

Qi
qualidade & inovação

Suplemento comercial propriedade da "ilustre narrativa"

PEDRO COSTA

Presidente da Coimbra Business School | ISCAC

A Coimbra Business School "prepara quadros empresariais e executivos para lidarem com os contextos difíceis"

**COIMBRA
BUSINESS
SCHOOL**
ISCAC.pt



6 anos consecutivos



Obrigado pela sua confiança



H-FREE 500 HYDRO PLUS

Double action hygienic cleaning,
compact storage.

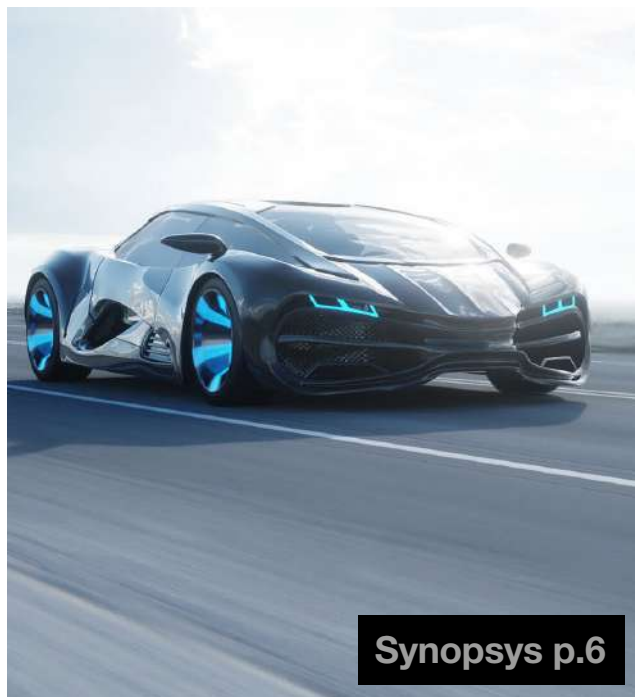
Hoover. Clean the way you live

O **H-FREE 500 HYDRO PLUS** é a solução ideal para manter a higiene na sua casa de forma eficaz, economizando tempo e espaço ao mesmo tempo:

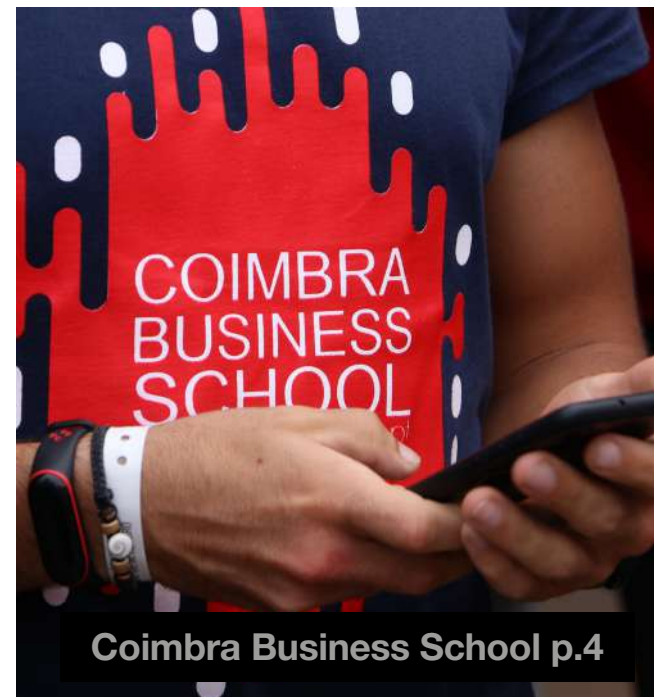
- Dupla ação de limpeza para uma aspiração de excelente performance e lavagem integrada¹.
- **360° Hydro Roller** para lavar pavimentos duros com água e detergente.
- **Arrumação compacta após a utilização:** 69 cm de altura para uma arrumação fácil

¹ Para ser utilizado em pavimentos duros apenas com o Hydro Roller integrado de 360° - de acordo com o manual de instruções.

Conteúdos



Synopsys p.6



Coimbra Business School p.4

Coimbra Business School | 4

Coimbra Business School expande as instalações e lança Centro de Investigação

Thales | 8

Soluções tecnológicas que constroem o futuro

J. Pereira da Cruz | 10

Experiência e dedicação em Propriedade Intelectual

Viatrix | 12

Reduzir barreiras no acesso à saúde de qualidade

Zeiss | 13

Synopsys | 14

Do centro da inovação para a tecnologia do futuro

Haier | 18

Estar perto dos clientes é a estratégia de sempre

Perfisa | 20

Qualidade no sistema Light Steel Framing

Model Eco | 22

Mais segurança e qualidade de vida

Proença-a-Nova | 24

Concelho para “investir, viver e visitar”

Dyrup | 25 e 28

Zome | 26

Crescimento sustentável aliado à inovação imobiliária

Derichebourg | 29

Queremos garantir a segurança dos nossos clientes e parceiros

Editorial

A pandemia que se espalhou pelo mundo levou a que todos os setores de atividade se transformassem. Portugal não foi exceção, o que veio mostrar que somos feitos de fibra. A capacidade de lidarmos com os problemas e com as adversidades, também conhecida como resiliência, foi o motor essencial para que a economia não parasse.

As empresas, lideradas pelos nossos empreendedores, resistiram às condições adversas que atravessamos, superaram os obstáculos e arregaçaram as mangas em prol da mudança. Mudança essa feita de muita adaptação, muito sacrifício, muito espírito de equipa, mas sobretudo muita vontade de vencer e de fazer mais e melhor. Podemos até afirmar que esta situação mudou o nosso ponto de vista sobre a vida e não só. Mudou também o nosso ponto de vista sobre os negócios e sobre as estratégias escolhidas para cada setor. Esta mudança foi essencial para que novas oportunidades surgissem e que foram fruto do crescimento das empresas que apresentamos nesta edição. O digital ganhou força e mostrou-se merecedor da confiança dos consumidores que acreditaram nos empresários.

Assim, nesta edição, a Revista Qualidade & Inovação destaca empresas que mostraram foco, dedicação e, sobretudo, resiliência ao enfrentarem esta crise pandémica que nos assombrou. Reinventaram-se, inovaram, cresceram e por isso, nas próximas páginas, convidamos os leitores a conhecerem negócios de sucesso.

Raquel Gonçalves





Coimbra **Business** School expande as instalações e lança Centro de Investigação

Depois de anos a esgotar todas as vagas na primeira fase de candidaturas e de registar sucessivos recordes de procura de mestrados, a escola de negócios de Coimbra vai ter um novo edifício para responder à procura de estudantes. Em ano de centenário, Pedro Costa, presidente da Coimbra Business School | ISCAC, anuncia um novo centro de investigação multidisciplinar dedicado às ciências empresariais.

O número de alunos tem vindo a aumentar? Há margem para continuar a crescer?

A elevada procura de licenciaturas, mestrados, pós-graduações, MBA's e cursos breves tem exigido, ano após ano, uma difícil gestão dos espaços e das salas de aula, condicionando o nosso crescimento. Finalmente foi possível definir, com a presidência do Politécnico de Coimbra, o projeto de arquitetura do novo edifício, o qual – para além de uma cantina e de uma biblioteca comuns à Coimbra Business School e à Escola Superior Agrária – incluirá um último piso com salas de aulas para o ISCAC, ligado ao nosso atual edifício.

É uma obra que nos ajudará a ter margem para continuar a crescer e a responder, da melhor forma, à elevada procura da Coimbra Business School por parte dos estudantes: este ano voltámos a esgotar todas as vagas oferecidas na primeira fase de candidaturas ao ensino superior. Também nos mestrados registámos um record de procura. Para as 455 vagas nos seus 13 cursos de mestrado, a Coimbra Business School registou um total de 737 candidaturas. No que diz respeito ao mestrado em Gestão de Recursos Humanos, o curso com mais procura, houve 186 candidaturas para 25 vagas.

Este ano lançaram uma nova licenciatura em Finanças e Contabilidade. Qual é a sua mais valia?

A Covid-19 trouxe uma nova realidade para as empresas que, mais do que nunca, precisam de se adaptar e avaliar potenciais oportunidades de investimento através de um forte planeamento e controlo financeiro. Esta licenciatura foi criada para preparar os futuros quadros das empresas nacionais para essa realidade, tornando-os capazes de garantir a sua sustentabilidade perante as adversidades que a crise económica irá impor.

Neste momento, após os alunos terminarem os cursos, qual é a média de empregabilidade?

“O nosso caminho é produzir mais e melhor ciência!”

bilidade?

A nossa taxa de empregabilidade global à saída dos cursos é de 97%. A procura de licenciados em Informática de Gestão é, todos os anos, muito superior ao número de estudantes formados. A empregabilidade das licenciaturas nas áreas da Gestão e da Contabilidade ronda, ano após ano, os 100%. Nas outras áreas, a pressão da procura é um pouco menor, mas não temos nenhuma licenciatura com empregabilidade imediata inferior a 90%.

Em que aspetos a Coimbra Business School se diferencia das restantes Instituições?

O que a distingue é a forma como prepara quadros empresariais e executivos com capacidade para lidarem com os contextos difíceis que irão encontrar nas suas vidas profissionais.

A investigação que promovemos é conjugada com o ensino feito em contexto empresarial, com os estudantes a resolverem problemas concretos em organizações reais. Temos mais de 1000 protocolos com empresas, desenvolvendo, sempre que possível, formação em real contexto empresarial. Favorecemos, por isso, as dinâmicas individuais, a aprendizagem ativa, a autonomização do estudante para investigar ou para empreender, colocando-o no centro do processo educativo e do processo de investigação.

Nas nossas licenciaturas são feitas auditorias reais. Os estudantes participam em processos de recrutamento reais. São chamados a desenhar, a implementar e a propor estratégias e aplicações informáticas úteis às empresas e aos seus gestores.

O ensino sofreu uma mudança significativa com a



pandemia. Na sua opinião, o futuro ficará marcado pelo ensino presencial e digital?

Sem dúvida! Mas esse “mix” entre o ensino presencial e o digital terá de ser construído diariamente. Terá de ser uma combinação dinâmica e dialética.

O ensino presencial não pode ser, de modo algum, descartado, porque sem ele não há experiência académica completa. Contudo, ninguém vai querer prescindir das inúmeras vantagens da digitalização: aulas gravadas e disponíveis a qualquer momento, novos modos de partilha de conteúdos, formas absolutamente inovadoras de ensinar, pesquisar e de tratar a informação.

As escolas que conseguirem desenhar melhor o seu próprio

“mix”, serão as melhores escolas superiores do futuro. É nessa exigência, nessa corrida pela preferência dos alunos e dos empregadores, que a Coimbra Business School está empenhada.

A comemorar 100 anos marcados pelo sucesso de formar, ensinar e integrar os alunos no mercado de trabalho, quais são os próximos objetivos para esta instituição centenária?

O nosso caminho é produzir mais e melhor ciência! Só no meu mandato, a escola triplicou a sua produção científica, boa parte dela publicada em revistas internacionais de reconhecido mérito e com elevado Fator de Impacto.

Vamos lançar o CBS Re-

search Centre – Centro de Investigação em Ciências Empresariais da Coimbra Business School. Depois de termos sido a primeira escola politécnica do país a criar uma comissão pró-doutoramentos, estamos agora a lançar um centro de investigação multidisciplinar focado na investigação científica multidisciplinar aplicada às necessidades da sociedade e das organizações públicas e privadas, estreitando parcerias com outras unidades de investigação nacionais e internacionais.

No próximo ciclo de avaliações da Fundação para a Ciência e Tecnologia contamos já estar em condições de ter uma avaliação que nos permita lançar doutoramentos.

100
ANOS

since
1921

COIMBRA BUSINESS SCHOOL

ISCAC.pt

LICENCIATURAS | MESTRADOS | PÓS-GRADUAÇÕES | MBAs



thalesgroup.com

THALES
Building a future we can all trust

Mostramos-lhe como aproveitar
o extraordinário poder da tecnologia
para **construir um futuro**
no qual todos possamos confiar

Publicis LMA © Madras Global © Getty Images - Shutterstock

Search Thalesgroup



Soluções tecnológicas que Grupo Thales constroem o futuro

Com presença em Portugal há mais de 30 anos, o Grupo Thales atua em diversas áreas, nomeadamente Transportes Terrestres, Defesa, Aeronáutica, Espaço, Segurança e Cibersegurança. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, João Araújo, Presidente do Conselho de Administração da Thales em Portugal, destacou os principais desafios e projetos do grupo.





por cento, colocando o Grupo THALES, em Portugal, como um dos maiores players em todos os setores de atuação do Grupo – Transportes Terrestres, Defesa, Aeronáutica, Espaço, Segurança e Cibersegurança.

Esta forte presença é materializada através de dois importantes Centros de Competências do Grupo THALES, um dedicado à área dos Transportes e outro à Gestão de Tráfego Aéreo, bem como pelo desenvolvimento de atividades no setor Espacial.

Destacam-se na área do Aeroespacial e da Defesa através da Edisoft, empresa que produziu o primeiro software (RTEMS) para a Agência Espacial Europeia (ESA). Descreva como aconteceu este convite e o que significa para o posicionamento do grupo nesta área.

A EDISOFT atua no setor Aeroespacial há mais de duas décadas. Durante este percurso, inúmeros projetos foram desenvolvidos para a ESA, sendo que alguns deles foram pioneiros e inovadores nas suas áreas de atuação. O RTEMS by EDISOFT é um deles, um sistema operativo em tempo real desenvolvido e validado para a ESA, para funcionar em condições muito exigentes de fiabilidade, garantindo execução de processamentos em tempos determinados.

Esta “história” começou quando, em 2005, a EDISOFT percebeu que a Europa dependia dos EUA, em termos de Sistemas Operativos, para a área espacial, e propôs à ESA ser o agente de “independência europeia”. A EDISOFT começou a desenvolver o RTEMS para ESA, em 2006, tomando como base um sistema que não reunia condições para ir para o Espaço e, desde então, mais de 40 missões espaciais incorporaram instâncias deste sistema operativo.

O relacionamento com a ESA foi determinante para sustentar e construir todo o negócio de Espaço da EDISOFT. Através de sucessivos contratos com a ESA, a mestria tecnológica aeroespacial tem vindo a ser consolidada ao longo destes anos, sustentando a nossa ambição neste setor único.

Em 2015, inauguraram um

Centro de Inovação e assinaram acordos de cooperação com o Instituto Superior Técnico, com a ANA (VINCI airports) e a Infraestruturas de Portugal. Quais foram os principais objetivos destes acordos e quais os projetos que pode dar ênfase?

O Centro de Inovação da Thales Portugal tem como objetivo resolver problemas reais através de uma utilização diferente e inovadora de tecnologias e conceitos já existentes, traduzindo essas soluções em produtos comercializáveis.

Para este objetivo é fundamental a participação ativa dos parceiros que convidamos para integrar estes centros e que são: End-Users, quem nos apresenta os problemas e se disponibiliza para os testar em condições reais, à procura de uma solução que melhore as suas operações; as Universidades, com todos os seus conhecimentos académicos prontos para passarem à realidade, com o seu espírito irreverente e inovador e a sua capacidade de trabalho e de investigação; as PME’s que nos trazem componentes tecnológicos específicos e, por fim, a Thales com todo um portfólio de soluções e tecnologia, uma capacidade de R&D de dimensão Mundial, suporte industrial global e a sua capacidade de produzir e colocar produtos em todo o mundo.

Em 2017, a parceria com a ANA/VINCI viu ser reconhecido o seu trabalho no desenvolvimento da solução THALES I-Sense de gestão de fluxo de passageiros, com a distinção do prémio Internacional VINCI Innovation, na categoria de Management.

Em 2018, celebrámos um acordo de cooperação com a Universidade do Porto, para exploração de novas soluções nos domínios da Cibersegurança, IoT e Proteção de Dados.

Num âmbito mais alargado temos a salientar a parceria com o IST, com quem mantemos o acordo de cooperação que se desenvolve através de apoios a Doutoramentos e Mestrados, bem como a integração de estagiários nas atividades da Thales.

Mais recentemente fazemos

parte do consórcio (BGI e IASA) do RIS HUB Portugal implementado no âmbito das atividades do EIT Urban Mobility. Este programa promete incentivar ideias e soluções inovadoras para melhorar a situação do tráfego e resolver outros problemas de mobilidade urbana no país.

O sucesso da Thales Portugal é inequívoco. Apresente os projetos que pretende vingar em Portugal nos próximos anos.

O caminho é desafiante e promete marcar a evolução e o desenvolvimento de setores importantes em território nacional e internacional. Falo naturalmente da Mobilidade e Sistemas de Transportes, considerando que em Portugal somos também a unidade da THALES encarregue pelo desenvolvimento de novas soluções e conceitos de Mobilidade através da nossa Plataforma de Mobilidade.

A nível nacional, existe a satisfação por continuarmos a contribuir para a evolução da ferrovia com o projeto de implementação da nova geração do sistema de sinalização ETCS nível dois, em toda a linha da Beira-Alta, Linha do Douro (Caíde-Régua) e Linha do Norte (estação da Pampilhosa), que arancou no início de 2020.

A Cibersegurança, uma das áreas fortes de atuação, será também o motor dos próximos projetos, que por questões de confidencialidade, não posso detalhar. A implementação de soluções de Cibersegurança, não só na obtenção e reforço da fiabilidade das Instituições, mas também no design dos projetos de Mobilidade, trará novas abordagens e tendências no setor dos Transportes.

“O caminho é desafiante e promete marcar a evolução”

A presente-nos o universo e o percurso de crescimento da Thales Portugal.

As atividades desenvolvidas pelo Grupo THALES em Portugal iniciaram-se nos finais da década de 80, por duas vias separadas que mais tarde vieram a convergir numa só presença Thales em Portugal. Uma destas vias foram as atividades desenvolvidas pelo Grupo ALCA TEL, no setor do Transporte Terrestre, Metro e Ferrovia e a outra foi através da participação direta da Thales no capital da empresa EDISOFT, à data a operar apenas no setor Naval.

Em 1988, a constituição da EDISOFT resultou da necessidade de fixar em Portugal o conhecimento e a tecnologia associada aos Sistemas de Gestão de Combate (CMS) Thales instalados nas Fragatas Meko, recentemente adquiridas pela Marinha Portuguesa, de modo a garantir em Portugal toda a manutenção e evolução destes sistemas THALES. Desde então que a EDISOFT alargou os domínios de atuação aos mercados do Espaço, Aeronáutica e Controlo de Tráfego Aéreo.

Na mesma altura, registou-se o grande passo na evolução da ferrovia portuguesa, através do lançamento do Plano de Moder-

nização da Rede Ferroviária Nacional. No âmbito deste plano, a implementação de novas tecnologias eletrónicas deram a oportunidade para que a ALCA TEL criasse uma organização técnica local e introduzisse as novas tecnologias que hoje integram o Grupo Thales.

Em 2007, deu-se a aquisição, por parte do Grupo THALES, de toda a estrutura da área de Transportes do Grupo ALCA TEL, na qual se integraram as atividades da EDISOFT.

Desde 2000, as equipas da atual THALES Portugal marcam presença em mais de 20 países, operando em projetos de importante dimensão e contribuindo para o desenvolvimento da mobilidade em países como, por exemplo, Dubai, Brasil, África do Sul, Turquia, Panamá.

“Um dos maiores players em todos os setores de atuação do Grupo”

Anos mais tarde, a necessidade de alargar horizontes noutros domínios levou ao aumento da quota de participação na portuguesa EDISOFT para 65

Experiência e dedicação em Propriedade Intelectual

J. Pereira da Cruz



A J. Pereira da Cruz, especialista em Propriedade Intelectual, conta com mais de sete décadas de existência no mercado. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, o administrador, João Pereira da Cruz, explicou a importância de estar informado numa era digital, os prémios que refletem o desempenho exímio da empresa e ainda divulgou os desafios que farão parte do futuro.



Fundada em 1949, como descreve a evolução da J. Pereira da Cruz?

Mais de 70 anos de história são um exemplo de conhecimento adquirido, resiliência e um testemunho de inegável competência. Cada um dos colaboradores da J. Pereira da Cruz sabe disso e tem isso muito presente no dia a dia, sobretudo em momentos desafiadores, como foi este último ano para todos nós. A evolução faz-se enfrentando estes momentos, adaptando respostas, melhorando a nossa capacidade de resposta aos desafios que os nossos clientes enfrentam. Não é por acaso que aqui estamos. É uma consequência de uma história rica em lições e exemplos.

São uma empresa especializada em Propriedade Intelectual (PI) e uma vez que vivemos numa era cada vez

mais digital, como podemos proteger a PI (Propriedade Industrial e Direitos de Autor)?

A proteção da Propriedade Intelectual sempre esteve intimamente ligada à inovação. Isto é um ponto fundamental para explicar algo que nem sempre é óbvio: a transformação digital da economia não é nova mas algo há muito antecipado pela J. Pereira da Cruz. Está no nosso ADN estar na vanguarda da inovação tecnológica e ciente do seu impacto na proteção de direitos. Essa é a principal resposta ao desafio de como proteger a propriedade intelectual, estar informado, estar consciente e capaz de falar e perceber a realidade e as suas implicações.

Fruto do vosso trabalho, dedicação e profissionalismo, foram reconhecidos pelo Diretório de Propriedade Intelectual IP STARS. O

que significa para vocês esta distinção?

É mais uma honra que nos enche de orgulho, mas também de um grande sentido de responsabilidade. As distinções, sejam elas grandes ou pequenas, nacionais ou internacionais servem, sobretudo, para sabermos que existe uma razão para as merecermos: o trabalho, a dedicação e o brio devem ser constantes. Os nossos clientes são a nossa razão de ser. Vivemos os seus desafios como nossos, assumimos os seus sonhos e ambições como sendo nossos. Esta distinção é um resultado dessa forma de estar e como ela nos distingue dos demais.

Que projetos estão traçados para o futuro da J. Pereira da Cruz?

Vamos certamente reforçar a nossa presença no mercado global, mas dando especial ênfase às empresas portuguesas. Simul-

taneamente queremos também estar mais presentes nos Países de Língua Oficial Portuguesa. Para isso, toda a equipa J. Pereira da Cruz recebe formação permanente nas diversas áreas da Propriedade Intelectual.

Os nossos Agentes Oficiais da Propriedade Industrial das áreas mais técnicas especializam-se continuamente e iremos contar, num futuro muito próximo, com mais quatro Mandatários Europeus de Patentes, todos com o certificado EQE.

Nas marcas e litígios contamos com um grupo fantástico de AOPI e Advogados que com a sua experiência e dedicação somam êxitos atrás de êxitos.

Como eu costumo dizer, porque o sinto, não somos mercenários e dedicamo-nos à Propriedade Intelectual com todo o amor.



www.jpereiradacruz.pt

Lisboa | Porto | Leiria | Vila Real
info@jpcruz.pt

Reduzir barreiras no acesso à saúde de qualidade

Viatriis

Resultado da fusão da Mylan e da Upjohn, em 2020, a Viatriis dedica-se ao desenvolvimento de diversos medicamentos para proporcionar às pessoas uma vida mais saudável. Confiança, qualidade e dedicação são a chave do sucesso de uma empresa líder no mercado farmacêutico de ambulatorio.



lamentares, desenvolver soluções inovadoras e utilizar a nossa experiência coletiva para melhorar a condição dos doentes. Constituída em 2020, resultante da fusão da Mylan e da Upjohn, uma empresa anteriormente da Pfizer, a Viatriis reúne conhecimentos científicos elevados, com uma experiência validada na área regulamentar, na área médica e comercial, para disponibilizar medicamentos de elevada qualidade aos doentes quando e, onde deles necessitam. Em Portugal, a Viatriis conta com cerca de 200 colaboradores empenhados em capacitar pessoas a viver de forma mais saudável em todas as fases da vida.

Em 2020, a Mylan passou a ser Viatriis - uma empresa especializada em produtos farmacêuticos. Como define a Viatriis?

A Viatriis é uma nova empresa global de cuidados de saúde empenhada em fornecer o acesso a medicamentos, com uma cadeia de atividades produtivas e regu-

Distinguida como uma empresa líder no mercado farmacêutico, qual é o foco da Viatriis em termos terapêuticos e geográficos?

O principal foco da Viatriis as-

senta num portefólio global que inclui mais de 1400 moléculas numa gama de áreas terapêuticas ampla, incluindo os principais produtos de marca icónicos, correspondentes às nossas principais marcas globais de medicamentos, medicamentos genéricos, medicamentos biossimilares e medicamentos não sujeitos a receita médica. Oferecemos opções de tratamento e de prevenção de elevada qualidade, em mais de dez áreas terapêuticas, como doenças infecciosas e diferentes doenças não transmissíveis, por exemplo as cardiovasculares, oncológicas ou a saúde mental.

O nosso portefólio diversificado e diferenciado oferece terapêuticas confiáveis e de elevada qualidade, que tratam nove das dez principais causas de morte listadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Somos o fornecedor líder de medicamentos para a comunidade de VIH/SIDA em todo o mundo, com antirretrovíricos mais acessíveis e de elevada qualidade, em mais de 100 países, onde aproximadamente 40 por cento dos 23,31 milhões de pessoas em tratamento para o VIH usam os nossos produtos, incluindo aproximadamente 60 por cento das crianças seropositivas em tratamento.

Apresentam uma vasta gama de medicamentos, que vão desde medicamentos de marcas, medicamentos genéricos, biossimilares e medicamentos não sujeitos a receita médica (OTCs). Para contextualizar os nossos leitores, quais são os medicamentos com mais impacto no mercado?

A Viatriis tem no portefólio global medicamentos essenciais para os cidadãos.

Em Portugal queremos reforçar a nossa presença no mercado das doenças não transmissíveis, como seja a dislipidemia, distúrbios respiratórios e alérgicos, ou a dor neuropática. Temos igualmente um portefólio de prestígio, e em crescimento, na área do sistema nervoso central.

Sendo a Viatriis Portugal líder no mercado farmacêutico ambulatorio, quais são os principais objetivos para o futuro?

Em Portugal, o grupo de empresas Viatriis é líder, em unidades e em valor, no mercado farmacêutico de ambulatorio. Em 2020, e no mercado de ambulatorio nacional, vendemos 43 unidades por minuto. Estamos extremamente orgulhosos do nosso posicionamento, uma vez que reflete o nosso compromisso com os doentes, a confiança nos

nossos medicamentos por parte dos médicos e dos farmacêuticos e o respeito por parte das farmácias comunitárias e armazénistas. Pretendemos continuar a trabalhar para reforçar o nosso compromisso com os doentes e com um sistema de saúde mais eficiente, mais acessível e sempre disponível para proporcionar o melhor serviço aos cidadãos em Portugal.

Enquanto empresa global de cuidados de saúde qual o compromisso da Viatriis para com a responsabilidade social corporativa?

Atuar de forma responsável é fundamental para a missão da Viatriis. Por isso, trabalhamos diariamente para promover operações responsáveis e sustentáveis, reconhecendo que todas as nossas ações afetam os nossos parceiros e as comunidades que servimos.

Os nossos esforços para aumentar o acesso à saúde por meio de uma liderança forte e de parcerias estratégicas são essenciais para ajudar a reduzir as barreiras no acesso à saúde de qualidade, com o objetivo de proporcionar um impacto duradouro e positivo nos doentes, famílias e comunidades em todo o mundo.

Promovemos inovação científica para garantir uma vida mais saudável.

We know the way



1/2021/MYLAN/MI/024

© 2020 Viatriis Inc. All Rights Reserved. VIATRIS, the VIATRIS Logo and EVERYWHERE HEALTH MATTERS are trademarks of Mylan Inc., a Viatriis Company.

Lentes ZEISS com tratamento **AntiVirus**

Um nível extra de confiança.



Seeing beyond



- Vírus e bactérias ✓
- Radiação azul ✓
- Radiação UV ✓



SYNOPSYS®

Do centro da inovação para a tecnologia do futuro

Num mundo onde os equipamentos estão cada vez mais inteligentes, A Synopsys, Inc. afirma-se como um centro de excelência em inovação. Célio Albuquerque, *Group Director*, explica-nos, nesta entrevista, o que faz da Synopsys, Inc. uma empresa de vanguarda e como atua no mercado para mudar, através da tecnologia, a forma como as pessoas trabalham.



A Synopsys, Inc. é uma empresa norte-americana com presença no mercado há mais de 30 anos e que, mais tarde, se instalou em Portugal. Como descreve o universo Synopsys?

O Universo Synopsys pode ser descrito em poucas palavras: *'Smart Everything. From Silicon to Software'*.

A Synopsys foi fundada em 1986 em Silicon Valley, na Califórnia, com o objetivo de criar ferramentas de *software* que permitissem acelerar o

desenvolvimento de circuitos integrados. Co-fundada pelo Dr. Aart de Geus, *Chairman e CEO*, a Synopsys evoluiu em 35 anos de uma *start-up* para uma empresa líder mundial em *high-tech*.

A Synopsys é líder mundial em soluções de EDA (*Electronic Design Automation*) e IP (*Intellectual Property*) para Semicondutores. Para além disso, numa estratégia continuada de inovação, tem vindo a consolidar a sua liderança em soluções de análise de segurança e qualidade de sistemas de *software*. Na base da inovação digital estão circuitos integrados

avançados e um volume de *software* em crescimento exponencial, a funcionar em conjunto, de forma inteligente e segura. A tecnologia da Synopsys permite aos clientes criar soluções inovadoras, desde o circuito integrado até ao *software* final, para que estes, por sua vez, possam oferecer *'Smart, Secure Everything'* aos seus clientes.

Nos últimos anos, a Synopsys ultrapassou os três bilhões de dólares de *revenue* e continua em crescimento. Com mais de 15 mil funcionários a nível mundial está presente em 23 países, tendo entrado em

Portugal há 11 anos, através de uma aquisição. Os dois centros de Engenharia, em Lisboa e no Porto, integram-se nas equipas internacionais de *Research & Development* e desenvolvem produtos na área de IP que são vendidos globalmente, podendo incluir serviços de soluções integradas do tipo 'chave na mão'.

A Synopsys trabalha com os consórcios da Indústria de Semicondutores no desenvolvimento de protocolos tais como: USB, MIPI, HDMI, PCIe, DDR, *Bluetooth*, etc., o que lhe permite oferecer ao mercado produtos de última geração, assim como adaptá-los em qualquer fase do projeto. A Synopsys desenvolve a tecnologia do futuro através de inovação contínua no *design* da próxima geração de IP que integra aplicações de vanguarda, tais como *Automotive ADAS & Infotainment*, AI e *Machine Learning*, IoT, *Cloud Computing* e 5G.

Neste momento, quais são os produtos co-desenvolvidos em Portugal que têm maior destaque no mercado interno e externo?

Sendo o mercado

da Synopsys a área de Semicondutores, os produtos e serviços da Synopsys destinam-se ao mercado internacional. Focando-nos na área de IP na qual as equipas portuguesas trabalham, os produtos desenvolvidos têm como mercados alvo a Eletrónica de Consumo, o Mercado Móvel e o Mercado Automóvel (*ADAS & Infotainment*). Os produtos principais consistem em IPs que implementam as últimas gerações de protocolos de comunicação, tais como: USB4, PCIe 6.0, MIPI M-PHY 5.0, HDMI 2.1, DisplayPort 2.1, entre outros. Estes IPs são incorporados pelos nossos clientes nos circuitos integrados que eles desenvolvem e que irão fazer parte da eletrónica dos produtos que usamos no nosso dia a dia, como os telemóveis, os computadores ou tablets, as televisões ou monitores, o serviço de apoio à condução, bem como todo o controlo centralizado nos automóveis, entre muitos outros.

Inovação é a palavra-chave que tão bem caracteriza a tecnologia produzida por vocês. De que forma a tecnologia Synopsys está a mudar e

A Synopsys desenvolve a tecnologia do futuro através de inovação contínua no *design* da próxima geração de IP que integra aplicações de vanguarda, tais como *Automotive ADAS & Infotainment, AI e Machine Learning, IoT, Cloud Computing e 5G.*



a transformar o dia a dia das pessoas (*Smart Everything*), nunca esquecendo o tema segurança?

A Synopsys é uma empresa de vanguarda, um centro de excelência em inovação. Os produtos que desenvolvemos no presente só irão ser lançados no mercado daqui a algum tempo, podendo em alguns casos atingir os dois anos. Este tipo de antecipação faz parte da visão e da estratégia da empresa a médio e a longo prazo. Uma vez que os nossos clientes são as empresas mais avançadas da Indústria de Semicondutores, temos como desafio o desenvolvimento de produtos e tecnologias que ainda estão a ser definidas para o futuro. Para isso, a Synopsys trabalha em colaboração direta com outros líderes na área de Semicondutores na definição de novos protocolos, bem como na evolução dos existentes. O exemplo mais visível é a evolução do protocolo USB, cuja última geração, USB4, acabou de chegar ao mercado com uma velocidade 80 vezes mais rápida do que o USB 2.0 e para o qual a Synopsys já oferece soluções

aos seus clientes, embora ainda não existam muitos produtos finais disponíveis ao consumidor final.

Relativamente à segurança, os consumidores têm cada vez mais consciência da necessidade de segurança e proteção dos seus equipamentos e dos seus dados. Esta questão aplica-se a duas áreas: aos produtos eletrónicos e ao *software* que é desenvolvido à sua volta.

Para proteger os dados dos consumidores das empresas é fundamental a existência de aplicações que permitam às empresas desenvolver *software* seguro garantindo proteção contra ataques de *hackers*. É também aqui que a Synopsys entra através da sua unidade de negócio em *software* de segurança, que é uma área em grande crescimento. Hoje oferecemos soluções de *software* de análise de qualidade e do nível de segurança das aplicações que os nossos clientes desenvolvem. Ao nível dos produtos eletrónicos a Synopsys oferece ainda um vasto *portfolio* de '*Security IP*' que consiste em soluções altamente integradas para aplicações sensíveis que permitem a

criptação ou decifração de dados antes de serem transmitidos ou recebidos por canais não protegidos, utilizadas em produtos dos mercados de *Mobile, Automotive, Digital Home, IoT e Cloud Computing.*

Crescer em Portugal faz parte dos planos. Em que aspetos a Synopsys se diferencia no mercado?

Os últimos três anos foram anos de crescimento excepcional da Synopsys em Portugal, apesar de termos trabalhado num contexto atípico de pandemia neste último ano. Crescemos de forma agressiva, mas sustentada, pois não só garantimos a execução dos projetos num curto prazo, como também asseguramos a sustentabilidade do negócio a longo prazo, da qual faz parte a formação contínua dos nossos quadros. Esta atitude tem permitido à Synopsys crescer mesmo quando o mercado não evoluiu da mesma forma.

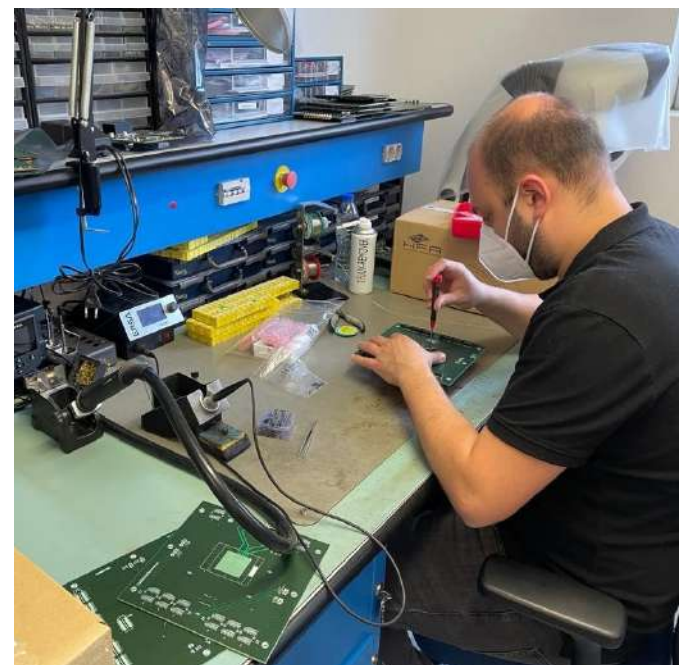
A Synopsys tem características únicas devido à indústria dinâmica em que se insere e à forma como está organizada. Os clientes estão todos fora de Portugal sendo estes, na sua maioria, empresas de Semicon-

dutores localizadas em todo o mundo e cada equipa está frequentemente distribuída por vários países - trabalhamos sem fronteiras. As nossas equipas têm assim a oportunidade de interagir todos os dias com outras culturas e, muitas vezes, de conhecer o mundo. As equipas são jovens constituídas por engenheiros, formados por diferentes Universidades Portuguesas, e engenheiros licenciados noutros países que enriquecem ainda mais a cultura da empresa local.

A formação interna dada aos seus colaboradores é uma aposta forte da Synopsys de modo a prepará-los para esta indústria inovadora e desafiante havendo várias ferramentas disponíveis para esse efeito. Em Portugal, são mais de 450 colaboradores que desenvolvem engenharia de grande valor: "Somos considerados uma excelente escolha em relação a outras localizações geográficas devido ao reconhecimento internacional da elevada qualidade do nosso trabalho" afirma Celio Albuquerque. Isso tem-se traduzido num aumento de responsabilidades e oportunidades para as equipas locais que permite apostar num crescimento orgânico mais constante.

"Uma consequência mais direta consiste na expansão dos nossos escritórios da Maia e de Oeiras sendo que as expansões irão estar concluídas durante a primeira metade do ano de 2021", acrescenta Celio Albuquerque.

Os desafios diários impostos



pela criação de novos produtos fazem parte da realidade Synopsys. Posto isto, quais são os desafios pensados para o futuro da empresa?

A tecnologia que a Synopsys desenvolve está no centro da inovação que está a mudar a forma como as pessoas trabalham e atuam. Veículos autónomos, Inteligência Artificial (AI) e *Machine Learning, Internet of Things (IoT), Cloud Computing e 5G* - estão a transformar tudo o que sabemos hoje sobre mobilidade, conectividade e segurança. Os biliões de equipamentos em todo mundo estão cada vez mais inteligentes, tudo está ligado e em comunicação, o volume de dados transmitidos atingiu números inimagináveis de *zettabytes* e continua em crescimento acelerado e tudo tem que ser mais seguro.

O objetivo de futuro da Synopsys é conceber soluções tecnológicas mais inteligentes e mais seguras; é transformar a forma como as empresas desenvolvem, produzem e posicionam os seus produtos e como isso transforma a experiência do utilizador final.

A Synopsys oferece aos seus clientes a tecnologia mais sofisticada e avançada para *design* de chips, verificação, integração de IP, *software* de segurança e teste de elevada qualidade, ajudando os clientes a inovar *from silicon to software* para que eles possam trazer *smart, secure everything* para as nossas vidas.

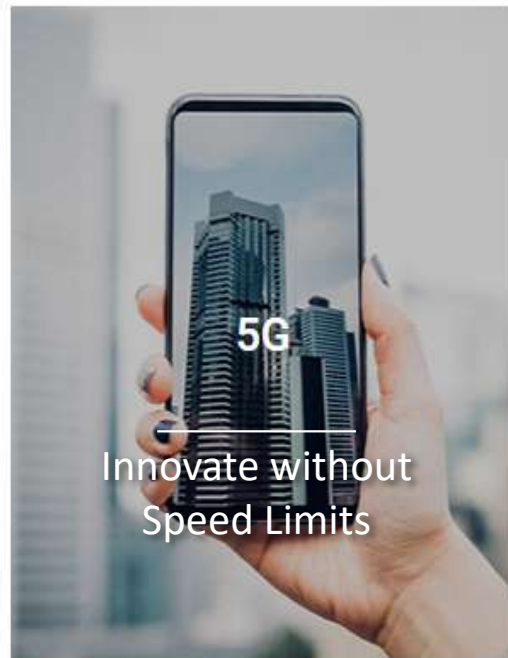
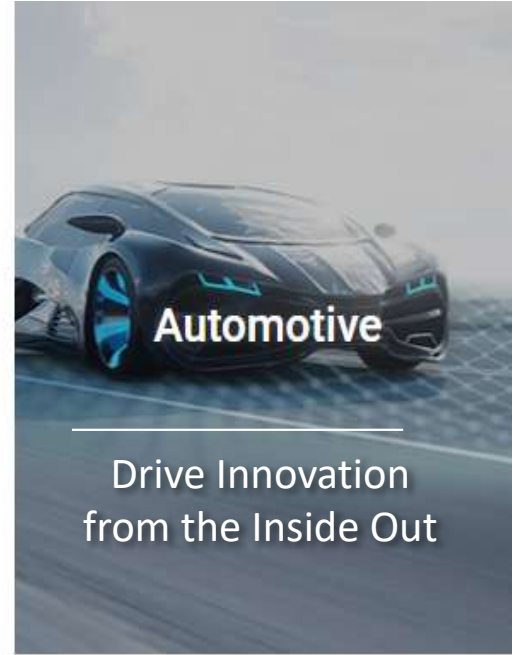


SYNOPSYS®

Smart, Secure Everything From Silicon to Software

Synopsys technology is at the heart of innovations that are changing the way people work and play. Self-driving cars. Machines that learn. Lightning-fast communication across billions of devices in the datasphere. These breakthroughs are ushering in the era of Smart Everything—where devices are getting smarter, everything is connected, and everything must be secure.

From Silicon to Software is What We Do



Fueling the New Era of Smart Everything

Synopsys is a leading provider of high-quality, silicon-proven IP solutions for system-on-chip (SoC) designs. To accelerate SoC design, software development, and silicon bring-up, Synopsys' IP teams provide IP solutions in the form of pre-designed and verified circuits, design expertise, pre-verified and customizable IP subsystems, IP prototyping kits among other services to the Semiconductor Industry.



Estar perto dos clientes é a estratégia de sempre



É há mais de 30 anos que a Haier utiliza os seus conhecimentos para desenvolver eletrodomésticos que satisfaçam as necessidades e interesses de cada cliente. Pela voz de João Paulo Ferreira, Portugal Country Manager do Grupo Haier, ficamos a conhecer a realidade Haier feita de mudanças, prémios e produtos de qualidade premium.

Haier

A Haier é a número um, no mundo, em grandes eletrodomésticos pelo 12º ano consecutivo e detém quotas em diversos países. No que diz respeito ao panorama nacional, como classifica o crescimento e desenvolvimento do Grupo Haier ao longo destes anos?

Sim, o grupo Haier é o número um mundial, mas na Europa ainda está numa fase de crescimento acelerado.

Em Portugal, a situação está a correr de igual forma, sendo que nos últimos três anos obtivemos sempre crescimentos a dois dígitos, mesmo em 2020 de baixo de um clima de incerteza devido à pandemia.

As marcas do grupo têm solidificado as suas posições crescendo bastante nas áreas que operam.

O aspirador vertical HOOVER H-FREE foi premiado pelo seu design. Quais são as principais características que o tornam único?

Sim, foi galardoado com um prémio Red Dot. Este produto é um aparelho muito versátil, pois para além de ser um aspirador vertical, faz também de mini aspirador e traz um conjunto de acessórios para a limpeza de

várias superfícies.

Outra característica é a forma de o guardar, visto que se transforma num aparelho muito mais pequeno, permitindo guardar debaixo de uma bancada com 60 cm de altura. As baterias de lítio e os sistemas de limpeza de filtros de esvaziar o depósito sem tocar no pó são outros atributos. Mas não foi o único, porque acabou de ser galardoado também o nosso purificador de ar H-PURIFIER 700.

A pandemia abalou vários setores de atividade e muitos tiveram de se adaptar ao mundo digital. No caso da Haier, que estratégias colocaram em prática para colmatar a crise?

Portugal era um dos países da Europa onde as vendas pela web eram menos populares, o que numa primeira fase foi complicado, mas o mercado soube inverter a situação e no fundo podemos dizer que melhorou muito. Nada como a resiliência dos portugueses para dar a volta às dificuldades.

O maior problema que faz com que ainda não se expanda mais são as experiências de compra menos positivas. A venda pela internet é hoje mais popular nas gerações mais jovens. Nas restantes dependerá da boa experiência que tenham nas primeiras compras. Do nosso



lado resta-nos criar as condições necessárias para que os consumidores possam ver o produto e características com maior detalhe e assim escolherem de forma mais consciente.

Estar perto dos clientes é a estratégia de sempre e nesta altura foi e continuará a ser muito importante.

Em agosto de 2020 mudaram de instalações, em Lisboa. Quais foram os principais motivos que determinaram esta mudança?

A mudança de instalações estava programada há algum tempo, porque onde estávamos já não dava para fazer mais alterações no sentido de ter espaço para todos, apesar do número de pessoas ser reduzido, 20 no total, com todos os departamentos: comercial, financeiro, pós venda, logística etc.

Dadas as circunstâncias era importante criar distanciamento social, condições para que possamos trabalhar à vontade, ter um espaço de copa, mais espaços

para reuniões e um showroom.

O espaço atual é três vezes maior do que o anterior e permite alguma margem de crescimento futuro. Com o showroom podemos também fazer outras atividades que não eram possíveis, tais como ações de formação, showcooking, conferências de imprensa, entre outras.

Neste setor existe muita concorrência e, por isso, o consumidor está cada vez mais exigente nas escolhas dos produtos. Que estratégias a Haier adota para se distinguir no mercado como uma marca de confiança?

Como todos os mercados, este setor é muito concorrencial e havendo mais de 20 marcas, a situação é muito complicada. Obviamente que com a panóplia de marcas que o grupo tem permite-nos cobrir basicamente todos os segmentos do mercado.

Zero distance é também uma forma de estar nas parcerias, próximos dos nossos clientes e tentando entender as necessidades

do consumidor, tornando a sua vida mais facilitada.

Conhecer o consumidor ajuda a que possamos criar produtos que satisfaçam as reais necessidades deste. Criar produtos que tenham as características necessárias para os consumidores, em geral, mas ir mais além, tentando possibilitar ao próprio que customize a sua utilização, usando a inteligência artificial dos produtos.

A IOT é uma forte aposta do grupo em democratizar os produtos conectáveis e utilizar a inteligência artificial para que os produtos conheçam as rotinas e ajudem a encontrar soluções de utilização mais práticas e eficazes.

Quanto à “marca de confiança” é um galardão dado aos aspiradores da Hoover pelos leitores da revista Selecções Reader’s Digest que, pelo sexto ano consecutivo, elegem a Hoover como marca de confiança em aspiradores.

Contudo, o trabalho continua para que possamos, em

breve, ser galardoados noutras áreas de negócio e com outras marcas do grupo.

Com vários centros de inovação, parques industriais, centros de produção e milhares de redes de venda, o que prevê para o futuro do Grupo Haier?

A Haier já é número um mundial, mas não é por isso que devemos baixar os braços. A ideia é continuar a trabalhar para merecer a confiança de mais consumidores na Europa e no resto mundo.

Em Portugal, queremos continuar a crescer enquanto grupo e dinamizar a marca Haier que é a mais recente no nosso mercado, mas com um enorme potencial de crescimento.

Acreditamos que o grupo tem uma palavra a dizer no mercado nacional e europeu e que se hoje as marcas Candy e Hoover estão mais divulgadas no nosso mercado, tendo já ganhado o seu espaço, fruto de um

trabalho efetuado nos últimos anos, neste momento, estamos a dar início à marca Haier e tudo indica que encontrará o espaço que merece muito em breve.



reddot winner 2021



Qualidade no sistema Light Steel Framing Perfisa

Entrevista com Eurico Martins, administrador do Grupo PERFISA

São quase 30 anos de história da PERFISA – Fábrica de Perfis Metálicos S.A. Pioneira nacional no fabrico e comercialização de perfis metálicos, a essência inovadora da empresa levou-a a ser uma das principais referências nacionais no setor. Como avalia esta trajetória e o

que compõe a notoriedade da empresa?

Tem sido uma trajetória bastante positiva. Quando a PERFISA foi fundada há quase 30 anos, definimos o objetivo de difundir os métodos de construção a seco em Portugal de forma a reduzir a dependência nacional de fabricantes externos. Para muitos era uma ideia ousada apostar tanto num mercado que na altura, era apenas um nicho. Passados estes

anos é incrível avaliar como o mercado da construção evoluiu e se modernizou e estou certo de que muitos dos nossos parceiros têm orgulho no papel que a PERFISA desempenhou nesta revolução.

Penso que a nossa notoriedade neste mercado não se deve a uma única competência, mas sim a um conjunto de fatores. O facto de termos sido os primeiros fabricantes nacionais de

perfis enformados a frio para sistemas de divisórias e tetos falsos significou que rapidamente começamos a ser apelidados de líderes nesta classe. No entanto penso que foi a nossa seriedade, espírito inovador, qualidade dos nossos produtos e o nível de serviço prestado pelas nossas pessoas que permitiu merecer a confiança dos parceiros que têm elevado a nossa empresa.

Referência em Portugal, a PERFISA também se destaca no cenário internacional ao já ter exportado os seus produtos para mais de 20 países. Quais os mercados onde, atualmente, estão inseridos e quais pretendem alcançar? Penso que o registo de exportação que menciona deve-se em larga medida à qualidade dos nossos produtos. Apesar de nos últimos anos termos

aberto alguns clientes em locais mais longínquos, como é o caso dos EUA, o grosso da nossa atividade continua a desenrolar-se no mercado ibérico. Temos uma filial em Angola que permite abastecer parte do mercado africano, mas de momento o nosso objetivo é reforçar as relações com os PALOP's e a Francofonia.

A PERFISA destaca o seu Sistema de Gestão da Qualidade como um importante potenciador estratégico de desenvolvimento. Em que consiste este sistema?

Este sistema é a materialização do nosso compromisso para com o rigor e a excelência. Com ele procuramos não só garantir a otimização dos nossos processos, mas também agilizar o desenvolvimento dos nossos

obter a marcação CE respeitante ao fabrico dos perfis estruturais destinados ao setor do aço leve.

O sistema Light Steel Framing (LSF) é uma grande aposta ecológica e tecnológica para o setor de construção civil. No que se baseia este sistema? O que faz a PERFISA oferecer o sistema em LSF nos seus serviços?

Fico sempre agradado quando reconhecem os méritos da construção em aço leve e associam o sistema à PERFISA, pois é sinal de que não estávamos errados quando há quase 20 anos reconhecemos nele o futuro da construção sustentável, sendo esse o principal motivo que nos impulsionou a ser o primeiro fabricante nacional de perfis estruturais destinados ao sistema de Light Steel Framing.

Não estávamos errados quando há quase 20 anos reconhecemos nele o futuro da construção sustentável

resistência ao fogo mas também em termos de sustentabilidade.

Quando comparado com as construções convencionais, como se destaca o sistema LSF? Quais são as suas vantagens económicas?

Existem diversas mais-valias a

é dinheiro, isto significa que os custos normalmente associados à mão de obra podem ser reinvestidos em materiais de maior conforto e qualidade;

- Sustentabilidade: o aço é 100% reciclável, pelo que podemos satisfazer as necessidades de hoje sem comprometer o futuro de amanhã.

Para além de ser uma excelente alternativa para a construção, o sistema LSF pode ser uma ótima solução para a reabilitação em edifícios, nomeadamente em centros históricos. Quais são os benefícios de optar por essas técnicas para a reabilitação ou remodelação de espaços?

É realmente com especial agrado que temos visto um enorme acolhimento deste sistema no apoio à reabilitação urbana,

em LSF. Qual a importância de disseminar este conteúdo? Acreditamos que a afirmação dos métodos construtivos de menor impacto ambiental se sobrepõe aos nossos interesses particulares. É por isso que promovemos a troca ativa de conhecimentos em prol de mudar o paradigma da construção tradicional.

É inclusive esse o motivo que nos leva a integrar diversas associações sem fins lucrativos, como o Passivhaus Institut ou o Cluster Habitat Sustentável, um polo agregador de entidades que apostam na sustentabilidade enquanto mote para a inovação e competitividade.

Diante uma história tão consolidada e vitoriosa da PERFISA, há novos objetivos e vitórias que a empresa al-



produtos de forma mais sustentável, sempre com o intuito de garantir os níveis de qualidade à qual os nossos clientes estão habituados. Isto requer um grande empenho de todos os membros da PERFISA. Do lado produtivo abarcamos mais de cinco marcações CE somente na gama de perfilaria ligeira e seus acessórios, isto sem contar com as certificações específicas para determinados mercados internacionais. Já no contexto da nossa gama estrutural, fomos o primeiro fabricante nacional a

Quem não percebe muito deste sistema pensa que o LSF não é mais do que a utilização de aço galvanizado como elemento principal de uma estrutura, substituindo assim o betão e os tijolos de uma estrutura habitacional por perfis enformados a frio. Esta é uma abordagem errada na nossa óptica, pois mais do que utilizar perfis é preciso pensar numa visão de alto nível sobre como otimizar o sistema aos desafios que enfrentamos hoje em dia, quer em termos de conforto térmico, acústico, de

nível de:

- Segurança: a excelente relação de alta-resistência/baixo-peso do aço resulta em edifícios mais resistentes a danos estruturais e com melhor comportamento antissísmico;
- Conforto: conseguimos construções mais flexíveis e de maior liberdade criativa (e.g. paredes mais finas e com melhor isolamento térmico e acústico);
- Rapidez: permite assegurar construções em cerca de metade do tempo das construções tradicionais. Uma vez que tempo

precisamente devido à leveza e qualidade dos materiais. Não é por acaso que uma das principais vantagens deste sistema é a redução de cargas pesadas em locais onde as fundações são dúbias, permitindo aos proprietários acrescentar mais andares a edifícios existentes cujo o difícil acesso é facilitado devido à leveza dos materiais.

Além de oferecer o serviço, a PERFISA promove e participa em diversos congressos e seminários sobre a solução

meja? Aonde quer a PERFISA ainda chegar?

As alterações climáticas vão suscitar novos desafios para o setor da construção. Acredito que a PERFISA continua a ser uma empresa para compreender e resolver estes problemas difíceis. O nosso conhecimento de mercado é cada vez mais profundo, a pesquisa por soluções inovadoras incessante e a cada dia que passa fico mais impressionado com a visão e o talento das pessoas que me rodeiam.

Mais segurança e qualidade de vida **Model Eco**

Pertencente ao Grupo PERFISA, em que contexto surgiu a Model Eco?

A Model Eco surgiu com o propósito de criar uma área independente da PERFISA capaz de investigar e produzir soluções de revestimento alternativas através de processos ambientalmente sustentáveis.

Foi o painel ISOLPRO que garantiu a primeira afirmação da Model Eco no mercado. Em que consiste este produto e como foi o processo de produzi-lo e implementá-lo?

O painel ISOLPRO é um inovador painel compósito de cimento leve e diversos outros

materiais de origem natural, e apresenta-se como uma alternativa à construção tradicional em panos de alvenaria.

O processo de desenvolvimento foi bastante longo, sendo que optámos por uma metodologia de inovação aberta com o objetivo de obter uma solução de revestimento que fosse capaz de auferir uma resistência ao fogo de duas horas e meia a uma temperatura de 1000 ° C, sem incremento significativo no interior de uma habitação em Light Steel Framing (LSF).

Lançar um produto inovador acarreta sempre um certo grau de risco e incerteza, no entanto temos tido uma adesão muito positiva do mercado a esta solução.



Para a Model Eco, qual a importância de investigar e produzir soluções de revestimento alternativas e sustentáveis?

Não se trata de importância ou relevância, mas sim de uma prioridade que comanda a nossa atividade. Acreditamos que não estaríamos a contribuir para a sociedade se apenas produzíssemos soluções tecnicamente boas mas ambientalmente deficitárias, pois o futuro da construção reside na sustentabilidade.

Quais são as vantagens da utilização do painel ISOLPRO nas construções, reabilitações e renovações de ambientes?

O painel ISOLPRO nasceu da necessidade de simplificar as soluções de revestimento em estruturas metálicas, que normalmente requerem a aplicação de vários produtos e, consequentemente, maior mão de obra. É uma solução trivalente, pois além de ser altamente resistente ao fogo, é igualmente capaz de

suportar elevados impactos e abrasões sem descuidar o necessário isolamento térmico-acústico.

O ISOLPRO sendo apto para utilização estrutural e não estrutural, adapta-se a qualquer construção nova, renovação ou reabilitação, podendo ser utilizado como elemento de preenchimento e rigidificação de paredes exteriores e interiores ou mesmo de coberturas, pavimentos e fachadas.

Já premiado em 2013, o primeiro protótipo do ISOLPRO ganhou destaque no Espaço Inovação da Tektónica. Como foi para a empresa receber esse reconhecimento?

Foi muito satisfatório pois representou o culminar de um extenso processo de investigação. O ISOLPRO é inovador não só pelas propriedades físicas já mencionadas mas também devido à facilidade de aplicação, não havendo um produto similar no mercado. Foi tão inovador que nem existia enquadramento para a Conformidade Europeia (Mar-

cação CE) do mesmo, pelo que os Estados Membros tiveram de criar uma Norma Europeia propositadamente para avaliar o desempenho inédito desta placa.

Ainda sobre o prémio, a Model Eco sente-se satisfeita ou há novas metas a serem alcançadas? O que podemos esperar da empresa para os próximos anos?

Estamos gratos pelo sucesso que temos tido com este produto, particularmente nas vendas para o mercado internacional, mas continuamos de olhos postos no futuro. Temos algumas novidades previstas para os próximos anos, mas para já podemos adiantar que brevemente iremos lançar uma reformulação do ISOLPRO que permitirá melhorar substancialmente o comportamento térmico do mesmo.





+25
ANOS

A PERFILAR PARA UM
FUTURO SUSTENTÁVEL

Fotografia cedida pela LUXHOUSE

MAIS DO QUE PERFIS, A PERFISA® TEM A SOLUÇÃO

Pioneira nacional na conceção e fabricação de perfis metálicos e acessórios para Sistemas de Divisórias, Tetos Falsos e *Light Steel Framing*, a **PERFISA®** conta com mais de 25 anos de soluções inovadoras para a afirmação dos métodos construtivos de menor impacto ambiental.

Mais do que Perfis Enformados a Frio, Revestimentos, Ligações, Massas ou outros Acessórios utilizados no setor da construção a seco, a **PERFISA®** tem a **Solução com Qualidade** ideal para o seu negócio.



www.perfisa.pt

Concelho para “investir, viver e visitar”

Proença-a-Nova



Distinguida pela qualidade de vida que evidencia, Proença-a-Nova está, cada vez mais, pautada pelo dinamismo. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, João Lobo, Presidente da Câmara Municipal de Proença-a-Nova, abordou temas fundamentais para a valorização do concelho e mostrou confiança nos projetos para o futuro.



a tranquilidade e o sossego do território são características valorizadas pelos portugueses, responsáveis pelo crescimento no número de dormidas. Estamos também a fazer um grande investimento na valorização de importantes ativos do concelho, como a Serra das Talhadas ou a Praia Fluvial da Aldeia Ruiva que estará disponível esta época banhar com condições renovadas. O nosso roteiro das artes, com obras integradas na paisagem, é igualmente um convite a que se venha descobrir locais improváveis do território, ao ritmo de cada um.

e espaços culturais, do Centro Ciência Viva da Floresta aos miradouros, com informação sobre os nossos restaurantes e alojamentos. Deixo desde já o convite a que nos visitem, para que possam descobrir o que nós já conhecemos e privilegiamos há muito.

nosso Parque Empresarial e as obras de requalificação de uma nova Área de Acolhimento Empresarial, com diversos tipos de resposta para quem procura um espaço para desenvolver os seus projetos.

Na qualidade de Presidente, quais são as características que Proença-a-Nova apresenta

aqui investirem, com polígonos industriais diferenciadores e com muitos atrativos turísticos para que nos incluam nos roteiros de férias.

e que a tornam numa Vila única e singular?

O que nos torna únicos e singulares são as pessoas que aqui residem e que se mostram resilientes por acreditarem, tanto como eu, que o futuro pode passar por territórios de baixa densidade como o nosso. Temos uma qualidade de vida inquestionável e um conjunto de motivos para

De que forma a “Cultura, Turismo e Lazer” estão presentes na Câmara Municipal de Proença-a-Nova?

É efetivamente uma das nossas grandes apostas, em linha, com aqueles que têm sido os resultados do turismo no ano passado. Em ano de pandemia, a região centro aumentou a taxa de ocupação, sinal de que

Quais são os meios utilizados para fazer a divulgação do Município e o que é que os visitantes podem esperar da região?

Temos apostado muito na comunicação através do Facebook e do Instagram, que complementam a nossa aplicação – visitproença – e a nossa página, www.cm-proencanova.pt, onde divulgamos o que é possível fazer no concelho: dos passeios pedestres ao património, do paraquedismo aos museus

Que apoio é dado, por parte da autarquia, para ajudar o tecido empresarial da região a investir e a desenvolver os seus negócios?

Para as empresas que foram mais afetadas pela crise de saúde pública já distribuímos mais de 70 mil euros de apoios municipais para contribuir para a resiliência que é tão necessária nestes tempos. Temos igualmente outros apoios para o tecido empresarial ou para jovens empreendedores com ideias de negócio, por exemplo o programa Proença Finicia (linha de crédito), o apoio aos estágios profissionais e à criação líquida de emprego, entre outros. O nosso principal objetivo é a fixação de pessoas, o que só se consegue com a atração de investimento. Estamos prestes a iniciar a expansão do

Outubro de 2021 ficará marcado pelas eleições autárquicas. Haverá uma renovação da sua candidatura? Se sim, quais serão os objetivos e desafios para um futuro mandato?

Considero que temos um conjunto de projetos estruturantes que estão a ser desenvolvidos na área do turismo e da atração empresarial (que já referi) e outros a nível da cultura e do apoio social que serão fundamentais para o futuro de Proença-a-Nova. Sinto confiança na minha equipa e no projeto que temos em mãos para pedir a confiança dos proencenses para um renovado ciclo com base na estratégia desenvolvida e que tem sido, sem falsas modéstias, assertiva para que Proença-a-Nova seja um concelho onde é saudável investir, viver e visitar.

PROENÇA-A-NOVA
www.cm-proencanova.pt

O SÍTIO CERTO,
EM QUALQUER
DIA DO ANO

Proença-a-Nova

 DYRUP

CASA PINTADA PROTEGIDA



Com o poder de DYCRILFORCE

Uma tinta 100% ACRÍLICA que garante uma fachada protegida por muito tempo.

REPELENTE À ÁGUA Repele poeiras e sujidades

EFICAZ CONTRA FUNGOS E ALGAS

EXCELENTE OPACIDADE

ELEVADA DURABILIDADE



DYRUP.PT
808 502 000



Crescimento sustentável aliado à inovação imobiliária

Em 2019, a ZOME nasce com o objetivo de proporcionar ao cliente “a melhor experiência imobiliária do mundo”. Patrícia Santos, CEO da Zome, esteve à conversa com a Revista Qualidade & Inovação onde falou sobre projetos que fazem a diferença no presente e no futuro do setor imobiliário em Portugal.

A ZOME é uma empresa de mediação imobiliária 100% portuguesa que tem vindo a ter um enorme crescimento e reconhecimento. Como surgiu esta oportunidade de crescer e expandir em Portugal?

A Zome é uma empresa 100% portuguesa que foi criada em 2019, nascendo da fusão de duas empresas de referência do setor imobiliário que estão no mercado há mais de 20 anos. Estes primeiros dois anos têm sido marcados por um crescimento relevante, mesmo com a adversidade de um contexto de pandemia no qual, mais uma vez, a Zome demonstrou a sua agilidade e a sua capacidade de resposta, colocando ao serviço dos seus colaboradores as ferramentas necessárias para que prosseguissem com a sua atividade, mesmo sem sair de casa.

Em pleno contexto de pandemia, lançámos duas plataformas inovadoras, a Zome NOW, através da qual o cliente pode formalizar uma reserva e também a Zome GO, que permite ao proprietário que quer vender o seu imóvel iniciar o processo de forma totalmente digital. Ferramentas fundamentais para que continuássemos a crescer

tem atualmente mais de 1200 colaboradores repartidos em 21 hubs na Península Ibérica.

Acreditamos que este crescimento em Portugal e também já no mercado espanhol reflete que, de facto, a Zome tem características diferenciadoras no setor e que estas estão a ser bem recebidas.

Celebraram, em abril, o segundo aniversário e as preocupações sociais não são deixadas de parte. Que desafios estão a desenvolver na ótica da responsabilidade social?

Nascemos com o propósito de proporcionar aos nossos clientes a melhor experiência imobiliária do mundo e, dessa forma, ajudar a mudar vidas. Nesse sentido, temos também preocupações sociais que são incontornáveis. A título de exemplo, em abril, festejámos o nosso segundo aniversário a pedalar por uma causa social: durante três dias, os nossos hubs tiveram uma bicicleta estática à disposição de quem quisesse percorrer o máximo de quilómetros possível para que fosse angariado dinheiro com o intuito de comprar cadeiras de rodas elétricas para pessoas com necessidades financeiras. Tivemos resultados relevantes, uma vez que conseguimos percorrer

dário “All Together Now”, no Coliseu do Porto, cujas receitas reverteram para o IPO e onde foram recolhidos bens alimentares para a União Audiovisual.

De que forma a ZOME pretende promover a mudança de paradigma e a diferença no setor imobiliário em Portugal?

A Zome tem uma forma de ser e de estar diferente no setor imobiliário. Não queremos ser a maior rede de mediação imobiliária, mas sim a melhor. Acompanhamos permanentemente os nossos colaboradores, porque acreditamos que é isso que contribui para o seu desenvolvimento pessoal e também para o desenvolvimento deste setor. Além disso, apostamos permanentemente na inovação e na tecnologia. Em 2021, uma das nossas bandeiras diz respeito à credibilização do setor da mediação imobiliária. Nesse sentido, lançámos recentemente a Academia Startup, um programa de treino com quatro meses de duração, que tem como objetivo imprimir rotinas de disciplina e hábitos que um empresário de sucesso neste setor precisa de desenvolver, ao mesmo tempo que são também abordados diferentes temas de relevo para quem tem esta profissão que implica conhecimentos em várias áreas.

Por outro lado, acreditamos que há um desequilíbrio entre as obrigações e as competências exigidas ao mediador para poder entrar na profissão. O Governo deve estabelecer um conjunto de requisitos mínimos necessários para ingressar na carreira e, dessa forma, assegurar que esse trabalho é bem executado. Defendemos a necessidade de mais regulamentação no setor pois, de facto, não faz sentido que por exemplo haja imobiliárias a trabalhar com taxas de comissão tão díspares, havendo muitos exemplos de empresas que não oferecem qualquer serviço de valor acrescentado aos seus clientes, mas que competem pelos preços baixos. Será algo que vai beneficiar todos os intervenientes.

Criaram um novo modelo de evolução de carreira. Em que

consiste o modelo e com que objetivo foi criado?

O acompanhamento contínuo e permanente que damos aos nossos colaboradores é claramente diferenciador no mercado. Lançámos, este ano, um modelo único de evolução de carreira, que engloba 4 etapas de desenvolvimento. Tem início com o Azimute Zero, a nossa formação inicial, na qual o consultor inicia a sua jornada e onde terá de prestar provas das competências adquiridas para poder prosseguir. Imediatamente a seguir, já inserido nas equipas de trabalho, integra um segundo nível de formação, a Academia Startup, sendo o seu progresso individual analisado semanalmente para podermos ajustar o conteúdo formativo à sua medida. Depois de finalizar com sucesso a Academia Startup já se

pilares da Zome e é mais um dos investimentos que fazemos nas nossas pessoas que são o nosso principal ativo. Acreditamos que, através de formação, os nossos colaboradores terão as melhores ferramentas para enfrentar os vários desafios profissionais que têm pela frente. E esta aposta é destinada a todos, não apenas aos jovens. Defendemos que formar pessoas é preparar o sucesso de uma empresa, uma vez que, que quanto mais qualificado for o trabalhador, mais produtivo este se pode tornar e, consequentemente, mais rentável será para a empresa. Também este nosso posicionamento reflete a nossa forma de estar diferente no mercado e acreditamos que isso tem vindo a ser, e será cada vez mais, reconhecido por todos aqueles que queiram entrar nesta atividade.



apesar das limitações impostas a todas as atividades, ao longo dos últimos meses.

Em 2020, a Zome mediou 4500 transações e gerou um volume de negócios superior a 18 milhões de euros. A empresa

o equivalente a uma viagem de ida e volta entre Lisboa e Paris. No total, foram angariados mais de 14 mil euros que permitiram mudar cinco vidas.

Além disso, no final de abril, patrocinámos o concerto soli-



encontrará na fase de consultor produtivo, começando aí a receber formação mais avançada, de acordo com as suas necessidades, que o levarão, naturalmente, a seguir um percurso profissional que lhe permitirá formar a sua própria equipa imobiliária, beneficiando aí novamente de formação exclusiva da Zome que o prepara para liderar essa equipa, tanto do ponto de vista técnico como através do reforço das suas soft-skills.

A formação deve estar sempre presente nas empresas, principalmente neste setor. De que modo a ZOME encoraja os mais jovens (até de outras áreas) a entrar no setor imobiliário?

A aposta na formação é um dos

Com vários hubs pelo país, o que podemos esperar para o futuro da ZOME?

Como já referi antes, não nos deixámos abater pelo contexto provocado pela Covid-19. Prova disso é que, apesar de todas as questões provocadas pela crise sanitária, a Zome conseguiu continuar a crescer e consolidar-se no setor da mediação imobiliária. E o que podem esperar da Zome no futuro é que este crescimento se mantenha de forma sustentada. Para 2021, definimos objetivos ambiciosos: pretendemos chegar aos 52 hubs a nível ibérico, queremos fechar o ano com cerca de 1500 colaboradores e superar os 27 milhões de euros de faturação.

DYRUP

TRANSFORME A SUA CASA
NUMA OBRA DE ARTE COM

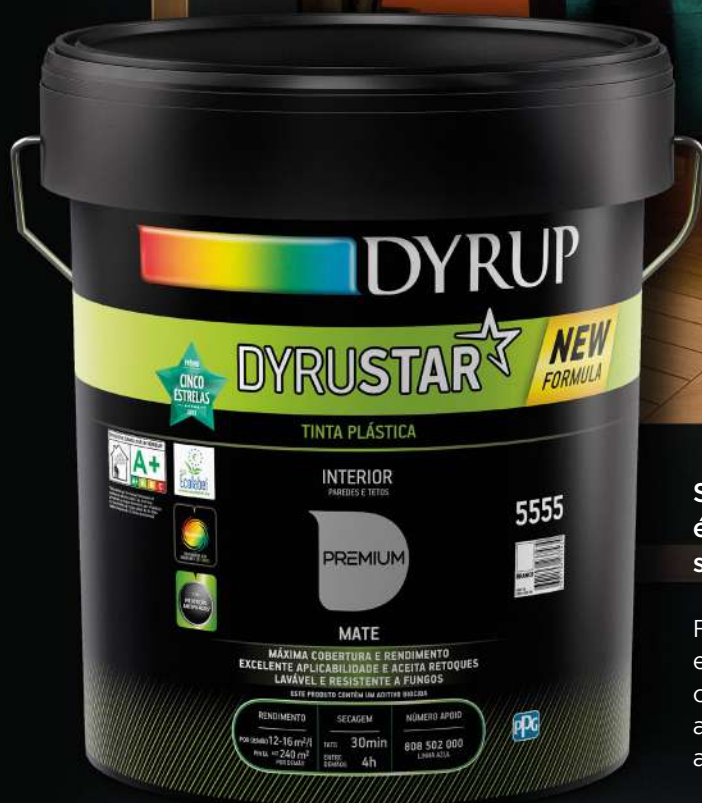
DYRUSTAR

PRÊMIO
CINCO ESTRELAS

2021

2º ANO CONSECUTIVO

CH2 0843 Jaime Seguin



Se há uma tinta que puxa pelo seu talento é Dyrustar. Crie ambientes perfeitos pela sua própria mão, como uma obra de arte.

Fácil de aplicar e lavável, Dyrustar é uma tinta ecológica de elevada qualidade com máxima cobertura e rendimento, que previne o aparecimento de fungos e consegue um acabamento de mestre.



DYRUP.PT
808 502 000

Queremos garantir a segurança dos nossos clientes e parceiros



Em 2020, a Safira Facility Services deu lugar à Derichebourg Facility Services e conta com uma alargada panóplia de serviços de suporte à operação do cliente. Victor Rodrigues, administrador, fala-nos das inovações tecnológicas, nas várias soluções criadas durante a pandemia, bem como a importância de um espaço devidamente higienizado.



Como surgiu a Derichebourg Facility Services?

A Derichebourg Facility Services iniciou a sua atividade em Janeiro de 2000 com a designação de Safira Facility Services e desde então tem vindo a consolidar a sua posição no mercado, crescendo de forma sustentada e tornando-se uma presença sólida, como um dos maiores operadores do setor.

Tendo como parceiro de negócios de longa data o grupo francês DERICHEBOURG, um dos maiores operadores do mercado dos Facility Services e tratamento de resíduos, fomos sempre evoluindo na Qualidade do Serviço prestado em Portugal.

Em 2015, o Grupo Derichebourg adquiriu a totalidade da empresa mantendo o nome Safira até 2020, ano em que foi alterada a designação para Derichebourg Facility Services.

O Grupo Derichebourg é um operador internacional de reconhecida dimensão na área

dos Facility Services onde intervimos o que potencia a disponibilização de experiência e recursos com evidente acréscimo de valor e exerce atividade nos mais diversos setores, sendo largamente reconhecido pelo seu profissionalismo, experiência e prestígio.

Quais são os principais serviços que disponibilizam aos Clientes?

O Grupo Derichebourg tem um portfólio de todo o tipo de atividades de suporte à operação do Cliente. Essas atividades incluem a prestação de serviços de limpeza geral, desinfeção e descontaminação de espaços, limpeza especializada (tratamento de pavimentos, recuperação de tetos, lavagem de superfícies em altura e a partir do solo, limpeza e lavagem de tapetes e escadas rolantes, limpeza de condutas avac, remoção de graffitis e pastilhas elásticas, entre outros), pest control, healthcare, jardinagem, fornecimento de consumíveis, manutenção de primeiro nível

e trabalho temporário.

Para além destas atividades largamente desenvolvidas em Portugal, o Grupo Derichebourg disponibiliza também aos seus Clientes outras atividades entre as quais: reciclagem e recuperação de bens de consumo em fim de vida, gestão de resíduos industriais e domésticos, limpeza urbana, tratamento de águas, produção de guindastes industriais, dos portos e offshore, serviços de aeronáutica, recrutamento e trabalho temporário, energia e iluminação pública, serviços em ambiente especiais, serviços de receção e hospedaria de eventos, estradas e espaços verdes, segurança remota, centro de formação e soluções de nova geração envolvendo mais de 40000 Colaboradores.

Sendo a Derichebourg Facility Services uma referência no mercado da prestação dos Facility Services, de que forma a inovação está presente na vossa empresa?

Atualmente em Portugal com



cerca de 5200 trabalhadores e mais de 3500 locais de prestação de serviço, promovemos todos os esforços para continuar a crescer e a inovar.

Para tal, mantemos a aposta na vertente humana, procurando ser cada vez mais competitivos ao nível da qualidade do serviço prestado.

O investimento na formação e motivação dos Colaboradores está diretamente ligado com a qualidade do serviço prestado pela empresa. Neste sentido, temos inovado na forma como comunicamos e formamos os nossos Colaboradores com o objetivo de encurtarmos distâncias e detetarmos necessidades precocemente.

Para além disso, promovemos também a pesquisa contínua dos melhores e mais inovadores métodos ao nível tecnológico, procurando sempre as melhores soluções existentes no mercado.

Temos inovado continuamente em novas tecnologias disponíveis ao nível de: Ferramentas de acompanhamento e monitorização do serviço prestado - a qualidade do serviço prestado é constantemente monitorizado de forma a promover a satisfação dos nossos Clientes. Estas ferramentas permitem uniformizar o serviço prestado em todo o país e melhorar a qualidade do mesmo serviço, antecipando as situações que necessitam de melhoria atempadamente; Produtos - Apostamos em produtos com baixa perigosidade quer para o utilizador quer para o meio ambiente mas

com garantida eficiência para o Cliente; Materiais e Métodos - Procuramos sempre no mercado os materiais e métodos mais inovadores e eficazes tendo em conta as necessidades dos nossos Clientes; Máquinas e Equipamentos - Atualizamos constantemente o nosso parque de máquinas de forma a garantirmos que os nossos Clientes têm sempre o melhor serviço no menor tempo com o melhor resultado possível a todos os níveis.

Face à crise provocada pela pandemia, que soluções de desinfeção criaram para irem de encontro às necessidades dos Clientes?

Neste contexto de Pandemia mantivemo-nos sempre na vanguarda, disponibilizando várias soluções de prevenção, desinfeção e proteção.

A Derichebourg apresenta várias soluções de serviços de desinfeção de espaços contaminados e de higienização e desinfeção de espaços utilizados

no quotidiano, bem como a comercialização de todo o material necessário à prevenção como máscaras, soluções desinfetantes, etc.

As soluções são adaptadas às necessidades e especificidades de cada Cliente, tendo a nossa empresa todos os recursos, materiais e equipamentos necessários para garantir aos seus Clientes a segurança na utilização das suas instalações higienizadas e desinfetadas. Estes serviços são realizados por equipas especializadas.

Queremos garantir a nossa segurança e a segurança dos nossos Clientes e Parceiros em todos os momentos das suas atividades.

Muitas empresas já deixaram o teletrabalho e os funcionários voltaram aos espaços físicos. Qual é a importância de manter os ambientes devidamente desinfetados e higienizados?

A transmissão pelo COVID-19 dá-se quer por contacto próximo com pessoas infetadas,

quer por contacto com objetos e superfícies contaminados.

Neste cenário, é de extrema importância a desinfeção de todos os espaços, objetos e superfícies, de modo a prevenir a propagação do vírus.

Com a pandemia, a atividade de limpeza ganhou outra visibilidade e passou a ser encarada como uma atividade muito mais nobre.

No caso de supermercados, hospitais e todas as outras atividades que se mantiveram em plena laboração durante todo este tempo, as adaptações foram feitas quase de imediato e a ação teve que decorrer ao ritmo acelerado em que as informações nos iam chegando.

Investimos assim em técnicas e métodos de desinfeção direcionadas para a eficaz eliminação do SARS COV 2 e criamos equipas especializadas capazes de intervir nas instalações em tempos record para garantir que após surtos ou casos confirmados rapidamente as instalações voltavam a ter condições para receber Colaboradores e manter atividade.

Esperamos que todos os nossos Clientes possam rapidamente retomar em pleno a sua atividade e estamos completamente preparados para lhes garantir serviços que permitem que tal decorra em condições de total limpeza, higiene e segurança.

A proteção do ambiente, a segurança e a saúde são objetivos para o presente, mas também para o futuro. Porém, que outros objetivos estão delineados para o futuro da Derichebourg Facility Services?

Desde muito cedo que a Responsabilidades Social Corporativa, Empresarial e Ambiental fazem parte dos nossos Valores e Códigos de Ética e Conduta.

Tendo a nossa empresa um robusto e maduro sistema de gestão integrado de qualidade, ambiente e segurança, certificado há cerca de 15 anos, para além dos objetivos específicos que delineamos para esta situação pandémica, estão bem delineados os inúmeros objetivos da empresa no que respeita à proteção do ambiente, segurança e saúde. Partilhamos aqui apenas alguns:

Ao nível da saúde, apostamos na formação dos nossos Colaboradores nos temas de prevenção e promoção da saúde e mantemos uma parceria com uma empresa de medicina no trabalho;

Ao nível da segurança, garantimos que são realizadas as manutenções preventivas das Máquinas e equipamentos e apostamos também na formação dos nossos Colaboradores no manuseamento e manutenção de máquinas e equipamentos;

Ao nível do ambiente, selecionamos produtos com base na sua perigosidade para o meio ambiente e na sua elevada biodegradabilidade;

Reduzimos os resíduos de embalagem pela compra de produtos concentrados, reutilizamos as embalagens para a diluição de produtos e reciclamos as embalagens não utilizadas e selecionamos materiais e equipamentos com base na sua eficiência e também durabilidade e apostamos em materiais e equipamentos que reduzam o consumo de água e detergentes;

Disponibilizámos também aos nossos Clientes uma gama de produtos ecológicos. Para além de todas as ações nesta matéria que a nossa empresa leva a cabo, fazemos questão de acompanhar os nossos Clientes em todas as medidas de poupança quer de energia quer de água. Estas serão apenas algumas das ações que praticamos no que respeita a esta matéria.





DERICHEBOURG

Facility Services



A Derichebourg gere de forma personalizada os serviços de apoio aos seus Clientes, investindo continuamente em tecnologias e procedimentos inovadores.

A sua ação abrange os mais diversos serviços: limpeza geral, desinfecção de espaços, limpeza especializada (tratamento de pavimentos, recuperação de tetos, lavagem de superfícies em altura a partir do solo, limpeza e lavagem de tapetes e escadas rolantes), pest control, healthcare, jardinagem, fornecimento de consumíveis, manutenção de 1º nível e trabalho temporário.

2000 |

Início da atividade em janeiro 2020

2.400 |

Temos mais de 2.400 Clientes

5.200 |

Cerca de 5.200 Colaboradores

3.500

+ de 3.500 locais de prestação de serviços

Rua Nova do Arquinho 382, 4475-365 Milheirós, Maia

Tlf: 229 619 530 | Fax: 229 619 539

www.safira-fs.com





INVISTA NUM FRANCHISING SÓLIDO!

JUNTE-SE À MAIS INOVADORA
REDE IMOBILIÁRIA NACIONAL

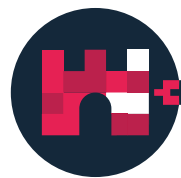
Condicte-se em: expansao.zome.pt

zome
REAL ESTATE

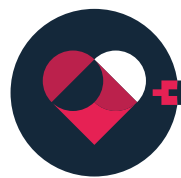
ABRA UM NEGÓCIO EM
FRANCHISING COM:



+ Acompanhamento



+ Sólido



+ Seu