

VALOR GERA SAÚDE GERA RIQUEZA.

LONGEVIDADE, SUSTENTABILIDADE E FLORESTA.
CONSULTORIA, RELAÇÕES INSTITUCIONAIS, MARCA E INOVAÇÃO.

10 LINHAS DE SERVIÇO. 38 TRABALHOS DEFINIDOS.

-  LONGEVIDADE
-  SUSTENTABILIDADE E FLORESTA
-  CONSULTORIA
-  RELAÇÕES INSTITUCIONAIS
-  MARCA E INOVAÇÃO



A saúde tem valor.

Pomos a saúde das pessoas e da terra no centro do modelo de negócio e do trabalho com as instituições.

VALOR

Avaliamos a oportunidade e definimos o conceito, a estrutura de gestão e o modelo de operação.

SAÚDE

Integramos no plano do projeto as necessidades de cuidados e as responsabilidades de gestão da terra.

RIQUEZA

Preparamos a fundamentação financeira e a documentação para investidores, com pressupostos e riscos explícitos.

SETOR

Longevidade

Pessoas. Cuidados.
Operações.

Os cuidados fazem parte
do negócio.

SETOR

Sustentabilidade e floresta

Terra. Gestão. Continuidade.

Dê à terra um modelo de gestão.

COMPETÊNCIA

Consultoria

Plano. Modelo. Lançamento.

Fundamente antes de avançar.

COMPETÊNCIA

Relações institucionais

Instituições. Fundamentação.
Coordenação.

Um projeto que as instituições
possam avaliar.

COMPETÊNCIA

Marca e inovação

Identidade. Conteúdo.
Produto.

Dar nome. Dar imagem. Lançar.



O percurso dos sócios.

A General Value está registada em Portugal desde 2013. Cada número aqui é creditado aos sócios e às suas funções anteriores noutras organizações, e nenhum é um resultado da General Value.

23

projetos e organizações no percurso dos sócios, cada um identificado

Stephen Watson, José Miguel Medeiros, Luis Da Silva

90 milhões de dólares

de capital angariado, aproximadamente, para o projeto do Blue Zones Center planeado em Miami. Stephen Watson liderou o seu desenvolvimento.

Stephen Watson

Mais de 35.000

pacientes no registo do Miami Institute for Age Management, em total acumulado. Stephen Watson cofundou o instituto.

Stephen Watson

13.800 hectares

de património florestal na FlorestGal em julho de 2020, com José Miguel Medeiros como PCA/CEO.

72 anos

a criar e a gerir negócios e organizações, somando os três sócios: 27, 36 e 9 anos.

Stephen Watson, José Miguel Medeiros, Luis Da Silva

12 empresas, 6 países

em nove anos de trabalho de marca, produto e marketing. Luis Da Silva.



Para quem os sócios trabalharam.

Os vinte e três, pela dimensão da organização servida. Contados no percurso documentado, não estimados.



Grandes empresas e entidades públicas. 10

Blue Zones Center no Miami Worldcenter (planeado)
Stephen Watson

Rede de zonas económicas especiais no Afeganistão, Chord Group
Stephen Watson

Plano de zona económica especial em Malta, Chord Group
Stephen Watson

Plano de zonas nas ilhas Caimão, Chord Group
Stephen Watson

FlorestGal
José Miguel Medeiros

AICEP Global Parques
José Miguel Medeiros

SAP
Luis Da Silva

Município de Lisboa, relações internacionais (cooperação com Dili)
José Miguel Medeiros

Zomato (lançamento do Zomato Gold)
Luis Da Silva

Rádio Renascença
Luis Da Silva

Empresas de média dimensão. 2

Miami Institute for Age Management
Stephen Watson

Agência de publicidade e serviços digitais de Miami vendida à Omnicom
Stephen Watson

Startups e pequenas empresas. 11

Founders Health, Londres
Stephen Watson / Luis Da Silva

PLAATO, Oslo
Luis Da Silva

SocAlty.ai
Luis Da Silva

AEO Vision
Luis Da Silva

Praxis Beer
Luis Da Silva

Castel Creative Living
Luis Da Silva

Neude
Luis Da Silva

Uma startup fintech dos Estados Unidos (nome reservado)
Luis Da Silva

Sonder People
Luis Da Silva

Câmara de Comércio e Indústria Indonésia Portugal
José Miguel Medeiros

Câmara de Comércio e Indústria Portugal Timor-Leste
José Miguel Medeiros

Grandes empresas e entidades públicas: um Estado, um município, uma empresa ou agência pública, uma empresa cotada, uma rádio de âmbito nacional ou um empreendimento de escala urbana. Empresas de média dimensão: receita anual ou faturação documentada superior a 10 milhões de dólares. Startups e pequenas empresas: novos negócios, startups, pequenas empresas e instituições recém-criadas. A Founders Health é contada uma vez (dois sócios trabalharam nela). Cicoria é trabalho de conceito e não entra na contagem. Os cargos públicos exercidos por José Miguel Medeiros não são projetos e não entram na contagem.

A Rádio Renascença é classificada como grande por conhecimento geral, não pelos documentos da firma. A PLAATO é classificada como pequena por não haver receita documentada.

Dê à terra um modelo de gestão.

Comece pela terra que tem.

DIRIGIDO POR

José Miguel Medeiros

EXPERIÊNCIA DOS SÓCIOS

José Miguel Medeiros, PCA/CEO,
FlorestGal, 2018 a 2021.

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Avaliação do terreno e da gestão	Que terreno é este, a quem pertence e que usos devem ser analisados?	Uma avaliação da propriedade, da titularidade e dos usos, com a informação e o trabalho especializado necessários à decisão de gestão.
Modelo de gestão	Como gerir em conjunto terrenos fragmentados?	Opções de acordos e estruturas de gestão, com a organização da propriedade, as tarefas operacionais e as responsabilidades identificadas.
Caso de negócio florestal	Os usos, custos e receitas previstos sustentam o projeto?	Um caso de negócio florestal e um modelo financeiro que partem de um projeto piloto e explicitam os pressupostos de produção e serviços ambientais.
Elegibilidade para financiamento	Que programas públicos e europeus se adequam ao projeto?	Uma avaliação de elegibilidade e, quando o projeto se enquadra num programa, a preparação da candidatura a financiamento.



LINHA DE SERVIÇO 01. LONGEVIDADE

Destinos de longevidade

Defina o modelo clínico, hoteleiro e comercial de um destino de longevidade, do conceito à seleção de operadores.

Dirigido por: Stephen Watson

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Conceito e programa do destino	Que lugar é este, a quem se destina e como vai funcionar?	Um conceito de destino com posicionamento, perfis de hóspedes e pacientes, percurso do hóspede, programação e fontes de receita.
Desenho do programa clínico	Que cuidados oferecer e como organizar o programa?	Um programa clínico que especifica linhas de serviço, percursos de diagnóstico e cuidados, modalidades e articulação entre cuidados médicos e bem-estar.
Plano de integração com a hotelaria	Como reunir cuidados clínicos e hotelaria numa só operação?	Um plano de integração que abrange o modelo de operação clínica e hoteleira, as responsabilidades e os percursos de hóspedes e pacientes.
Caso de negócio e modelo financeiro	Que pressupostos de operação e necessidades de capital sustentam o destino?	Um caso de negócio, um modelo financeiro e uma narrativa das necessidades de capital, com o programa, as fontes de receita, os custos e os cenários explicados.
Seleção de operadores e parceiros	Que operadores e prestadores clínicos se adequam ao projeto? Com que critérios?	Critérios de seleção, identificação e avaliação de potenciais operadores e prestadores e uma proposta de estrutura de parceria.

Stephen Watson cofundou e desenvolveu o Miami Institute for Age Management no Four Seasons Miami.

LINHA DE SERVIÇO 02. LONGEVIDADE

Desenvolvimento de projetos imobiliários

Defina o programa que sustenta o imóvel. Examine a viabilidade comercial, as fases de desenvolvimento e a fundamentação da operação.

Dirigido por: Stephen Watson, com Amândio Costa na modelação financeira

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Conceito de desenvolvimento e combinação de usos	O que construir, para quem e com que operação de suporte?	Um conceito de desenvolvimento com posicionamento, usos propostos e os fundamentos da operação prevista para o imóvel.
Estudo de viabilidade	O projeto deve avançar, mudar ou parar? Com que fundamento?	Uma avaliação de viabilidade comercial e operacional, com análise financeira em traços gerais, pressupostos, mapa de riscos e recomendação fundamentada.
Modelo de desenvolvimento e operação	Como fasear o empreendimento, gerar receita e cobrir os custos?	Um modelo de desenvolvimento e operação assente nas variáveis que o determinam, com faseamento, receitas, estrutura de custos e cenários financeiros.
Modelo de residências de marca e adesão	Como articular residências, adesão e programa de saúde?	Uma estrutura de residências e adesão, com a relação com a operação hoteleira e de longevidade definida.
Documentação para investidores	De que precisa um investidor para analisar o empreendimento?	Um resumo de investimento, uma apresentação inicial e um texto de enquadramento do repositório de documentação que explicam o conceito de desenvolvimento, a fundamentação da operação e os pressupostos.

Stephen Watson cofundou e desenvolveu uma clínica integrada no Four Seasons Miami e liderou o desenvolvimento do Blue Zones Center, planeado no Miami Worldcenter.



LINHA DE SERVIÇO 03. LONGEVIDADE

Operação de unidades clínicas

Defina o modelo de operação da clínica, prepare a abertura e reveja como funcionam, na prática, a combinação de serviços, a equipa e o percurso do paciente.

Dirigido por: Stephen Watson

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Modelo de operação da clínica ou centro	Como deve funcionar esta clínica no dia a dia?	Um modelo de operação que define linhas de serviço, equipa, percursos de cuidados e percurso do paciente e do aderente, com requisitos para prestadores e fornecedores.
Plano de pré-abertura	Que trabalho tem de estar concluído antes da abertura?	Um plano sequenciado que abrange as questões de licenciamento, a programação da instalação e do equipamento dos espaços, o recrutamento, os protocolos, a seleção de prestadores e equipamento e o lançamento.
Manual de expansão e operação de várias unidades	O que definir para replicar a operação noutra local?	Um manual para expandir o modelo de operação a várias unidades, com os requisitos de serviço, equipa, processos e localização definidos.
Revisão da operação	Onde precisa a operação atual de mudar?	Uma revisão do volume de atendimento, da combinação de serviços, da economia unitária e da margem, com conclusões e prioridades para as decisões operacionais.
Modelo de receitas e adesão	Como devem os serviços e a adesão sustentar o modelo de receitas da clínica?	Uma estrutura de receitas e adesão que relaciona os serviços oferecidos com os pressupostos comerciais e operacionais.

Stephen Watson cofundou o Miami Institute for Age Management e, como Interim CEO da Founders Health, liderou o lançamento da unidade de Belgravia e o modelo de operação clínica.

LINHA DE SERVIÇO 05. RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

Zonas económicas especiais e incentivos

Compare jurisdições e regimes de incentivos, avalie a elegibilidade e defina a estrutura e os elementos de suporte de que o projeto precisa.

Dirigido por: José Miguel Medeiros e Stephen Watson

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Avaliação de zonas e incentivos	Que regimes de zonas e incentivos se adequam ao projeto?	Uma comparação da adequação dos regimes, dos requisitos de elegibilidade e das vantagens potenciais, com a elegibilidade para apoios e programas relevantes.
Plano de elegibilidade e estruturação	Como estruturar a entidade, a atividade e a implantação para cumprir os critérios aplicáveis?	Um plano de estruturação da entidade, da atividade e da implantação territorial, com os requisitos de elegibilidade e os elementos de suporte identificados.
Estudo de seleção de jurisdição	Que jurisdição melhor responde às necessidades fiscais, regulamentares e operacionais do projeto?	Uma comparação de jurisdições e uma recomendação fundamentada de localização, segundo os requisitos do projeto.
Fundamentação dos incentivos para investidores	Como representar os incentivos potenciais no caso de investimento?	Uma fundamentação dos incentivos integrada no modelo financeiro e na documentação para investidores, com cálculos, pressupostos de elegibilidade e condições de que dependem.

Como Managing Partner da Chord Group, Stephen Watson liderou o planeamento de zonas económicas especiais no Afeganistão, em Malta e nas Ilhas Caimão.



LINHA DE SERVIÇO 06. RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

Relações e estratégia institucionais

Identifique o processo de decisão, prepare os elementos de suporte do projeto e coordene o trabalho municipal, nacional e de financiamento.

Dirigido por: José Miguel Medeiros

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Estratégia institucional e de interlocutores	Quem decide, por que ordem e que elementos de suporte exige cada instituição?	Um mapa de interlocutores municipais e nacionais e um plano de diálogo institucional, com a sequência, os elementos de suporte necessários e as responsabilidades definidos.
Candidatura a fundos europeus	Como fundamentar a candidatura de um projeto elegível a financiamento europeu?	Uma candidatura estruturada e redigida, com a fundamentação do projeto e os elementos de suporte organizados segundo os requisitos do programa.
Acompanhamento dos processos de regulação e licenciamento	O que exige cada processo de regulação ou licenciamento?	Um mapa do processo e a preparação e coordenação dos documentos necessários, com responsabilidades e momentos de decisão identificados. A decisão cabe à entidade competente.
Posicionamento institucional	Como apresentar o projeto às entidades de investimento e comércio?	Uma fundamentação do posicionamento institucional para a promoção do investimento e do comércio internacional, com interlocutores relevantes e materiais de contacto identificados.

José Miguel Medeiros foi secretário de Estado no XVII Governo Constitucional, nas áreas da administração interna e da proteção civil, e prestou consultoria à AICEP Global Parques nos projetos Global Find e Global Force.

LINHA DE SERVIÇO 07. CONSULTORIA

Estratégia, capital e execução comercial

Prepare o plano de negócios e a documentação de investimento. Defina a entrada no mercado e analise os pressupostos financeiros e de mercado.

Dirigido por: Luis Da Silva, com Amândio Costa na modelação financeira

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Plano de negócios	Pode um investidor analisar o negócio e compreender o que exige a fase seguinte?	Um plano de negócios e um resumo executivo que abrangem o mercado, o modelo de negócio, o lançamento, as operações, a equipa, os marcos de execução e a aplicação dos fundos.
Apresentação e narrativa de investimento	Qual é o caso de investimento e o que o sustenta?	Uma apresentação de investimento com tratamento gráfico e uma narrativa de investimento, com o resumo, a apresentação inicial e o texto de enquadramento do repositório de documentação incluídos no âmbito acordado.
Estratégia de entrada no mercado	A quem se dirige o negócio e como vai chegar a esses clientes e servi-los?	Um perfil de cliente-alvo, posicionamento e plano de canais, com um roteiro de lançamento sequenciado e estratégia de adesão quando aplicável.
Modelo financeiro	Que pressupostos determinam o negócio e o que acontece quando mudam?	Um modelo de operação assente nas variáveis que o determinam, com receitas, custos, efetivos, demonstração de resultados, fluxos de caixa, economia unitária e cenários.
Pedido de financiamento bancário	Um banco vai financiar esta empresa ou este projeto, e o que vai precisar de ver?	Uma análise da situação financeira da empresa, a documentação e o plano de negócios que o banco pede, e o acompanhamento nas reuniões com o banco.
Estudo de mercado e viabilidade	Qual é a oportunidade de mercado, quem já o serve e é viável o negócio proposto?	Uma estimativa da dimensão do mercado, uma análise da concorrência e uma avaliação de viabilidade, com os elementos de suporte e os pressupostos que sustentam as conclusões.



LINHA DE SERVIÇO 08. MARCA E INOVAÇÃO

Estratégia de marca e identidade

Defina o posicionamento, o nome e a voz da marca. Desenvolva o logótipo, o sistema de identidade e o manual de marca.

Dirigido por: Luis Da Silva

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Estratégia de marca	A quem nos dirigimos, que posição queremos ocupar e que nome devemos adotar?	Posicionamento, definição do nome e orientações para a voz da marca.
Sistema de marca e identidade	Como deve a marca apresentar-se e manter a coerência?	Logótipo, sistema de identidade visual e manual de marca.

Luis Da Silva escreveu as normas de marca da Founders Health em 2025.

LINHA DE SERVIÇO 09. MARCA E INOVAÇÃO

Fotografia e filme de produto

Capte imagens de produtos, espaços e pessoas para um lançamento, com plano de captação, formatos e responsabilidades de produção definidos no âmbito.

Dirigido por: Luis Da Silva

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Fotografia de produto e de espaços	Que imagens ajudam o cliente a tomar uma decisão?	Fotografias dos produtos, espaços e pessoas acordados, preparadas para os canais escolhidos para o lançamento.
Filme de lançamento e vídeo curto	Como apresentar a proposta em vídeo no lançamento?	Um filme de lançamento e versões curtas para os canais acordados.

O trabalho de marketing e comércio eletrónico de Luis Da Silva na Praxis Beer, de março de 2021 a agosto de 2023, incluiu campanhas com filmagens da produção.



LINHA DE SERVIÇO 10. MARCA E INOVAÇÃO

Web, conteúdo e campanhas

Desenvolva o site e o sistema de conteúdo. Prepare o plano de marketing, o conteúdo para redes sociais e as campanhas de lançamento.

Dirigido por: Luis Da Silva

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Sites e sistemas de conteúdo	Que informação e funções deve o site oferecer e como será atualizado?	Site, estrutura de conteúdo e modelos para publicação.
Plano de marketing e campanhas de lançamento	A quem deve chegar o lançamento, por que canais e com que conteúdo?	Plano de marketing, conteúdo para redes sociais e peças para campanhas de lançamento.

Como Product Marketing Manager na PLAATO, de julho de 2023 a agosto de 2025, Luis Da Silva lançou o site B2B e linhas de produto e desenvolveu conteúdo e SEO técnico.

LINHA DE SERVIÇO 11. MARCA E INOVAÇÃO

Inovação de produto e IA

Conceba novos produtos e serviços, experimente a direção escolhida num protótipo e desenvolva processos com IA, agentes ou automação.

Dirigido por: Luis Da Silva

ENTREGÁVEL	A PERGUNTA A QUE RESPONDE	O QUE RECEBE
Conceitos de produto e serviço	Que novo produto ou serviço faz sentido desenvolver?	Conceitos de produto ou serviço com utilizadores, necessidade e experiência proposta definidos.
Protótipo de produto	O que precisamos de experimentar antes de avançar para o desenvolvimento?	Protótipo do conceito acordado, com finalidade e limites documentados.
Desenvolvimento de soluções de IA e agentes	Que processo precisa de um sistema de IA ou automação e em que pontos deve haver revisão humana?	Um processo com IA, agentes ou automação para a tarefa acordada, com âmbito e pontos de revisão humana definidos.

Como Senior Marketing Engineer na SocAlty.ai, em 2026, Luis Da Silva desenvolveu a aplicação e os sistemas comerciais, incluindo automação de marketing.



Cinco formas de trabalhar connosco.

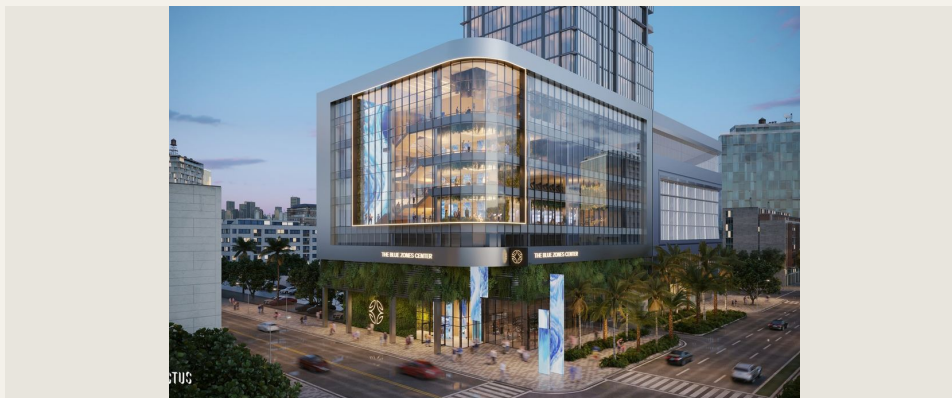
As duas primeiras servem uma decisão ou um trabalho definido. As outras três põem um sócio dentro do projeto durante mais tempo e podem ligar parte do nosso retorno aos resultados.

01 Sprint	QUANDO FAZ SENTIDO Há uma decisão a tomar e os factos não estão reunidos.	O QUE FAZEMOS Tempo de um sócio sénior numa pergunta definida: uma leitura de viabilidade, uma revisão da preparação para captar capital, um teste de posicionamento.	COMO SOMOS REMUNERADOS Pago pelo tempo. Se avançar para um trabalho maior, o sprint é descontado nesse trabalho.
02 Trabalho definido	QUANDO FAZ SENTIDO Precisa de uma peça feita com o rigor que um investidor, um banco ou uma entidade pública aceita.	O QUE FAZEMOS Um trabalho definido da apresentação de serviços, com um responsável.	COMO SOMOS REMUNERADOS Pagamento por etapas, à medida que cada marco acordado é entregue.
03 Integrado na equipa	QUANDO FAZ SENTIDO O projeto precisa de alguém experiente dentro da equipa antes de o conseguir contratar.	O QUE FAZEMOS Um sócio integrado na sua direção, com responsabilidades definidas, numa função operacional ou como diretor executivo interino. Três meses, no mínimo.	COMO SOMOS REMUNERADOS Remunerado pela função. Quando ambas as partes concordam, parte da remuneração é uma participação no capital da empresa que ajudamos a construir.
04 Parceria	QUANDO FAZ SENTIDO Um projeto que vale a pena não tem quem o origine e o conduza.	O QUE FAZEMOS Em projetos seleccionados, codesenvolvemos como sócio gestor: conceito, programa e acesso a capital.	COMO SOMOS REMUNERADOS Além do pagamento acordado pelo trabalho, parte do nosso retorno vem na saída e depende do retorno do projeto.
05 Nova empresa	QUANDO FAZ SENTIDO Uma empresa nova, já financiada, precisa de fundadores que já tenham gerido uma.	O QUE FAZEMOS Um sócio assume um lugar de fundador na nova empresa: diretor executivo, diretor de operações ou diretor de longevidade.	COMO SOMOS REMUNERADOS Condições de fundador: participação no capital, acordada caso a caso.



Blue Zones Center

Stephen Watson, liderança do desenvolvimento, Blue Zones Center no Miami Worldcenter.



Exterior do Blue Zones Center planejado, um centro de longevidade no Miami Worldcenter. Imagem de conceito do centro planejado. Imagem: Cactus.

Stephen Watson liderou o desenvolvimento do Blue Zones Center, planejado no Miami Worldcenter, articulando o programa clínico proposto com hotelaria e residências.



Recepção do primeiro piso do Blue Zones Center planejado, um centro de longevidade no Miami Worldcenter. Imagem de conceito do centro planejado. Imagem: Cactus.

Founders Health

Stephen Watson, Interim CEO, Founders Health, até dezembro de 2025. Luis Da Silva, tecnologia médica e marketing, Founders Health, janeiro a dezembro de 2025.



Parede da recepção da clínica de longevidade Founders Health, em Londres. Do manual de identidade da marca Founders Health, abril de 2025. Conceito para a parede da recepção. Das normas de marca da Founders Health, abril de 2025.

Stephen Watson liderou o lançamento da unidade de referência no Tempus Belgravia e o modelo de operação clínica. Luis Da Silva escreveu as normas de marca e desenvolveu o portal do paciente e os sistemas de marketing.



Sinalética da clínica Founders Health, dedicada à saúde preventiva em Londres. Do manual de identidade da marca Founders Health, abril de 2025. Conceito de sinalética. Das normas de marca da Founders Health, abril de 2025.



Cicoria

Trabalho de conceito. Stephen Watson dirige o conceito. Cicoria, sul da Úmbria, Itália. Conceito e planeamento.



Vista aérea da propriedade. Cicoria, uma proposta de resort de longevidade na Úmbria. Visualização de conceito da proposta, não é uma fotografia. Trabalho de conceito. Stephen Watson dirige o conceito. Cicoria, sul da Úmbria, Itália.

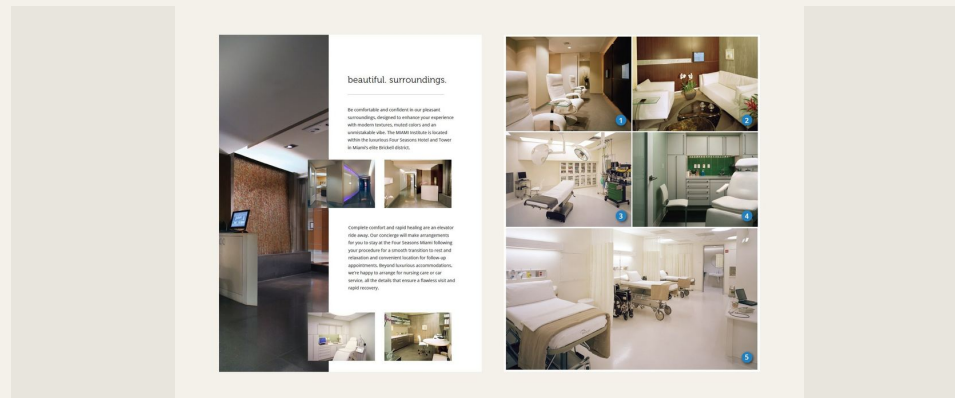
Trabalho de conceito e planeamento para a recuperação de uma aldeia acastelada no sul da Úmbria, em Itália, como destino de longevidade e hospitalidade.



Piscina e jardins da propriedade dedicada ao bem-estar. Cicoria, uma proposta de resort de longevidade na Úmbria. Visualização de conceito da proposta, não é uma fotografia. Trabalho de conceito. Stephen Watson dirige o conceito. Cicoria, sul da Úmbria, Itália.

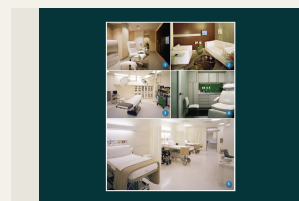
Miami Institute for Age Management

Stephen Watson, cofundação e desenvolvimento, Miami Institute for Age Management, 2001 a 2014.



Interiores da clínica Miami Institute for Age Management, na torre Four Seasons, em Miami. Da brochura do próprio instituto.

Stephen Watson cofundou uma clínica integrada de gestão da idade no Four Seasons Miami, reunindo especialidades médicas numa só operação clínica.



Salas de tratamento, cirurgia e recuperação de uma clínica de medicina de gestão do envelhecimento. Da brochura do próprio instituto.



Planeamento de zonas económicas especiais

Stephen Watson, Managing Partner, Chord Group, 2014 a 2018.



Planos de zonas económicas especiais para Malta, o Afeganistão e as Ilhas Caimão. Dos planos de zonas da Chord Group.

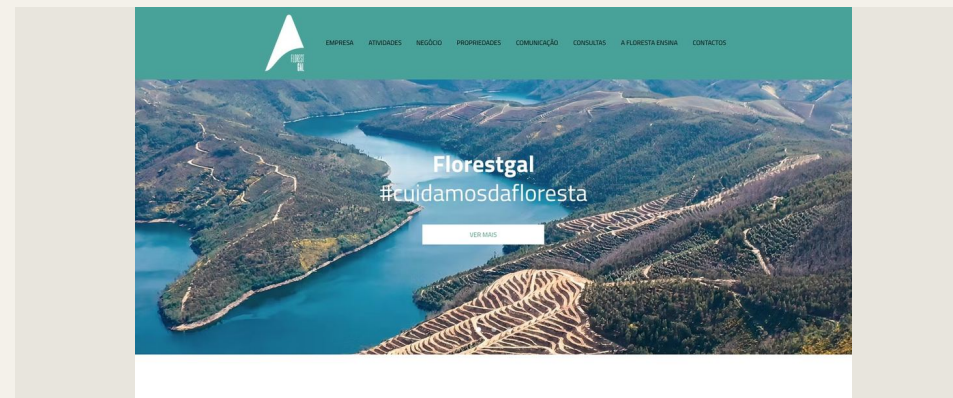
Na Chord Group, Stephen Watson liderou o desenho de zonas económicas especiais e o planeamento estratégico no Afeganistão, em Malta e nas Ilhas Caimão.



Afeganistão: as oito localizações de base do plano de desenvolvimento económico. Dos planos de zonas da Chord Group.

FlorestGal

José Miguel Medeiros, PCA/CEO, FlorestGal, 2018 a 2021.



Página principal atual da FlorestGal com fotografia aérea de albufeira e paisagem florestal. Site público da FlorestGal, captura de 9 de outubro de 2026.

José Miguel Medeiros foi o primeiro Presidente e CEO da FlorestGal, a primeira empresa pública florestal do país, e fez de um património público disperso uma empresa florestal gerida, com um plano de longo prazo.

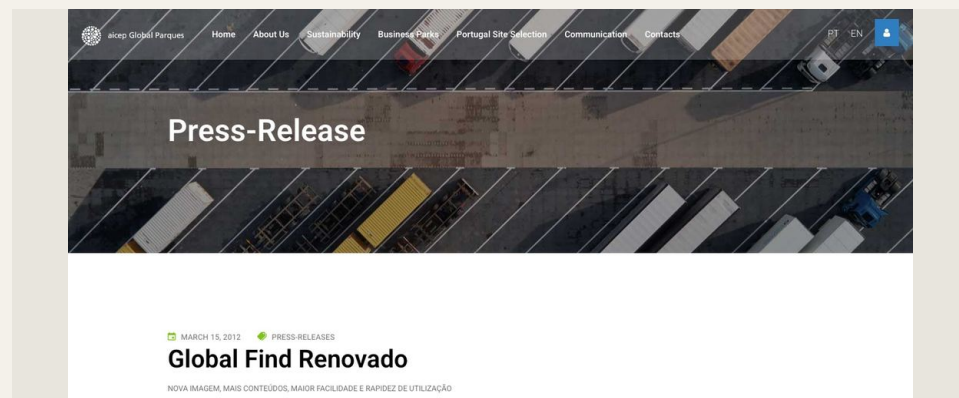


Índice público de relatórios da FlorestGal com ligações datadas a documentos anuais e de governo societário. Índice público de relatórios da FlorestGal, captura de 9 de outubro de 2026.



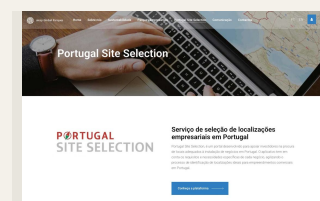
AICEP Global Parques

José Miguel Medeiros, consultor, AICEP Global Parques, 2011 a 2012.



Artigo público da AICEP Global Parques identificado como 15 de março de 2012 sobre a renovação do Global Find. Artigo da AICEP Global Parques sobre o Global Find, captura de 9 de outubro de 2026.

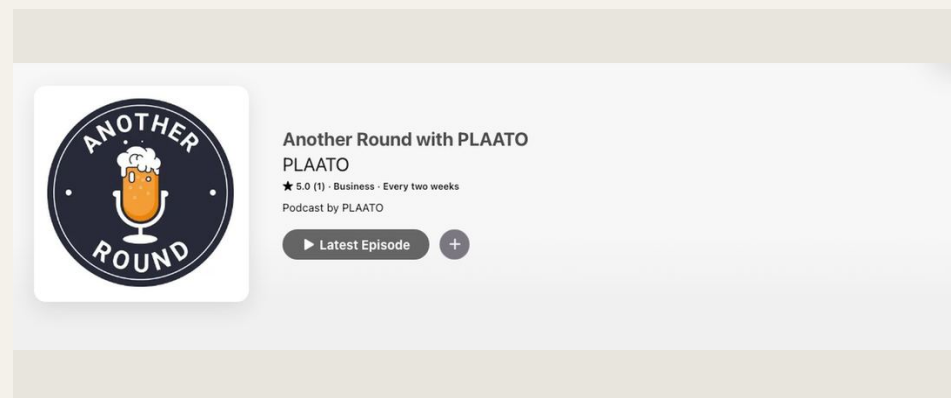
José Miguel Medeiros prestou consultoria à AICEP Global Parques nos projetos Global Find e Global Force, na área do investimento estrangeiro e dos parques industriais.



Abertura e apresentação atuais do serviço Portugal Site Selection da AICEP Global Parques. Página do Portugal Site Selection da AICEP Global Parques, captura de 9 de outubro de 2026.

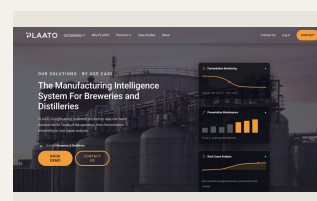
PLAATO

Luis Da Silva, Product Marketing Manager, PLAATO, julho de 2023 a agosto de 2025.



Capa e título do programa Another Round na sua página pública do Apple Podcasts. Página pública de Another Round no Apple Podcasts, captura de 9 de outubro de 2026.

Luis Da Silva reposicionou tecnologia de fermentação para clientes empresariais, lançou o site B2B e linhas de produto e desenvolveu o programa de conteúdo e desenvolvimento de negócio que os apoiava.

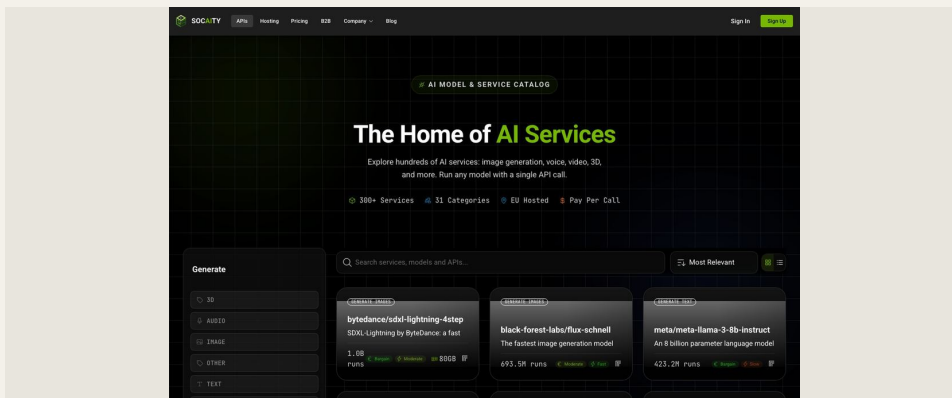


Abertura pública de aplicação da PLAATO com painéis de fermentação, desempenho e análise de causas sobre fotografia de instalação industrial. Página de aplicações da PLAATO, captura de 9 de outubro de 2026.



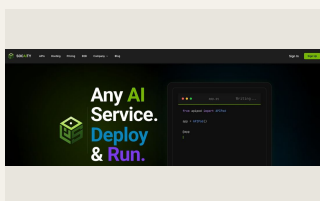
SocAlty.ai

Luis Da Silva, Senior Marketing Engineer, SocAlty.ai, 2026.



Catálogo público da SocAlty com filtros de categorias, pesquisa, ordenação e cartões de modelos. Catálogo público de modelos da SocAlty.ai, captura de 9 de outubro de 2026.

Luis Da Silva desenvolveu a aplicação e a estrutura comercial de uma plataforma de serviços de IA, com arquitetura de marca, conteúdo, aquisição e automação de marketing.



Abertura comercial da SocAlty com tipografia de produto e ilustração pública de código para programadores. Site comercial público da SocAlty.ai, captura de 9 de outubro de 2026.

Praxis Beer

Luis Da Silva, marketing e comércio eletrônico, Praxis Beer, março de 2021 a agosto de 2023.

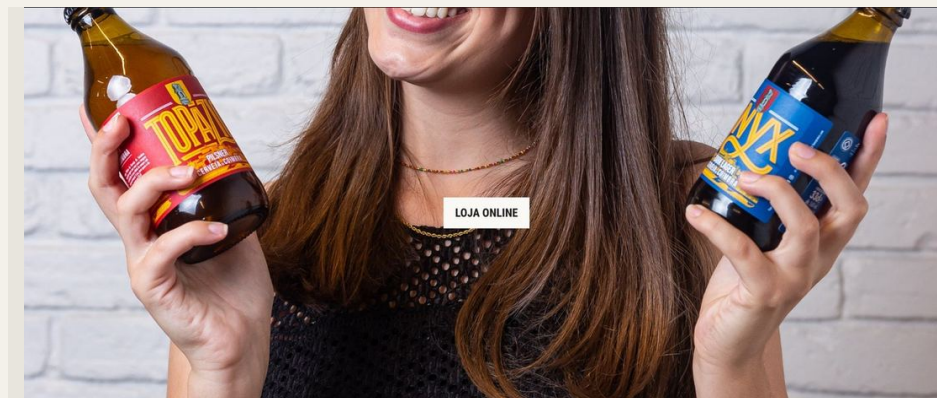


Imagem de campanha do arquivo comercial da Praxis de 31 de maio de 2023, com modelo a segurar duas garrafas e botão da loja. Site da Praxis Beer no Internet Archive, captura de 9 de outubro de 2026. Arquivo público guardado em 31 de maio de 2023.

Luis Da Silva reestruturou a operação digital e a loja online de uma cervejeira artesanal portuguesa, com campanhas, trabalho de conversão e lançamento de produto.

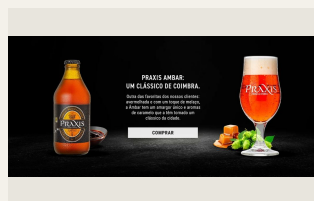


Imagem pública atual da campanha de cerveja âmbar com garrafa, copo e ingredientes. Imagem pública da campanha âmbar da Praxis Beer, captura de 9 de outubro de 2026.



Quatro pessoas. São elas que fazem o trabalho.

A responsabilidade tem nome. Contrate um sócio para um mandato especializado ou a equipa para um âmbito integrado, com Amândio Costa no planeamento e na modelação financeira.

José Miguel Medeiros



Sócio e Presidente. Relações e estratégia institucionais.

Estratégia institucional, relações institucionais e estruturação de projetos florestais.

Retratos do Drive da firma. Seleção de 9 de outubro de 2026.

PERCURSO SELECIONADO

Presidente do Conselho de Administração e CEO, FlorestGal. 2018 a 2021.

Secretário de Estado da Proteção Civil, Ministério da Administração Interna, XVII Governo Constitucional. 2008 a 2009.

Governador Civil do Distrito de Leiria. 2005 a 2008.

Deputado eleito por Leiria em cinco legislaturas, entre 1999 e 2018; coordenador na Comissão de Defesa Nacional, 2015 a 2018.

Delegação portuguesa à Assembleia Parlamentar da OSCE; observador eleitoral da OSCE/ODIHR, Moscovo, 2016.

Consultor, AICEP Global Parques, projetos Global Find e Global Force. 2011 a 2012.

Cofundador da Câmara de Comércio e Indústria Indonésia Portugal. 2012.

Licenciatura em Geografia e Planeamento Territorial, Universidade de Coimbra. 1983.

Stephen Watson



Sócio e Presidente Executivo. Longevidade, imobiliário de bem-estar e zonas económicas especiais.

Destinos de longevidade, modelos de operação clínica, imobiliário de saúde e planeamento de zonas.

Retratos do Drive da firma. Seleção de 9 de outubro de 2026.

PERCURSO SELECIONADO

Liderança do desenvolvimento do Blue Zones Center, planeado no Miami Worldcenter.

Interim CEO, Founders Health, Londres. Até dezembro de 2025.

Cofundador do Miami Institute for Age Management. 2001 a 2014.

Managing Partner, Chord Group. 2014 a 2018.

Presidente da Lifestyle Medicine Initiative, Global Wellness Institute.

Agência de publicidade e serviços digitais em Miami, desenvolvida e vendida à Omnicom.

Luis Da Silva



Sócio e Diretor de Marketing. Entrada no mercado, marca e engenharia de marketing.

Planeamento comercial, marca, conteúdo, produto e automação de marketing.

Retratos do Drive da firma. Seleção de 9 de outubro de 2026.

PERCURSO SELECIONADO

Senior Marketing Engineer, SocAlty.ai. 2026.

Product Marketing Manager, PLAATO. Julho de 2023 a agosto de 2025.

Tecnologia médica e marketing na Founders Health. Janeiro a dezembro de 2025.

Fundador da Castel Creative Living, consultoria de marketing e produto. Desde maio de 2021.

Mestrado em Design e Publicidade, IADE, Lisboa, 2017. Licenciatura em Marketing e Publicidade, IADE, Lisboa, 2015.

Certificação SAP Fiori. 2019.

Amândio Costa



Diretor Financeiro

Planeamento financeiro, contabilidade, fiscalidade e modelação financeira.

Retratos do Drive da firma. Seleção de 9 de outubro de 2026.

PERCURSO SELECIONADO

Diretor Financeiro da General Value. Desde 2021.

Contabilista de empresas em Portugal, atividade própria. 2021 até hoje.

Diretor Financeiro, ADMC (construção civil e obras públicas) e NFA (automação e processos industriais), Angola. 2011 a 2020.

Contabilista, fiscalista e gestor financeiro em regime liberal, Portugal. 1999 a 2010.

Sócio, Midoconta, Coimbra. Mais de 200 empresas clientes. 1991 a 1998.

Oficial Miliciano de Administração Militar, Região Militar do Centro. 1985 a 1990.

Contabilista Certificado, Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC), n.º 40915.



Recomendações

Recomendações de Luis Da Silva de funções anteriores. Do LinkedIn, citadas como foram escritas, no original em inglês. Assinadas pela função.

Luis designed campaigns that not only captured attention but genuinely brought clients through the door. He has a rare talent for combining data-driven strategy with human creativity, helping position health as essential to business success.

Longevity doctor

Trabalhou com Luis na Founders Health.
Agosto de 2025

We worked closely on marketing growth projects, content creation, and distribution. [...] He consistently went above and beyond, delivering results outside of his core responsibilities.

Growth Lead

Chefia direta de Luis na PLAATO.
Fevereiro de 2025

Luis has a remarkable ability to identify the unique value of a solution's capabilities and translate them into compelling, impactful messaging. His ability to craft narratives that resonate with both technical and business audiences sets him apart.

Cybersecurity Leader, SAP

Trabalhou com Luis na SAP.
Fevereiro de 2025

O QUE PRECISA DE DECIDIR?

Diga-nos o que está a desenvolver, em que fase está e o que precisa de decidir a seguir.

geral@general-value.pt
+351 961 810 000 | +351 927 473 146

General Value
Registada em Portugal desde 2013.
Sede em Ansião, distrito de Leiria.
Base operacional em Lisboa.

VALOR GERA SAÚDE GERA RIQUEZA.