

Centro RVCC do CFP de Faro

Trabalho Autobiográfico RVCC NS

“O MEU PERCURSO DE VIDA”

AUTOBIOGRAFIA DE LUIS FILIPE



Luis do Nascimento Filipe
Vale Telheiro, Vivenda Laginha, 8100-334 Loule
Tel: 289 414364 Tlm: 963305340
Email: luisnfilipe@hotmail.com
1 de April de 2008

“O meu percurso de vida” - Autobiografia de Luis Filipe

No dia 19 de Julho de 1972, uma quarta-feira por volta das 13h00, nasci em Holzheim, perto de Neuss na Alemanha. Desejoso por ver o mundo que me aguardava, não dei grande trabalho.

Ingressei muito cedo, ainda bebé, num Infantário e posteriormente ATL, fiquei rodeado por pessoas de diversas nacionalidades e origens durante muitos anos. Factor que veio influenciar grandemente a minha postura e forma de estar na vida.

A Escola

Entrei para a escola primária em 1978, na cidade de Neuss, e iniciei o meu percurso na vida escolar. Dificuldades de aprendizagem, felizmente não tive e consegui ultrapassar esta fase sem grande dificuldade. Foi bastante importante a aprendizagem da tolerância e da convivência no seio de crianças de diversas nacionalidades, sendo eu um estrangeiro no seio de um povo bastante fechado e consciente da sua origem e nacionalidade.

Em 1981 passei para o ensino secundário, também na cidade de Neuss. Faço aqui um pequeno aparte para explicar que o ensino secundário é bastante diferente do nosso. Ao terminar a 4ª classe, somos avaliados e é-nos dados um diploma com as respectivas notas. Na altura de ingressar no ensino secundário, há três possibilidades:

- 1) A “Hauptschule” – sistema escolar onde são integrados os alunos que denotam alguma dificuldade de aprendizagem ou que tiveram as notas mais baixas.
- 2) A “Realschule” – sistema escolar onde são integrados os alunos com notas médias e meias/altas. São alunos com um ritmo de aprendizagem normal conseguindo facilmente entender a matéria e obter notas relativamente altas.
- 3) O “Gymnasium” – sistema de ensino onde são integrados os alunos com notas altas e que demonstram uma franca facilidade de aprendizagem.

Pois no meu caso entrei para a Realschule. Foi bastante importante a aprendizagem da tolerância que me tem acompanhado desde tenra idade, assim como a afirmação e luta pela aceitação por parte dos jovens, fazendo com que fosse aceite como um deles. Fui adquirindo especial interesse pela obtenção de conhecimento sobre o relacionamento entre jovens de características muito diferentes entre si. Não posso

afirmar que tenha tido grandes problemas de integração, pelo contrário, na grande maioria fui sempre bem aceite, no entanto também nunca me fizeram esquecer que era um estrangeiro. Como por exemplo:

Tinha um amigo, alemão, que vivia na mesma rua que nós, cujo pai era uma figura ilustre na cidade. Havia uma festa tradicional de caçadores (*Schützenfest*), que é organizada uma vez por ano. O pai desse meu amigo foi, por várias vezes, campeão desse festival. Nesses dias havia um desfile ou uma parada de caçadores pelas ruas da cidade, seguido de uma enorme festa, que envolvia feiras com jogos tradicionais, comida e bebida, e culminava com um concurso de tiro ao alvo, que estabelecia o campeão para o ano seguinte. Ora o pai desse meu amigo conseguiu ser campeão várias vezes de seguida. Aproveitando o relacionamento de amizade com o meu colega de escola e tendo sido abordado por ele, pedi-lhe se poderia perguntar ao pai da possibilidade de participar no desfile. Ele perguntou, já que também gostava muito que eu o acompanhasse, e a resposta que me foi dada foi que não poderia participar porque não era alemão. É um exemplo de entre alguns. Em termos escolares era um aluno normal a todos os outros, obtendo médias interessantes nos testes.

Ao fazer hoje uma retrospectiva terei de reconhecer que aprendia com alguma facilidade, estimulado, porventura, pelo facto de vir de uma família de nacionalidade diferente e ter de saber comportamentos e maneiras de estar em mundos culturalmente diferentes, assimilando posturas e formas de expressão diversos e adequá-los de forma natural aos ambientes em que me encontrava inserido. Em termos de matéria escolar, interessava-me bastante por tudo o que era matemática e ciências e conseguia obter resultados satisfatórios. Foi aqui que comecei a denotar interesse por tecnologias novas. Tive um colega, cujo pai era técnico de electrónica e reparava equipamento electrónico. Era na casa dele que eu passava algum tempo, vendo e aprendendo algumas coisas com o pai dele. Chegamos a montar um circuito pequeno com um lead (luzinha pequena), um interruptor e uma pilha. Foi também nesta altura que comecei a denotar interesse por música e danças. Aprendi com um grupo de amigos o Break-Dance, muito popular naquela época, e fizemos umas quantas brincadeiras na cidade de Neuss, influenciados por filmes que víamos no cinema. Levávamos os nossos rádios com a música e vestes adequados e púnhamos a dançar no meio da rua das lojas. Nesta altura, em 1984, viemos para Portugal.

Quando chegámos a Portugal tive de refazer o 7º ano, porque apenas me foi reconhecido até ao 6º. Foi um presente bastante incentivador. Quando cheguei, é claro que não conhecia ninguém. Toda a nossa família residia no Algarve mas os meus pais tinham adquirido um terreno na Boa Água, perto de Azeitão construindo uma casa, e fomos viver para lá. Ingressei na escola, C + S de Azeitão, logo pouco tempo depois de termos chegado (nós viemos em Setembro). Mais uma vez foi bastante importante a aprendizagem da tolerância assim como a afirmação e luta pela aceitação por parte dos jovens, fazendo com que fosse aceite e não marginalizado, já que era um indivíduo que vinha de outro país acentuando-se os problemas de integração de alguém com origens diferentes.

Em termos de aprendizagem escolar, o primeiro ano correu sobre rodas, e fiquei admirado pelo facto de ter conseguido passar o ano. Na Alemanha, em casa, os meus pais apenas falavam português connosco (comigo e com a minha irmã). O problema consistia no facto de eu responder em alemão e as conversas mantidas com a minha irmã eram em alemão. Portanto quando voltamos a Portugal, o processo de aprendizagem da língua portuguesa foi bastante problemático. É claro que o meu português foi influenciado pela minha vivência num país estrangeiro. Havia palavras que tinha dificuldade em pronunciar, o que bastantes vezes contribuiu para um mau estar e situações embaraçosas. Um exemplo concreto era o facto de não ter a noção da diferença das formas de tratamento a dar às pessoas. Tive que aprender as regras elementares de expressão e muitas das vezes da forma mais difícil. O grande problema que tive foi com uma professora de matemática. Problema esse que veio influenciar o resto da minha vida escolar e pessoal. Houve uma vez em que me dirigi à professora da seguinte forma: “...mas foi você que disse que se eu tiver dúvidas...”. A professora ficou indignadíssima pelo facto de a ter tratado por você e não por Sra. Professora. Pois na altura não entendi o motivo já que não a tratei por tu mas sim por você (eram estas as únicas diferenças na língua alemã). Há a acrescentar que aprendi alguns cálculos que eram feitos de forma diferente, daquela que era feita cá. Pois a Sra. Professora não os aceitava porque não eram feitos assim. Tentei argumentar e explicar que tinha vindo de um outro país e que era assim que me tinha ensinado a fazer os cálculos. De nada serviu.

Em termos de aprendizagens escolares posso dizer que a partir do episódio anterior, e de mais alguns que se seguiram, comecei a perder algum interesse nas aulas já que

fiquei bastante revoltado e acabei por chumbar no oitavo ano. No entanto consegui ultrapassar esta situação tendo aprendido ainda mais que há pessoas bastante diferentes entre si e com diversos pontos de vista e opiniões, e aprendi a respeitá-los embora possa não concordar com alguns aspectos. Sendo que escolhi a área de Práticas Administrativas tinha, para além das disciplinas normais, matéria relacionada com a área escolhida. Aprendi, entre outras coisas, a utilização prática e eficiente de máquina de escrever (na altura ainda não havia computadores), utilizar um gravador para registar ofícios a serem dactilografados posteriormente, preenchimento correcto de diversos formulários e noções gerais como organizar, de forma eficiente, um escritório. Também desenvolvi actividades em trabalhos manuais tais como construções em madeira, trabalhar o barro e desenho de diversas formas incluindo aguarelas, óleo e guache. Também participei na organização e implementação dos “Trabalhos rurais” na escola, participando na criação da “Horta da escola” e incentivando a participação de outros alunos. Aqui já comecei a denotar interesse por tecnologias novas, tendo tido oportunidade de desenvolver e aprofundar os conhecimentos, utilizando várias ferramentas de trabalho em diversas áreas, tais como máquina de escrever, fax, telex, utensílios agrícolas, utensílios de marcenaria e utensílios de pintura. Continuei sempre a aprofundar e adquirir conhecimento sobre o relacionamento entre jovens e pessoas de características muito diferentes entre si. Aos 15 anos optei por abandonar a escola, tendo terminado o 9º ano. Surgiu uma oportunidade de emprego no Algarve e aproveitei a oportunidade. Vinte anos depois, numa altura em que estava a navegar pela internet, deparei-me com a possibilidade de conseguir obter um certificado com equivalência do 12º ano, e inscrevi-me no CFP de Faro de forma a participar no RVCC e ver as minhas competências reconhecidas.

A Evolução profissional

Em Julho de 1988 vim então para o Algarve tendo conseguido um lugar de Porteiro num aldeamento do Luxo, a Four Seasons Country Club na Quinta do Lago. Como porteiro as minhas tarefas consistiam em receber os clientes à chegada do clube, fazer o encaminhamento dos clientes para a recepção, acompanhá-los aos seus alojamentos dentro do Aldeamento, fazer a entrega das bagagens nos alojamentos utilizando um “Buggie” para fazê-lo, transportando bagagens e clientes, fazer os cartões de membros utilizando para isso uma máquina de impressão em cartão rígido (tipo cartão de crédito), fazer a entrega de programas, correspondência e outras informações inter departamentais e para os clientes, entre outras coisas. Devo confessar que, a princípio, andei bastante perdido. Não estava nada habituado a tanto luxo nem cerimónia e etiqueta. Lembro-me de entrar no lobby da recepção que era circular e tinha uma fonte de água no centro, sobre a qual pairava um enorme cesto forrado a bronze cheio de plantas, terminando numa cúpula forrada a tijolo burro. Senti-me muito pequenino e fora de contexto. A língua que sabia falar melhor era o Alemão, que não serviu de muito já que os nossos clientes eram na grande maioria Ingleses. Tinha noções muito básicas de Inglês e não me sentia nada à vontade quando havia a necessidade de comunicar com os ingleses. Uma situação que poderá exemplificar era o facto de cada vez que abria a porta a um cliente e ele agradecia com um simples “thank you”, eu não sabia como responder. Perdi a vergonha e pedi a um colega rececionista que me dissesse o que responder. E foi assim que fui evoluindo na língua Inglesa. Muito contribuiu o facto de estar em contacto com eles diariamente. O nosso director também era Inglês. Portanto tive mesmo que aprender o Inglês para os entender e para me fazer entender.

As coisas corriam-me bem e gostava do que fazia e aprendia, tanto que um ano depois, em Janeiro de 1990, fui promovido a Rececionista de 2ª, cargo que desempenhei até ao fim do ano. As minhas tarefas consistiam em fazer o atendimento aos clientes fazendo Check-In e Check-Outs, recebendo pagamentos e fazer câmbios; controlar a caixa da recepção no final de cada turno de trabalho; preparando as Welcome Letter's para envio a clientes; recepção das Welcome Letter's dos clientes com os dados das reservas e fazendo o processamento das informações e assegurar-se da efectuação das reservas e transmissão de dados às diversas secções; alugar

de carros, venda de excursões, passeios, bilhetes de entrada a parques de diversão e de espectáculos; atendimento de telefone e fazer a correspondência entre clientes e empresa.

Em termos de instrumentos utilizados no cumprimento da função, terão sido basicamente o PBX, o telex, o fax, a máquina de escrever e as calculadoras. A empresa nesta altura ainda não utilizava computador. Apenas tínhamos um disponível que fazia o controlo dos telefones. Só no final de 1990 é que foi utilizado um computador com software de hotelaria.

Entende-se que se tratou de uma grande mudança. Com apenas 17 anos já me davam a responsabilidade de um turno. As dificuldades que poderiam surgir eram facilmente ultrapassadas. Isto porque trabalhávamos em grupo. Tínhamos uma equipa de trabalho fantástica e todos os meus colegas de recepção ensinaram-me tudo o que eu tinha de aprender. Fui muito bem recebido e acolhido. Tive muita sorte em ter tido a oportunidade de trabalhar com eles.

Em Janeiro de 1991 fui promovido a Recepcionista de 1ª. Para além de executar as mesmas tarefas anteriores de rececionista 2ª há a acrescentar a utilização de computador para inserção de reservas, fazer check-in e check-out; tratamento de reclamações de clientes; tratamento personalizado em todos os contactos tidos com clientes; fazer a auditoria (trabalho nocturno das 0h00 às 08h00) às contas dos diversos pontos de venda, nomeadamente os 2 Restaurantes, Bar, Recepção, Loja de Desporto e Supermercado; feitura de depósito de numerário proveniente da operação diária num cofre interno, selando todos os movimentos, após conferência; introdução de valores no orçamento e consequente interpretação sugerindo melhorias quando necessário; respondendo directamente ao departamento financeiro, em relação à auditoria efectuada; servir de centro de esclarecimento e informação (sobre a região, sítios de interesse e algumas particularidade sobre o nosso país) aos Hospedes. Aqui mais uma vez contei com o apoio de todos os colegas que foram todos, sem excepção fantásticos e fundamentais na minha evolução profissional. (Houve outro acontecimento bastante importante a acontecer neste ano, no entanto no âmbito pessoal, comecei a namorar aquela que é hoje a minha mulher, e que por coincidência, era minha colega na empresa, eu na recepção e ela nos escritórios na secção de pessoal). Foi no final de 1991 que começaram a aparecer os primeiros

problemas. Na empresa houve uma espécie de despedimento colectivo, não por parte da empresa, mas sim por parte dos funcionários, descontentes do rumo que a empresa estava a tomar. Na minha secção saíram 3 pessoas, numa fase inicial, e mais uma um pouco mais tarde. Eu era uma das 3 primeiras pessoas. Descontente com o ambiente vivido e desmotivado, fui abordado por um amigo, que era cliente e frequentador habitual do clube dono de uma empresa de restauração e prestação de serviço, que me viu desmotivado. Perguntou-me o que se passava comigo e eu expliquei que estava desmotivado e descontente com a empresa. E ele disse-me que na próxima segunda-feira estaria à minha espera para eu ir trabalhar com ele. Espantado perguntei “mas trabalhar em quê?”. Ao que me respondeu que tinha aberto um novo restaurante e que precisava de alguém para geri-lo. Ainda mais espantado disse-lhe que nunca tinha trabalhado num restaurante e muito menos tinha qualquer experiencia de gerência fosse do que fosse. Foi aí que ele me perguntou: “Então não vives sozinho, fora de casa, desde os 15 anos? Então terás obrigatoriamente de saber qualquer coisa de gestão de forma a poderes pagar o teu quarto e a viveres a tua vida. É desse tipo de espírito que preciso no meu restaurante. O resto aprende-se.”

Foi então em Janeiro de 1992 que fui trabalhar como gerente, e posteriormente administrador, da empresa AP Restaurantes Lda. Nunca poderia ter imaginado que me viria numa situação destas aos 19 anos. Mas como nunca recusei nenhum desafio, aceitei este e embarquei nesta aventura. Antes sequer de poder aceitar pessoalmente a responsabilidade para ficar à frente de um restaurante e mais ainda à frente dos destinos de uma empresa de restauração, banquetes e eventos, pedi que me fosse dada formação adequada para me poder inteirar do funcionamento de um restaurante. Quanto à gestão da empresa, muito contribuiu o facto de ter feito auditoria na unidade hoteleira. Permitiu-me ter um vislumbre e entendimento geral de contas correntes, receitas, compras, fornecedores, orçamentos, lucros, prejuízos enfim todos os dados necessários para se poder estruturar uma boa gestão empresarial. Aplicando princípios aprendidos na escola e a forma como achava que as coisas deveriam ser feitas, iniciei a minha actividade. Inicialmente as coisas estavam um pouco difíceis já que se tratava de um restaurante com serviço 5 estrelas, e havia que aprender todas as formalidades de receber e servir correctamente os clientes, mas tive bons professores. O Adelino, o dono, era incasável nos ensinamentos. Passei horas e horas

com ele a fazer as diversas *mise-en-place* para as diversas noites, até eu saber na perfeição como é que a sala deveria estar preparada. O chefe de cozinha, o “Tôca”, também foi incansável na tarefa de me ensinar tudo o que sabia a respeito da culinária e da importância da qualidade da matéria-prima envolvida na preparação dos pratos. E passei também horas ao fogão com ele para me inteirar totalmente de todo o funcionamento do restaurante. Pois apercebi-me então que ainda assim havia qualquer coisa que não estava a trabalhar como devia. Era um restaurante relativamente pequeno, tínhamos cerca de 55/60 lugares, para podermos proporcionar um serviço de qualidade. Segundo as minhas previsões deveríamos de estar a fazer mais dinheiro. Sentei-me e comecei a analisar pormenorizadamente toda a operação. Tomei consciência de que a operação estava mal montada e elaborei um plano estratégico para que esta situação se invertesse. E então cheguei à conclusão que estávamos a comprar demasiado caro e tínhamos pessoal a mais. Para servir 60 clientes tínhamos, para além de mim, mais 4 empregados de mesa, 1 chefe de cozinha, 1 cozinheiro, 1 ajudante e 1 copeira. Tendo consciência da capacidade de cada um reuni com o pessoal e apresentei-lhes a minha conclusão que teríamos de reduzir pessoal para podermos ter sucesso na nossa operação. Após apresentar a minha argumentação, todos concordaram e até houve quem tivesse dito que lhes tinham sido feitas algumas propostas de trabalho para um Hotel, que acabaram por aceitar. Não poderei descrever o alívio e o sentimento de gratidão que senti quando todos concordaram comigo se organizaram de tal forma que pouco tempo depois estava com a minha equipa já formada e pronta. É claro que todos foram reconhecidos pelo empenho e profissionalismo demonstrado, e avançámos para uma nova etapa. As principais tarefas exercidas como Gerente do Restaurante “Chez Adelino” foram as seguintes:

- Avaliar a qualidade, rendimento e profissionalismo dos funcionários existentes à minha chegada
- Selecção dos funcionários a manter e consequente formação no âmbito do atendimento ao cliente e de vendas.
- Analisar, estruturar e negociar a carteira de fornecedores, adequando a aquisição de produtos à qualidade e a preços competitivos.
- Analisar e implementar alterações à carta existente de forma a torná-la mais vendável, com maior qualidade e ao mesmo tempo mais rentável.

- Controlar a qualidade dos diversos produtos entregues por fornecedores.
- Controlar e garantir a manutenção da qualidade dos alimentos.
- Fazer de relações públicas recebendo, dialogando e interagindo com clientes
- Fazer animação esporádica, como por exemplo tocar guitarra durante ou após o Jantar levando os clientes a participarem e incentivando consequentemente o consumo, aumentando a receita.
- Incentivar e valorizar o desempenho de cada funcionário

Como Administrador da AP Restaurantes Lda, as minhas tarefas eram:

- Controlo das contas bancárias da empresa.
- Pagamento a fornecedores.
- Contratação de funcionários para a empresa.
- Pagamentos de vencimentos.
- Elaboração e negociação de contratos e acordos com fornecedores e clientes.
- Organização de eventos, tais como banquetes, festas e reuniões.

As coisas iam de vento em poupa e eu estava contente por ter conseguido corresponder com as expectativas que em mim foram depositadas. Ainda hoje, quando penso nesse tempo, fico pasmado pela coragem do Adelino em convidar um miúdo de 19 anos para ficar à frente dos destinos de um restaurante e posteriormente da empresa.

Em 1993 veio mais uma fase crítica da minha vida, tive de cumprir o serviço militar. Entrarei mais pormenorizadamente neste assunto um pouco mais à frente. Foi depois de sair do serviço militar que apanhei um grande susto. Quando voltei o restaurante tinha fechado. Portanto, vi-me obrigado a procurar trabalho.

Em Janeiro de 1994 iniciei a minha actividade como promotor de vendas de uma empresa de publicidade. Como promotor da Cor do Sul, a minha função consistia na elaboração de uma carteira de clientes e promover a venda de produtos publicitários diversos desde cartões pessoais impressos, até spots publicitários em rádio e televisão. Utilizava o carro próprio nas visitas a clientes e utilizava muito o sistema de venda “porta à porta” para conseguir obter resultados. Em Maio a empresa passou por dificuldades financeiras. Nessa altura consegui fechar um negócio que iria tirar a empresa da situação em que se encontrava, no entanto, e após assinatura do contrato e consequente pagamento, a empresa abriu falência, no mês de Junho. E fiquei desempregado até Julho do mesmo ano.

Em Julho de 1994 voltei à indústria Hoteleira. Estavam à procura de um Subchefe de Recepção numa unidade hoteleira, o Vale do Garrão. Candidatei-me e fui seleccionado. A minha grande vantagem aqui era o facto de falar correctamente a língua alemã, uma vez que quase 85/90% dos clientes eram alemães. Como Subchefe de Recepção no Vale do Garrão as minhas tarefas consistiam em:

- Organizar e supervisionar o serviço de recepção
- Entrevistar e seleccionar candidatos para eventuais vagas na secção.
- Dar formação a recepcionistas novos dentro do conhecimento de funcionamento da secção e organização da empresa.
- Organizar e supervisionar o departamento de reservas.
- Colaboração e participação na operação comercial, estando presente aquando da negociação com agentes e operadores turísticos e consequente contratação.
- Representação da unidade nas diversas feiras de Turismo no estrangeiro.
- Programação e gestão de estágios de diversos clubes de futebol, elaborando e organizando, com os representantes dos clubes, o programa de estagio adequado a cada um incluindo o alojamento, treinos, alimentação, jogos amigáveis e respectiva arbitragem.
- Organização e supervisão de eventos como reuniões, conferências, colóquios, casamentos, etc.

Posteriormente fiquei responsável pela operação do Vale do Garrão Hotel de Apartamentos controlando, organizando e supervisionando o funcionamento da unidade nas diversas secções reportando directamente à administração. Fiquei também responsável pela mediação de contactos com os agentes e operadores turísticos.

Para o exercício da minha função tive como ferramentas:

- Fax
- Telex
- Computador

Em termos de Software utilizei:

- Excel
- Word
- Outlook

- Power Point
- CLS

Foi no Vale do Garrão que comecei a despertar e a ter contacto com o mundo da hotelaria e turismo. O dono da empresa é uma pessoa bastante exigente mas bastante pratica e incentivadora. Foi com ele, ou através dele, que comecei a ter oportunidades de inteirar-me do negócio hoteleiro. É de notar que pouco tempo depois de ter entrado para a empresa, foi-me dada a oportunidade de conhecer e participar em toda a operação de uma unidade Hoteleira. Tive oportunidade de aprender a negociação da contratação. Também me foi dado o privilégio de poder viajar e de ser representante de uma unidade hoteleira, podendo conhecer outros países, culturas e pessoas, assim como outras maneiras de encarar a profissão e outras maneiras de ser. Foi através das feiras de turismo e reuniões de negócios que conheci muita gente envolvida no turismo. Foi também nesta altura que conheci um dos meus grandes amigos e impulsionadores de aquisição do meu actual conhecimento do mundo hoteleiro. Devo explicar em que circunstâncias nos conhecemos.

Na primeira vez que fui à feira de turismo em Frankfurt, na Alemanha, sozinho, em representação do Vale do Garrão, senti-me perdido. À minha chegada ao aeroporto em Faro deparei-me com um grupo de directores, administradores, enfim todo o topo de muitos Hotéis algarvios. E eu tive que pensar cá para mim; “mas o que é que eu estou aqui a fazer no meio deles. Sou apenas um Subchefe de Recepção?”, e é claro que não estava muito à vontade. Eis então que surge um indivíduo, vindo do meio “deles”, e veio perguntar se eu fazia parte do grupo de directores hoteleiros, do Algarve, que se iria deslocar à feira em Frankfurt. Pois tive que lhe dizer que efectivamente ia para Frankfurt representar o Vale do Garrão, mas não era director hoteleiro. O Sr. estendeu-me a mão e apresentou-se como Eusébio Pedro, Director Comercial do Hotel Viking em Armação de Pêra, e deu-me as boas vindas. Apercebendo-se do meu embaraço disse-me para juntar-me a ele que ele encarregar-se-ia de me introduzir no grupo. E assim foi. É claro que em determinadas alturas, a minha falta de conhecimento contribuiu para um silêncio comprometedor da minha parte, mas quando não me sinto á vontade para falar no assunto que esta a ser discutido, prefiro manter-me calado e ouvir, sempre se vai aprendendo qualquer coisa. E assim fui participando nos jantares de negócio, nas feiras e em todas as demais actividades promocionais, sempre acompanhado pelo Sr. Eusébio. Devo dizer e

reconhecer que o Sr. Daniel do Adro, dono e administrador do Vale do Garrão (Hoje Ria Park Resort Hotel, Ria Park Garden e Hotel Quinta do Lago) deu-me todas as oportunidades para conhecer o mundo Hoteleiro, e o Sr. Eusébio foi quem me ensinou como é que as coisas eram feitas. Só depois de algum tempo é que vim a saber que o Eusébio era, e continua a ser, professor na Escola de Hotelaria e Turismo do Algarve. Mantive o meu cargo no Vale do Garrão até Dezembro de 1996. Altura em que mais uma vez me fizeram uma proposta que bastante me espantou. Através do Sr. Eusébio, fui contactado por uma empresa, para integrar a equipa de directores hoteleiros do grupo. Tratava-se de uma empresa de exploração turística e hoteleira, a Lunahoteis, que tinha, na altura, cerca de 8 unidades hoteleira sob exploração em Albufeira, e estava prestes a ficar com uma nova unidade e precisavam de um director. Honrou-me bastante o convite e após alguma negociação aceitei o cargo.

Foi então em Janeiro de 1997 que assumi a função de assistente de direcção do Hotel de Apartamentos do Forte, no Forte de S. João em Albufeira. Como assistente de direcção era o responsável pelo funcionamento do Hotel. Cabia-me a organização e supervisão de toda a unidade, em todas as secções respondendo directamente à administração. A Lunahoteis tinha uma operação que contava com a exploração de 3 unidades próprias e 5 unidades em regime de exploração. Quando me foi dirigido o convite, a empresa tinha acabado de ficar com a exploração da unidade, que estava na eminência de encerramento. Fiquei muito grato pelo convite que me foi dirigido. A única condição que eu impus, foi que me estipulassem um objectivo claro, para que pudesse delinear uma estratégia de funcionamento. O objectivo que me foi dado, foi otimizar o funcionamento da unidade, fidelizar os clientes e modificar radicalmente a forma de trabalhar, que estava implementada na unidade. Sendo assim pus mãos à obra e elaborei um esquema de gestão que fosse exequível e facilmente perceptível por todos os intervenientes. A primeira coisa que fiz foi apresentar a empresa, à qual passariam a pertencer os funcionários que herdamos, sua organização e estrutura, assim como objectivos operacionais do grupo. Em seguida apresentei-me como sendo a pessoa responsável pela unidade e que seria o representante da organização junto dos meus colaboradores, assim como representante dos meus colaboradores junto à organização. Dito isto, foi-lhes apresentado o plano operacional, que tinha delineado, explicando as suas complexidades e exigências que iria trazer a todos os

colaboradores. Assegurei-me que todos pudessem participar na discussão do plano. Foi deixado bem claro que o plano operacional, é um plano que poderá sempre ser adaptado às realidades pontuais e particulares. Quem melhor do que as pessoas que trabalham no dia-a-dia, e nas diversas secções, para poderem opinar e avaliar o que é que pode ser feito para melhorar o desempenho individual e consequentemente do grupo, em prol do objectivo. É essencial que todos estejam inteirados dos objectivos e que lhes seja reconhecido o mérito pelo desempenho. Caso contrário, não há como motivar as pessoas, das quais dependemos para poder levar a cabo os projectos delineados e conseguir o sucesso operacional da unidade. Nunca se deverá esquecer que uma equipa coesa e trabalhando no mesmo sentido, dificilmente será vencida e enfrenta qualquer dificuldade, transformando-a num desafio a ultrapassar.

Foi um período de aprendizagem muito importante. Foi bastante motivante ver que todos se empenharam em prestar o melhor serviço possível, tendo atingido em pleno, e até ultrapassado, o objectivo operacional proposto. Com a chegada do final do ano, chegaram também os problemas. De todas as unidades apenas duas se mantinham em funções nos meses de inverno e éramos 3 directores, sendo que eu era a mais nova e recente aquisição, não me foi renovado o contrato. Tive de partir para outros projectos.

Em Dezembro de 1997 voltei novamente ao Vale do Garrão, como Subchefe de Recepção, como categoria profissional, mas desempenhando funções bem diferentes desta. As minhas tarefas eram as mesmas das que constam no período anterior, na mesma empresa, ou seja, de 07.1994 a 12.1996 com o acréscimo das seguintes responsabilidades e tarefas. Era o responsável pela operação do Hotel Apartamento Vale do Garrão, planeando, organizando e supervisionado todas as secções e reportando directamente à administração. Cabia-me também o controlo de crédito e da facturação de agências e operadores turísticos do Vale do Garrão e do Ria Park Hotel. Era o responsável pela conferência e validação dos diversos contratos com operadores e agências assim como contratos e acordos de grupos e representação do Vale do Garrão nas diversas feiras de turismo a nível internacional. No Vale do Garrão foi-me dada oportunidade também de acompanhar todo o processo de planeamento, projecto, licenciamento, negociação, construção, decoração e abertura de uma nova

unidade Hoteleira, o Ria Park. Estive sempre presente em todas as fases incluindo a negociação dos contratos com os operadores turísticos.

No mês de Novembro de 2000, e com a entrada do novo milénio, também surgiu uma nova oportunidade e mudei para o Falesia Hotel. O Sr. Paulo Paias, que foi o director que fez a abertura do Ria Park Hotel, foi dirigir o Falesia Hotel em 1999 e um anos depois dirigiu-me o convite para ir trabalhar com ele e aceitei. Fui então para Subchefe do Falesia Hotel. As minhas funções como Subchefe de Recepção consistiam em auxiliar e executar as seguintes tarefas:

- Organizar e supervisionar o correcto e adequado funcionamento da Recepção.
- Participação no recrutamento de funcionários para a secção e consequente formação.
- Colaboração, participação e manutenção da operação da representação comercial do Falésia Hotel no mercado “Internet”.
- Actualização de informações e promoções assim como preços junto dos Sites parceiros, dando assistência directa à direcção geral.
- Elaboração de acordos de cooperação com operadores on-line.
- Responsável pela gestão da animação contactando e organizando com diversos sectores de animação (até Maio de 2005).
- Executar serviços de design de folhetos, ementas, cartazes e de informações para a colocação na unidade como veículo de promoção junto dos hóspedes. Neste âmbito recorri frequentemente aos seguintes programas: PowerPoint, Publisher, FrontPage, Word e Excel,
- Tradução de ementas, informação e textos de português para alemão e inglês e vice-versa.
- Participação no cocktail semanal “Managers Cocktail”

No âmbito das minhas funções no Falésia Hotel, fui conseguindo implementar o meu modelo de gestão que assenta numa gestão orçamental. Deste modo consegue-se a participação activa de todos os intervenientes na operação fazendo com que todos entendam a sua importância na mesma. Mais ainda, fazendo o Hotel, desde 2005, parte de uma marca de um operador turístico que se caracteriza pelos altos graus de exigência no sentido de satisfação do cliente, existe um vínculo contratual directamente dependente dessa satisfação demonstrada pelos clientes. Sendo o

desempenho de todos avaliados de uma forma frequente e imparcial, estando estipuladas metas, de graus de satisfação de clientes, que obrigatoriamente têm de ser atingidos, é perfeitamente mensurável até que ponto o trabalho, que está a ser desenvolvido, é o que se pretende ou não.

Em Agosto de 2006 fui promovido a Chefe de recepção. Sendo o Chefe de Recepção, sou o responsável por todas as tarefas mencionadas anteriormente acrescentando as seguintes:

- Responsável pela recolha de dados quanto ao grau de satisfação dos clientes.
- Responsável pelo tratamento dos dados de forma a apresentá-los para que possam facilmente ser interpretados por todos os envolvidos na operação.
- Organização de reuniões intra secção com o intuito de apresentar resultados obtidos, analisá-los e entendê-los. Discutir de forma criativa, melhoramentos e apontar vantagens e bons resultados. Levar toda a equipa a participar de forma apelativa, profissional e dedicada.
- Responsável por toda a operação comercial elaborando tarifas, contratos e acordos. Negociando com agentes e operadores turísticos tanto on-line como tradicionais.
- Responsável pelo tratamento de reclamações respondendo e resolvendo potenciais reclamações e reclamações efectivas.
- Responsável pela organização de transportes de clientes para diversos destinos.
- Responsável directo por uma equipa composta por 10 elementos, planificando horários de trabalho, mapas de férias, mapas de recuperações.
- Responsável pelo tratamento de dados e estatísticas para entidades oficiais tais como: SEF, DGT, AHISA, AHETA, INE
- Responsável pelo departamento de reservas, fazendo a atribuição de quartos e controlo de allotments.
- Responsável pelo tratamento de dados dos clientes para que estes sejam devidamente recebidos e entendidos por todos os departamentos da unidade.
- Elaboração de orçamento de secção, utilizando dados fornecidos pela administração, de forma a permitir uma gestão de recursos mais objectiva e dinâmica para fomentar e incrementar o grau de satisfação dos funcionários e consequentemente prestar um serviços cada vez melhor.

Neste âmbito utilizo diariamente as seguintes ferramentas:

Luis do Nascimento Filipe

BI: 10456527

Página 16 de 29

No computador

- FIDELIO
- HOST
- Outlook
- Word
- Excel
- PowerPoint
- Publisher
- FrontPage
- Diversos Editores de imagem
- Media Player
- Internet Explorer

Ao longo do tempo em que tenho estado no Falésia Hotel, tenho tido oportunidade de implementar na minha secção ideologias de funcionamento que até então não vinham a ser aplicadas. Nomeadamente a abertura total e incondicional ao relacionamento mais próximo entre o chefe de secção e os restantes membros da equipa. Conseguindo fazê-lo e levando a que as pessoas sentissem que faziam realmente parte de uma equipa de trabalho, conseguiu-se obter resultados deveras satisfatórios. Todos, sem excepção, têm motivos para se orgulharem, porque temos sido a única secção que tem conseguido obter, atingir e ultrapassar os níveis de satisfação, dos clientes, exigidos. Todos são levados a analisar, participar e entender a operação e a implicação efectiva do desempenho de cada um, chegando ao ponto de serem eles mesmo, que por si só, vão fazendo melhorias no dia-a-dia. Consegui também, graças ao esforço de todos e o consequente resultado obtido, “pressionar” a administração de forma a reconhecer o esforço de todos. Estão actualmente, e de forma contínua, a ser incentivados de forma a continuar o bom trabalho desenvolvido. A título particular resta-me acrescentar que me orgulho muito do trabalho realizado até ao momento, e de ter podido proporcionar, às pessoas que trabalham comigo, um ambiente de trabalho estimulante, gratificante e descontraído. Continuo actualmente a desempenhar as funções de Chefe de Recepção do Falesia Hotel.

E é no Falésia Hotel que iniciei a minha formação, que numa iniciativa da administração do Hotel e em conjunto com os Chefes de Secção, optaram por implementar um programa de formação contínua, que ultrapassa o legalmente imposto, como forma complementar de motivação.

Assim sendo iniciei em 2007, com um pequeno curso de conhecimentos de Higiene Alimentar, ao abrigo do HACCP. Formação que foi dada em 3 Horas, pela empresa “Luso Cristal Consulting”.

O segundo curso, bastante interessante e muito instrutivo mas também extremamente exigente e difícil, foi o de 1ºs Socorros e Combate a Incêndios. Foi um curso muito intenso com uma duração de 30 horas. A empresa foi o INESP. O formador foi uma pessoa fantástica com vasto conhecimento na área do socorrismo seno também formador de tripulantes de ambulâncias. Foi um curso extremamente educativo e interessante já que ficamos a saber como se comportar em caso de presença de uma vítima e como socorre-la de forma adequada podendo por vezes marcar a diferença entre a vida e a morte. Assim como se ficou com a noção dos diferentes tipos de fogo e como combater-los. O conteúdo programático abordado foi o seguinte:

1. Primeiros Socorros:

- Introdução ao SIEM/Exame da Vitima
- Alterações Córdio-Respiratórias
- Choque
- Hemorragias
- Lesões da Pele
- Efeitos do Ambiente
- Lesões das Articulações, Músculos e Ossos
- Traumatismos
- Intoxicações
- Alterações do Estado de Consciência
- Situações de Sinistro Múltiplo

2. Combate a Incêndio:

- Tipos de Combustão
- Triângulo do Fogo
- Classes de Fogo
- Combate ao Incêndio

A formação seguinte foi um curso de relações Interpessoais. Foi uma formação com uma duração de 30 horas e que, em termos pessoais, foi bastante importante já que vi confirmado muito do que eu já tinha posto em prática, e muito do que eu entendia que deveria de ser, mas sem ter tido qualquer tipo de formação. Penso que foi uma formação que ajudou muito para que todas as pessoas repensassem o seu papel e na sua importância para alcançar resultados positivos, mas principalmente para saberem valorizar o quanto valem de forma a alcançar uma auto estima elevada. O conteúdo programático abordado foi o seguinte:

1. O “eu”

- Conhecimento de si
- Traços de personalidade
- Visão dos outros sobre mim
- Alteração de humores
- Auto-Estima

2. O “tu”

- Projecção de si
- Descoberta de outro
- As representações do outro
- O valor da diferença

3. A abertura do “eu” ao “tu”

- Afirmação de si e afirmação de outro
- Seleccionar comportamentos chave e comportamentos de bloqueio
- Saber lidar com as emoções
- Confiança, afirmação, mediação
- Valorização do outro
- As relações de poder e de força
- Causas e gestão de conflitos
- Comportamento assertivo

4. O “nós” completo

- Atitudes facilitadoras de trabalho em equipa
- A organização como uma equipa

- Importância da liderança formal e informal como factor de coesão e vitalidade do grupo

Seguiu-se um curso de Vendas e Upselling, com uma duração de 30 horas, por coincidência dado pelo meu amigo Eusébio Pedro, que consistia em reforçar e ensinar técnicas de venda nos diversos postos de venda e abordar noções de gestão na área de F&B (Comidas e Bebidas). Também aqui foi bastante gratificante e enriquecedor ver confirmadas as minhas convicções que fui adquirindo ao longo da minha vida. O conteúdo programático foi o seguinte:

1. Acolhimento

- Debate sobre a forma como as vendas são rentabilizadas nos diferentes estabelecimentos

2. Vendas por Sugestão Directa

- Conceito de vendas por sugestão directa

- Analise de todas as áreas dentro de um estabelecimento hoteleiro onde as vendas por sugestão directa podem ser aplicadas

- Estabelecer planos de vendas por sugestão directa adaptadas à realidade laboral

- Analise dos resultados obtidos na aplicação das técnicas de vendas por sugestão directa

3. Vendas por Sugestão Indirecta

- Conceito de vendas por sugestão indirecta

- Analise de todas as áreas dentro de um estabelecimento hoteleiro onde as vendas por sugestão indirecta podem ser aplicadas

- Estabelecer planos de vendas por sugestão indirecta adaptadas à realidade laboral

- Analise dos resultados obtidos na aplicação das técnicas de vendas por sugestão indirecta.

Seguiu-se um curso de Cortesia e Boas Maneiras, com uma duração de 15 horas. Foi quase que como repetir os ensinamentos recebidos aquando do meu inicio de vida profissional. Muito bem estruturado e bastante interessante, foi um curso que reforçou em todos os colaboradores aquilo que nós, como chefes de equipa, costumamos frisar e dizer quando estamos a dar formação “on the Job” aos nossos colaboradores. O conteúdo programático foi:

1. Etiqueta: O que é e para que serve
 - A lógica e a aplicação da Etiqueta empresarial e Social no contexto de trabalho
 - Qualidade de vida no trabalho
2. Comunicação interpessoal
 - Motivação e auto-estima sensibilizada
3. Imagem profissional: Código Visual
4. Protocolo
5. Boas Maneiras: A importância do investimento na vida pessoal e profissional
 - Regras Gerais de Boas Maneiras
 - Características de sociabilidade e cortesia

Por fim terminei com um curso de Gestão de Equipas, que se dirigiu apenas aos chefes e subchefes das secções. O curso teve a duração de 42 Horas e foi bastante educativo e interessante. Também aqui vi confirmadas convicções minhas em como estruturar e organizar uma equipa. Sem dúvida que esta formação serviu não só para alargar o horizonte dos meus colegas, e o meu, como principalmente contribuiu para melhorar a forma de trabalhar em grupo e de gerir uma equipa. O conteúdo programático foi o seguinte:

1. A minha Organização é uma Equipa
2. A minha Equipa dentro da Equipa
3. Liderar a minha Equipa
4. Motivar a minha Equipa
5. Delegar na Minha Equipa
6. Avaliar a minha Equipa

Parece-me bem referir que a formação recebida ao longo destes dois anos, 2007 e 2008, foi bastante importantes para a minha vida profissional e pessoal. Valorizou-me em termos pessoais e fez com que conseguisse ter consciência do quanto é que já aprendi e de que há ainda muito mais a aprender. Mas principalmente fortaleceu a minha convicção de só poderemos evoluir se partilharmos mutuamente o conhecimento adquirido. Só assim poderemos chegar onde queremos chegar e ajudar a todos que de nós dependem a conseguir seguir o mesmo caminho.

As minhas actividades Extra-Profissionais

Eu aqui vou iniciar por mencionar que, desde cedo, gostava de ser independente e de poder gerir o meu tempo e dinheiro. E para que o pudesse fazer, tinha de ter dinheiro. A mesada que recebia dos meus pais, era o suficiente para o dia-a-dia. Mas quando queria mais qualquer coisa, lá tinha de vir incomodar os meus pais e pedir para que me comprassem isto ou aquilo. Foi então que, entre os meus 13 e 15 anos, esporadicamente ia trabalhar para as obras, isto durante as férias escolares. Aprendi o sentido de responsabilidade e de ter admiração por quem trabalha e a dar valor ao que se consegue obter com o esforço próprio. E também aprendi como ser servente de pedreiro, como preparar os diferentes tipos de massa, como colocar as telhas num telhado, como abrir e completar os caboucos/fundações para uma casa, assentar tijolos e preparar o ferro.

Depois de já ter ido para o Algarve e de ter deixado a escola, conheci aquela que é hoje a minha mulher. Trabalhava comigo na mesma empresa mas só começamos a sair um ano depois de trabalharmos juntos. Um dos momentos mais importantes da minha vida veio então no dia 6 de Junho de 1992. Foi quando casei. Foi sem duvida uma das situações mais marcantes.

No final de 1993 entrei então para o serviço militar e assentei praça no R.I. 1 (Regimento de Infantaria nº 1), na serra da Carregueira, em Sinta. Fiz aqui os meus 3 meses de recruta. Como o meu pai tinha falecido no inicio desse ano, meti os papeis para amparo de mãe e reforcei com facto de já estar casado. Durante os primeiros 3 meses foi a recruta, a azáfama habitual dos exercícios diários, esforços físicos, tiros, montar e desmontar a G3 enfim o habitual rodopio da recruta. Após conclusão da recruta, fiquei com a especialidade de cozinheiro. Fui colocado num quartel, 1ª Bateria do R.A.C. em Oeiras, para colaborar no serviço à mesa na Messe de Sargentos. Uma semana depois um 1º Sargento convidou-me a ficar responsável pelo Bar de Praças, e aceitei. Estive no bar de Praças durante um mês findo o qual fui colocado noutra quartel na Serra da Arrábida, a 7ª Bateria do R.A.C., onde fiquei como cozinheiro dia, responsável pela cozinha, até terminar o tempo de tropa. Mandaram-me para casa após 6 meses de cumprimento de serviço militar, devido ao pedido de amparo de mão que entreguei no inicio.

Entre 1999 e 2000 inicie um projecto de uma unidade de Turismo Rural numa Quinta pertencente à família da minha esposa. Fiz a projecção das edificações existentes e apliquei alterações de forma a melhorar as infra-estruturas para tornar um monte típico e centenário, confortável e habitável. Elaborei então os desenhos de plantas e layouts de alterações necessárias para posterior entrega ao arquitecto. Reuni ofícios, certidões, cadernetas enfim todo o rol burocrático necessário para levar um projecto desta natureza a avante. Contactei com as diversas autoridades envolvidas, nomeadamente a Câmara Municipal, o Ministério da Agricultura, o Ministério do Ambiente, o Ministério da Energia por delegação da Direcção Geral de Turismo, os Bombeiros. Procedemos ao preenchimento de um sem fim de formulários, elaboração de ofícios, pedidos de deferimentos, pedidos de viabilidade, actualizações de dados nas respectivas conservatórias. Elaborámos de um dossier para apresentar candidatura aos fundos comunitários ao abrigo do programa de apoio à criação de PME's intitulado “SIPIE” e “SIMIE”. E conseguimos obter a viabilidade de todas as entidades envolvidas. Chegara a hora de finalizar o dossier de prepara-lo para ser submetido a avaliação para posterior investimento. Foi precisamente nesta altura que o Eng.º Guterres, na altura o nosso Primeiro-ministro, se lembrou em abandonar o governo. Consequência directa foi o congelamento imediato, e por tempo indeterminado, de todo e qualquer financiamento de projectos pelos fundos comunitários. Portanto tivemos que desistir do nosso projecto. A única coisa que fizemos foi recuperar o monte e transformá-lo em apartamentos típicos. Ficámos então com 4 apartamentos, 3 T2 e 1 T1, um parque de estacionamento, uma esplanada com barbeque e uma piscina. Começámos a alugar os apartamentos a veraneantes. Constitui para isso um nome, Quinta do Vale, e promovi a quinta em sites, acabando por criar um site próprio. (feriasnoalgarve.com). A coisa correu bem durante 3 anos, superando todas as expectativas. Durante esse tempo tentámos de alguma forma legalizar a nossa quinta. Tentámos que fosse considerada turismo rural, apartamentos turísticos, casa de campo, enfim qualquer classificação que fizesse com que pudéssemos legalizar tudo isto. Demorou cerca de 3 anos, durante os quais nós íamos alugando os apartamentos para o período de férias, para que se soubesse que não havia nenhuma classificação onde pudéssemos encaixar nossa quinta. Recorremos à câmara municipal de forma a obter uma licença de porta aberta, mas também aqui

nada foi conseguido. Portanto acabámos por desistir de todo o processo e desistimos de alugar a quinta para férias.

Fiquei muito frustrado. Tendo por base o conhecimento de quintas educativas (que visitei ao longo do meu percurso escolar na Alemanha), juntando o conhecimento na área do turismo e tendo consciência da falta de investimento na manutenção das tradições de produção artesanal, e da transformação tradicional das matérias-primas obtidas dos recursos naturais presentes na Quinta, tinha pensado num projecto de Turismo Rural nos seguintes moldes:

- Disponibilizar alojamento e condições de conforto de habitabilidade e lazer, criando espaços adequados.
- Proporcionar, a quem estiver hospedado na quinta, a oportunidade de participar nas actividades rurais.
- Criar um espaço onde as pessoas pudessem ver e aprender a aplicação dos métodos artesanais e tradicionais na transformação da matéria-prima. (ex. amassar e cozer o pão no forno a lenha, secar os figos, torrar as amêndoas, fazer o azeite, etc.)
- Disponibilizar toda esta possibilidade de aprendizagem para grupos de crianças, organizando festas e eventos de diversas naturezas (ex. festas de aniversário) onde haja a interacção entre as crianças e as gentes da região, assim como facultar a possibilidade de conhecer a fauna, flora e recursos naturais presentes na região, em brincadeiras pedagógicas e instrutivas, aliando a diversão à aprendizagem, promovendo a manutenção de hábitos e tradições, para além de alertar para a importância na preservação da natureza e seus recursos.

Pretendia com este projecto, não apenas obter uma fonte de rendimento, mas também divulgar e manter as tradições Louletanas, regionais e nacionais.

A título de exemplo vou referir uma situação que se deu com um casal de Canadianos, que passaram algum tempo connosco. Eles passaram algum tempo na quinta, por altura do varejo da azeitona. Intrigados com o que se estava a passar, foram convidados a integrar a comitiva do “varejo” para que se pudessem aperceber do que é que se tratava. Aceitaram o convite e vieram varejar as oliveiras. Perguntaram, curiosos, o que se fazia com as azeitonas, após tão penosa tarefa. Foi-lhes explicado que algumas eram aproveitadas para consumo doméstico, outras para serem

transformadas em azeite. Após um dia exaustivo de varejo, foram connosco ao lagar, onde viram como era produzido o azeite. No dia seguinte, já refeitos do dia cansativo, exclamaram, com um claro respeito pelo que tinha aprendido: “Agora já sabemos dar o real valor a uma garrafa de azeite que está nas prateleiras do supermercado, isto é muito trabalhoso.”

São testemunhos assim que me fazem sentir que deveremos preservar as tradições e defender afincadamente os recursos disponíveis, que nos passam tão despercebidos. Enfim, tivemos de desistir de tudo.

Houve em 2004 uma alteração que me veio dar algum ânimo. Tivemos oportunidade de fazer a nossa casa perto da casa dos meus sogros. Fiz o desenho da planta da casa com a implantação das respectivas divisões. Inicialmente, havia apenas uma pequena cozinha próxima da casa dos familiares, que era utilizada por estes para cozer o pão e servir de apoio nas lides do dia-a-dia. Junto a esta cozinha também tinham uma casa de banho pequena e um quarto, que servia de arrumos. Tendo sido pedido aos nossos familiares para alugarem o quarto a um amigo, assim o fizeram e ampliaram o espaço existente juntando-lhe uma sala com uma kitchenette. Foi depois de algum tempo de os amigos terem saído desta casa, que eu e a minha família começámos a lá ir passar o nosso verão. Isto porque o apartamento que temos em Loulé, se tornava demasiado quente durante o verão, visto ser o último piso do prédio. Pensámos então em aumentar o espaço de forma a proporcionar algum conforto para os 4 elementos da família. Ampliámos e temos actualmente uma casa ampla e confortável, com uma vista fantástica e uma localização extraordinária. Os meus filhos sentem-se maravilhosamente bem, e eu estou muito feliz junto da minha mulher e filhos.

Os meus tempos livres

Uma das minhas ocupações favoritas é a música. Adoro música, ouvir e tocar. A música é bastante importante para mim. É como que um incentivo que me faz despertar ou relaxar ou interiorizar. Depende do como me sinto e o que me apetece ouvir. A música é sem dúvida muito importante. Gosto bastante de participar em festas, tendo feito algumas festas na escola dos meus filhos e claro sempre que temos festas em casa ou casas de amigos e a coisa se proporcionar. Aprendi a tocar guitarra por ouvido. Gosto de tocar todo o tipo de música mas tenho preferência por Blues e Rock. Gosto principalmente de solar. Gosto também de percorrer a escala e encontrar o tom que mais se adapta à minha voz ou à de quem tiver a cantar comigo e alterar os acordes a serem tocados nas músicas escolhidas. Aprendi também a tocar órgão por ouvido, como complemento à guitarra. Gosto de tocar a acompanhar uma guitarra ou apenas de tocar o órgão para animar uma festa caseira.

Ler, gosto muito de ler. Os temas são diversos desde romances de ficção a biografias, a estudos de diversas naturezas e poesia. Leio diversos tipos de Jornais. Revistas, prefiro as ligadas ao meu ramo profissional.

Tenho especial interesse por tudo o que tenha a ver com trabalho manual. Em casa sou eu que pinto as casas, fui eu que montei a nossa cozinha, fiz uma casa de banho em conjunto com o meu sogro, assentei azulejos, chão e louças sanitárias. Fiz tectos falsos em lambrins de madeira. Fiz um sótão em madeira e a respectiva escada de acesso. Quando há tempo gosto da jardinagem da horticultura. Montar móveis, reparar algo que esteja partido ou avariado.

Gosto muito de estar na cozinha e de cozinhar. Já em tenra idade a minha mãe sempre me ensinou o básico. Depois quando geri um restaurante tive oportunidade de aprofundar o conhecimento. Na tropa fui cozinheiro. Gosto muito de cozinhar para outros e de inventar pratos novos.

Embora já não o faça há algum tempo, gosto de escrever e principalmente em prosa. Versos ou quadras saem-me com relativa facilidade. Talvez me sinta tentado a escrever um romance, é algo em que venho pensando há algum tempo.

Sou um aficionado e curioso por informática. Aprendi a mexer no computador com bastante à vontade. Sinto-me relativamente confortável no que diz respeito ao

funcionamento de um computador, a detecção de problemas e na resolução de alguns. Já tenho feito algumas intervenções fundamentais em computadores meus e de vários colegas, como por exemplo a instalação de hardware novo, formatação do disco rígido (como ultimo recurso, quando não restam mais alternativas), remoção de vírus, actualização de *drivers* essenciais ao funcionamento de alguns componentes, detecção de *spyware* e remoção do mesmo. Utilizo o computador como meio de comunicação e de obtenção de informação utilizando o Messenger para comunicar e consultando os diversos sites com conteúdos de informação para a recolha de dados essenciais quer a titulo pessoal que a titulo profissional ou formativo.

Gosto muito de cinema embora as oportunidades já não sejam tantas. Quando vou tem sido para acompanhar os meus filhos, De resto vou vendo alguns filmes em casa, no DVD.

Gostando muito de música, é claro que adoro ver espectáculos musicais. No entanto evito de ir a concertos megalómanos, prefiro ir a recintos fechados com menos pessoas que criam um ambiente mais intimista. Gosto muito de ir a bares com música ao vivo e rever amigos e assistir e cantar. Gosto muito de ver concertos em DVD. Também gosto bastante do teatro, no entanto as oportunidades de poder assistir a uma peça, são muito poucas. Enquanto mais novo e vivendo ainda na Alemanha ia assistir a algumas peças, o que me agradava bastante.

Acima de tudo gosto de passar a maior parte do tempo possível com a minha família. Mulher e 2 filhos. Pretendo aproveitar ao máximo o tempo para estarmos todos juntos. Os filhos ensinam-nos muito mais do que alguma vez julgámos ser possível. Gosto de partilhar experiências e conhecimentos, ajudar nas lides da casa. Dentro das minhas possibilidades ajudo nos trabalhos de casa e vamos dar passeios, brincar, ler com e para a família, tocar e cantar com e para eles, enfim aproveitar tudo o que em conjunto podemos e queiramos fazer.

A curiosidade científica, quanto ao fenómeno da Hereditariedade

Sempre tive muita curiosidade em saber como é que funcionava o fenómeno da hereditariedade. Quer na sua vertente benigna, tal como a cor dos olhos, cor do cabelo, comportamentos e inteligência, como na vertente maligna, ou seja, as doenças. É um fenómeno complexo no entanto bastante interessante. Após várias pesquisas, fui encontrar uma gama muito extensa de informação, no entanto disponível apenas em língua inglesa. Felizmente não tenho dificuldade em entender os artigos científicos. Apresentarei alguns estudos que consegui e penso que consegui entender.

Muitos aspectos da forma do corpo, do funcionamento dos órgãos e dos comportamentos dos animais e dos seres humanos são transmitidos por hereditariedade. Muitas das nossas características, quer em termos da nossa constituição física, quer em termos do nosso comportamento, são herdadas, já nascem connosco.

Alelos, locus, genótipos e fenótipos são alguns dos conceitos mais usuais na linguagem da genética. Compreendê-los é entender que a genética está intimamente relacionada com a hereditariedade, que pode ser esquematizada em árvores genealógicas.

A hereditariedade pode ser considerada como a transmissão de determinadas características de um indivíduo aos seus descendentes. Subjacentes a este processo estão os conceitos de alelo, locus, genótipo e fenótipo. Considera-se alelo as formas alternativas de um gene ou sequência de ADN. Cada alelo possui uma localização específica num cromossoma – locus. O genótipo de um indivíduo é a sua constituição genética em relação a uma determinada característica, enquanto o fenótipo é o modo como o seu genótipo se expressa nos caracteres manifestados pelo indivíduo. Um indivíduo é considerado homocigótico para uma determinada característica quando os dois alelos herdados (um alelo paterno e um alelo materno) são idênticos e expressam a mesma informação. Um indivíduo é considerado heterocigótico para uma

determinada característica quando os dois alelos herdados possuem informações diferentes. Neste caso, o fenótipo que irá manifestar vai depender de fenómenos de dominância e de recessividade. Num par de alelos, a informação de um alelo recessivo só se manifesta se o seu par for igualmente recessivo (com informação idêntica). A informação de um alelo dominante manifesta-se sempre no fenótipo, independentemente do seu par ser ou não um alelo dominante. Deste modo, podemos ter indivíduos homozigóticos dominantes, indivíduos homozigóticos recessivos e indivíduos heterozigóticos.

Além da dominância e da recessividade, outras relações se estabelecem entre alelos, nomeadamente, a co-dominância e a dominância incompleta. No caso da co-dominância, ambos os alelos do indivíduo heterozigótico manifestam a informação no fenótipo em simultâneo e na mesma quantidade, não havendo dominância de um alelo sobre o outro. No caso da dominância incompleta (também para indivíduos heterozigóticos), não se verifica uma dominância total de um alelo sobre o outro, pelo que o fenótipo apresentado pelo indivíduo é intermédio entre o fenótipo apresentado pelos indivíduos homozigóticos para cada um dos alelos em questão.