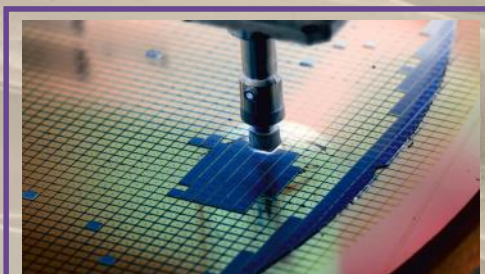


Qi Qualidade & Inovação

maio 2022

SYNOPSIS[®]

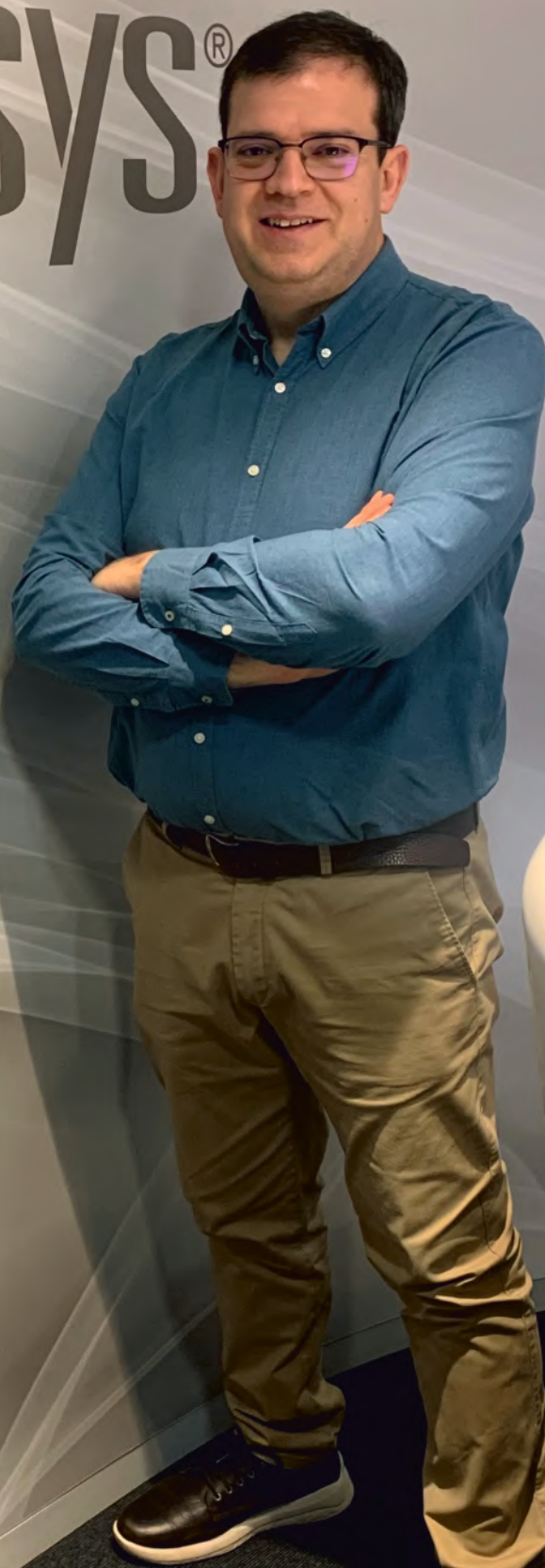
Suplemento comercial propriedade da "Ilustre Narrativa"

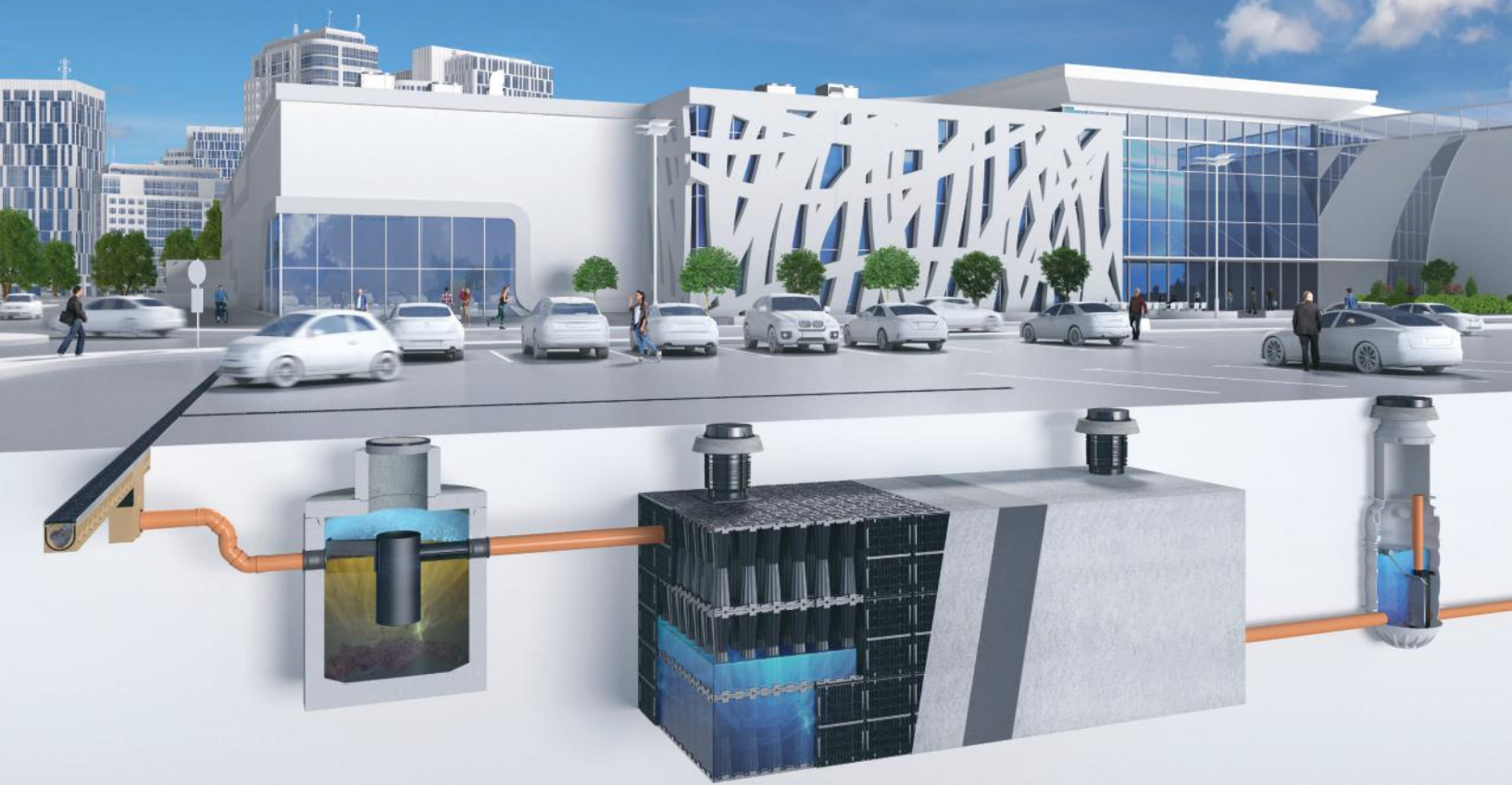


SYNOPSIS

Destques

Tecmaia
Formação
Saúde
Tecnologia
Accounting
Gestão Património





Gestão integral de águas superficiais

e proteção da água

Protect people from water, and water from people

Líder mundial em tecnologia para gestão de água, a ACO oferece sistemas e serviços para atender ao ciclo completo da água: drenagem, tratamento, retenção e reutilização das águas pluviais, industriais e sanitárias em diferentes setores de atividade, contribuindo em todas as etapas do desenvolvimento do projeto e fornecendo sistemas que garantirão não apenas a viabilidade, mas também a longevidade e a manutenção segura das obras de engenharia.

ACO Engineering é a divisão da ACO Iberia especializada na realização de projetos chave na mão para a gestão de águas residuais domésticas e industriais.

Conteúdos



Coimbra Business School p.10



Grupo Haier p.12

Synopsys | 4

ACO Engenharia | 8

Coimbra Business School | 10

Grupo Haier | 12

PRODUTO DO ANO 2022
LG Gram | 16

Fugi Film | 18

MARCA ESCOLHA DO CONSUMIDOR 2022
Iservices | 20

Ma.Téria | 21

Sebastião Santos & Associados | 22

Blacktower | 24

Finpartner | 26

Ghostysky | 27

Cavwinner | 28

Atelier Financeiro | 29

Autoecologia | 30

Editorial

Ser empreendedor em Portugal é um grande desafio. É preciso persistência, resiliência, criatividade e uma dose extra de responsabilidade. É estudar e analisar as melhores estratégias e modelos de negócio. É também arriscar no desconhecido. Todas estas características traduzem-se na procura incessante de fazer mais e melhor, não só no nosso país como em território internacional.

Na edição de Maio, a Revista Qualidade & Inovação destaca, uma vez mais, empresas e empresários que são uma inspiração pelos negócios que lideram, pela capacidade de inovação, qualidade e criação de objetivos futuros bem delineados.

Acompanhe-nos nesta leitura!



Raquel Gonçalves

FICHA TÉCNICA Propriedade: Ilustre Narrativa, Lda, com a colaboração da Entrevista Especial Lda. **Diretor:** Paulo Padilha, Fátima Vieira, Manuel Alberto Cardoso, **Direção Editorial:** Raquel Gonçalves **Direção Gráfica/Design:** Miguel Ribeiro **Corpo Redatorial:** Pedro Lopes, Frederica Jardim, Mariana Serrano (redacao@revistaqualidadeinovacao.pt) **Fotógrafo:** Marco Rosado, **Redação e Publicidade:** +351 935 870 796, +351 962 554 060 / geral@revistaqualidadeinovacao.pt **Distribuição:** Distribuição gratuita com o jornal i /Dec. regulamentar 8-99/9-6

SYNOPSYS



Construir um mundo “Smart Everything”

Com uma forte presença no Tecmaia e Lagoas Park, a Synopsys é uma referência mundial em soluções de EDA (electronic design automation) e IP (Intellectual Property) para Semicondutores. Célio Albuquerque, Vice-Presidente de Engenharia da Synopsys, deu uma entrevista à Revista Qualidade & Inovação onde destacou as soluções da empresa, as oportunidades dadas aos profissionais da área e sublinhou a responsabilidade social corporativa como o reflexo daquilo que é a Synopsys.

Para quem não conhece os vossos produtos, como se apresenta a Synopsys ao mercado?

Num mundo onde a conectividade é um factor imperativo, a Synopsys é o parceiro ideal fornecendo soluções desde o “Silicon to Software” para empresas inovadoras que desenvolvem produtos electrónicos e software das quais dependemos diariamente. A Synopsys como uma empresa S&P500 conta com uma longa história de liderança na automação de desenho electrónico (EDA) e IP de semicondutores, disponibilizando também à indústria um vasto portfólio de serviços e ferramentas de teste e de segurança de aplicações.

A indústria de semicondutores atravessa atualmente uma fase de inovação disruptiva, resultado do aumento da necessidade de gestão de dados com maior velocidade e menor consumo. O nosso desenho de chips, verificação, integração de IP, software de segurança e soluções de testes de qualidade permitem desenvolvimentos que irão dar

resposta aos desafios e oportunidades desta nova era. Para suportar esta ponte para um futuro brilhante, a Synopsys tem como compromisso e objetivo melhorar a eficiência dos semicondutores em 1000x na próxima década, garantindo uma vida rodeada de “Smart Everything”.

De que forma assumem um papel preponderante no setor em que estão inseridos?

A Synopsys disponibiliza às empresas o acesso a inovações disruptivas no desenho e verificação de silício, IP e aplicações de segurança, suportando os desafios dos seus clientes em áreas chave como eficiência energética, silicon health, multi-die design, “Smart Everything”, cloud, segurança e desenvolvimento de software. Ajudamos os nossos clientes a inovar desde “Silicon to Software” permitindo-lhes desenvolver produtos novos e incríveis.

Quais foram os desenvolvimentos mais recentes nas soluções IP de semicondutores?

Com o aumento dos dados na Cloud, impulsionados por aplicações de aceleração de AI, processamento de linguagem natural, switches de rede tradicionais e armazenamento corporativo, vemos uma demanda significativa por interfaces mais rápidas e de alta performance, como DDR5/LPDDR5, PCI Express 5.0 e 6.0, HBM3 e Ethernet 400G/800G - tudo nas tecnologias de processo mais avançadas. Paralelamente, a proteção dos data centers que o sustentam continua a ser uma prioridade para os nossos clientes, resultando numa forte necessidade por módulos de integridade de segurança e criptografia de dados (IDE). Para ajudar os designers a criar SoCs para esses serviços de data center e computação de alto desempenho (HPC), a Synopsys fornece um amplo portfólio de soluções IP de alto desempenho e baixa latência de forma a garantir as taxas de transferência necessárias com segurança. No setor automóvel, os veículos de hoje contêm mais de 100 milhões de linhas de código, e o software é cada vez mais o catalisador de novas funcionalidades e serviços.

Ao mesmo tempo, a indústria automóvel atravessa algumas mudanças importantes que influenciam o desenvolvimento dos chips tornando tudo possível, desde iluminação LED até à condução autónoma. A eletrificação de veículos, digital twins e a integração da IA aceleram a inovação na indústria automóvel, começando ao nível do chip. OEMs e fornecedores de Tier 1 continuam sob pressão para entregar os seus produtos o mais rapidamente possível. Em todo o mundo, os consumidores exigem mais inteligência, maior segurança e um espectro mais amplo de opções

imprescindíveis para o nosso negócio. Acreditamos que estes projetos irão dar visibilidade aos jovens estudantes das oportunidades que temos disponíveis em Portugal abrindo possibilidades de desenvolvimento da sua carreira nesta área, através da realização de estágios curriculares e de summerjobs junto das nossas equipas. Com estas experiências conseguirão aplicar os seus conhecimentos à prática, percebendo o trabalho dos nossos engenheiros e o seu impacto no desenvolvimento tecnológico mundial.

design antes do tape-out. O design de chip assistido por IA é fundamental para a próxima geração de inovação do mundo e a Synopsys tem feito grandes avanços ao trazer novas abordagens holísticas de design de semicondutores habilitadas para IA, liderando o caminho.

De que forma alertam os clientes para a importância dos conceitos de cibersegurança e segurança de informação?

Como uma empresa EDA, a Synopsys está numa posição única quando se trata de questões



ecologicamente sustentáveis. Os fornecedores de veículos inovam em software e hardware a todos os níveis para atender às necessidades do mercado.

Para apoiar essas tendências na área automóvel, a Synopsys colabora de perto com os principais fornecedores mundiais de semicondutores desta área (Tier 1 e OEMs), fornecendo soluções de design e verificação de chips, prototipagem, IP e soluções de segurança de software, ajudando-os a criar produtos mais inteligentes e seguros.

Quais as oportunidades disponíveis para os profissionais da área em Portugal?

Para darmos resposta às exigências emergentes da indústria, temos vindo a reforçar gradualmente e de forma sustentável as nossas equipas nos últimos anos.

Paralelamente, temos vindo a trabalhar no desenvolvimento de programas académicos com dois focos fundamentais: aproximar a academia à indústria e dotar os jovens engenheiros de competências técnicas

Simultaneamente estamos a preparar uma academia interna direcionada para estudantes, muito focada no desenvolvimento de skills técnicas específicas e fundamentais para o nosso trabalho diário e assim complementando a oferta formativa das Universidades Portuguesas na área da Electrónica.

Quais são as principais inovações tecnológicas pensadas para estarem na linha da frente do setor?

Machine learning e inteligência artificial (IA), juntamente com inovações na arquitetura de semicondutores, proporcionam uma nova era de design. Num extremo, onde os dispositivos pessoais e a Internet das Coisas (IoT) nos conectam, aos data center, onde a hyperscale nos levará à era do metaverso e muito mais, o design de chips habilitados para IA é uma parte crítica do quebra-cabeça. Aproveitar a IA e o machine learning para acelerar e automatizar o processo de verificação e validação do design de chips permite-nos descobrir os problemas de

de segurança de software e hardware. A Synopsys oferece soluções integradas que ajudam as empresas a evitar ameaças e ataques, transformando a maneira como as equipas de desenvolvimento criam e entregam software.*

Paralelamente, todos os anos, marcamos o mês de consciencialização sobre segurança cibernética no outono, educando funcionários e clientes sobre as melhores práticas para garantir segurança cibernética e segurança física.

Também agimos rapidamente quando surgem problemas de segurança. Por exemplo, quando a vulnerabilidade Log4j foi detectada no final de 2021, a Synopsys agiu imediatamente em vários níveis:

- Protegendo os nossos ativos e ativando uma task-force com o objetivo único de evitar qualquer impacto nos clientes utilizadores dos nossos produtos;
- Identificando rapidamente os nossos produtos expostos a estas vulnerabilidades através das ferramentas de desenvolvidas in-house e usadas continuamente nos processos de desenvolvimento de software; usamos amplos mecanismos de comunicação, como o nosso site externo e portal de suporte ao cliente (SolvNetPlus), para fornecer informações sobre os produtos afetados;
- Fornecendo relatórios diários e atualizações, criando campanhas de mail-marketing e acompanhando individualmente os nossos clientes, através da nossa equipa de suporte.



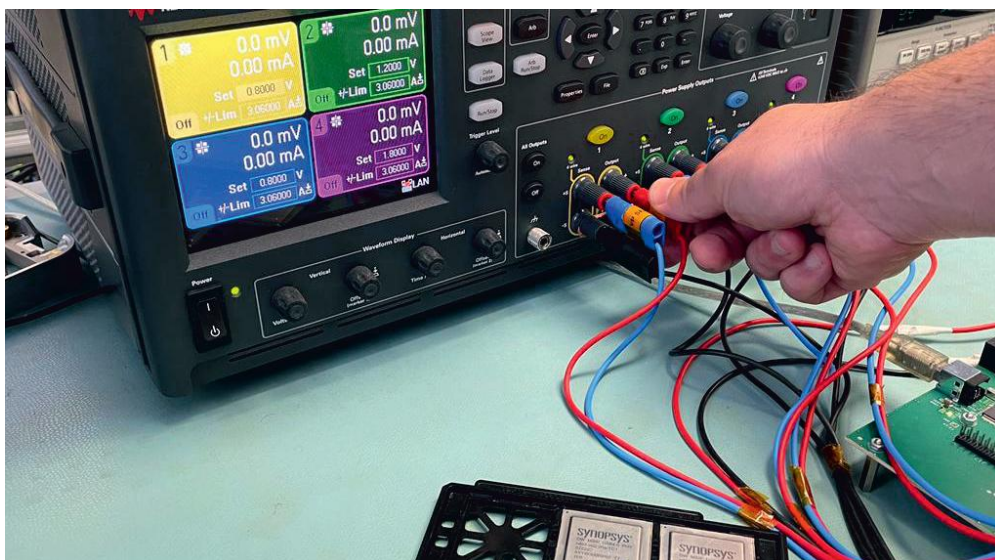
Na Synopsys temos uma equipa de investigadores dedicada à consolidação e concentração de informação proveniente de várias fontes de divulgação de vulnerabilidades, reunindo as informações de conhecimento público e realizando os seus próprios testes para montar um quadro completo de risco e explorabilidade. Assim que essas informações estão disponíveis no relatório do Black Duck Security Advisory, elas são disponibilizadas automaticamente para todos os usuários do Black Duck por meio dos seus servidores (Black Duck Hub), no espaço máximo de quatro horas desde a disponibilização inicial de informação.

*Os software developers podem encontrar mais informações no portal Synopsys Integrity Community em community.synopsys.com.

No que diz respeito à responsabilidade social corporativa, que valores sociais e ambientais colocam em prática e que diferenciam a vossa empresa?

A Responsabilidade Social Corporativa é um princípio orientador de quem somos. Isso ajuda-nos a definir nossa visão de um mundo onde “Smart Everything” se manifesta. Melhorar a produtividade de semicondutores em 1.000x num período de 10 anos é uma grande oportunidade para colocar os nossos valores sociais e ambientais em prática, com a intenção de nos guiar para um mundo melhor, com comunidades prósperas, inclusivas, que garantam um futuro sustentável, justo e seguro para todos.

Conquistamos a Certificação Carbon Neutral® pelo terceiro ano consecutivo e este ano compensamos 47 mil toneladas métricas de dióxido de carbono equivalente. Também aumentamos significativamente a diversidade das nossas equipas e a taxa de contratação de mulheres. Expandimos a nossa abordagem de “tolerância zero” para proteger os nossos dados e infraestruturas. Também doamos US \$3,4 milhões para organizações de caridade



(acrescendo US \$1,6 milhão doados pelos nossos funcionários) e registamos mais de 6.000 horas de trabalho voluntário.

Construir um mundo de “Smart Everything” traz oportunidades para resolver alguns dos maiores desafios do mundo: mudanças climáticas, desigualdade, pandemia e muito mais. Estruturamos os nossos esforços, implementando a nossa estratégia de Smart Future CSR, que por um lado otimiza nossa própria iniciativa em áreas como meio ambiente, diversidade & inclusão e segurança cibernética, mas também usa nossa esfera de influência no mundo, incentivando os nossos colaboradores, parceiros e clientes para (também) fazer a diferença nas indústrias, supply chain e comunidades.

Quais são as metas planeadas para um futuro próximo?

Durante décadas, a lei de Moore foi capaz de atender aos requisitos de inovação para novos produtos – melhor desempenho, menor consumo a um baixo custo. Graças à complexidade de escala oferecida pela lei de Moore, a tecnologia de semicondutores foi

capaz de atender às necessidades de inovação repetidamente. Porém, recentemente, as coisas mudaram. Impulsionada em parte pela implantação massiva de software diferenciador em novos produtos, a demanda por novas tecnologias explodiu, sobrecarregando as capacidades da lei de Moore. A inovação agora tem de ser analisada através de uma abordagem multifacetada. Processamento paralelo, aplicações com arquiteturas específicas, implantação de IA e integração de diversas tecnologias num único pacote altamente sofisticado são exemplos de como as exigências tecnológicas estão a ser supridas num novo mundo de inovação. A complexidade de escala da lei de Moore está a ser aprimorada com uma série de abordagens arquitetônicas que exploram a complexidade aritmética. Na Synopsys, chamamos a isso Era SysMoore, salientando o marco histórico da complexidade de escala pela lei de Moore e a complexidade sistémica recém adicionada e impulsionada pelas demandas do “Smart Everything”. Como os produtos continuarão a desenvolver-se a um ritmo exponencial, acreditamos que o futuro será traçado pelos impulsionadores da Era SysMoore.



Join us in creating a smart & secure world from silicon to software.



Silicon Design & Verification



Silicon IP



Software Security & Quality



Visit www.synopsys.com/careers to see our full-time positions and internship opportunities.

Synopsys is at the heart of more technology than you may have imagined, from everyday conveniences like smart phones to critical safety applications for self-driving cars. Companies around the world use our software, tools, and IP to design the amazing products in your home and office – from smart thermostats and AI assistants, to cloud computing server farms and machines that learn. Our commitment to making technology smart, secure, and safe is changing the way people work and play.



Inclusion & Diversity

Our global impact is made possible through the diverse talents, ideas, innovations and passion of the unique individuals who share in our values and vision of success.

We hire across a range of roles:



Software Engineering



Hardware Engineering



Applications Engineering



Research



IT

Apply Online:



Follow Synopsys:



@Synopsyslife

Cuidar da Água

Com matriz alemã, o grupo ACO está no mercado há 75 anos. A fusão entre Portugal e Espanha resultou no culminar da ACO Iberia que se dedica, sobretudo, à gestão das águas. Nesta edição, entrevistamos Miguel Rovira, Diretor Geral da ACO Iberia, para conhecermos os valores, os projetos e as ambições que fazem parte do grupo.



Pedia que começasse por descrever o mundo ACO.

A ACO Iberia é um grupo que tem duas empresas, na qual eu sou diretor geral, e nasceu da fusão Portugal e Espanha depois da crise 2012/2013. Esta fusão resumiu-se numa única atividade comercial: o tratamento de tudo o que é região Ibérica. Antes tínhamos a Lusitana ACO, empresa portuguesa, e a ACO Produtos Polímeros, filial do grupo ACO para o mercado espanhol. Fruto da crise fizemos o match destas duas operações e resolvemos fazer uma operação ibérica.

As duas empresas continuam a existir, embora a Lusitana ACO não tenha mais atividade comercial e foi aberta a sucursal portuguesa da ACO Polímeros.

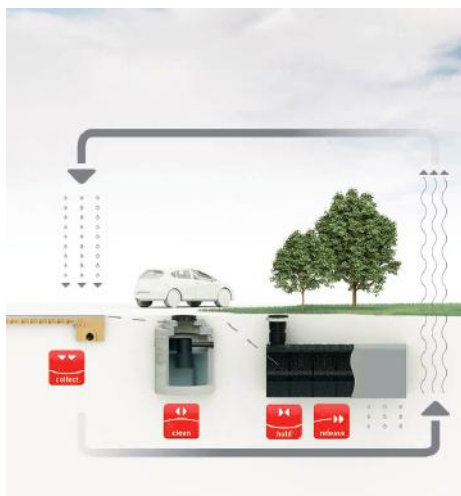
Quais são as soluções que desenvolvem e que mais vos desafiam diariamente?

O grupo ACO dedicou-se, desde sempre, às drenagens. Tudo aquilo que são necessidades de tirar águas dos pavimentos, sejam pavimentos da via pública, portos, aeroportos, infraestruturas ou sejam eles pavimentos interiores de atividades industriais que tenham questões com a água. Este é o nosso core business. Desenvolvemos um vasto conjunto de conhecimentos e de soluções, produtos que permitiram sermos líderes de mercado nesta área de atividade há cerca de 50 anos.

O mundo evolui e as empresas também evoluem. Houve uma altura em que definimos uma estratégia mundial em que não nos interessava apenas recolher água do ponto de vista do pavimento. Então demos o passo e questionámos o que era feito da água a seguir. Todas estas tendências ambientais, novas inquietudes, a questão da proteção de água e reutilização levou-nos a definir que não nos interessa só recolher e transportar a água. A partir de uma certa altura definimos uma estratégia: queremos recolher, tratar e reter e reutilizar. A partir daí, foi lançado este logo que se chama System Chain composto destes 4 pilares que classificam todas as soluções disponíveis no universo ACO para tratar o ciclo completo da água: collect, clean, hold, release. Em paralelo, é preciso desenvolver todo um conjunto de valências e conhecimentos e para isso lançamos o Service Chain: train, design, support, care.



O nosso fator diferenciador em relação a outras empresas que estão no setor é que tocamos todo o ciclo da água e para além disso estamos a desenvolver um sistema de serviços que dão todo este suporte. A atuação da ACO Ibérica passa por vermos a água em todo o seu ciclo com um conjunto de serviços e valências que apostamos para o cliente. É preciso analisar a água e perceber que contaminações tem para depois estudarmos uma tecnologia de tratamento dedicada ao cliente.



Inovação e sustentabilidade aliadas ao mundo digital são palavras cada vez mais comuns no dia a dia das empresas. Que trabalho têm desenvolvido nesse sentido?

Há uns anos lançámos uma estratégia em que um dos pilares era a questão da digitalização que passa por muitas áreas. Fizemos uma transformação total ao nível digital que, quando veio a pandemia, muitas pessoas internamente perceberam e tiveram a real noção do que é ser digital.

Estamos a fazer com que o digital nos ajude nas tarefas diárias, ao ponto de melhorarmos imenso a nossa eficiência. Não é retirar capacidade ao ser humano de agir, porque o ser humano tem de criar valor. Isso não significa despedir, significa utilizar tecnologia para poder agregar valor noutras áreas (comercial, resolução de incidências, reclamações).

Depois temos a “smartização” das soluções em que a inovação entra de tal forma em que um simples canal de drenagem já não é o que era antes. Já existem sensores que medem os canais. Um separador já não é só um separador, é um equipamento com eficientes sensores e alarmes que nos ajudam a monitorizar e garantir que, antes que se tenha um problema real, se possa tomar uma ação preventiva ou recomendar ao cliente a tomada de uma ação para correção do que já estamos a ver.

Para que tudo isto seja possível, dispomos de uma equipa especializada de engenheiros que dão todo o suporte aos clientes e fazem com que percebam as reais vantagens de terem nossas soluções. Não são meramente perceptíveis no preço de aquisição mas, muitas das vezes, nos projetos a médio/longo prazo onde as questões do valor e da imagem são incluídas.

Quais são os valores essenciais que fazem parte da vossa equipa?

Definimos a nossa estratégia 2016/2020 com um conjunto de valores. São cinco valores que definimos. Em 2019 refrescamos a estratégia para 2025 e fizemos a redefinição da mesma.

Criámos novos valores e houve um que permaneceu. Os restantes já faziam parte do ADN da empresa. Os cinco valores são: Ambição, Eficiência, Criatividade, Atravimento, e a Alegria, pois temos de celebrar o êxito.



Há uma avaliação de desempenho de todas as pessoas da empresa. A pessoa autoavalia-se, é avaliada pelo seu superior e depois há uma discussão em que sai um relatório final que é enviado para os recursos humanos. A pessoa é avaliada também face aos valores da empresa.

Lançamos também o departamento da responsabilidade social corporativa que engloba todas estas questões.

Que projetos estão traçados para o futuro da ACO?

Na nossa estratégia 2020/2025 fizemos um leque mais aberto daquilo que era o nosso objetivo para centrar-nos especificamente num: uma aposta real por Water Management é aquilo que nos move cada vez mais. A água é o foco da nossa estratégia. Para isso elaboramos um conjunto de segmentos prioritários, que passam pela área das drenagens, industrial, separação, fundição, gestão de água. Nesses segmentos queremos identificar os mercados, os players, o potencial de cada um, o que queremos fazer em cada um e quais são os nossos objetivos até 2025, como temos de nos organizar e o que temos

de fazer para os alcançar e quem queremos ser em cada um destes mercados.

O setor da gestão da água é onde existe um potencial enorme. Para isso temos o nosso slogan em que queremos passar de players a referentes.

A 31 de janeiro de 2022 conseguimos assinar o contrato de aquisição de uma empresa em Espanha, perfeitamente integrada neste segmento de negócio. Vamos acelerar todo o processo de passar para referente nesta área. A empresa chama-se Remosa, trata o mercado espanhol e português e toca no mercado francês e também norte de África. Já é uma empresa líder de mercado, em Espanha.

Que mensagem gostaria de deixar aos nossos leitores e potenciais clientes?

A nossa principal mensagem é que temos de Cuidar da Água. É de tal forma preocupante, importante e atual que uma empresa não se pode dedicar à drenagem sem saber qual é o fim da água e como vai ser tratada e cuidada. Costumamos dizer que queremos proteger a água das pessoas e as pessoas da água.

Escola de Negócios de Coimbra

Uma Instituição de Ensino Superior de referência

Com uma procura acentuada pelos cursos que disponibilizam, a Coimbra Business School | ISCAC tem vindo a traçar um caminho pautado pela confiança e credibilidade. Nesta edição, Pedro Costa, Presidente CBS | ISCAC, abordou temas como a Business Week, o modelo de trabalho pós-pandemia, as parcerias, os pilares da Instituição e ainda os passos a dar no próximo ano letivo.

**COIMBRA
BUSINESS
SCHOOL**
iscac 100 ANOS
Politécnico de Coimbra

Março contou com mais uma edição da Business Week. Que novidades apresentaram nesta 8ª edição?

Os estudantes da Coimbra Business School | ISCAC defenderam que, observando as recomposições no mundo do trabalho que se verificaram um pouco por todo o mundo nos últimos dois anos, o “mix” entre o trabalho presencial e o teletrabalho deverá ser construído dentro de cada empresa, com flexibilidade dos empregadores e dos trabalhadores para encontrarem soluções boas para ambas as partes.

O tema da Business Week 2022 foi “O Futuro do Trabalho no Pós-Pandemia”: contámos com 73 empresas e organizações, houve mais de 600 convites para estágios e contratações, ficaram agendados contactos futuros e, provavelmente, nascerão projetos empresariais e novos negócios a partir dos

contactos feitos naquela semana.

Como acha que o mundo empresarial se deverá organizar no pós-pandemia?

Observámos um grande consenso neste ponto: os modelos do trabalho no futuro deverão passar pela conjugação dos interesses das empresas e das organizações públicas e privadas, por um lado, e, por outro lado, pela forma como cada trabalhador prefere articular os seus tempos de presença no serviço e em teletrabalho.

Pela minha parte, entendo que é fundamental que todas as partes envolvidas no processo laboral – trabalhadores, empregadores e o Estado, incluindo o Governo e o Parlamento, as entidades fiscalizadoras e a segurança social – assumam as suas responsabilidades no processo, desde a sua regulamentação às políticas de incentivo.



Compete às empresas e a outros empregadores construir estratégias eficientes para que tudo funcione bem e os serviços e produtos produzidos sejam competitivos no mercado: se houve coisa que esta pandemia mostrou foi que o teletrabalho pode contribuir, tanto para o aumento da produtividade das

empresas, como para aumentar o bem-estar dos trabalhadores.

Caberá também ao Estado produzir leis que protejam os trabalhadores e contribuir com medidas de apoio, quer para as famílias, quer para as empresas. Isso também ajudará a tornar possível um novo modelo de trabalho com vantagens mútuas.

Numa parceria entre a CBS e o CEIT estão a formar técnicos municipais em marketing territorial. Em que consiste esta parceria e quais são os objetivos práticos desta formação?

O CEIT – Centro Estratégico de Inovação Territorial é uma organização de base científica e tecnológica focada em estratégia, investigação e desenvolvimento de marcas territoriais. A Coimbra Business School | ISCAC tem com o CEIT uma parceria desde 2020 e, no âmbito dela, ambas as instituições avançaram para esta formação de técnicos municipais na área do ‘marketing’ territorial e na gestão da sua marca.

A Coimbra Business School criou também o “Observatório de Branding Territorial”, um laboratório de investigação aplicado ao marketing territorial, cujos resultados esperamos apresentar ainda este ano. No âmbito deste observatório está igualmente a ser concebido um Programa Nacional de Desenvolvimento de Marcas Territoriais, que se pretende uma plataforma para a qualificação dos territórios nos domínios do ‘branding’ e do ‘marketing’ territorial.

Atualmente, quais são os cursos com mais procura?

Como é público, todos os cursos de licenciatura têm procura plena. Há vários anos que a Coimbra Business School | ISCAC esgota todas as vagas oferecidas na primeira fase do concurso de acesso ao ensino superior, de acordo com os dados divulgados pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. Há muito poucas escolas de negócios que se possam gabar disso...

Este resultado tem sido acompanhado por uma subida generalizada das notas médias de acesso, o que corresponde também à escolha dos nossos cursos como primeira opção pela grande maioria dos novos alunos. Neste ano letivo 2021/2022 podemos destacar a licenciatura em Gestão de Empresas, cuja nota mínima foi de 15,6 valores, ou a licenciatura em Finanças e Contabilidade, o nosso

curso mais recente. Mas, como digo, a procura tem aumentado, em quantidade e qualidade dos estudantes, em todos os cursos.

Para estes resultados contribuiu a elevadíssima empregabilidade dos nossos cursos, que é, igualmente – e, neste caso, a jusante – o reconhecimento da qualidade dos nossos diplomados pelas mais variadas empresas e organizações do país.

De que forma a aposta na qualidade de ensino, a investigação e a inovação científica estão presentes na Coimbra Business School | ISCAC?

Somos uma escola com 100 anos e, como afirmei em dezembro passado, no dia em que se iniciaram as comemorações do Centenário, somos uma escola norteada pelos valores da Liberdade, da Responsabilidade, da Independência, da Honestidade e da Integridade. O que nos tem distinguido é a defesa intransigente do mérito e de uma verdadeira cultura de meritocracia!

Defendemos os princípios da verdade académica, da integridade científica e do rigor na avaliação! Estes valores são pilares da nossa escola e, num momento de crescimento e de reconhecimento externo da Coimbra Business School como é este que vivemos, estes valores têm de ser inequivocamente afirmados!

Depois de ter sido a primeira escola politécnica do país a criar uma comissão pró-doutoramentos, a Coimbra Business School lançou o CBS Research Centre – Centro de Investigação em Ciências Empresariais da Coimbra Business School, um centro de investigação multidisciplinar focado nas ciências empresariais e na investigação científica aplicada às necessidades da sociedade.

Será com o CBS Research Center, e com a aposta na investigação e na inovação científica que ele representa, que nos queremos consolidar como instituição de ensino superior de referência. Será com

o novo centro que iremos aproximar a investigação científica multidisciplinar das organizações públicas e privadas, estreitando parcerias com outras unidades de investigação nacionais e internacionais.

Quais são as expectativas para o próximo ano letivo?

A primeira expectativa é que se confirme como um ano letivo sem a sombra negra da Covid-19!

Do ponto de vista técnico-científico, será também um ano crucial para a escola tornar as questões do “big data” e da cibersegurança, centrais no ensino das ciências empresariais.

As sociedades modernas estão cada vez mais interligadas e globais, são cada vez mais dependentes do bom funcionamento dos sistemas informáticos. A confiança nos sistemas digitais desempenha um papel absolutamente central nas atividades diárias das sociedades modernas, nas suas economias, nos seus governos e nos sistemas internacionais.

Em Portugal e no mundo sucedem-se os ataques informáticos, os quais, para além dos prejuízos económicos diretos, que ascendem a milhões de milhões de euros anuais, devem alertar-nos para as debilidades estruturais do sistema digital global. Esta é já uma questão absolutamente central para a gestão das organizações – e, ao longo da década 2020-2030 tenderá a ser cada vez mais importante a cada ano que passar.

É fundamental que o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) promova no nosso país um maior nível de segurança dos sistemas informáticos nas organizações, independentemente da sua dimensão e do seu tipo. Tenho afirmado em diversos fóruns que este desafio não é só do Estado: é um desafio para toda a sociedade, a começar pelas empresas e por unidades especializadas em conhecimento e tecnologia como são as instituições de ensino superior.



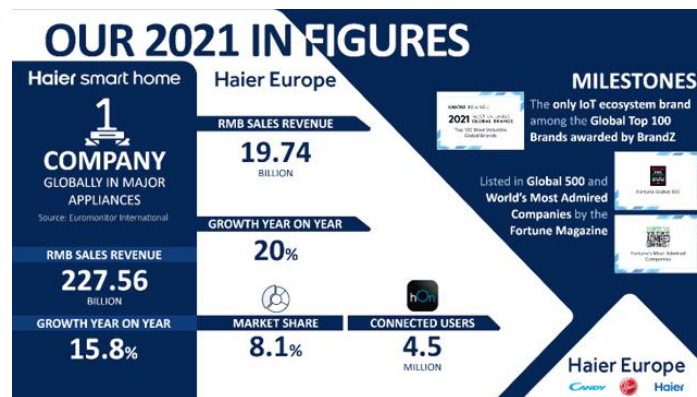
Transforme o seu lar numa autêntica smart home

O Grupo Haier continua a surpreender o mercado com resultados muito positivos, sendo pioneiro no lançamento de produtos conectáveis. João Paulo Ferreira, Portugal Country Manager da Haier Europe, divulgou os resultados da empresa em números, a utilização de IoT como uma das características que os diferencia, o perfil do consumidor e o crescimento expectável nos próximos anos.



No último ano, a Haier atingiu um novo recorde na Europa e a nível global. Quais foram os principais resultados, em números, alcançados?

Os resultados foram, mais uma vez, muito favoráveis para o grupo. Aproveito para vos deixar os resultados globais e Europeus na imagem que acompanha a minha resposta. Em termos nacionais a performance foi ainda melhor, tendo o grupo sido capaz de melhorar quota em todos os setores onde opera.



Os prémios que nos são atribuídos são sinónimos da nossa imagem de marca: esforço e dedicação. Deixo-vos aqui, também, uma pequena síntese ilustrativa dos mesmos:



Já estão a produzir eletrodomésticos de frio IoT na União Europeia. Em que se traduz a aposta nesta inovação?

O grupo Haier foi pioneiro no lançamento de produtos conectáveis, e o IoT é, há muito tempo, uma das características que diferencia os produtos das nossas marcas, não só no frio, mas também em todas as outras áreas. Posso dar como exemplos as máquinas de lavar que podem ser controladas por smartphone, que tirando uma foto às nódoas ou etiquetas a máquina indica o programa mais adequado, as caves de vinho com ligação exclusiva a um site de vinhos para visualizar que vinhos há-de comprar, fazendo portanto a gestão do stock, passando pelos fornos que lhe sugerem receitas e que se ligam remotamente ou os purificadores que comunicam com o robot-aspirador e fazem com que o ambiente esteja mais limpo quando chega a casa, entre outros que compõem todo um ecossistema que transformam as nossas casas em autênticas smart homes.

A indústria 4.0 é a origem de uma nova revolução tecnológica que trouxe consigo a automação. Tendo em conta o desenvolvimento dos produtos Haier, de que forma considera que os ecossistemas são o futuro da indústria?

O digital, a automação, a conectividade entre dispositivos, o IoT, estão, presentes hoje em dia, em quase todos os aspetos das nossas vidas.

A internet é o grande motor revolucionário, hoje todo o tipo de artigos que possamos imaginar podem estar online e interagir entre eles, autonomamente, e/ou com o utilizador.

Um telemóvel que à priori serviria “apenas” para fazer e receber chamadas, hoje serve para consultarmos a internet, serve comprar e vender “tudo e um par de botas”, para fazer pagamentos, ligar e gerir eletrodomésticos, abrir

carros, casas, etc. Sem nos apercebermos, hoje, temos todo um ecossistema tecnológico perfeitamente bem montado à nossa volta. A indústria está muito focada na forma de facilitar a utilização dos produtos.

A ligação com os consumidores permite também que se vá estudando os hábitos de consumo e se prepare os artigos para as suas necessidades mais reais. **Atualmente, o que procuram os consumidores na hora de adquirir um eletrodoméstico?**

O perfil do consumidor é cada vez mais de um consumidor informado e habilitado a escolher os artigos que melhor preenchem as suas necessidades. Hoje em dia, para além do preço, há outras preocupações, como os consumos, a estética, mas cada vez mais a facilidade de uso e a acessibilidade que se tornam ainda mais importantes. As gerações do final do século XX que veem a utilização da internet como uma prioridade não há nada melhor para preencher esse requisito que produtos que à priori não lhes diziam nada, mas hoje começam a ganhar características mais interessantes para estes utilizadores, que acabam por influenciar a escolha “lá em casa”. Antigamente, um filho que tinha a sua primeira casa ligava aos seus pais para saber que programa utilizaria na máquina de lavar a roupa, hoje em dia vai ao Youtube, ou neste caso usa a app hOn e encontra a sua resposta.

O que esperam alcançar entre 2022 e 2023?

A expectativa para 2022 e 2023 vem na mesma senda dos anos anteriores que é focarmo-nos num crescimento acentuado de dois dígitos. Contudo, o contexto atual, poderá criar alguns desafios extra que vamos ter que nos concentrar para os contornar da melhor maneira.



Haier

Haier

PRESERVA O



Descarregue a App **hOn**
e controle as funcionalidades
da sua cozinha

CAVES DE VINHO HAIER, O MELHOR PARA O SEU VINHO.
Porta de vidro anti UV | Iluminação LED | Prateleiras em madeira | Sistema antivibração

Digitalize o rótulo do seu vinho para obter ID automática do vinho com todas as informações e comentários relevantes dos utilizadores graças às parcerias com a **VIVINO**.

SABOR DA VIDA



A MELHOR SÍNTESE ENTRE INOVAÇÃO E DESIGN.

O melhor das inovadoras **Fresher Techs®** da Haier encontra-se nesta autêntica obra-prima de design, **garantindo a melhor conservação de todos os alimentos.**

Dotado da tecnologia ABT Pro altamente inovadora que permite **remover 99,99%** das bactérias e Integra a Tecnologia Absolute que garante um gelo puro, inodoro e cristalino.



LG gram: Leve. Poderoso. Vencedor

Eleito produto do ano 2022 na categoria de computadores portáteis, o LG gram destaca-se pela sua leveza e resistência. Vítor Ribeiro, Senior IT Sales Manager da LG Portugal, salientou os modelos para 2022 e o posicionamento de uma marca inovadora pautada pela tecnologia.

Qual o papel da inovação no desenvolvimento dos produtos LG?

Inovação para uma vida melhor é a missão pela qual a LG rege o seu trabalho diário em todo o mundo, um lema que incorpora em todos os produtos de forma a fazer uma diferença efetiva na vida dos consumidores. Acreditamos que é esta visão que faz com que a LG seja uma marca de sucesso global, sendo uma missão que se reflete na excelência tecnológica dos nossos produtos.

O LG gram foi eleito produto do ano na categoria de computadores portáteis. Que características apresenta e fazem dele um produto inovador?

Os LG gram são super leves, resistentes e efetivamente portáteis. Tal como o nome indica, a leveza é uma das suas mais inovadoras características: com ecrãs de 14 a 17 polegadas, estes computadores têm pesos entre os 999 gramas e os 1,35 kg combinados com uma espessura de apenas 1,68 cm e um design premium. A bateria e a resistência de calibre militar contribuem para a sua capacidade de mobilidade, proporcionando períodos de longa utilização (mais de 25 horas) para trabalhar em qualquer lugar.

De que forma é que os LG gram se distinguem perante as restantes ofertas do mercado?

Os LG gram foram a nossa primeira linha de computadores portáteis e, sete anos após o lançamento da primeira gama, são hoje uma referência ímpar neste segmento, sinónimos de portabilidade sem precedentes e de um desempenho de primeira classe. Considerados verdadeiras estações de trabalho, os nossos portáteis vieram responder e antecipar as necessidades dos profissionais de hoje em dia, que estão sempre on-the-move e que privilegiam a rapidez, a confiança e a conveniência acima de tudo.

O que é que podem revelar sobre os modelos de 2022?

A linha de 2022 dos LG gram apresenta quatro novos modelos: LG gram 17 (17Z90Q), LG gram 16 (16Z90Q), LG gram 15 (15Z90Q), LG gram 14 (14Z90Q), e o primeiro monitor portátil de sempre da série +view para LG gram (16MQ70). Cada novo equipamento oferece um desempenho poderoso apoiado por um processador Intel® Core™ de 12ª Geração, e, graças à certificação Intel® Evo™ Platform, os LG gram de 2022 asseguram uma excelente duração da bateria, dando aos utilizadores a liberdade de trabalhar

ou divertir, onde quer que o seu dia os leve.

A LG assume um posicionamento baseado na liderança. Qual será o próximo passo a dar no futuro para manter este destaque?

A nível global, a LG é reconhecida como uma marca inovadora e líder graças à sua aposta constante em tecnologia e produtos exclusivos que são verdadeiramente client-centric e que são desenvolvidos para responder e antecipar os desafios do dia-a-dia dos consumidores, e contribuir para um estilo de vida com um maior bem-estar. Esta premissa é elevada ao seu expoente máximo no segmento premium, que

será um dos grandes focos da empresa ao nível mundial e local.

Além disso, a inteligência artificial e a IoT vão desempenhar um papel ainda mais relevante no nosso plano de negócios para os próximos anos. Temos uma aposta clara no desenvolvimento de soluções integradas e inovadoras, seja através da otimização das opções de imagem e som, de tecnologias de higienização do lar e purificação do ar e até mesmo de equipamentos cada vez mais sustentáveis e com elevados níveis de poupança de energia e recursos naturais.



LG gram

Leve. Poderoso. Vencedor.

Eleito Produto do ano 2022 na Categoria "Computadores Portáteis"*



Obrigado a todos.

Sabe mais em www.lg.com/pt

* Estudo independente realizado pela ©Netsonda, a um total de 6598 inquiridos, entre 15 de novembro e 22 de dezembro de 2021 avaliando critérios de Atratividade, Inovação e Intenção de compra.





“A nossa missão é contribuir para um mundo mais saudável”

Focada na diversificação e com uma aposta acentuada na área de Healthcare, a Fujifilm preocupa-se em apresentar soluções inovadoras e diferenciadoras. Nesta entrevista, Pedro Mesquita, Diretor Geral Portugal e Espanha, salientou temas como a sustentabilidade, a visão estratégica e enalteceu o recorde de produtos vencedores num prémio internacional.

A Fujifilm atua em diversas áreas distintas. Quais são as principais áreas de negócio?

Desde 2000 que a estratégia da Fujifilm tem como foco a diversificação, apostando fortemente nas áreas industriais, em particular com soluções de Impressão Digital, Healthcare, Lifescience e Biotecnologia. No entanto, continuamos a apostar no negócio que está diretamente relacionado com a “carga genética” da empresa, lançando para o mercado produtos inovadores na área da Fotografia, o que nos permite mantermos como líder indiscutível neste setor.

De que forma procuram inovar e criar valor em cada produto que apresentam ao mercado?

Providenciar soluções inovadoras e diferenciadoras é uma preocupação bem presente, já que a empresa continua a investir em I&D. Contudo, a nossa maior preocupação está centrada no desenvolvimento de produtos que vão de encontro às necessidades dos consumidores.

Foram premiados no iF Design Award 2022 com 24 produtos que mereceram distinção. O que simboliza este prémio para a empresa?

O galardão iF Design Award é um prestigiado prémio internacional de design lançado em 1953. A FUJIFILM Holdings estabelece, este ano, o seu recorde mais alto com 24 produtos vencedores, que foram, assim, destacados pela sua aparência, mas também pelo avançado desempenho e excelente operabilidade.

Numa época em que se fala cada vez mais de sustentabilidade, que passos estão a dar nesse sentido?

O “Plano de Valor Sustentável 2030 (SVP2030)” é a visão e o compromisso de longo prazo da Fujifilm enquanto empresa global para contribuir para o desenvolvimento de uma sociedade sustentável.

Sob este pretexto, a Fujifilm estabelece metas ambientais globais, com o objetivo de reduzir as emissões de CO2. Mas não ficamos por aqui: a

Fujifilm também estabeleceu metas globais para a introdução de energias renováveis. Assumimos também o compromisso em mudar 100% da eletricidade comprada para energias renováveis até ao ano fiscal de 2040. Metas que mostram o empenho da Fujifilm em trabalhar para utilizar os recursos de forma eficaz e reduzir o desperdício.

Quais são os pilares que fazem da Fujifilm um dos grandes players a nível nacional e internacional?

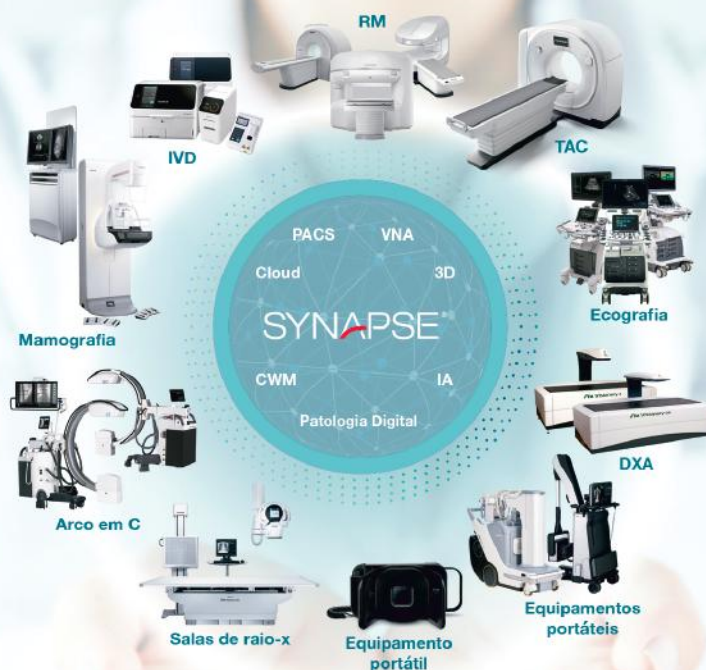
Em primeiro lugar, a inovação, a tecnologia e a preocupação em criar diferenciação e valor. Em segundo lugar, a diversificação, no que se refere à visão estratégica. E, claro, a Responsabilidade Social, pela preocupação em desenvolver soluções e serviços que contribuam para o bem-estar das pessoas contribuindo para um mundo mais saudável.

FUJIFILM
Value from Innovation

Novo portfólio de Soluções Médicas

Trabalhamos, evoluímos e desenvolvemos soluções que nos permitem responder aos desafios na área da saúde, contribuindo para um estilo de vida mais saudável e um mundo mais sustentável.

Radiologia Digital, Radiologia Portátil, TAC, Ressonância Magnética, Mamografia, Ecografia, Equipamentos de Fluoroscopia e IVD: são as áreas de destaque que nos permitem ajudar a melhorar a acuidade do diagnóstico e prestar apoio na deteção precoce de doenças.



Desde 2011 a cuidar dos seus equipamentos

A iServices dispõe de uma diversificada gama de acessórios e gadgets, acrescentando um serviço de reparação de multimas. A Revista Qualidade & Inovação entrevistou o CEO, Bruno Borges, para ficar a conhecer o que está por trás de uma empresa que foi eleita Escolha do Consumidor 2022.

Com que objetivo nasceu a iServices em 2011?

Em 2011 não existia solução no mercado para dar resposta à reparação de um smartphone na hora e, nesse sentido, viemos agitar o setor que estava bloqueado nos telemóveis com teclas.

A iServices surgiu fruto de uma necessidade pessoal que me fez perceber que não existia solução no mercado para dar resposta ao meu problema. Eu tinha na altura um iPhone 3G que estava com problemas no wi-fi. Pretendia reparar o meu smartphone e não encontrei em Portugal nenhuma empresa que prestasse esse serviço. Problemas de rede ou wi-fi, ora ecrãs partidos ou danificados são danos comuns em smartphones e outros dispositivos móveis. Percebi de imediato que havia espaço para criar a empresa e oferecer este tipo de serviços ao mercado.

Que tipo de reparações multimarca fazem nas lojas iServices?

Oferecemos um serviço de reparações de marcas tão distintas como a Apple, Samsung, Huawei, Xiaomi e muitas outras. Costumamos dizer que, seja qual for o problema, a nossa equipa de especialistas estará sempre pronta para resolvê-lo. Solucionamos todo o tipo de avarias em smartphones, tablets e computadores: câmaras,

baterias, antenas, sensores, botões ou mesmo danos com líquidos, acumulação de sujidade e poeiras, bem como os choques e embates; que muitas vezes resultam naquelas situações desastrosas de ecrãs e capas traseiras completamente estilhaçadas.

Apresentam uma panóplia de produtos reconicionados. O que é que o consumidor deve ter em conta quando aposta neste tipo de produtos?

Na iServices somos defensores de que é urgente alterar os hábitos de consumo, incentivando a uma sustentável utilização e reutilização de todos os equipamentos eletrónicos. Estamos focados em contribuir, verdadeiramente, para uma economia circular na tecnologia. Além dos serviços de reparação, a venda de equipamentos reconicionados constitui uma alternativa ecológica, prevenindo a compra de novos equipamentos e diminuindo, assim, não só a pegada ecológica, mas também os resíduos elétricos e eletrónicos.

A criação de um laboratório móvel é um dos serviços diferenciadores no mercado. Para os leitores que não conhecem, como funciona este laboratório?

O nosso laboratório móvel é efetivamente um serviço inovador e foi uma originalidade que criámos durante o período de confinamento



devido à pandemia de Covid-19. Consiste numa carrinha equipada com todos os equipamentos e cuidados necessários que existem nos nossos laboratórios e que se desloca até à localização do cliente para reparar os seus dispositivos na hora e no local. Este serviço está, para já, apenas disponível na região de Lisboa, e o cliente pode chamar-nos para reparar o seu computador ou telemóvel à porta de casa, do ginásio, da universidade, ou junto ao seu local de trabalho. Para tal, basta aceder ao nosso site e agendar a reparação.

Foram eleitos Escolha do Consumidor 2022. O que significa serem galardoados com este prémio?

O reconhecimento Escolha do Consumidor 2022 representa uma confirmação da confiança que os nossos clientes têm demonstrado ao longo destes 11 anos da iServices. É não só um título que nos coloca num lugar de enorme notoriedade, mas é também um lembrete de autoconfiança diária, para continuarmos a dar o nosso melhor e a superar as expectativas do nosso público.

Estão presentes em vários pontos de norte a sul do país. Estão pensadas mais lojas para o futuro?

Sim, sem dúvida. Por um lado, prosseguimos com o nosso plano de

abertura de novas lojas físicas em cidades portuguesas nas quais ainda não prestamos serviço na hora. Por outro lado, estamos já a implementar o plano de internacionalização, nomeadamente com a abertura da nossa loja nas Canárias no passado dia 6 de maio. O nosso plano de expansão é muito criterioso e pretendemos aproximar-nos cada vez mais de todos os nossos clientes.

Simultaneamente, vamos continuar a desenvolver o negócio online e pretendemos continuar a expandir a nossa oferta a novos países. Atualmente, através da nossa loja online e dos marketplaces, onde comercializamos equipamentos reconicionados, já somos um player de referência em alguns dos principais países da Europa, nomeadamente em Espanha, França, Itália e Alemanha. Mas o objetivo é chegar mais longe, com base nos nossos preços competitivos, no que respeita ao negócio dos equipamentos reconicionados e numa oferta cada vez mais diversificada nos produtos da nossa marca própria: capas, colunas de som, powerbanks, mochilas e outros acessórios ou gadgets.

O nosso objetivo é a criação, de forma crescente e abrangente, de uma marca de proximidade, o que nos permitirá continuar a crescer a um ritmo superior a 20% ao ano, tal como temos vindo a verificar até aqui.



iServices
Reparação Multimarca

“Projetos arquitetónicos exclusivos para cada cliente”

Localizada em Lisboa, a MA.TERIA. ARCH conta com 18 anos de experiência em arquitetura e em todas as fases de projeto. O fundador, Miguel Alves, foi nosso entrevistado nesta edição onde ficamos a conhecer os projetos mais desafiantes, as escolhas dos investidores e ainda os objetivos para o futuro.

Fale-nos do seu percurso profissional até chegar à criação da MA.TERIA. ARCH.

Acabei a faculdade em 2004 e fui estudar para fora. Dividi o período de estágio em várias partes, porque o meu objetivo era perceber como é que trabalhava e como era a nossa atividade em França, Espanha e Portugal. Escolhi várias dimensões de atelier: um pequeno, um médio e um grande para tentar perceber como é que as coisas se desenvolviam. Depois trabalhei cá em alguns ateliers de outros arquitetos.

A certa altura, com outros sócios, decidimos criar um atelier. Correu muito bem e sempre tivemos muito trabalho. Posteriormente, cada um, tinha uma visão mais particular das suas ideias/objetivos e então dividimo-nos. A MA.TERIA existe desde 2019 mas em termos de atividade comecei em 2004.

Quais são os locais onde desenvolvem mais projetos?

Já fizemos vários projetos de reabilitação em Lisboa, Cascais e Estoril. Começamos a ver que há muito mais interesse perto das cidades grandes, mas um pouco mais longe. Temos tido muito trabalho em Santarém, Torres Vedras, Alcácer do Sal, Comporta, Grândola, Melides, Mafra e Algarve também. Desta forma, acabamos por vender a imagem de Portugal como um país moderno, europeu, tranquilo e muito seguro.

Em qualquer uma destas localizações, temos como objetivo acompanhar o cliente em todo o processo, desde o início até ao fim.

Que tipo de parcerias estabeleceram para proporcionar ao cliente projetos chave na mão?

Temos parcerias com engenheiros externos com quem trabalhamos muito regularmente. Trabalhamos em equipa e fazemos sempre reuniões em conjunto. Também temos pessoas que nos ajudam na modelação de 3D, imagens, maquetes, ou seja, tudo o que seja uma solução para chegar ao cliente. O nosso objetivo é esse, sermos o mais abrangentes possíveis, seja de um projeto pequeno ou de um projeto grande, habitação, comércio, retalho, escritório. Temos de arranjar solução para qualquer problema ou desafio.

Outro ponto que é muito importante é que tentamos falar o máximo possível a língua do cliente para chegar até ele mais facilmente.

Temos uma parceria em Moçambique, país onde cresci. O objetivo com esta parceria é explorar o mercado e potenciar projetos cá e lá.

Como vê a evolução do mercado e que objetivos estão definidos para daqui a dois/três anos?

Sempre tivemos muito trabalho e em crescente. Neste momento temos várias vertentes que gostávamos de avançar. Uma delas é a arquitetura em geral, seja pequena, média ou grande e fazer a arquitetura o melhor possível para os nossos clientes. Os nossos projetos são diferentes, porque cada cliente é diferente e tem o projeto feito à sua medida. Um dos nossos objetivos é fazer a melhor arquitetura possível para os nossos clientes, seja agora ou no futuro.

Os nossos objetivos daqui a dois/três anos passam por encontrarmos o máximo de projetos desafiantes. É importante diversificar em termos de clientes, pois temos muitos clientes estrangeiros mas gostávamos de abarcar outros mercados,

como por exemplo o asiático.

Em termos de projeto, recebemos uma bolsa da UE, através da Erasmus+, na vertente de construção sustentável - Projeto SUBA. Estamos a fazer um cruzamento de construção sustentável com Portugal, Finlândia, França e Senegal. A ideia é tentar encontrar métodos construtivos que sejam aplicáveis a cada sítio.

Temos participado, com alguns investidores, em projetos chave na mão. Dá-mos o nosso know-how e experiência de arquitetos para um conjunto em que se associam a parte imobiliária, a parte de construção, a parte da arquitetura e encontramos soluções que sejam chave na mão, ou seja, mais simples, mais fáceis para pequenos e médios investidores que queiram fazer coisas mais rápidas. A par disto temos participado em concursos que nos podem trazer resultados em que é possível explorar a criatividade e trabalhar em conjunto com outros arquitetos paisagistas e engenheiros.



ARCHITECTURE SOLUTIONS

Lycée Français
Lisbonne
Work in Progress

Morada
Comporta
Work in Progress



ma-teria.com

MA.TERIA. ARCH

Aposta na criação de valor para o cliente

Localizada em Lisboa, a Sebastião, Santos & Associados é uma Sociedade Revisora Oficial de Contas que tem uma equipa altamente qualificada e experiente. Bruno Carriço, CEO e Business Manager, destacou, nesta entrevista, os serviços, os valores e os desafios que tornam a empresa uma referência no mercado da auditoria.

**SEBASTIÃO
& SANTOS**

SOCIEDADE
DE REVISORES
OFICIAIS DE CONTAS

www.sebastiaoasantos.pt

Bruno Carriço, CEO da Sebastião, Santos & Associados SROC

Quando foi fundada a Sebastião, Santos & Associados, SROC?

O início remonta a setembro de 1993. Para a época começou por ser uma sociedade pequena com dois sócios e com um escritório na Amadora e outro na Figueira da Foz. Assim decorreu até 2015, altura em que entro na sociedade. Fizemos uma reestruturação a nível de equipa, imagem e métodos de trabalho. Fomos recrutar pessoas às “Big Four” e começamos a implementar uma cultura de trabalho “Big Four”, ou seja, as pessoas que contratamos começaram a formar as equipas em metodologia de trabalho “Big Four”, o que nos permitiu dar um salto qualitativo muito grande no trabalho que começamos a apresentar aos nossos clientes. Em 2022, passamos de um escritório na Amadora com três colaboradores, para um escritório em Lisboa (sede onde temos oito colaboradores) e Figueira da Foz (com três colaboradores) e continuamos a crescer e a recrutar.

Neste momento, a sociedade conta com cinco sócios. Temos, essencialmente, uma cultura de trabalho assente numa filosofia multinacional, o que nos permite dar ao mercado e aos nossos clientes a segurança de qualidade de trabalho, mas ao mesmo tempo permite-nos não cobrar ao cliente os honorários proibitivos das “Big Four”. Temos um custo-benefício muito bom para o cliente.

Qual é o papel da vossa empresa junto das organizações?

O nosso papel é certificar que a contabilidade e o trabalho do contabilista estão a ser bem feitos e que a informação que é apresentada aos gestores, administradores e autoridade tributária é fiável e verdadeira. Hoje, a auditoria é mais importante do que nunca, porque o trabalho e o papel do contabilista mudou muito, e hoje está dirigido essencialmente para prestar informações às autoridades fiscais, através da enorme quantidade de obrigações fiscais, o que leva a que a contabilidade em muitos casos seja feita à pressa ou a importância que é dada à contabilidade passe para segundo plano. Isto pode trazer alguns problemas tais como multas, inspeções que resultem em correções fiscais ou simplesmente fazer com que a informação que é apresentada aos Gerente(s) e Administrador(es) não seja verdadeira ou correta.

É rara a empresa que auditamos sem erros ou correções a serem feitas, desde as pequenas às

médias e grandes empresas. Por isso mesmo, a auditoria deve ser vista com um complemento à contabilidade, ou se lhe quisermos chamar, um upgrade.

Por que valores se regem e que vos diferenciam?

Os nossos valores assentam em seis pilares que nos diferenciam. São eles a integridade, a objetividade, a competência e zelo profissional, a responsabilidade social, a flexibilidade e a satisfação do cliente. A satisfação do cliente é a razão de qualquer negócio e prezamos isso ao máximo.

Estes valores são os princípios básicos que orientam a nossa estratégia empresarial. Sintetizam o legado que os fundadores querem transmitir à futura geração da sociedade.

É muito importante para nós que estes princípios e valores sejam transmitidos pelos nossos superiores hierárquicos para os demais colaboradores da sociedade, de modo a que possamos todos juntos alcançar padrões mais elevados de êxito.

Nos dias que correm, quais são os grandes desafios para a empresa?

Estamos numa situação delicada no mercado de auditoria. O grande desafio não só para a nossa empresa, mas também para o setor de auditoria como um todo é a supervisão. Atualmente somos regulamentados por duas entidades: Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC) e a CMVM. São instituições que a nosso ver têm visões distintas daquilo que deve ser uma auditoria e causa-nos por vezes alguns constrangimentos na forma como abordamos certos trabalhos, na forma como somos auditados por estas entidades e pelo acréscimo do trabalho burocrático que temos de fazer. Hoje em dia, atrevo-me a dizer que a opinião é transversal a quase todas as SROC's de que a profissão está muito marcada pela necessidade de independência e por uma forte supervisão, sujeita a grandes e apertados controlos de qualidade, ficando a dúvida de saber se existe ou não existe uma intromissão da CMVM na OROC, ou se aquela é suficientemente competente e independente para ser a entidade supervisora desta.

Quais são as principais vantagens de

trabalhar com a Sebastião, Santos & Associados, SROC?

Quero começar por responder que este ano fazemos 29 anos de atividade, portanto temos uma estrutura com muita experiência aliada a sangue novo. Não andamos nisto à meia dúzia de dias, estamos bem implementados no mercado e temos muita experiência em vários tipos de auditorias, operações e vários tipos de setor de atividade. Quero destacar essencialmente a relação humana que temos, ou seja, a proximidade com o cliente. Costumo dizer aos nossos clientes, que nos tem que ver como aliados. Estamos do mesmo lado da barricada que o cliente. E fazemos de tudo para que o cliente esteja bem. Se o cliente estiver bem, nós também estamos. O facto de termos um custo-benefício-qualidade para o cliente muito aceitável e o valor acrescentado que damos aos nossos clientes é o que nos faz querer ir sempre além daquilo que é o auditor. Muitas vezes as empresas são obrigadas a ter um auditor, mas usam-no pouco. Costumo dizer aos clientes que nos quais por vezes temos uma intervenção reduzida, já que estamos na empresa vamos fazer o nosso trabalho e vamos auxiliar em todas as questões, ou seja, auxiliamos o gestor na tomada de decisão, para que a empresa possa apresentar os melhores resultados, ou seja, gostamos de ter este papel para além da auditoria pura e dura. Por fim, e não menos importante, é a equipa que temos. Meto a minha mão no fogo por eles e pelo trabalho desenvolvido. Temos uma equipa fantástica. Nada disto seria possível sem eles.

Por onde passa a vossa estratégia para o futuro?

A nossa estratégia passa por tentar, nos próximos anos, fazer a aquisição de alguns gabinetes de SROC. O fato de ainda ser uma profissão de difícil acesso gera que não existem muitos auditores o que leva a que exista ainda uma franja de auditores muito envelhecida e com estruturas poucos profissionais que não se está a conseguir adaptar ao mercado em termos daquilo que são os novos métodos de trabalho e novas regulamentações, e procuramos essencialmente a aquisição desse tipo de estruturas.

Temos uma concorrência elevada e um mercado pequeno e queremos começar a crescer através dessa via, porque o crescimento orgânico torna-se difícil.



“No Grupo Blacktower estamos consigo ao longo do caminho”

Fundada em Londres no ano de 1986, a Blacktower Financial Management Group fornece consultoria independente de gestão de património e um serviço à medida para clientes individuais e corporativos. António Rosa, Associate Director, foi nosso entrevistado nesta edição e salientou o papel da Blacktower dentro e fora de Portugal.

A presente a Blacktower Financial Management Group aos nossos leitores.

A BlackTower Group, como conhecemos hoje, começou em 1986, em Londres, como uma pequena companhia de serviços financeiros. O fundador da companhia sempre admirou Portugal e queria abrir uma sucursal em Portugal. Em 1999, o primeiro escritório internacional da Blacktower Group nasce na Quinta do Lago e foi aí que começou a história de Blacktower Group em Portugal. O fundador, John Westwood, adorava o Algarve e queria encontrar um lugar idêntico ao de Surrey - “arredores” de Londres, onde tudo começou. Ele queria uma atmosfera similar e que não fosse muito pesada. Acreditava e estava certo de que a Quinta do Lago tinha essas características orientadas para o negócio e, ao mesmo tempo, pessoas internacionais que apreciavam o golfe, o som do mar e a qualidade de vida. O foco da empresa, na altura, é o mesmo de hoje, uma aposta mais acentuada no individual do que no corporativo. Acima de tudo é um escritório familiar onde oferecemos planos financeiros individuais e privados.

Para além de Inglaterra e Portugal, também temos escritórios espalhados pela Europa, nomeadamente em Espanha, França, Holanda, Alemanha, Suécia e Chipre. Em 2014, abrimos um escritório em Malta onde criámos a atual estrutura de produtos da empresa, The Nexus Family of Portfolios, para os nossos clientes.

Após a expansão na Europa, iniciámos as operações nos EUA. Possuímos escritórios em Miami, Nova Iorque e nas Ilhas Caimão. Na América oferecemos outro tipo de serviços, como é o caso da gestão de ativos diretamente. 85 a 90% dos nossos clientes são pessoas reformadas que querem manter a qualidade financeira. Por isso, a tolerância de risco é muito menor. Trabalhamos com empresas de investimento em Londres que percebem esse ponto de vista. A maioria dos clientes fazem investimentos, num período médio a longo prazo onde o objetivo de retorno é entre os 5 e os 80%.

Quais são as principais apostas de investimento em Portugal?

Apresentamos soluções dependendo do tempo em que cada pessoa pretende ficar em Portugal. Temos cuidado com as propostas que apresentamos, pois não aconselhamos Bancos nem outras entidades portuguesas, devido à falta de conhecimento da permanência dos mesmos em Portugal. Oferecemos soluções estrangeiras como Apólices de Seguro e entidades offshore legais. São estruturas e grandes entidades onde o capital será investido, sendo que o objetivo final é a escolha mais adequada a cada indivíduo.



Trabalhamos também como consultores ligados a companhias Real Estate que investem em Portugal. Apenas trabalhamos com o que nos sentimos confiantes, sendo que no Real Estate contamos com parceiros especializados.

Que tipo de eventos realizam para promover Portugal noutros países?

Todos os anos, tirando os últimos dois devido à pandemia, realizamos um evento com a Câmara Portuguesa de Comércio em Londres, no Hotel Pestana, em Chelsea. O último evento decorreu no passado mês de Março onde participaram 400 pessoas. O evento tem palestras de manhã e à tarde. Estão presentes Contabilistas, Advogados, empresas portuguesas e internacionais de Real Estate. A ideia deste evento é promover Portugal, mostrando o que este país nos proporciona. Temos feito este tipo de evento nos últimos oito a dez anos e, de facto, funciona muito bem.

Que outras áreas podem ser exploradas em termos de investimento em Portugal?

Somos uma pequena família no escritório de Lisboa e, como referi, na Quinta do Lago. Temos três consultores financeiros em Lisboa e seis na Quinta do Lago. Estamos aqui para assegurar uma vinda tranquila e segura para os estrangeiros que chegam a Portugal. Queremos ajudar a decidir os locais onde podem investir as suas pensões e os seus bens.

Temos também a preocupação, dentro da área das seguradoras, de cumprir todos os desejos dos nossos clientes e dos seus herdeiros, visto que trabalhamos com clientes de uma faixa etária entre os 60 e os 70 anos.

Com a saída do Reino Unido da União Europeia, haverá oportunidade de investimento com o Golden Visa?

Claro que sim! Temos imensa sorte quanto a isso. Pessoalmente, acredito que foi errado o Reino Unido ter deixado a UE. Voltando à anterior questão, ou seja, ao Golden Visa, tudo mudou. Não basta fazer um grande investimento em Real Estate que faz com que o mesmo seja garantido. Neste momento tem mais haver com operações financeiras, por exemplo de meio milhão de euros em fundos financeiros e, nessa parte sim, estamos envolvidos em fazer com que o nosso cliente tenha acesso a esses fundos e a direcionar esse dinheiro ao investimento correto de forma a obter o Golden Visa. Temos clientes que já investiram em Santo Estêvão, Penafiel e Vila Nova de Cerveira. Anteriormente todos os imóveis eram adquiridos nas grandes cidades como Lisboa, Porto e Algarve. Os nossos clientes têm uma faixa etária na casa dos 60 anos e apreciam paisagens bonitas, montanhosas e não só praia.

Qual o vosso posicionamento? Como gostam de ser reconhecidos no mercado de capitais?

Preferimos ser vistos como gestores financeiros locais com um bom historial, mas uma vez que temos escritórios em três continentes: África de Sul, Austrália e Dubai, tentamos ajudar os clientes dentro da perspetiva portuguesa, tal como para outras jurisdições. Somos pequenos em Portugal mas temos uma perspetiva mundial.

Para concluir, somos uma organização com 250 funcionários e gerimos neste momento dois biliões de ativos. Temos credibilidade dentro e fora de Portugal.

“O nosso principal objetivo é sermos um parceiro de referência”



Daniela Esteves, administradora da Finpartner, é nossa entrevistada nesta edição e destacou a importância da proximidade com o cliente, as diversas atividades que desenvolvem pela responsabilidade corporativa, não esquecendo os projetos futuros com base na internacionalização.



Fundada em 2006, como surgiu a oportunidade de abraçar, enquanto administradora, o projeto da Finpartner?

O meu percurso na Finpartner iniciou-se como estagiária, posição na qual fiquei durante um ano. Após o término do estágio, foi-me proposto manter-me na empresa como técnica de contabilidade, proposta que aceitei. Desde então, e durante seis anos, foram-me colocados vários desafios que me fizeram evoluir como profissional, tendo passado por contabilista sénior, chefe de equipa, ao qual ainda acumulei a responsabilidade pelo Marketing, tendo sido posteriormente promovida a Diretora Operacional. Em 2020 é-me proposto pelos sócios fundadores abraçar o desafio da Administração da Finpartner, cargo que ocupo atualmente. Tem sido um desafio constante, mas muito enriquecedor a todos os níveis.

Quais são os principais serviços que oferecem aos clientes e em que aspetos se distinguem?

Somos especializados nos serviços de contabilidade, preparação de impostos, assessoria fiscal, serviços de apoio à gestão, processamento

salarial, sede temporária de empresas e apoio às pessoas singulares com ou sem atividade aberta. Diferenciamo-nos pelo conceito de proximidade ao cliente, através customização e adaptação do serviço às necessidades dos nossos clientes, e por isso desenvolvemos vários serviços complementares tais como a gestão de tesouraria, candidaturas a apoios e incentivos, higiene e segurança no trabalho, seguros, controlo de crédito, real estate, business plan e due diligence, entre outros.

Acresce a isto o facto de termos uma rede de parceiros bastante sólida, que nos permite providenciar estes serviços, nos mais diferentes países, dando assim uma resposta muito completa às necessidades dos nossos clientes.

Que ações de responsabilidade social corporativa aplicam na Finpartner?

Em termos de responsabilidade social corporativa, acreditamos que, como empresa devemos envolvermo-nos ativamente e ter um papel diferenciador, por isso temos várias iniciativas nesse sentido visando as mais diferentes áreas. De cariz social, promovemos anualmente donativos de bens alimentares e roupas a instituições de

caridade, mais recentemente, e neste âmbito, fizemos vários donativos para ajudar a Ucrânia. Também aquando da atualização dos nossos parques informáticos, selecionamos os materiais em bom estado e doamos a um colégio de freiras. Organizamos igualmente uma recolha de sangue nas nossas instalações para que os nossos funcionários pudessem doar. Também a questão ambiental é importante para nós, e nesse sentido organizamos ações de team building que visam ajudar o ambiente. Igualmente a vertente de bem-estar dos nossos colaboradores é muito importante, pelo que também nesta área temos vindo a trabalhar, implementado o regime de trabalho híbrido, o que permite alguns dias de teletrabalho, reduzindo assim as deslocações ao escritório, e permitindo uma melhor conciliação com a vida pessoal.

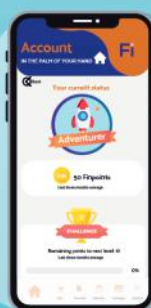
Que projetos têm planeado para continuarem a inovar, a crescer e a diferenciarem-se no mercado da contabilidade?

Temos vários projetos planeados em diferentes áreas. Na área da qualidade o nosso objetivo é alargar a certificação ISO 9001 a outros serviços, bem como renovar a certificação que já possuímos nos serviços de contabilidade, processamento salarial e representação fiscal. A aposta na tecnologia vai ser reforçada. Temos como ambição lançar mais alguns desenvolvimentos que apoiaram o nosso trabalho quotidiano e que nos ajudaram a canalizar o nosso tempo para o apoio mais próximo aos nossos clientes. A transição para o paper free também é algo que queremos atingir brevemente.

A internacionalização é um dos nossos maiores objetivos e é algo que iremos continuar a trabalhar.

Finpartner
YOUR BUSINESS PARTNER

visit finpartner.pt
and talk with us



ACCOUNTING
CONSULTING
MANAGEMENT
PAYROLL



Potencializar soluções na área da inteligência aérea



A Ghostsky é uma empresa especializada na gestão e implementação de projetos de drones que utiliza a evolução da tecnologia para criar novas soluções fidedignas para os clientes. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, o CEO Bruno Simões revelou os objetivos futuros que ambiciona conquistar no mundo da inteligência aérea.

Fale-nos um pouco da sua história.

Sou formado na área de Engenharia Informática e o meu percurso profissional está relacionado com as mais diversas áreas de IT, desde toda a parte de sistemas multinacionais até à parte de desenvolvimento de aplicações e gestão de equipas.

Em 2019, nasceu o projeto Ghostsky com o Portugal 2020. Eram áreas de interesse na parte de utilização de drones ou inteligência aérea no suporte e apoio para entidades. A minha ideia, com este projeto, passava pela capacidade que os drones, em termos aéreos, tinham em dar dados fiáveis, confiáveis e altamente precisos e que permitem às organizações ter uma grande vantagem competitiva, tanto no terreno, através de recursos humanos, como financeiros.

Quando iniciamos enquanto Ghostsky, o nosso foco principal eram os drones para espetáculos. Passado pouco tempo de termos começado a atividade, tivemos de trabalhar de forma remota devido à pandemia.

Com a chegada da pandemia, os drones para espetáculos deixaram de ser um serviço prioritário. Hoje em dia, quais são os serviços que mais se destacam na Ghostsky?

A empresa tem vários níveis de investimento e várias fases de implementação. A primeira seria a parte de drones para espetáculos. A segunda seria toda a parte de levantamentos e mapeamentos através de drones com uma abrangência muito maior em termos de atividades que passam pelo levantamento de precisão e levantamento multiespectral.

Trabalhamos em duas vertentes específicas: somos uma empresa de serviços mas somos parceiros locais de empresas internacionais.

Para além das duas fases, ainda existem mais duas que estão relacionadas com a implementação de parte do suporte robótico on the ground (no terreno), ou seja, maquinaria de robótica automática que também são suporte às próprias indústrias e ainda uma parte de inteligência aquática, mas já numa fase muito posterior.

O nosso foco é a implementação de soluções aéreas, nomeadamente em áreas como a agricultura, topografia e GIS (Sistema de Informação Geográfica), investigação ambiental (trabalhamos com uma Faculdade na parte de investigação marítima), construção e mineração. Damos acompanhamento aos clientes, analisamos as mudanças que possam ocorrer e por fim, decorre a validação.

Considera que o futuro passará por este tipo de soluções com recurso aos drones? Quais são as grandes vantagens?

Acredito que nos próximos dois anos vão decorrer muitas alterações e que vai haver muita aplicação deste tipo de drones.

A grande vantagem na utilização de drones é os dados que temos para fazer reports. São dados que não ficam perdidos e historicamente ficam bem catalogados. Permite uma grande precisão em termos de dados e também uma grande capacidade de análise.

Ainda há um longo caminho a percorrer no que diz respeito aos drones. Qual será a próxima conquista? Nos tempos, na sociedade e na economia em que vivemos, há muita transição digital, não só nos drones mas em tudo o que seja tecnologia. Seria interessante haver desenvolvimento, em Portugal, destas áreas de transição de desenvolvimento tecnológico. A minha ideia sempre foi potenciar a criação de produto e é um objetivo futuro ter uma produção na área de inteligência aérea.



 ghostsky
IN FOCUS WITH TECHNOLOGY

www.ghostsky.com

Point Cloud

Densified

O cliente é a nossa prioridade

Sediada no Montijo e fundada em 2019, a Cavwinner Investment aposta num serviço de mediação imobiliária pautado pela relação próxima com o cliente. Numa entrevista concedida à Revista Qualidade & Inovação, o CEO Alziro Cavuanda, falou sobre a história da empresa, o que o motivou a seguir esta área e desvendou os objetivos para o futuro.

Conte-nos a história da Cavwinner Investment. Porquê escolher a área do investimento imobiliário?

Toda a minha vida laboral foi em Angola mas licenci-me em Portugal, na área de Gestão Bancária e Seguradora. Porém, Angola não estava a atravessar uma boa fase e senti necessidade de sair para garantir o futuro dos meus filhos e da minha família. Para isso, nada melhor do que Portugal, pois era um sítio que conhecia e onde já tinha estudado.

Em 2016, mudei-me para Portugal mas ainda não sabia o que ia fazer. Uma coisa tinha a certeza, queria trabalhar por conta própria.

Tendo em conta a minha experiência profissional e uma vez que estive sempre ligado à área comercial fiquei um ano a desenvolver aquilo que iria fazer. A partir daí fiz um retiro durante 15 dias noutro país em que não conhecia ninguém. Nesse retiro pensei no mercado imobiliário e fui estudando mais sobre imobiliário e as oportunidades que tinha para me tornar num profissional nessa área. Entretanto tive a abertura de um grupo imobiliário em que trabalhava por comissão. Como sou muito determinado, aceitei as condições que me tinham sido propostas. Sabia que era um risco, mas era o que eu queria, até porque podia fazer a minha gestão de tempo. Ao final do quinto mês de trabalho, consegui fazer a minha primeira venda. A partir daí, mês sim mês não fechava sempre um negócio.

Apesar de saber que estava numa grande escola e num grande grupo, sentia que precisava de mais. Assim, em 2019 tomei a decisão de constituir uma empresa no Montijo. Após ter constituído a empresa, o processo foi fluído. Mesmo a pandemia trouxe algumas oportunidades de negócio.

Qual é o vosso principal foco com a criação da empresa?

Tendo em conta a experiência profissional que tenho, acredito que o nosso principal foco centra-se, única e exclusivamente, nos clientes. Aprendi que o negócio é feito com as pessoas, pois o mais importante são as pessoas e não as casas.

A nossa vantagem é identificarmo-nos com aquilo que realmente os clientes precisam. Colocamo-nos na pele deles para percebermos o que procuram e qual o limite financeiro e só assim é que damos uma solução.

Comparativamente a outros players do mercado que se focam mais no produto e não tanto nas pessoas, nós fazemos exatamente o contrário e é essa a nossa grande diferença. Ganhamos muito tempo a falar com o cliente para saber identificar o que ele precisa.

Quais são os valores que definem a Cavwinner?

Essencialmente privilegiamos dois valores: a confiança e a honestidade.

Queremos ser uma empresa de mediação imobiliária que quer dar solução às necessidades dos clientes, quer sejam nacionais ou internacionais. A nossa diferença está no foco com as pessoas.

O cliente é a nossa prioridade. Olhamos para a pessoa e queremos agradá-la e não a preocupação em vender o imóvel. É olhar para o cliente e ver que ele ficou satisfeito. Sabemos que a satisfação do cliente vai trazer outros clientes.

Qual é o próximo passo a dar para o crescimento da Cavwinner Investment?

Para além de uma delegação maior, que chegará a seu tempo, o próximo passo será a angariação de imóveis para sermos nós a colocá-los no mercado.

Queremos ter as nossas propriedades e já estamos a acompanhar leilões com vista a esse desafio.

Apesar da guerra que está a ter um forte impacto no mundo, acreditamos que vamos dar a volta, sempre com o objetivo do cliente ser o nosso foco.



CAVWINNER INVESTMENT
Mediação Imobiliária

Soluções estruturadas a pensar em si



Com mais de 20 anos de experiência no setor financeiro, o Atelier Financeiro nasce para escolher a solução mais adequada para cada cliente. O co-fundador, Manuel Trancas, esteve à conversa connosco e sublinhou os aspetos mais importantes a ter em conta na hora de contratar um financiamento, bem como a aposta na evolução do modelo de negócio.

Sérgio Sá, Sílvia Sá e Manuel Trancas Fundadores do Atelier Financeiro

Como surgiu o Atelier Financeiro e quais os principais serviços que oferecem?

O Atelier Financeiro surge como resultado da evolução do modelo de negócio bancário. A empresa é constituída por três sócios, todos com mais de 20 anos de experiência no setor bancário e decidimos criar este negócio. Acreditamos que a relação com o cliente, apoiada não só na tecnologia, na inovação, e numa regulação que o protege, são elementos que estão interligados e que estão a mudar a banca de retalho de uma forma profunda. Pese embora exista um forte investimento por parte da Banca em recorrer a plataformas e soluções que trazem ao cliente uma experiência diferenciadora e digital, sentimos que nos Produtos de Crédito, existe uma grande necessidade de procurar aconselhamento e atendimento personalizado, ajustado a cada situação.

O cliente quando deparado com uma necessidade de financiamento já não tem a necessidade de efetuar ele próprio a procura da melhor solução, quando podemos fazer essa recolha e prestar todos os esclarecimentos relativamente à

oferta que é praticada pelas diversas Entidades de Crédito (bancos ou financeiras) com as quais temos protocolo celebrado. Queremos, em conjunto com o cliente, analisar e escolher a solução que consideramos que melhor serve a necessidade do cliente e com a maior competitividade de preço. O cliente está sempre no centro da nossa atividade.

Os serviços que oferecemos são: intermediação de crédito, mediação de seguros e atividades e consultoria para particulares e empresas.

O que vos distingue em relação às restantes empresas do mesmo setor de atividade?

Tivemos o privilégio de ter estado do lado de dentro da Banca (em mais do que uma instituição) o que nos permite ter outra visão do modelo de negócio. Conhecemos os critérios e modelos de risco, dominamos todos os produtos e soluções de crédito, conhecemos os circuitos e trâmites dos processos e consideramos que temos os parceiros certos.

Existe um forte acompanhamento desde o primeiro momento em que o cliente nos procura até à data da formalização do contrato.

Alguns produtos, com especial destaque para o crédito habitação, continuam a ser produtos âncora e que vinculam o cliente ao Banco por vários anos, não sendo por isso uma decisão a tomar sem uma consultoria adequada. Continuamos a apostar num negócio de relação, tirando partido das ferramentas que a evolução tecnológica nos traz.

O que é que os clientes devem ter em conta na hora de fazer um crédito ou seguro?

A contratação de um financiamento, independentemente da finalidade, deve ser sempre bem ponderado.

Deve ser avaliado, em primeiro lugar, se efetivamente o financiamento proposto cumpre com a sua necessidade e deve ter informação clara quanto aos encargos envolvidos na operação.

De seguida deve comparar várias propostas de financiamento, no sentido de verificar qual a proposta mais competitiva, bem como as vendas facultativas associadas.

Um tema ainda muito importante é o impacto com a evolução das taxas de juro nas prestações.

Relativamente aos seguros, deve ser analisado se as coberturas são ajustadas às suas necessidades e deve ser feita a procura no mercado das soluções mais competitivas, não só no imediato, mas também ao longo do contrato.

O nosso aconselhamento é sempre um serviço gratuito para o cliente e centrado nele.

Quais são os objetivos que pretendem alcançar até ao final de 2022?

Pretendemos ser uma empresa de referência na região, mas estamos preparados para encontrar uma solução para cada cliente que queira financiar-se em Portugal, independentemente de onde ele resida.

Estamos a fazer também uma forte aposta na evolução do modelo de negócio a nível tecnológico. O foco no cliente e nas suas necessidades vai continuar a ser o pilar do nosso modelo de negócio, sempre muito assente na relação e em soluções customizadas. Vamos conversar?



ATELIER FINANCEIRO



WEBSITE

WWW.ATELIERFINANCEIRO.PT

RUA ARTUR GARIBALDI, 5 RC DTO 4715-162 BRAGA

Todo o apoio prestado aos nossos clientes é realizado de forma TOTALMENTE GRATUITA.

- Crédito Habitação
- Crédito Automóvel
- Cartões de Crédito
- Crédito Pessoal

Sílvia Sá
+351 938 885 719

Manuel Trancas
+351 938 881 339

Sérgio Sá
+351 965 138 566



GPL: uma solução mais amiga do ambiente

Sediada em Sintra, a Autoecologia foi criada em 1996 por António Barata. Atualmente, a administração da empresa conta com a presença do filho Ricardo Barata que seguiu as pisadas do pai. A Revista Qualidade & Inovação foi conhecer este projeto que defende a utilização do GPL como uma solução mais económica e mais ecológica.



António e Ricardo Barata,
Fundador e gestor da Autoecologia

Como decidiram começar a trabalhar com GPL?

Em 1996 estava ligado ao ramo automóvel, não concretamente à parte mecânica mas sim à parte elétrica. Na altura, através de uma visita que fiz ao Norte, percebi que havia mercado para a exploração do GPL e foi nesse momento que decidi abrir a oficina na zona de Sintra. Mais tarde, alargamos a parte elétrica do ramo automóvel e também da mecânica, pois consideramos imprescindível que quem trabalhe com GPL esteja dentro da parte mecânica. São duas áreas que se complementam.

Atualmente, dispomos de serviços como a

instalação de GPL em diversas marcas, montagem e reparação de ar condicionado.

Quais são as principais vantagens na utilização de GPL?

A principal vantagem é o custo do combustível. Embora seja um combustível que gaste um pouco mais do que a gasolina, a vantagem é o preço por litro. É uma diferença de 50%. A nível climático também tem outras vantagens, porque não emite partículas, emite muito menos CO2 do que a gasolina e há um menor desgaste do motor. Assim, as duas grandes vantagens estão relacionados com a ecologia e economia.

Considera que os consumidores ainda associam o GPL à falta de segurança?

A nível de segurança, o GPL está comprovado que é o combustível mais seguro, isto porque dispõe de válvulas de segurança. Podemos provar, na nossa oficina, que em caso de impacto, não acontece explosão no reservatório de GPL.

Outro ponto muito importante relacionado com a segurança é a formação de todos os funcionários, visto que devem estar credenciados para trabalhar com GPL.

Como vê a evolução do GPL?

O futuro poderá ser a mobilidade elétrica mas até chegar a esse futuro ainda há muito mercado para o GPL. Os próprios fabricantes de GPL continuam a evoluir, até porque são obrigados a acompanhar a tecnologia dos automóveis, nomeadamente os híbridos. Os híbridos podem e devem transformar-se em gás. O futuro ainda vai ser longo a nível de GPL e ainda há muito mercado para explorar.

O futuro da Autoecologia irá ficar marcado por novas ideias de negócio?

O Ricardo decidiu ficar com a empresa e a nível profissional é uma pessoa muito dedicada, atenciosa com os clientes e sempre pronto para a formação das novas tecnologias que possam surgir e a ideia será sempre evoluir.

Neste momento, o GPL tem tudo para continuar. Está a sofrer uma grande evolução nos equipamentos, até porque os motores assim o exigem.



Rua Thilo Krassman Nº 39 A, Arm 4
2710-089 Sintra




933 285 767
214 263 950



autoecologia.autogas@hotmail.com





Pânico nunca
favoreceu
ninguém.

Os tempos são de grande incerteza.

Estamos a passar por situações de grande volatilidade e incerteza nos mercados financeiros no Mundo inteiro, fazendo crescer instabilidade e nervosismo em todos aqueles que apostar nele, a longo prazo!

O Grupo Blacktower está estabelecido entre nós há 35 anos e, temos imenso orgulho no aconselhamento que fazemos com os nossos clientes em Portugal.

Se tem questões sobre: Residência em Portugal, Investimentos, Pensões ou Mercados Financeiros, por favor não hesite em nos contactar.

Estaremos ao seu dispor com Consultores Financeiros altamente qualificados

CONTACT US ON:

Antonio.rosa@blacktowerfm.com

Tel: +351 214 648 220

Mob: +351 933 787 898

Edifício Jomavipe, R. Cesaltina Fialho
Gouveia 703, 2645-038 Lisbon, Portugal

www.blacktowerfm.com

Blacktower has offices in a number of locations. Blacktower entities are licenced in every jurisdiction in which our financial advisers operate. For specific permissions and licences, please visit www.blacktowergroup.com



BLACKTOWER
FINANCIAL MANAGEMENT GROUP

COIMBRA BUSINESS SCHOOL

 **iscac** 
Politécnico de Coimbra

LICENCIATURAS
MESTRADOS
PÓS-GRADUAÇÕES
MBAs



WWW.ISCAC.PT

