ao seu mediador, há mais de uma década. Entrou no seu escritório com duas inquietações. Por um lado, queria ter a certeza da segurança das poupanças que foi fazendo ao longo de uma vida de trabalho. Por outro, sabia que se aproximava da idade da sua reforma e percebia que a sua pensão seria, afinal, bem inferior às suas expectativas. Precisava de encontrar soluções que lhe permitissem não ter preocupações financeiras a partir dos 65 anos. Enquanto se sentava e explicava o que desejava, lembrou-se do seu filho: acabado de entrar no mercado de trabalho, necessitava começar a aforrar o quanto antes. Mais do que uma escolha, essa opção era uma premência. E já uma urgência.

As inquietações de Manuel são as inquietações de muitos portugueses. O nosso futuro está envolto em muitas interrogações. A Lusitania Vida com os seus seguros de capitalização, poupança-reforma ou complemento de reforma, pode proporcionar a resposta adequada a estas dúvidas e justas ansiedades.

Manuel habituou-se a aplicar as suas poupanças em seguros de capitalização da Lusitania Vida. Para ele, sempre fez todo o sentido usufruir da forte rentabilidade oferecida, da flexibilidade necessária às incertezas da vida e, ainda, dos benefícios fiscais proporcionados pelas taxas de retenção de IRS mais reduzidas quando estas soluções ultrapassam os cinco anos de duração. E como o seu dinheiro estava numa companhia de seguros como a Lusitania Vida,

as garantias e a segurança daí decorrentes eram insuperáveis.

Manuel preveniu-se também com um plano de reforma. O seu mediador propôs-lhe uma aplicação projetada a longo prazo. Obteve um resultado elevado com um esforço periódico reduzido. Sempre com a garantia de capital e do juro técnico acordado. O mediador do Manuel, um agente de seguros, profissional e bem preparado, sugeriu-lhe soluções de poupança. Com o apoio da Lusitania Vida, desenhou o pacote mais indicado para si e, ao mesmo tempo, definiu um plano específico para o seu filho. Estes planos foram feitos à medida. Hoje, vários anos volvidos, Manuel prepara-se para gozar os “anos dourados da sua vida” com serenidade. Sabe que as suas poupanças estão protegidas, e apresentam uma boa rentabilidade. O seu complemento de reforma funcionou. Conseguiu, ao mesmo tempo, neutralizar os efeitos da crise e do desequilíbrio da Segurança Social na sua própria pensão. Com uma história de 25 anos, cerca de 500 milhões de euros de ativos sob gestão e a confiança de centenas de milhares de clientes, a Lusitania Vida assume-se com uma oferta de soluções de investimento, aforro e reforma inovadora, diversificada e de excelência. Tudo isto é o que o Manuel agora se prepara para usufruir. Conheço tantos casos como o do Manuel...

Luís Sousa
Diretor Comercial da Lusitania Vida

na origem da própria Comunidade Europeia. O modelo social europeu era, em si mesmo, o melhor seguro de vida a que todos aspiravam. Ao longo dos séculos foram existindo registos da preocupação constante do homem com o sustento da família, com a proteção na doença e contra as incertezas da vida, como foi o caso das associações de socorros mútuos, os montepios e as misericórdias. Não admira, pois, que as lutas sociais tenham tido sempre como objetivos prioritários a melhoria das condições de vida e a segurança ▶

no futuro, ou seja na invalidez e na reforma. Estas metas ganham dimensão política com a publicação de “O Capital” de Karl Marx e com a consagração da doutrina social da Igreja na encíclica “Rerum Novarum” de Leão XIII em 1891 e, mais tarde, com a teoria de John Maynard Keynes que esteve na origem do Security Act de 1935 nos Estados Unidos da América, e do Plano Beveridge em Inglaterra que consagrou a necessidade da abrangência universal do sistema de proteção social. As grandes transformações na demografia europeia, as crises económicas e financeiras, a deslocalização das indústrias de mão de obra intensiva para os países em vias de desenvolvimento ou mesmo do terceiro mundo e a globalização dos mercados que drenaram recursos dos países mais fracos para os mais fortes, criaram condições para a

insustentabilidade dos modelos de proteção social, pelo que os seguros de vida orientados para complementar a proteção social, particularmente na invalidez e na reforma, deixaram de ser entendidos como complementares, para passarem a ser uma necessidade fundamental. Em especial nos países com menores recursos e menor desenvolvimento como é o caso de Portugal, que tem ainda a agravante de o número de ativos que anualmente atinge a idade de reforma desequilibrar, cada vez mais, a relação entre ambos.

“ AO LONGO DA HISTÓRIA HUMANA A GRANDE PREOCUPAÇÃO DO HOMEM FOI SEMPRE CUIDAR DO SEU BEM-ESTAR E DA SUA FAMÍLIA ”

PRODUTOS DE CAPITALIZAÇÃO E POUPANÇA

Integrada no Montepio, a mais importante e quase bicentenária Associação Mutualista Portuguesa, a Lusitania Vida, com um rácio de solvência superior a 300%, é uma das mais sólidas empresas nacionais do setor e que, pela sua dimensão, melhor assegura uma relação de proximidade com os seus mediadores e clientes, possuindo um conjunto de proteções que cobre todas as necessidades de previdência pessoal seja a nível de grupo ou individualizadamente.

Nos seguros de Poupança-Reforma ou Complemento de Reforma, os benefícios decorrem das contribuições feitas, acrescidas dos rendimentos obtidos com os respetivos investimentos. Nestes produtos, como nos outros do Ramo Vida, a segurança é essencial. Na escolha da entidade seguradora porque, tratando-se de responsabilidades, em regra a longo prazo, é indispensável a história institucional da empresa e do grupo económico em que se integra. ■

Inovação
Opinião

FUTURO COMÉRCIO ELECTRÓNICO

UMA WEB VIVA
E CONVERGENTE,
A ECONOMIA
DA EXPERIÊNCIA
DO CONSUMIDOR,
E AS COMUNICAÇÕES
EM TEMPO REAL AJUDAM
AO INCREMENTO
DO COMÉRCIO ONLINE


RO O NICO



Luís Rasquilha
CEO da AYR Consulting,
Trends & Innovation.

○ Trends Research Center publicou o *World Trend Report 2013*, onde estão identificadas 24 tendências fundacionais do consumidor, macro e micro. Neste artigo, irei focar-me em duas que estão a mostrar o caminho para o Marketing e para o comércio eletrónico: a *Global Connection and Convergence* (Conexão e Convergência Global) e a *Experience Economy* (Economia da Experiência). Além destas, abordarei outra tecnologia revolucionária que faz com que a combinação de ambas seja possível e, sobretudo, revolucionária.

A *Global Connection and Convergence* tem como base a mudança da *web* para uma “*web viva*” e convergente, num processo impulsionado pela tecnologia e por uma mudança de mentalidade e comportamento social, onde o novo e o tradicional se misturam, e onde os produtores e consumidores de conteúdos interagem de diversas formas. Tal não se deve somente ao facto de o mundo estar a ficar cada vez menor ou que haja cada vez mais pessoas a fazer *multi-tasking* (fazer mais do que uma coisa ao mesmo tempo) por causa da Internet. Mas sim onde e como as pessoas querem acedê-la. Isto inclui o ▶



“ OS RETALHISTAS COM ESTRATÉGIAS MULTICANAL DEVEM INTEGRAR AS SUAS ESTRATÉGIAS ONLINE E OFFLINE PARA EVITAR PERDAS DE CLIENTES E VENDAS AO LONGO DA CADEIA ”

fluxo de conteúdos entre plataformas de meios, a cooperação entre diversas indústrias de meios, a associação entre os sempre mal chamados de “*old media*” e “*new media*”, e ainda o comportamento migratório de audiências de meios que circulam livremente entre eles, quando e como lhes apetece. Este comportamento só tenderá a aumentar, na medida em que cada vez mais os “nativos digitais” estão a entrar no mercado de trabalho e, com eles, os seus hábitos de flexibilidade e mobilidade – tanto no que toca a dispositivos como a serviços. Por outro lado, até 2050 haverá cerca de 50 mil milhões de dispositivos *online* conectados contra os 14 mil milhões de hoje, e o tráfego na Internet quadruplicará entre hoje e 2015.

INTEGRAR O ONLINE E O OFFLINE

Tudo isto tem tido um impacto extremamente positivo no comércio eletrónico segundo o *Forrester Research*. Esta empresa de estudos de mercado especializada em tecnologia prevê que as vendas de comércio eletrónico nos Estados Unidos cresçam 62% até 2016, representando cerca de 327 mil milhões de dólares. E que na Europa, no mesmo período, crescerão ainda mais (78%), representando 230 mil milhões de dólares. Segundo o *HIS Global Insight*, no ano passado as vendas online nos EUA registaram números recorde, contrariando a curva recessiva do comércio *offline* e aumentando a fatia *online* para 5.1% do total de vendas no retalho. E se para alguns 5% não parece muito, o facto é que esta ascensão das vendas online deve-se não somente aos preços normalmente mais baixos praticados pelo canal *offline* mas, e ainda segundo os estudos de tendências da *HIS Global Insight*, devido ao cada vez maior número de *smartphones* e *tablets* usados para visitar sites e fechar compras *online*.

Estes números não só confirmam a crescente força da *Global Connection and Convergence* como também mostram que o mundo eletrónico será uma parte tão normal das nossas vidas quanto o tradicional. Esta é uma oportunidade para o comércio a retalho, que necessita de fazer uma correta integração dos canais *online* e *offline* – o que é cada vez mais uma prioridade. Esta conclusão é suportada por um estudo da *GSI Commerce*, em 2011, no Reino Unido, que indica que os retalhistas com estratégias multicanal devem integrar as suas estratégias *online* e *offline* para evitar perdas de clientes e vendas ao longo da cadeia. É claro que as diferenças de comportamento do consumidor entre o comércio tradicional e o comércio eletrónico serão cada vez menores.

A ECONOMIA DA EXPERIÊNCIA

Outra tendência identificada no *World Trend Report 2013* é a *Experience Economy*, com duas vertentes: uma em que a experiência é o próprio serviço ou produto comercializado, e a outra em que a experiência de compra agrega valor ao serviço ou produto. As tendências *Experience Economy* e *Global Connection and Convergence* têm exercido influência uma sobre a outra em igual medida. E de tal forma que o comércio tradicional está a ser afetado pelo comércio eletrónico e, pela mesma moeda, o comércio eletrónico está a ser afetado pelos mesmos comportamentos gerais do consumidor ao longo de todos os meios – sejam interativos ou não.

Esta “confluência de influências” de duas tendências tão fortes coloca a questão: será que no mundo *online* é possível dar ao consumidor a mesma experiência de procura e compra que tem no *offline*? Isto parecia impossível até há algum tempo atrás, mas, na verdade, hoje já acontece em grande escala e graças às tecnologias *Realtime@Web*. Uma tecnologia com implicações muito fortes para o comércio eletrónico já que elimina o modelo anterior de “pergunta-resposta” e, pela primeira vez no mundo *online*, permite a comunicação em tempo verdadeiramente real.

No que toca ao comércio electrónico, a informação em tempo real ou Real-time Data também já está a revolucioná-lo através do conceito de interação em tempo real com o consumidor. Estas soluções especificamente criadas para o comércio eletrónico permitem aos e-marketeers acompanhar o cliente ao longo das suas visitas no site como se de uma loja física se tratasse. E, como numa loja real, entender o seu comportamento e preferências, oferecer aconselhamento ao vivo, e apresentar ofertas e promoções especiais no momento em que está a ponto de tomar uma decisão, por exemplo. Ou seja, uma experiência em quase tudo igual ou até melhor em muitos aspetos do que a tradicional, uma vez que pode ocorrer sem sair de casa.

É assim que tecnologias de intervenção e personalização já existentes tornam possível, com segurança e sem dificuldade, mudar as estratégias *online* - atualmente ainda baseadas no “Funil de Disposição do Consumidor”-, para o que definimos como o “Modelo Web Viva Instantâneo”, em que o *feedback* do consumidor é instantâneo e portanto a ação é imediata.

É hora de seguir os *marketeers* que já tomaram consciência de que as barreiras que dividem os mundos *online* e *offline* estão a cair e que o podem explorar com a combinação da *Global Connection and Convergence* e da *Experience Economy*. ■

SABIA QUE...

Até 2050 haverá cerca de 50 mil milhões de dispositivos online conectados contra os 14 mil milhões de hoje, e o tráfego na Internet quadruplicará entre hoje e 2015

LusitaniaMar
Grandes parceiros

POR FORÇA DO MIA

A TRADIÇÃO DE INOVAR É O LEMA
E O LEMÉ DO GRUPO ETE, 100% PORTUGUÊS



GRUPO E.T.E.



LEIXÕES

AVEIRO

AÇORES

LISBOA

BARREIRO

SETÚBAL

MADEIRA

SINES



GRUPO ETE

Atividade: Marítimo portuária
Fundação: 1936
Sede: Lisboa
Presidente do Conselho de Administração: Dr. Luís Nagy
Volume de negócios: 200.000.000€
Colaboradores: 800

ÁREAS DE ATUAÇÃO

OPERAÇÃO PORTUÁRIA
 TCGL, TCL, ETE, Portsines, Aveiport, Operlis, Atlanport, TCM

TRANSPORTE MARÍTIMO
 Transinsular, Vieira&Silveira, Navique

OPERAÇÃO FLUVIAL
 ETE

AGENTES DE NAVEGAÇÃO
 Navex, Euroline, Sofrena

OPERAÇÃO LOGÍSTICA
 ETE Logística, ETE Logística Moçambique, Marfrete, Mardana

CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL
 Navalrocha, Navaltagus, Navalprime, Manicargas

GESTÃO DE FROTA E TRIPULAÇÕES
 S&C

Grupo E.T.E. é 100% português. Criado em 1936 com o nascimento da Empresa de Tráfego e Estiva, S.A., fundada nesse ano pelo comandante Luís Figueiredo, avô dos atuais acionistas, especializou-se como operador portuário na carga e descarga de granéis sólidos de navios ao largo.

A sua maneira de operar constituiu à data uma solução inovadora para melhorar a rapidez das operações de descarga nos portos portugueses que, pelo seu congestionamento e conseqüente preço elevado de utilização, traduziam-se em custos e tempo de demora elevados para as companhias de navegação.

A “tradição de inovar” é um lema que incorpora na perfeição os seus valores. Graças à ação e visão do grande empresário, que foi António Figueiredo, posicionou o Grupo onde hoje se encontra, mantendo o enfoque no setor marítimo portuário e apostando simultaneamente no seu crescimento. A implementação desta linha estratégica passou pelo desenvolvimento de algumas das empresas já detidas, pela compra de novas empresas e pela participação em concursos públicos para a concessão de exploração em regime de serviço público de diversos terminais portuários. Esta concentração de empresas e atividades no setor marítimo portuário – operação portuária, transporte marítimo, operação fluvial, agentes de navegação, logística, construção e reparação naval e gestão de frotas e tripulações - proporcionaram as sinergias que potenciaram a respetiva capacidade competitiva.

AO NÍVEL DOS MELHORES OPERADORES DO MUNDO

Hoje opera em todos os principais portos do país: Leixões, Aveiro, Lisboa, Barreiro, Sines e Setúbal, no continente e nas Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores, para estar em todos os locais fundamentais para os clientes, assegurando um serviço global e integrado, com a eficácia - e a vantagem – de não depender de terceiros na ligação entre os operadores marítimo, portuário e transitário. Possui um *know-how* que lhe permite garantir elevados padrões de eficácia e segurança ao nível dos melhores portos do mundo.

É reconhecido nas suas áreas de atuação, não só pelas competências técnicas que desenvolveu mas também pela aposta clara na qualidade e no serviço prestado ao cliente. Foi para isso relevante um investimento significativo orientado para os meios e equipamentos próprios: barcaças, camiões, navios, empilhadores, frotas de contentores, *bulldozers*, gruas, pórticos, *pushers*, *reach stackers*, rebocadores, *stacker-reclaimers*, gruas flutuantes, guindastes, tratores, transportadores, ferramentas específicas e inúmeros meios técnicos indispensáveis à consecução produtiva das operações.

Sendo o maior armador nacional em número de navios no registo convencional, ou seja, de bandeira nacional, assegura o serviço público de ligação do continente às Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. Na linha internacional faz a ligação a Cabo Verde e à Guiné, tendo recentemente retomado a ligação ao norte da Europa aos portos de Antuérpia e Roterdão. Também foi inaugurado, este ano, um serviço *feeder* entre a Galiza e os portos de Leixões, Lisboa e Sines.

Hoje, as empresas do universo ETE contam com um efetivo global superior a 800 colaboradores, transformando o Grupo no maior empregador do setor. A preocupação constante com o ambiente, a segurança e a qualidade fazem cumprir rigorosamente os princípios estabelecidos para estas áreas o que tem valido às suas empresas as certificações institucionais nacionais e internacionais e o reconhecimento de muitos dos seus clientes que são também parceiros, como é o caso da indústria siderúrgica (Atlansider), cimenteira (Secil e Cimpor) e energética (EDP).

FUTURO: ENFRENTAR NOVOS DESAFIOS

Uma das apostas internas é claramente o desenvolvimento dos seus colaboradores e o recrutamento de jovens quadros cujo crescimento pessoal e profissional, aliado à experiência de quem ao longo de 76 anos construiu ▶

“O MAIOR ARMADOR NACIONAL ASSUME A DIANTEIRA NUM SETOR CRUCIAL PARA A SOBREVIVÊNCIA E DESENVOLVIMENTO DO PAÍS: O MAR”

este Grupo, irá contribuir decisivamente para enfrentar os novos desafios que se colocam a todas as empresas para saída da atual crise económica e financeira.

O futuro tem em si a mudança. E o Grupo tem de se saber adaptar às novas realidades, o que passa pela melhoria da eficiência, da coordenação e dos resultados das empresas do Grupo e pela tentativa de aproveitamento das oportunidades de negócio que se verificarão em Portugal no curto e no médio prazo. E sempre com os olhos postos nas oportunidades que possam surgir noutros países, em que os meios e as competências do Grupo ETE constituam um fator de competitividade. Este é o caso dos projetos que se estão a desenvolver no Uruguai (transporte fluvial de toros de madeira para abastecimento da maior fábrica de pasta de papel da América do Sul), na Colômbia (descarga ao largo de carvão no mar do Caribe) e em Moçambique (operação portuária em Maputo e operação logística), sempre em associação com parceiros locais sólidos e credíveis com os quais temos construído soluções localmente adaptadas e de criação de valor.

O mar foi, e ainda é, a vocação dos portugueses. No Grupo ETE honra-se esta herança e assume-se a dianteira num setor crucial para a sobrevivência e desenvolvimento do país. ■

► Miguel Trovão,
Administrador
da Navaltagus,
a Artista Plástica
Joana Vasconcelos
e o Curador Miguel
Amado.

Cacilheiro de Joana Vasconcelos está a ser transformado em obra de arte no estaleiro do Grupo E.T.E



O projeto de Joana Vasconcelos que irá representar Portugal na 55ª Exposição Internacional de Arte Bienal de Veneza (de 1 de junho a 24 de novembro), com curadoria de Miguel Amado, foi apresentado à imprensa internacional no dia 1 de fevereiro de 2013 nos estaleiros da Navaltagus (estaleiros do Grupo E.T.E) no Seixal. O evento contou com a presença do Secretário de Estado da Cultura, o Secretário de Estado das Obras Públicas, Transportes e Comunicações, responsáveis da Transtejo, bem como dos Administradores do Grupo E.T.E.

O cacilheiro Trafaria Praia encontra-se desde essa data atracado nos estaleiros da Navaltagus, onde os trabalhos de recuperação já estão a ser efetuados a bom ritmo. A artista plástica vai transformar a embarcação numa obra de arte flutuante, irá cobrir o exterior da embarcação com um painel de azulejos da Viúva Lamego em azul e branco que reproduz uma vista contemporânea de Lisboa a partir do rio. O interior terá uma sala decorada com material textil azul e branco, com que a artista pretende criar um "ambiente orgânico". No primeiro andar existirá um deck forrado a cortiça que albergará um palco e uma loja com produtos da marca A Vida Portuguesa. ■



▲ TML - Terminal
Multipurpose
de Lisboa.

TEN. COR. ANTÓNIO LUÍS MARQUES DE FIGUEIREDO
(1931-2009)

Um Militar e um Empresário de Eleição

▼ Tenente Coronel
António Luís Marques de Figueiredo.



Conheci o Ten. Cor. António Figueiredo em 1984, pouco depois do afundamento no Rio Tejo da grua “António Miguel” em cujo acidente faleceu o Mestre da Embarcação.

O autor destas linhas desempenhava, nessa altura, as funções de Administrador da Companhia de Seguros Mundial Confiança, Seguradora da aludida grua. Durante a regulação do sinistro fiquei impressionado com a circunstância do Ten. Cor. me ter comunicado que a nova grua, já encomendada, iria ter o nome do Mestre que faleceu no acidente e, assim, até 2012, o seguro da “Mestre Janota” acompanhou o meu percurso profissional, primeiro na Mundial e depois na Lusitania.

Em finais de 1985, quando lancei a ideia de se fundar a primeira empresa privada de seguros – todo o setor segurador estava nacionalizado – convidei o Ten. Cor. para entrar no projeto, ao qual aderiu de imediato, revelando o seu espírito de iniciativa e contribuindo de forma decisiva para a sua materialização.

Desde a fundação da Lusitania apoiou, sem reservas e com grande entusiasmo, todo o desenvolvimento e dinamização da empresa, dentro e fora de fronteiras, como foi o caso do alargamento da atividade seguradora a Moçambique, à participação no Agrupamento Europeu de Interesse Económico - EUROSAFE, à aquisição da Pearl de Portugal, da Royal SunAlliance e da Genesis, à participação com o seu iate “Albacore” na regata internacional dos Seguradores realizada na Bretanha, na qual a representação da Lusitania foi a melhor Companhia estrangeira, ao acolhimento aos Resseguradores nos Encontros Internacionais promovidos pela Lusitania e, ainda, a curiosa circunstância de ter posto a colaborar com a Lusitania dois pilotos-aviadores, o General Lemos Ferreira e o Ten. Cor. Luís Silva. Na ocasião cheguei a dizer-lhe que a Lusitania mais parecia uma esquadra aérea.

Na altura da fundação da Lusitania tivemos oportunidade de trocar impressões sobre a sua brilhante carreira militar, como piloto e, particularmente, acerca da sua notável comissão como Comandante da Base Aérea de Nacala em Moçambique, cujo comando é, ainda hoje, mais de 40 anos decorridos, recordado por todos os que o conheceram no desempenho daquelas funções.

Quando terminou a sua carreira militar dedicou-se à Empresa de Tráfego e Estiva fundada pelo seu pai, tornando-a no mais importante operador portuário nacional e num dos grupos mais prestigiados e reconhecidos internacionalmente na área da sua atividade.

Não posso deixar de referir que o Ten. Cor. Figueiredo soube sempre conciliar o seu trabalho com a dedicação à sua família; estava sempre presente nas festas de Natal da Lusitania, com os seus numerosos netos, recordando-me de o ver um dia, no meio da confusão, à procura do Simão.

O Ten. Cor. Figueiredo deixou em todos os que o conheceram, uma recordação perene de um Homem com H grande, empreendedor, amigo do seu amigo, um dedicado chefe de família e um ilustre militar que amou e defendeu a Pátria.

Lisboa, 31 de janeiro de 2013

José António de Arez Romão
Administrador-Delegado



ENTRADA NA AQUACULTURA

A EMPRESA DE PESCA ESTREIA-SE NA PRODUÇÃO DE MEXILHÃO. O GOVERNO ATRIBUIU-LHE POR 30 ANOS UMA CONCESSÃO OFFSHORE DE 395 HECTARES, A UMA MILHA AO LARGO DE LAGOS, NA COSTA ALGARVIA, PARA A PRODUÇÃO DE MEXILHÃO, OSTRAS E VIEIRA



TESTA & CUNHAS, S.A.

Fundação: 1927 (Gafanha da Nazaré)

Colaboradores: 145

Volume de vendas (2012): 9.485.319,72 €

Um dos maiores armadores de Pesca do Arrasto em Portugal, o Grupo Testa & Cunhas, S.A., com 85 anos de história, mantém uma posição de liderança na captura e comercialização de peixe e marisco frescos. Com uma frota de pesca composta por onze embarcações, em que três delas são da Arrastões Reunidos, Lda e oito da Testa & Cunhas, S.A. não perde as novas oportunidades e dedica-se hoje a explorar a área da produção de bivalves.

Em 2012 a atividade da empresa foi afetada pela manutenção em alta dos preços dos combustíveis, pela venda da embarcação Zodiaco e a atribuição de uma concessão de cerca de 400 hectares em mar aberto para a produção de bivalves. “O ano de 2012 foi de preparação para iniciar o projeto de produção de bivalves em mar aberto” explica António Miguel Cunha, Administrador e Gerente da Testa & Cunhas, S.A. e da Arrastões Reunidos, Lda. Neste momento a empresa concluiu a instalação da primeira de dez estruturas produtivas no mar e iniciou a produção de mexilhão vivo. Para António Miguel Cunha, esta estratégia de diversificação mostra que “o setor



da aquicultura, nomeadamente, a produção de espécies cuja alimentação não depende do fornecimento de proteína animal (farinha de peixe), pode ser um complemento importante da pesca e fornecimento de proteína na alimentação das populações.” Para 2013, o Administrador prevê a manutenção e consolidação da frota de pesca, mas, como diz, “fazendo as modernizações necessárias para a manter competitiva”; a continuação do investimento na produção de bivalves com a construção de uma embarcação de 22 metros para fazer o maneio da estrutura produtiva; e a conclusão, no final do primeiro trimestre, das obras do Centro de Expedição de Bivalves.

DESAFIOS DAS QUOTAS DE PESCA

Um dos principais desafios que a empresa teve de saber enfrentar foi a redução dos dias de atividade de pesca para as embarcações que estavam afetadas pelo Plano de Gestão da Pescada e do Lagostim. Contudo, esta redução explica o Administrador, foi corrigida nos últimos dois anos, muito por influência do trabalho realizado pela Associação dos Armadores das Pescas Industriais (ADAPI). E sublinha: “as sucessivas reduções das quotas de pesca em águas comunitárias apenas têm servido os interesses de países terceiros, que não têm os mesmos critérios de gestão sustentável dos seus recursos, e que acabam por tirar benefício do impedimento administrativo imposto por Bruxelas às frotas dos Estados Membros”. Infelizmente, continua, “a redução de quotas impostas pela Comissão Europeia não é acompanhada de restrições de importação de pescado proveniente de países que não cumprem os mesmos critérios de sustentabilidade” E mais. “O peixe fresco importado de países não comunitários da costa atlântica nordeste chega aos mercados ▶

A FROTA

Hoje são 12 unidades, em que nove são de arrasto de peixe e três de arrasto de crustáceos. Estas globalmente capturam cerca de 4.500 toneladas de peixe e marisco diverso. Todos os navios possuem a necessária autorização da DGPA para conservar o peixe capturado por mais de 24 horas, através da refrigeração e com preparação do pescado.

exatamente com a mesma designação de origem do peixe capturado em águas comunitárias, concorrendo de forma desleal com o nosso pescado e com beneplácito da Comissão.”

O que não está dependente de qualquer tipo de restrição administrativa informa António Miguel Cunha, é a entrada na produção de bivalves em mar aberto, em que a empresa hoje aposta e investe. Trata-se da produção de uma proteína amiga do ambiente, uma atividade que a Testas & Cunha, S.A. está a certificar para conquistar o selo “Modo de Produção Biológico”. O arranque já foi feito e o processo de certificação está neste momento a ser analisado.

A vantagem desta nova área de atividade é que permite a diversificação da atividade e permite a diluição do risco. Por outro lado, ao contrário da pesca, “não está dependente da flutuação do custo do combustível, da imprevisibilidade das capturas, e da arbitrariedade cega, e tantas vezes incompreensível por desconhecimento da realidade, das regras da Comissão Europeia”, afirma o responsável, dando o exemplo do Plano de Recuperação da Pesca e do Lagostim, que considera “o exemplo mais gritante, de tão absurdo”.

Em 2012, registou-se a “redução acentuada no preço médio e um acréscimo grande nas quantidades vendidas”. Isto pelo facto da empresa ter “transferido um navio de Testa & Cunhas, S.A. que se dedicava à pesca de crustáceos, para a pesca de peixe.” ■

“ A EMPRESA
CONCLUIU A
INSTALAÇÃO
DA PRIMEIRA DE
DEZ ESTRUTURAS
PRODUTIVAS NO
MAR E INICIOU
A PRODUÇÃO DE
MEXILHÃO VIVO ”



- ▶ Os navios são dotados de condições exemplares para a receção, manuseamento e acondicionamento do pescado.





85 Anos na indústria da pesca (1927-2012)

Constituída em 16 de dezembro de 1927 por iniciativa de Inácio Marques da Cunha, foi, ao longo dos anos, dedicando o seu saber à colocação no mercado dos melhores produtos do mar. Iniciou a sua atividade com a compra e construção de lugres de madeira para a pesca de bacalhau à linha, com a ajuda de pequenas embarcações denominadas Dóris, em águas do Atlântico Noroeste. Entretanto foi acompanhando as evoluções tecnológicas, aumentando e modernizando sempre a sua frota e centralizando a sua atividade em águas portuguesas, na exploração dos recursos aqui existentes, de forma sustentável, cumprindo as regras de gestão implementadas pelo Estado Português. A empresa tem, desde sempre, sede própria na Gafanha da Nazaré, junto ao canal de navegação. Está implantada numa área de aproximadamente 24.000m, com instalações onde funcionam os serviços administrativos e a oficina de manutenção da frota. Possui cais concessionado, em frente às instalações da Gafanha da Nazaré, onde procede ao armamento e reparação dos navios, todos eles classificados pela Bureau Veritas ou Rinave. Em 2012, o Governo Português atribuiu por 30 anos à Testa & Cunhas S.A., uma concessão offshore de 395 hectares, a uma milha ao largo de Lagos, na costa algarvia, para a produção de mexilhão, ostra e vieira que, quando se encontrar a laborar em pleno, terá uma capacidade produtiva de até 9.000 toneladas. ■



Comunidade

Solidariedade

Fundação Montepio e Lusitania reeditam Prémio Voluntariado Jovem Montepio, no valor de 25 mil Euros



Giro 2012

UMA MEGA AÇÃO DE VOLUNTARIADO EMPRESARIAL

O Grupo de Reflexão e Apoio à Cidadania Empresarial (Grace) a que a Lusitania pertence, e que tem como missão promover a responsabilidade social empresarial, realizou, pelo sétimo ano consecutivo, a maior ação de voluntariado empresarial em Portugal, no âmbito do programa Giro. Integrado no Ano Europeu do Envelhecimento Ativo e da Solidariedade entre Gerações, esta iniciativa atua na área social através da intervenção e requalificação de espaços de instituições destinadas a crianças, jovens e adultos, na inclusão desportiva, proporcionando momentos de igualdade e de integração a cidadãos com mobilidade reduzida, na proteção e defesa dos animais através da requalificação dos espaços que albergam os animais abandonados, e, na área ambiental, através da limpeza de espaços verdes, de modo a prevenir incêndios. De 12 a 26 de outubro de 2012, à sexta-feira, dez localidades receberam a intervenção de 690 voluntários das empresas associadas do Grace. A edição 2012 do Giro contou com a participação de mais de 700 voluntários das suas empresas associadas em projetos de inclusão social, de defesa dos animais e da recuperação de espaços naturais. ■



▲ O projeto vencedor pretende que sejam os jovens de Ourique a apoiar mais de 100 idosos.

O projeto “Idosos + Jovens” apresentado pela Fábrica da Igreja de Ourique, com a tutela da Câmara Municipal e da Paróquia de Ourique, foi o vencedor da segunda edição do Prémio Jovem Voluntariado Montepio/Lusitania, no valor de 25 mil euros. No dia 19 de setembro, no Auditório da Biblioteca Lúcio Craveiro da Silva da Universidade do Minho, em Braga, estavam a concurso 98 projetos. O Júri selecionou 20 e, desses, cinco chegaram a finalistas. Esta é uma forma do Montepio e da Lusitania apoiarem associações ou projetos de iniciativa jovem que se distingam no âmbito social e cultural e que, da sua ação, resulte um contributo positivo para a comunidade.

O projeto vencedor pretende que sejam os jovens de Ourique a apoiar mais de 100 idosos. Os serviços abrangem a assistência, integração social e cultural. Além deste objetivo, o projeto de intervenção nesta região desertificada ainda integra um grupo recentemente criado de escutismo, que irá ajudar a ocupar o tempo livre das crianças das freguesias do concelho de Ourique. O evento de entrega deste prémio contou com a presença do Presidente da Câmara Municipal desta nova capital da juventude, Francisco Mesquita Machado, do Presidente do Montepio Tomás Correia, e outros membros do júri, como a jornalista Fernanda Freitas, a Presidente do Grace Conceição Zagalo, o Administrador-Delegado da Lusitania, que cessou funções no início do ano, José de Arez Romão, e Vasco Brito, jovem associado do Montepio. ■



► Equipa de voluntariado da Lusitania que participou nesta ação.

Voluntariado nos jardins das Aldeias SOS

A REQUALIFICAÇÃO DAS ÁREAS DE JARDIM DA ALDEIA DE CRIANÇAS SOS DE GULPILHARES, FUNDADA EM 1980 EM VILA NOVA DE GAIA, FOI UMA DAS AÇÕES DE VOLUNTARIADO QUE A LUSITANIA ABRAÇOU NO ANO PASSADO

Mais uma iniciativa de cariz ético, que vem demonstrar uma postura que desde sempre fez parte da constituição genética da Lusitania. A ação desenvolveu-se no âmbito do Giro, um programa do Grupo de Reflexão e Apoio à Cidadania Empresarial (Grace), em parceria com a organização americana não lucrativa *Habitat for Humanity International* orientada para a construção de casas para quem mais precisa. Foi a preocupação com a comunidade onde está inserida que levou a Lusitania a envolver os seus colaboradores da zona Norte, elementos do Montepio, e ainda de outras oito empresas. Estes trocaram um dia normal de trabalho por um dia dedicado à recuperação dos espaços ajardinados das moradias



deste local que acolhe crianças, jovens e as suas mães adotivas. Hoje, a Aldeia SOS de Gulpilhares integra 40 crianças e jovens, entre os cinco e 21 anos, e as suas seis mães SOS. Sete jovens raparigas, algumas universitárias, vivem numa casa autónoma. Além dos atuais residentes, já passaram por esta aldeia SOS 140 rapazes e raparigas que, neste momento, já são independentes. As crianças frequentam a escola e convivem na comunidade circundante. Entre as atividades desportivas e culturais, destaca-se o coro, o futebol, o escutismo e a informática. Em sete edições, o Giro reuniu já mais de 3700 voluntários, cujo trabalho no terreno permitiu fazer intervenções em mais de 50 instituições, chegando a cerca de 15 mil beneficiários em todo o país. ■

Comunidade

Desporto

VELA

Uma década de troféus da SuperAçor

Há mais de dez anos que a Lusitania apoia a equipa de vela SuperAçor, promovendo a imagem da Companhia através da participação regular em diversas regatas realizadas em Portugal

Hoje a equipa veleja numa embarcação de modelo Dufour, de 40 pés, com o nome de SuperAçor e soma troféus. Em 2012, e pelo quarto ano consecutivo, voltou a ganhar o Troféu Aços Ramada e ficou em terceiro lugar no Troféu Ernesto Mendonça. Na prova mais mediática de 2012, a equipa de vela Lusitania Seguros, ganhou o Troféu Volvo, inserido no evento da Volvo Ocean Race, organizado em Lisboa, e o Troféu Porto de Lisboa. Em 2012, o SuperAçor participou ainda no evento de vela com maior projeção, a Regata Tall Ships, que aconteceu em Lisboa, em Julho de 2012.

REGATAS FAMOSAS

De referir que em algumas regatas juntaram-se vários conceituados atletas da vela nacional, como o velejador Olímpico Afonso Domingos (Londres 2012, Beijing 2008, Atenas 2004, e Sydney 2000), o treinador olímpico da equipa portuguesa da classe 470, Diogo Pereira (Londres 2012), o veterano velejador português Pedro Mendonça (classe TP 52), e ainda a velejadora olímpica Mariana Lobato (Londres 2012). Ao longo dos anos, foram mais de 90 as vezes em que a equipa conquistou lugares cimeiros; igualmente participou em mais de 150 provas de vela em Portugal, tanto em regatas de percursos como costeiras, com isto alcançando mais de 20.000 milhas navegadas. Ao todo, soma 92 subidas ao pódio, das quais, por 36 vezes, foi para receber o primeiro lugar. ■



Fernando Picarra

VELA

Regata de Natal desafiada pelo vento

A Regata de Natal LusitaniaMar, patrocinadora do evento em parceria com o Clube Naval de Cascais, contou com mais de 180 tripulações

Velejadores portugueses, do Centro, Norte, e Sul, bem como de Angola, Inglaterra e Rússia, participaram nesta regata, que decorreu em Cascais e é um dos eventos mais clássicos do calendário nacional de vela. Quem lá esteve comprova que nem o frio nos dois dias de prova (1 e 2 de dezembro de 2012) afastou os velejadores do mar e que a disputa foi acesa em todas as classes. No primeiro dia, o vento soprou forte e os velejadores mais experientes mostraram toda a sua habilidade. As refregas alcançaram os 20 nós, mas o programa foi cumprido quase na íntegra e foram disputadas três regatas em várias classes, à exceção das classes Hobie Cat 16 e Fórmula 18 que, face à intensidade do vento, não conseguiram realizar a regata.

MAR, FRIO E CHOCOLATE QUENTE

Com o primeiro dia a terminar, os velejadores foram surpreendidos pela Lusitania com a oferta de um lanche e chocolate quente nas instalações do Clube Naval de Cascais. No segundo dia, o vento já soprava a favor dos velejadores que gostam de vento fraco, mas esteve sempre imprevisível. Estas condições meteorológicas obrigaram as comissões a anular as provas. No final, o grande vencedor na Classe Optimist foi o Clube de Vela de Lagos que conquistou os dois primeiros lugares do pódio com Rodolfo Pires em primeiro e Tiago Serra em segundo lugar. ■

TROFÉUS

Nos últimos dez anos, a equipa SuperAçor ganhou vários troféus na zona Centro

- . Generali Seguros (2004, 2009)
- . Aços Ramada (2004, 2005, 2009, 2010, 2011, 2012)
- . Ernesto Mendonça (2005, 2009, 2010, 2011)
- . Taça Bénétteau (2009)
- . Wintermantel (2001, 2006, 2009)
- . Casino de Lisboa (2008)
- . Primavera (2004, 2005)
- . Burberry (2008)
- . Quebra Mar (2003, 2011)
- . Salazar (2005, 2010)
- . Gant (2011)
- . D. Pedro V (2007, 2009, 2010, 2011)
- . Porto de Lisboa (2012)
- . Príncipe D. Luís (2001)
- . Regata Ómega (2004)
- . Troféu Volvo (2012)
- . Rainha D. Amélia (2008)
- . Marina de Cascais (2009)
- . Campeonato Nacional de ORC (2011)



ATLETISMO **+** 6 Anos a apoiar a alta competição no Algarve



Nos últimos seis anos, e, em parte, com o apoio da Lusitania, o clube de atletismo do Pechão, tem vindo a registar um aumento do número de atletas inscritos: se em 2009 havia 35 atletas federados, em 2012 o número subiu para 104. Nos não federados a evolução foi de 12, em 2009, para 20, em 2012. Um aumento devido, em grande medida, ao facto deste ser o clube de uma das referências do atletismo mundial, a marchadora Ana Cabecinha. O elevado número de atletas sujeitos ao programa de treinos do treinador principal Paulo Murta transformou-se num aumento importante de participações em provas regionais e nacionais (cerca de 95 participações), e resultados desportivos para os atletas. Nos últimos anos os atletas obtiveram uma média de dez recordes regionais por ano. De destacar a conquista da Medalha de Ouro com Recorde dos Campeonatos Ibero-americanos em 2010, a Medalha de Ouro Coletiva (Taça do Mundo de Marcha, 2010), e as várias vezes que a atleta Ana Cabecinha ficou no Top 10 Europeu, Mundial e nos Jogos Olímpicos. Em 2011 e 2012 foi considerado pela Associação de Atletismo do Algarve como o “Clube do ano”. Em 2012, teve 80 atletas medalhados, e conquistou mais sete medalhas em campeonatos nacionais. ■

DESPORTO AUTOMÓVEL

Lusitania na 7ª Edição do Caramulo Motorfestival 2012

A Lusitania voltou a apoiar 7ª Edição do Caramulo Motorfestival 2012.

O evento organizado pelo Museu do Caramulo, instituição na qual a Companhia é a Seguradora Oficial, atraiu ao recinto, mais de 30 mil visitantes.

O Caramulo Motorfestival reuniu uma grande variedade de motos, bicicletas e carros de competição, desportivos e clássicos. Acolheu ainda automóveis emblemáticos, que integraram os passeios históricos, clássicos e Ferrari, aproveitando a marca italiana o momento para celebrar os seus 65 anos de existência.

A Rampa do Caramulo (Campeonato Nacional de Montanha) e a Rampa Histórica do Caramulo proporcionaram momentos emocionantes aos visitantes, num evento único de experiências motorizadas.

Nesta edição estiveram ainda presentes figuras de renome do mundo automóvel, tais como: como Elisabete Jacinto, a piloto portuguesa mais premiada do desporto automóvel, Keith Bluemel, um dos maiores especialistas internacionais da Ferrari, os pilotos Rui Madeira, Pedro Bianchi Prata e quatro pilotos da KS Team of Portugal, entre eles Nuno Caetano (Vice-Campeão Nacional Promomoto 1000) e Ricardo Duarte (Promomoto 1000). ■



CONQUISTAS DO CLUBE ORIENTAL DE PECHÃO

Internacionalmente, entre 2009 e 2012, o Clube Oriental do Pechão teve uma projeção de destaque através de três dos seus atletas marchadores: Ana Cabecinha, Filipa Ferreira e Jorge Costa

2009

Ana Cabecinha
13ª Taça da Europa de Marcha

2010

Ana Cabecinha
8ª Taça do Mundo de Marcha
Ana Cabecinha
1ª Campeã Ibero-americanos
Ana Cabecinha
8ª Campeã da Europa

2011

Jorge Costa
26ª Taça da Europa de Marcha
Ana Cabecinha
15ª Taça da Europa de Marcha
Ana Cabecinha
7ª Campeã do Mundo

2012

Filipa Ferreira
41ª Taça do Mundo de Marcha
Ana Cabecinha
9ª Taça do Mundo de Marcha
Filipa Ferreira
27ª Campeã Mundo Juniores
Ana Cabecinha
9ª Jogos Olímpicos



HÓQUEI EM PATINS

Lusitania apoia equipa de infantis em Sesimbra

Através do Agente Principal Jorge Fernandes, a Lusitania apoiou mais uma vez a equipa de infantis ADB/CAMPO, que competiu na final-four (forma de disputar a final entre quatro equipas) de infantis de hóquei em patins, em Sesimbra. A equipa obteve o terceiro lugar no Campeonato Nacional de Infantis, derrotando a equipa do HC Carvalhos (4-0). O campeão nacional é o Paços de Arcos que venceu a equipa do Sporting Clube de Portugal (7-6). ■

Conhecer

Com mais de 2000 anos de história e situada na Região Norte e sub-região do Cávado, Braga é capital de distrito. Com uma área de 184 quilómetros, confronta a norte com os concelhos de Vila Verde e Amares, a nordeste e este com Póvoa de Lanhoso, a sul e sudeste com Guimarães e Vila Nova de Famalicão e a oeste com o concelho de Barcelos. Situada no coração do Minho, a cidade, que conjuga o jovem e o tradicional, encontra-se entre serras, florestas, planícies e campos verdejantes.

HISTÓRIA DE ENCANTAR

O Bom Jesus, Sameiro e Falperra são pontos que se impõem para visitar. A Câmara Municipal de Braga entende a sua cidade como “o principal centro religioso do país”. Trata-se pois de uma localidade conhecida no tempo dos romanos como Bracara Augusta e sede do episcopado português no século XII. E que hoje mantém igrejas barrocas, casas do século XVIII, jardins e parques elaborados. A longa história de Braga é visível nos seus monumentos e igrejas, sendo a Sé a mais imponente, pois exhibe vários estilos, como o romano e o barroco.

FESTAS E ROMARIAS

Ao longo dos séculos, os eventos em Braga ficaram marcados pela música popular, religiosa ou sacra e pelo folclore. Mas há um evento que marca o

turismo desta cidade: a celebração da Semana Santa com toda a solenidade e esplendor. Decoradas com motivos alusivos à quadra pascal, as ruas enchem-se de velas e pessoas que assistem às procissões, como, por exemplo, a da Penitência, a do Senhor Ecce-Homo e a do Enterro do Senhor, que se realiza na sexta-feira santa e encerra o ciclo de procissões. Por outro lado, Braga oferece as Festas Académicas do Enterro da Gata, que acontecem durante uma semana no início de Maio. Passados 100 anos sobre o seu nascimento, é retomada esta tradição pelas mãos dos estudantes da Universidade do Minho. Para quem gosta de compras e de levar para casa uma recordação, saiba que o artesanato bracarense e os objetos de arte sacra são já conhecidos inter-

nacionalmente. São artigos tradicionais que facilmente se encontram nas ruas, ruelas da cidade ou nas zonas rurais, para quem queira passear além da zona urbana. ■

“AO LONGO DOS SÉCULOS OS EVENTOS EM BRAGA FICARAM MARCADOS PELA MÚSICA POPULAR E RELIGIOSA”

LUSITANIA EM BRAGA

Balcão inaugurado em 1989



Evaristo Sérgio, Gerente do balcão da Lusitania em Braga. Está há 18 anos na Companhia e é natural de Braga.

Hoje não consigo viver sem **a minha família e os meus amigos.**

O meu livro preferido é **Papillon de Henri Charrière.**

A figura pública que mais aprecio é **Nelson Mandela.**

A minha tradição portuguesa preferida é o **Natal em família.**

A Lusitania é **distinção.**

A VOZ DO MEDIADOR



Ezequiel Domingues, da Sociedade Mediadora de Seguros, está há 26 anos na Lusitania e é natural de Fafe.

A minha tradição portuguesa preferida é a **Páscoa.**

Para mim a Lusitania é **qualidade.**



SEGUINDO A ESTRATÉGIA COMERCIAL DE IMPLEMENTAÇÃO DE Balcões DA LUSITANIA, A 2ª EDIÇÃO DA REVISTA LUSITANIA CONSIGO, SEGUE VIAGEM PARA BRAGA E ÉVORA.





Sugestões para
saborear em Braga

Restaurantes ou lasequinhas a não perder: Restaurante Vitor, S. João De Rei (Povoia de Lanhoso); Cozinha da Sé (Braga); Taberna do Miçãitas (Sé de Braga).

A VOZ DO MEDIADOR



Francisco Cardoso da Seguitex Corretores de Seguros está há 20 anos na Lusitania e é natural de Cascais.

A minha tradição portuguesa preferida é o **Fado**.

Para mim a Lusitania é **ser persistente**.

A VOZ DO MEDIADOR



José Manuel da Silva Pinto Machado da Medimachado Mediação de Seguros, está há 20 anos na Lusitania e é natural de Vimieiro, Braga.

A minha tradição portuguesa preferida é o **Natal**.

Para mim a Lusitania é **confiança e qualidade**.

Sugestões para visitar
em Braga

Sé de Braga e o Museu da Sé, Museu dos Biscaínhos, Teatro Circo, jardins de Santa Bárbara, os jardins da Avenida, o parque de S. João da Ponte.

O Bom Jesus do Monte, onde encontramos o famoso monóculo, que permite "ver Braga por um canudo" e o Santuário do Sameiro, com uma vista panorâmica para a cidade. Fora do centro, o Mosteiro de o Mosteiro de Tibães.

BRAGA

CIDADE JOVEM
E TRADICIONAL

TRADIÇÕES RELIGIOSAS E ESTUDANTIS SÃO UM PONTO FORTE DESTA CIDADE-MINHOTA

Conhecer

ÉVORA

27 ANOS DE PATRIMÓNIO
MUNDIAL DA HUMANIDADE

A CLASSIFICAÇÃO DO CENTRO HISTÓRICO DE ÉVORA (CHE) COMO
PATRIMÓNIO CULTURAL DA HUMANIDADE PELA UNESCO, EM
NOVEMBRO DE 1986, FOI O COROLÁRIO DE UM LONGO CAMINHO

LUSITANIA EM ÉVORA

Balcão inaugurado em 1989



José Carlos Carranca, Gerente do balcão da Lusitania em Évora, está há três anos na Companhia e é natural de Montemor-o-Novo.

O meu livro preferido é **Gomorra** - A História Real de um Jornalista Infiltrado na Violenta Máfia Napolitana.

A figura pública que mais aprecio é **Mahatma Gandhi**.

A minha tradição portuguesa preferida é **Cozido à Portuguesa**.

Para mim a Lusitania é **orgulho**.

A VOZ DO MEDIADOR



Luís Pedro Catarino Teles está há três anos na Companhia e é natural de Montemor-o-Novo.

A minha tradição portuguesa preferida é a **Tourada à Portuguesa**.

Para mim a Lusitania é **excelência**.

A VOZ DO MEDIADOR



Alexandra Boino Azevedo está há 22 anos na Lusitania e é natural de Évora.

A minha tradição portuguesa preferida é o **Fado**.

Para mim a Lusitania é **progresso**.



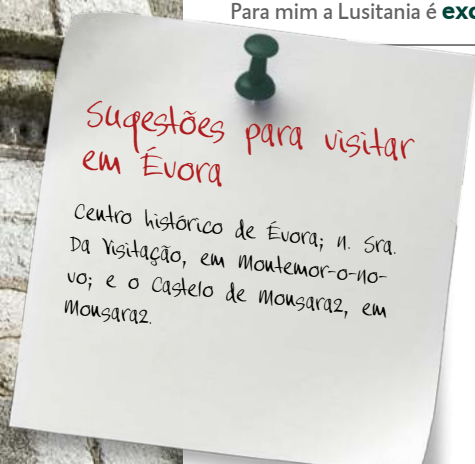
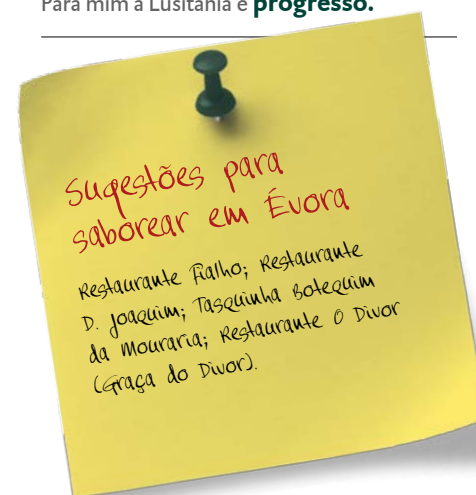
A VOZ DO MEDIADOR



Helena Pires está desde 2008 na Lusitania e é natural de Elvas.

A minha tradição portuguesa preferida são os **Santos Populares**.

Para mim a Lusitania é **confiança**.



Centro Histórico, mais do que uma área central, é o coração da cidade, estrutura todo o espaço urbano, tem uma imagem global e um perfil quase iconográfico. É um local de trabalho, de lazer e de encontros, de sociabilização e de vivências. Pela sua localização, Évora constitui-se como espaço charneira entre o litoral alentejano e a Estremadura espanhola. A cidade assume uma vocação patrimonial, cultural, universitária, e de serviços, com qualidade ambiental, que procura potenciar toda a área envolvente à própria cidade.

NÃO SAIA DA CIDADE SEM VISITAR...

A Praça de Giraldo é uma praça central da cidade histórica. Observe as arcadas, a fonte e Igreja de Santo Antão (Séc. XVI). Aí tem um posto de turismo e pode adquirir artesanato. A catedral de Santa Maria, que é um edifício monumental românico-gótico (Séculos XIII-XIV), não pode deixar de ver, bem como o claustro e o Museu de Arte Sacra. No Largo Conde Vila Flor encontra as ruínas do templo romano (Séc. I); o Museu de Évora; a Biblioteca Pública de Évora, e a Igreja e Convento dos Lóios que é uma pousada (séc. XV-XVII). No Castelo Velho, encontra a muralha tardo-romana (Cerca Velha). Passe pelo Museu das Carruagens e visite ainda o Solar dos Condes de Portalegre. Se gostar de caminhar, não deixe de passear pela Rua dos Mercadores, Rua da Moeda e Travessa do Barão. Na Praça Joaquim António de Aguiar, conheça o Teatro Municipal Garcia de Resende e nas Muralhas Medievais, a Porta do Raimundo, Porta de Alconchel e Porta da Lagoa. Para terminar e relaxar na natureza, o Jardim Público do séc. XIX é paragem obrigatória. ■

SEGUINDO A ESTRATÉGIA COMERCIAL DE IMPLEMENTAÇÃO DE Balcões DA LUSITANIA, A 2ª EDIÇÃO DA REVISTA LUSITANIA CONSIGO, SEGUE VIAGEM PARA BRAGA E ÉVORA.

O meu tempo

QUANTO VALE A LÍNGUA PORTUGUESA?

PELA PRIMEIRA VEZ, INVESTIGADORES
DO ISCTE EM LISBOA ESTIMARAM O
VALOR ECONÓMICO DO PORTUGUÊS:
PESA 17% NO PIB

► Primeira edição de
Os Lusíadas de Luís
de Camões (1572),
obra memorável da
língua portuguesa.



obra Potencial Económico da Língua Portuguesa de Luís Reto, Reitor do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE - IUL), revela que a língua portuguesa pesa 17% no PIB português. Para chegar a este valor, uma equipa de investigadores daquela instituição de ensino lisboeta usou o método criado por Martin Muncio que já foi aplicado em Espanha, onde o espanhol representa 15% do PIB. O livro equaciona as relações entre variáveis económicas, sociais e a língua, um trabalho de fundo levado a bom porto pela equipa liderada por Luís Reto, reitor do ISCTE-IUL, e constituída pelos investigadores José Paulo Esperança, Mohamed Azzim Gulamhussen, Fernando Luís Machado e António Firmino da Costa. A segunda parte da obra é dedicada aos resultados de um inquérito sobre “usos e perceção dos utilizadores da língua”, realizado junto de cerca de 2.500 aprendentes de português nas universidades e escolas do mundo em que existem centros de língua e leitorados apoiados pelo Instituto Camões (atual Camões – Instituto da Cooperação e da Língua). Foi este Instituto que pediu o trabalho e, que, em 2008, organizou a distribuição e recolha do inquérito por questionário aos seus estudantes em todo o mundo. ►

SABIA QUE...

17% É o peso da língua portuguesa no PIB português.

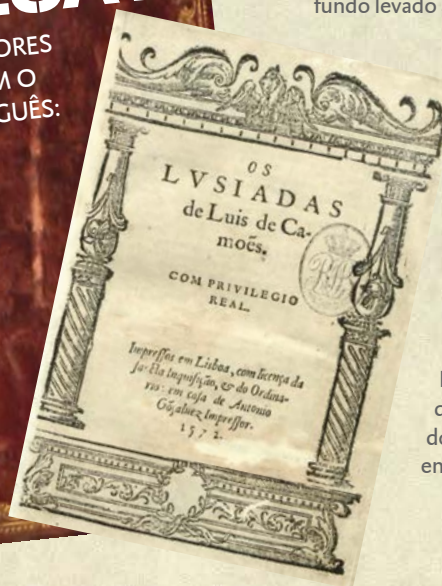
15% É o peso da língua espanhola no PIB espanhol.

254,54 Milhões É o número de falantes nativos de português. Estes representam cerca de **3,7%** da população mundial e detêm aproximadamente **4%** da riqueza total.

400 Milhões. É o número de falantes de cada um dos universos de espanhol e inglês.

8 Países de língua oficial portuguesa ocupam uma superfície de **10,8 milhões** de quilómetros quadrados, cerca de **7,25%** da superfície continental da Terra.

Fonte: Potencial Económico da Língua Portuguesa, Luís Reto (2012)



O poder do português

- A língua portuguesa, como língua materna, é a quarta mais falada no mundo.
- O nosso léxico regista uma das taxas de crescimento mais elevadas: na Internet, nas redes sociais, na produção de artigos e revistas científicas e na aprendizagem como segunda língua.
- O português é património comum de cerca de 250 milhões de pessoas, cujo potencial está longe de ser otimizado.
- A língua é um ativo intangível que beneficia de economias de rede. Quanto maior o número de utilizadores, maior o benefício que cada um extrai da sua partilha.
- O valor da língua da terra de Camões resulta do benefício para os utilizadores (capital humano), da diminuição dos custos de transação nas trocas comerciais e organização nas empresas transnacionais e da oportunidade de desenvolvimento económico, social e cultural das comunidades lusófonas. ■

Fonte: Potencial Económico da Língua Portuguesa, Luís Reto (2012)

FALANTES NATIVOS DE PORTUGUÊS NA LUSOFONIA

Existem 254,54 milhões de falantes nativos de português, o correspondente às populações dos oito países de língua oficial portuguesa, enquanto são cerca de 400 milhões os falantes de cada um dos universos de espanhol e inglês, indica o Instituto Camões em sinopse publicada no seu portal. Estes cálculos deixam, no entanto, de fora os pequenos núcleos de falantes nativos noutros territórios (Goa e Macau) e os emigrantes fora do espaço lusófono. Os autores reconhecem que “nem todos os naturais” dos oito países, como os africanos e os timorenses, têm o português como língua materna. Este universo de falantes e países corresponde a 3,66% da população mundial e a 3,85% do PIB mundial.

A LÍNGUA DA CULTURA, CIÊNCIA E DA COMUNICAÇÃO INTERNACIONAL

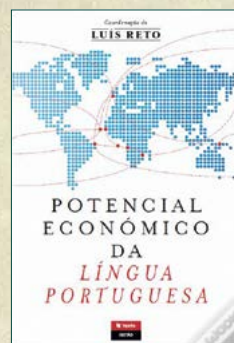
A língua portuguesa está entre a dezena de idiomas “supercentrais”, enquanto o inglês é considerado “hipercentral”. No futuro, Luís Reto e a sua equipa preveem que a nossa língua venha a ocupar um “um lugar de relevo no contexto mundial deste novo século”. Uma conclusão apenas possível porque, segundo a obra, “a língua portuguesa é hoje uma das mais influentes do mundo”. A tendência é para o “crescimento dos seus falantes e utilizadores como segunda língua e para a sua afirmação como língua de cultura e ciência”.

A implantação do português como língua de comunicação internacional é atribuída ao “crescimento económico muito acentuado na última década, com destaque para Angola e o Brasil”, às “boas práticas de governo em praticamente todo o universo dos países de expressão portuguesa”, e ao “reconhecimento internacional de personalidades e instituições do espaço lusófono”, e ainda em paralelo com a afirmação de empresas multinacionais e universidades com sede nalguns destes países. ■

A solução está na Lusofonia

O futuro de Portugal passará pela articulação no espaço onde se fala português: Portugal, Europa, África e Brasil

Ernâni Lopes, falecido economista que sempre teve o crescimento económico de Portugal como missão, deixou várias obras no âmbito da Saer, empresa de consultoria de que foi Presidente. Na sua obra “A questão estratégica fundamental da Lusofonia” fala da articulação entre Portugal, Europa, África e Brasil. O autor e consultor da nação identificou cinco domínios a que Portugal pode ir buscar a sua força: turismo, ambiente, serviços de valor acrescentado (seniores afluentes, educação e formação, relações internacionais e saúde), economia do mar e cidades e desenvolvimento. Além destes pilares de crescimento, e nas suas palavras, o futuro de Portugal passará necessariamente pela articulação no espaço onde se fala português: Portugal, Europa, África e Brasil. ■



POTENCIAL ECONÓMICO DA LÍNGUA PORTUGUESA

Autor: Luís Reto

Edição/reimpressão: 2012

Páginas: 210

Editor: Texto Editores

Sinopse: O livro analisa o potencial da língua portuguesa na ótica das trocas de Portugal com o exterior e das expectativas dos estudantes de português no estrangeiro

“A TENDÊNCIA É PARA O CRESCIMENTO DOS FALANTES E UTILIZADORES COMO SEGUNDA LÍNGUA E PARA A SUA AFIRMAÇÃO COMO LÍNGUA DE CULTURA E CIÊNCIA”





Fernando Picarra

Portugal desconhecido

O RÎBAT DA ARRIFANA

A PONTA DA ATALAIA INTEGRA
UMA PAISAGEM MAGNÍFICA DEVIDO
AO ISOLAMENTO E LARGUEZA DO
HORIZONTE DOMINADO PELA ENORME
MASSA DE ÁGUA ATLÂNTICA

◀ Este *ribat* sagrado situava-se afastado dos centros representativos do poder almorávida, sedeados em Silves contra os quais se havia de revoltar Ibn Qasi. Contudo, a crescente ameaça cristã que se refletia sobre o *Garb*, quer por terra quer por mar, tornavam a localização deste *ribat* um excelente ponto de estratégia militar.

“O RÎBAT DA ARRIFANA (RÎBAT AL-RIHANA) DE ALJEZUR É O ÚNICO RÎBAT RECONHECIDO EM TERRITÓRIO PORTUGUÊS E É O SEGUNDO DESCOBERTO NA PENÍNSULA IBÉRICA DEPOIS DO DE GUARDAMAR, SITUADO NO ANTIGO DELTA DO RIO SEGURA, EM ALICANTE, NA COSTA LEVANTINA”

Escavações arqueológicas realizadas na Ponta da Atalaia, a pouco mais de 6 km a poente de Aljezur, confirmam a existência de um *Ribat* (convento-fortaleza) muçulmano do século XII, e que os arqueólogos pensam tratar-se do *ribat* da Arrifana de Aljezur. As campanhas de escavação científica identificam que estas estruturas edificadas neste local correspondem a um convento dos monges-guerreiros (*murā-bitūn*) fundado pelo mestre *sufi Ibn Qasi*, nos inícios do século XII. Trata-se do único *Ribat* reconhecido, até ao momento, no atual território português e o segundo em termos peninsulares, ligado a uma das principais figuras do mundo político e religioso de todo o *Al-Andalus*, *Ibn Caci*. Estes *ribats* eram construídos com finalidades religiosas e militares, particularmente os que se encontram junto à costa, e que normalmente se encontravam relacionadas com os inícios da ocupação de territórios, integrando a sua defesa.

LARGO HORIZONTE PARA O ATLÂNTICO

A Ponta da Arrifana integra uma paisagem magnífica devido ao isolamento e largueza do horizonte dominado pela enorme massa de água atlântica. Localizada em alta arriba, sobranceira ao mar, delimitada por altas escarpas que caem, quase verticalmente sobre o Oceano, permite controlar vasta zona da Costa Sudoeste, entre o Cabo Sardão e o Cabo de S. Vicente. A informação histórica e arqueológica levada a cabo por historiadores e arqueólogos naquele local, permite considerar que o *ribat* terá sido construído em 1130 e abandonado em 1151, após assassinato do líder espiritual, seu fundador, e da perseguição aos seus seguidores. No *ribat*, identificam-se vestígios arquitetónicos de três mesquitas, com *qiblas* e respetivos *mihrabs* - nichos em forma de

abside devidamente orientados para Meca. Face à presença invulgar de inúmeras mesquitas e oratórios este *ribat* é associado à preparação para a *djihād* os aguerridos *muridun*, seguidores de *Ibn Qasi*. Alguns historiadores apontam uma localização idêntica ao santuário do Cabo de São Vicente, onde existia a Igreja do Corvo, edificada em promontório isolado e frente a um imenso oceano, local situado não muito distante da Arrifana. Este Cabo deve o seu nome ao Mártir S. Vicente, o qual morreu em Valência (Espanha), em 304 d.C., às mãos do governador local romano Daciano, por se ter recusado renunciar à sua fé cristã.

Conta a lenda que Daciano ordenou que o corpo do Santo fosse atirado para um campo para ser devorado por animais selvagens. Contudo, o corpo

não chegou a ser profanado, devido a um grande e misterioso corvo que apareceu para o defender. O seu corpo foi posteriormente atirado ao mar, amarrado a uma mó. Contudo, ao tocar na água a corda que segurava a mó partiu-se e o corpo de S. Vicente foi arrastado pelo mar, dando à costa no séc. VIII, na região do Cabo, acompanhado por corvos. As santas relíquias terão sido guardadas na Igreja do Corvo, ainda referida por *Edrisi* no séc. XII, que fazia parte de um pequeno convento, já ali existente, de monges moçárabes. Este mesmo autor, relata que frente ao convento ter-se-á erguido uma pequena mesquita onde os muçulmanos iam em peregrinação. Diz-se

que os corvos se mantiveram de vigia na sepultura até o corpo ser transferido para a Catedral de Lisboa, após o ano de 1147, na sequência da conquista da cidade aos Muçulmanos. É por essa razão que S. Vicente se tornou o santo patrono de Lisboa e os corvos fazem parte do escudo de armas da cidade. Muitos defendem ainda que o Cabo de São Vicente, lugar santo frequentado desde o século VIII por cristãos e místicos muçulmanos, pode ter influenciado e

inspirado *Ibn Qasi* na escolha do local para construir o seu *ribat*. Este lugar austero e sagrado era dedicado à profunda meditação religiosa, albergando inúmeros crentes que foram instruídos teológica, psicológica e militarmente, os *muridun* para a *jihad*. A insatisfação face aos novos governantes conduziu este mestre *sufi* à tentativa de revolta e ao seu conseqüente assassinato em 1151, originando assim o início da destruição da sua obra e à perseguição dos seus discípulos, tendo sido provavelmente abandonado para sempre o seu *ribat* e até amaldiçoado, segundo alguns historiadores. ■

FONTES HISTÓRICAS

Rosa Varela Gomes da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa e Mário Varela Gomes da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa e Academia Portuguesa da História - revista portuguesa de arqueologia, volume 7 número 1.2004, p. 483-573, o "O Ribat da Arrifana" resultados da campanha de escavações arqueológicas de 2002.

Associação de Defesa do Património Histórico e Arqueológico de Aljezur - Edição sobre Ribat da Arrifana.

Guia turístico de Sagres.

“É PROVÁVEL QUE O CÉLEBRE LIVRO DE IBN QASI “O DESCALÇAR DAS SANDÁLIAS”, TÍTULO INSPIRADO NO CORÃO (SURA XX, 11-12), TENHA SIDO ESCRITO NESTE LOCAL”

IBN QASÍ

TEÓLOGO E LÍDER POLÍTICO

O teólogo e líder político *Ibn Qasí*, chamado de *Imam* (chefe religioso e político) e *Mahdí* (guia espiritual ou messias) nasceu em Gila, na região de Silves. De origem cristã (rume ou moçárabe), foi educado por mestres de Niebla, Sevilha e Silves. *Ibn Qasí* terá fundado o *Ribat* da Arrifana e a *tariqa* (comunidade religiosa) a ele correspondente com o objetivo da divulgação dos princípios sufis, da sua própria mensagem espiritual e da revolta contra os almorávidas.





▼ Entre o espólio recolhido na Ponta da Atalaia, encontram-se peças que eram introduzidas nas paredes das mesquitas, contendo frases pintadas, gravadas ou em relevo, de caráter religioso - entre elas dois pequenos rolos de chumbo, que revelam práticas mágico-religiosas ainda pouco estudadas.



O CONHECIMENTO DE DEUS OU ENCONTRO COM O TRANSCENDENTE

A Ponta da Atalaia reunia as condições geográficas ideais para a necessidade de isolamento, austeridade, essenciais ao ascetismo, à contemplação, reflexão e exaltação metafísica - elementos basilares da mística sufi. O próprio *Ibn Qasi* fala da unicidade divina e do saber que compara com a imensidão do oceano.

◄ Trabalhos arqueológicos permitiram verificar que o *ribat* foi intensamente ocupado durante o Período Islâmico, com maior incidência no século XII.

Lusitania Plano E+ Particulares

QUANDO QUER MAIS POR MENOS

- + Todos os seguros num único plano.
- + Gestão simplificada dos seguros num único extrato.
- + Um pagamento integrado de todos os seguros em Plano.
- + Fracionamento dos prémios sem encargos adicionais.
- + Descontos de subscrição e fidelização.



LUSITANIA
SEGUROS

Saúde e Bem-Estar . Família . Habitação . Lazer . Automóvel . Empresário Individual

LUSITANIA, COMPANHIA DE SEGUROS, S.A. Rua de S. Domingos à Lapa, 35 1249-130 Lisboa PORTUGAL T (+351) 210 407 510 / 220 407 510 (Dias úteis, das 08h30 às 19h30)
F (+351) 213 973 090 E lusitania@lusitania.pt www.lusitania.pt Capital Social € 26.000.000 Pessoa Coletiva n.º 501 689 168 Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa

Este Plano de seguros não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Grupo Montepio

LUSITANIA SEMPRE CONSIGO!

SEDE LISBOA - LAPA

Rua de S. Domingos à Lapa, 35
1249-130 Lisboa
T 213 926 900 F 213 973 090 E sede@lusitania.pt

BALCÃO ALMADA

Rua Galileu Saúde Correia, 1 B
2800-561 Almada
T 212 729 560 F 212 729 569 E balcao.almada@lusitania.pt

BALCÃO AMADORA

Av. Conde Castro Guimarães, 15 A
2720-119 Amadora
T 214 996 220 F 214 996 229 E balcao.amadora@lusitania.pt

BALCÃO AVEIRO

Rua Feira de Março, 11-13
3800-182 Aveiro
T 234 380 190 F 234 380 199 E balcao.aveiro@lusitania.pt

BALCÃO BRAGA

Largo de S. Francisco, 37
4700-303 Braga
T 253 206 450 F 253 206 469 E balcao.braga@lusitania.pt

BALCÃO BRAGANÇA

Av. Dr. Francisco Sá Carneiro, 294
5240-253 Bragança
T 273 302 140 F 273 302 149 E balcao.braganca@lusitania.pt

BALCÃO CALDAS RAINHA

Rua Dr. Francisco Sá Carneiro, 8 R/c
2500-206 Caldas da Rainha
T 262 840 980 F 262 843 880 E balcao.crainha@lusitania.pt

BALCÃO CASTELO BRANCO

Rua Dr. Henrique Carvalhão, lote 13 cave, lj. 4 - Quinta Granja
6000-235 Castelo Branco
T 272 330 690 F 272 330 699 E balcao.cbranco@lusitania.pt

BALCÃO COIMBRA

Av. Fernão Magalhães, 592
3000-174 Coimbra
T 239 855 060 F 239 855 069 E balcao.coimbra@lusitania.pt

BALCÃO ÉVORA

Rua José Elias Garcia, 36
7000-609 Évora
T 266 730 680 F 266 706 276 E balcao.evora@lusitania.pt

BALCÃO FARO

Av. Calouste Gulbenkian, 7
8000-072 Faro
T 289 870 420 F 289 870 429 E balcao.faro@lusitania.pt

BALCÃO DE FUNCHAL

Rua 31 de Janeiro, 87 - 2º, Sala T, Edifício Ponte Nova
9050-011 Funchal
T 291 212 890 F 291 212 899 E balcao.funchal@lusitania.pt

BALCÃO GONDOMAR

Rua 5 de Outubro, 127
4420-086 Gondomar
T 224 663 730 F 224 663 739 E balcao.gondomar@lusitania.pt

BALCÃO GUARDA

Largo de São João, 11 e 12
6300-752 Guarda
T 271 205 590 F 271 205 599 E balcao.guarda@lusitania.pt

BALCÃO GUIMARÃES

Rua Teixeira de Pascoais, 123 B
4800-073 Guimarães
T 253 520 400 F 253 414 161 E balcao.guimaraes@lusitania.pt

BALCÃO LAMEGO

Rua Alexandre Herculano, 6
5100-107 Lamego
T 254 609 860 F 254 609 869 E balcao.lamego@lusitania.pt

BALCÃO LEIRIA

Av. D. João III, Edifício 2002, 18 R/c
2400-163 Leiria
T 244 870 020 F 244 870 029 E balcao.leiria@lusitania.pt

BALCÃO LISBOA - AMOREIRAS

Av. Eng. Duarte Pacheco, Torre 2, Amoreiras Shopping Center, Lj. 1078
1070-103 Lisboa
T 213 825 750 F 213 885 025 E balcao.amoreiras@lusitania.pt

BALCÃO LISBOA - LAPA

Rua de São Domingos à Lapa, 35
1249-130 Lisboa
T 210 054 385 F 213 905 779 E balcao.lapa@lusitania.pt

BALCÃO LISBOA - PARQUE NAÇÕES

Alameda dos Oceanos, Edifício Adamastor, Lote 3.16.01 J
1990-197 Lisboa
T 218 923 160 F 218 923 169 E balcao.pnacoes@lusitania.pt

BALCÃO MAIA

Rua Augusto Simões, 1364
4470-147 Maia
T 229 477 630 F 229 477 639 E balcao.maia@lusitania.pt

BALCÃO OLIVEIRA DE AZEMÉIS

Rua Manuel Alves Soares 157 A
3720-783 Oliveira de Azeméis
T 256 660 680 F 256 660 689 E balcao.oazemeis@lusitania.pt

BALCÃO PAÇO D'ARCOS

Rua Marquês de Pombal, 5 A
2780-681 Paço D'Arcos
T 214 467 560 F 214 467 569 E balcao.parcos@lusitania.pt

BALCÃO PONTA DELGADA

Rua José Borges Pimentel, 24 R/c
9500-785 Ponta Delgada
T 296 307 670 F 296 281 142 E balcao.pdelgada@lusitania.pt

BALCÃO PORTIMÃO

Rua de Santa Isabel, 15
8500-612 Portimão
T 282 402 300 F 282 402 309 E balcao.portimao@lusitania.pt

BALCÃO PORTO - JÚLIO DINIS

Rua Júlio Dinis, 676
4050-320 Porto
T 220 907 641 F 226 093 617 E balcao.pjdinis@lusitania.pt

BALCÃO SANTA MARIA DA FEIRA

Rua Comendador Sá Couto, 61 R/c Dto.
4520-192 Santa Maria da Feira
T 256 377 070 F 256 377 079 E balcao.smfeira@lusitania.pt

BALCÃO SANTARÉM

Av. Bernardo Santareno, 11 R/c Esq.
2005-177 Santarém
T 243 309 620 F 243 309 629 E balcao.santarem@lusitania.pt

BALCÃO SETÚBAL

Av. Bento Gonçalves da Costa, 6 A
2910 - 431 Setúbal
T 265 539 280 F 265 220 562 E balcao.setubal@lusitania.pt

BALCÃO SINTRA

Rua Alfredo da Costa, 46
2710-523 Sintra
T 219 107 190 F 219 107 199 E balcao.sintra@lusitania.pt

BALCÃO TORRES NOVAS

Av. Dr. Sá Carneiro, Lote 2 - R/c Dto.
2350-536 Torres Novas
T 249 819 850 F 249 819 859 E balcao.tnovas@lusitania.pt

BALCÃO VIANA DO CASTELO

Estrada da Papanata, 171
4900-470 Viana do Castelo
T 258 806 270 F 258 806 279 E balcao.vcastelo@lusitania.pt

BALCÃO VILA DO CONDE

Av. Baltazar Couto, 90
4480-655 Vila do Conde
T 252 299 360 F 252 299 369 E balcao.vconde@lusitania.pt

BALCÃO VILA FRANCA DE XIRA

Rua Luís de Camões, 31
2600-651 Vila Franca de Xira
T 263 279 030 F 263 279 039 E balcao.vfxira@lusitania.pt

BALCÃO VILA NOVA DE FAMALICÃO

Rua Artur Cupertino de Miranda, 65
4760-124 Vila Nova de Famalicão
T 252 501 080 F 252 501 089 E balcao.vnfamalicao@lusitania.pt

BALCÃO VILA NOVA DE GAIA

Rua Soares dos Reis, 1116, Loja
4430-240 Vila Nova de Gaia
T 227 169 540 F 227 169 549 E balcao.vngaia@lusitania.pt

BALCÃO VILA REAL

Av. 1º de Maio, 153
5000-651 Vila Real
T 259 340 820 F 259 340 829 E balcao.vreal@lusitania.pt

BALCÃO VISEU

Rua Direita, 88
3500-115 Viseu
T 232 467 320 F 232 467 329 E balcao.viseu@lusitania.pt

LINHAS ASSISTÊNCIA

Assistência em Viagem* [Motore e Auto XS]
210 454 955 PORTUGAL
+351 217 806 271 ESTRANGEIRO

Assistência ao Lar* [Casa Ideal e Casa XS]
808 202 142 PORTUGAL
+351 217 806 221 ESTRANGEIRO

Assistência ao Condomínio*
808 202 142 PORTUGAL
+351 217 806 221 ESTRANGEIRO

Assistência em Viagem* [Viagem - Opção Lux]
808 202 142 PORTUGAL
+351 217 806 221 ESTRANGEIRO

Assistência ao Caçador*
808 202 142 PORTUGAL
+351 217 806 221 ESTRANGEIRO

Proteção Jurídica*
+351 217 806 225 PORTUGAL / ESTRANGEIRO
*(24h por dia, 7 dias por semana)

LINHAS SAÚDE

Saúde Pleno / Saúde Sénior
808 202 025
(Informações e 2ª Opinião Médica: dias úteis, das 08h30 às 18h30)
(Linha de Emergência e Assistência Domiciliária: 24h por dia, 7 dias por semana)

Saúde Livre
808 500 050
(Informações e 2ª Opinião Médica: dias úteis, das 08h30 às 18h30)
(Linha de Emergência e Assistência Domiciliária: 24h por dia, 7 dias por semana)

Saúde Dentária
808 203 152
(Disponível dias úteis, das 09h00 às 19h00)

Lusitania

Motore

UM SEGURO À SUA MEDIDA

**TENHA UMA
CONDUÇÃO SEGURA
COM MÚLTIPLAS
VANTAGENS!**



LUSITANIA

CONDUZ CONSIGO

Inclua o **Lusitania Motore** com outro seguro, no **Lusitania Plano E+** e some **+DESCONTOS e +VANTAGENS!**

LUSITANIA, COMPANHIA DE SEGUROS, S.A Rua de S. Domingos à Lapa, 35 1249-130 Lisboa PORTUGAL
T (+351) 210 407 510 / 220 407 510 (Dias úteis, das 08h30 às 19h30) F (+351) 213 973 090 E lusitania@lusitania.pt www.lusitania.pt
Capital Social € 26.000.000 Pessoa Coletiva n.º 501 689 168 Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa

Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Grupo Montepio