



LAYERS

Qualidade, atenção aos detalhes, prestação de serviços de excelência e foco nas necessidades e mais-valias dos clientes são os principais motes da Layers uma empresa dedicada à remodelação, decoração e design de interiores, com recurso a mobiliário personalizado, imagem corporativa e sinalética.

POLIVITRIUM

Situada em Algueirão, a PoliVitrium é uma empresa que atua no setor da indústria vidreira. A completar 20 anos, a PoliVitrium aposta, agora, numa nova marca dedicada aos vidros laminado e duplo, distinguindo-se pela capacidade de produção num espaço só.



Edição 01 | Março 2021

Bimestral - Esta edição faz parte integrante do semanário "SOL". Encarte comercial da responsabilidade de Entrevista Especial Lda e não pode ser vendido separadamente



Apametal
www.grupometal.com

43 anos pela qualidade total

LAYERS - Design de Interiores... com qualidade e rigor!

LAYERS

Qualidade, atenção aos detalhes, prestação de serviços de excelência e foco nas necessidades e mais-valias dos clientes são os pilares da Layers, uma empresa dedicada à remodelação, decoração e design de interiores, produzindo e implementando mobiliário personalizado, imagem corporativa e sinalética.



CEO Bruno Armada

Fundada em 2018, pelo sócio fundador Bruno Armada, a Layers, sediada em Sintra, já se faz referenciar pelo mundo fora. Criadora de projetos diferenciadores, a empresa revela-se como uma inovação num mercado que, segundo o fundador, "carece muito de uma camada de gestão de projetos, de profissionalismo e de atenção à qualidade".

Principalmente direcionada para empresas nas áreas da hotelaria, retalho e espaços de escritórios, a Layers distingue-se pelo foco na personalização e nas soluções à medida, não tendo um catálogo de produtos e preocupando-se principalmente em ajustar-se às necessidades dos clientes. Bruno Armada explica que o processo de interação com o cliente parte de uma metodologia própria, desenvolvida pela empresa. "Começamos com um briefing inicial, onde o cliente nos explica o que quer, as limitações que tem, a complementaridade, os ganhos, e o target do produto. Depois usamos essa informação para desenvolver o projeto, direccionado ao objectivo, que submetemos a aprovação e que resulta no produto final. É um sistema similar a um processo de consultoria, mas neste caso numa camada de serviços em cima de um produto de mobiliário e design de interiores", esclarece.

Se procura mobiliário único, feito e pensado à sua medida, é na Layers que o poderá encontrar. Num só espaço a empresa reúne o seu escritório e fábrica com carpintaria, marcenaria, serralharia, acrílicos, lacagem, pintura e iluminação, tudo o que lhe permite quebrar

as barreiras e não ter limitações nas especialidades de produção. Bruno Armada comenta que "não somos uma carpintaria, uma serralharia, CNC, pintura e iluminação. Temos todas essas especialidades, mas não somos definidos por elas. Somos sempre focados na camada de serviço, na necessidade e na mais-valia gerada ao cliente".

A missão da Layers é conseguir fazer dentro da área em que atua o que mais ninguém consegue fazer, com uma extrema atenção à qualidade e aos resultados atingidos. O fundador da empresa garante que facto de a Layers prestar serviços de excelência permite "acrescentar valor ao cliente, diferenciar-se e obter um resultado final que tem sido cada vez mais reconhecido com sucesso, tanto em Portugal como noutros países".

Nova realidade, nova postura

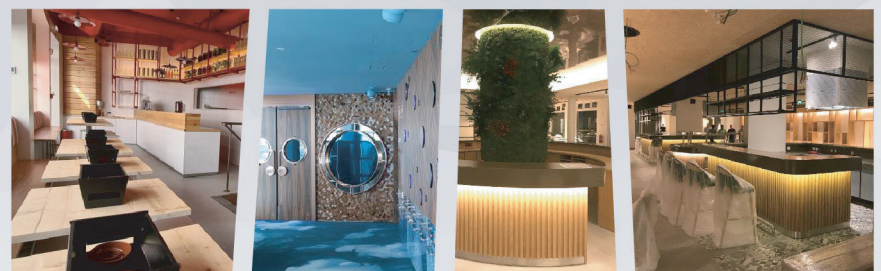
A pandemia que assombra o mundo tem alterado a forma como as empresas interagem no mercado. Nesse sentido, a Layers já começou a implementar medidas de adaptação à nova realidade.

Bruno Armada explica que, internamente, as medidas começaram pela formação dos colaboradores e consciencialização para o que estava a acontecer, uma vez que se trata de "uma empresa muito focada na cultura interna". Numa perspetiva externa, o fundador garante que as necessidades começam a adaptar-se à pandemia: "por exemplo, em relação aos espaços de escritórios já desenvolvemos produtos que permitem que as pes-

soas não tenham sempre o seu posto de trabalho no mesmo local e, nos espaços de restauração, cada vez mais adequamos os projetos para respeitar as distâncias, uma coisa que antes só acontecia para cumprimento legal dos corredores de mobilidade reduzida".

Não restam dúvidas de que a mudança está em curso a nível nacional e internacional, no entanto, Bruno Armada aconselha algumas mudanças cruciais de adaptação à nova realidade. "Em relação aos espaços de retalho, as empresas devem destacar-se nesta próxima fase em que o consumo privado vai ativar-se novamente. Têm que desenvolver fluxos para que o showroom seja uma extensão da marca e não o único canal de venda e captação de clientes. A hotelaria tem o desafio de adaptar os locais de grande interação social, remodelando os buffets e os quartos; e os espaços de escritórios têm que ser reformatados para que as pessoas, quando regressam do teletrabalho, encontrem condições em que se sintam seguras e integradas num espaço ajustado à nova realidade", conclui o fundador.

O caminho para a Layers é inspirador. Apesar da crise internacional instalada, a Layers tem vindo a ser reconhecida internacionalmente e os convites para participar nos projectos multiplicam-se. Os desafios são cada vez mais exigentes, no entanto estima-se um franco crescimento em tempos agitados.



MELHORIA CONTÍNUA E SATISFAÇÃO DO CLIENTE O Desiderato da Gestão de Excelência

**“Hoje melhor do que ontem,
amanhã melhor do que hoje”**

Estimados leitores,

Nesta edição damos a conhecer as melhores práticas do sistema de gestão da Qualidade, “ferramenta” essencial na otimização de meios e recursos que visam a melhoria contínua e a satisfação do cliente, que robustece e fortalece as empresas para qualquer adversidade do mercado com a que estamos a atravessar. Os exemplos são assinaláveis como a empresa Apametal, Polivitrium, Tecnoveritas e também a empresa Layers.

Outra atividade incólume às variações de mercado, é o Investimento Imobiliário na linha da frente da economia onde apresentamos Mezia Lopes Arquitectos e o mais recente projeto Hotel Mónaco, a empresa Bloco Systems & Ailema com sistema inovador que pretende alterar o paradigma da construção em betão e apelar à consciência ambiental dos futuros proprietários, assim como o depoimento de dois jovens gestores da Caixipronto.

A resiliência e adaptação do negócio à nova realidade são características das empresas Higiprotect e da Aquat3.

Imprescindível a presença do Direito nesta edição com o depoimento do Dr. Manuel Rodrigues, referência na área do Direito Laboral e as respostas à previsão do aumento da litigância de particulares e empresas decorrente da atual crise sanitária.

Votos de boa leitura

ÍNDICE

2

LAYERS

4

APAMETAL

6

POLIVITRIUM

8

BLOCOSYSTEMS

10

TECNOVERITAS

11

MEZIA LOPES

12

AQUA T3

13

HIGIPROTECT

14

CAIXIPRONGO

15

MJR ADVOGADOS

16

APAMETAL

*Entrevista
Especial Lda.*

Contactos: 212168204 / 910456732

E-mail: entrevista.especial@gmail.com

www.entrevista-especial.pt

APAMETAL

APAMETAL

de olhos postos no futuro



Instalações da Apacare, no novo Polo Tecnológico da Apametal



Adriano Lourenço

A Apametal, sediada em Sintra, é uma empresa familiar dedicada à implementação e gestão de programas de imagem corporativa. Com mais de 40 anos de atividade, viu-se, em plena crise pandémica, “obrigada” a alterar o modo de funcionamento, tendo-se dedicado à produção industrial na área da saúde, através do projeto Apacare. Em entrevista, o administrador da empresa, Adriano Lourenço, explica como se processou a adaptação da empresa à nova realidade, com a prioridade imposta na apresentação de novos produtos de proteção individual imprescindíveis para garantir a saúde e a segurança de todos.

A Apametal é uma empresa com mais de 40 anos. Como surgiu a sua fundação e quais foram, à época, os maiores motores da sua criação?

R: A Apametal iniciou a sua atividade em 1978, como uma empresa familiar, direcionada para a implementação e gestão de grandes programas de imagem corporativa. Temos ao longo dos anos diversificado o nosso sector de atividade para aumentar a oferta de produtos para os nossos clientes. Queremos ser uma empresa “all in one” na oferta desses mesmos produtos.

A Apametal nasceu da necessidade que havia no mercado de soluções únicas de comunicação corporativa, movida pela inovação e compromisso com os clientes.

Assumimos hoje uma posição de referência única no mercado, onde nos destacamos pela qualidade do nosso produto, serviço personalizado e preços competitivos, onde o cumprimento do prazo assume um ponto de honra da nossa filosofia empresarial.

Estamos sempre à procura de novas soluções de comunicação, nomeadamente através dos painéis digitais. Conseguimos aumentar a oferta e fechar o circuito de ferramentas de comunicação para os nossos clientes e prestar um bom serviço a quem nos procura.

Direcionada para a implementação de programas de imagem corporativa, quais os principais serviços prestados pela empresa?

R: Constituído por várias empresas adaptamo-nos continuamente ao mercado, desenvolvendo competências em várias áreas de negócio.

A Apametal está direcionada para a implementação e gestão de grandes programas de imagem corporativa e é pioneira no investimento em maquinaria e software de última geração, estando apta para realizar projetos de elevada complexidade nos mais variados setores. Dispomos de serviços de corte, gravação e fresagem em acrílico, alumínio e impressão digital.

Distinguimo-nos por dispormos de equipas especializadas na montagem e instalação prontas a dar resposta aos nossos clientes por todo o país.

Qual é o público-alvo a que se dirigem? (trabalham com clientes portugueses e estrangeiros?)

R: A Apametal, estando virada e sendo requisitada para todos os sectores de atividade, desde a Banca, Seguros, Distribuição, Telecomunicações, Hotelaria, entre outros, entendeu que para garantir um serviço de qualidade total, teremos de estar em permanente evolução garantindo desta forma o sucesso, tanto

das grandes marcas que nos procuram, como de empresas mais pequenas que surgem por todo o país. Trabalhamos para um cliente exigente. Atuamos maioritariamente no mercado nacional, mas temos participado, ao longo dos anos, em projetos especiais nos PALOP e em vários países europeus.

O Grupometal é composto por cerca de 180 profissionais equipados com sofisticados meios técnicos. De que áreas de formação se tratam estes colaboradores? Como se desenvolve a formação interna da equipa?

R: O Grupometal é socialmente responsável. Garantimos as melhores condições aos nossos trabalhadores, contribuindo para a sua realização profissional, social e bem-estar. Apostamos na formação contínua dos nossos profissionais que atuam nas mais diferentes áreas técnicas, desde a área comercial, ao design, à engenharia, serralharia, carpintaria, corte a laser para a indústria, fresagens, acrílicos, injeção de plástico/3D, impressão digital, eletricidade, gestão de painéis digitais, informática, montagens, etc.

Aliando os nossos profissionais especializados e experientes a processos de produção de última geração, garantimos equipamentos de grande qualidade, diferenciadores e únicos no mercado.

A formação é assegurada por entidades externas, certificadas nas diferentes áreas de formação e poderão ser realizadas nas nossas instalações ou nas instalações da entidade formadora.

Recentemente, o Sistema de Gestão de Qualidade sofreu alterações, com a passagem da ISO 9001:2008

para a ISO 9001:2015. Quando é que a empresa aderiu ao SGQ e como tem a Apametal apostado nesta nova norma?

R: A entrada em vigor do certificado do BVQI foi 8 de outubro de 2018.

A alteração para a nova norma permitiu-nos apostar cada vez mais na qualidade e exigência do nosso trabalho, reforçar a nossa capacidade de organização de forma a darmos uma melhor resposta aos nossos clientes.

De que forma sente que a ISO 9001:2015 se tem refletido como uma mais-valia para a empresa? Que balanço é feito até agora?

R: Bastante positivo. Permite-nos trabalhar de forma mais eficiente, antecipar os riscos, aproveitar as oportunidades, perceber melhor o contexto em que a empresa está inserida e construir estratégias de atuação sustentáveis.

Como forma de adaptação à realidade pandémica que atravessamos foi lançada a marca APACARE by Apametal- Inovação Produtiva Covid-19. Como surgiu esta marca? Que balanço é feito desde a sua criação até ao momento atual?

R: A Apacare, um projecto by Apametal pretende impulsionar a produção industrial do Grupometal na área da saúde, com a apresentação de novos produtos de proteção individual imprescindíveis para garantir a saúde e a segurança de todos.

A Apacare surgiu da necessidade de dar uma resposta rápida a uma crise humanitária sem precedentes. Fomos das primeiras empresas em Portugal a obter a autorização de produção por parte da ASAE, o que nos permitiu ganhar uma vantagem competitiva no mercado.

No início da crise pandémica, em Março de 2020, a empresa produziu milhares de viseiras e óculos de proteção que foram doados a hospitais, unidades de saúde, PSP, lares de idosos e bombeiros, por todo o país.

Fazemos um balanço positivo, porque nos foi possível aumentar o volume de negócio, aumentar as exportações por via da Certificação CE dos produtos. Deu-nos a satisfação de participarmos ativamente na melhoria das condições de trabalho dos nossos profissionais de saúde, segurança e socorro, e contribuir para diminuir a dependência que Portugal tem em adquirir este tipo de equipamento a países estrangeiros.

Ainda no seguimento de medidas preventivas relativamente à Covid-19, que outras medidas e/ou cuidados têm sido adotados pela Apametal? O surgimento da loja online reflete-se como uma dessas medidas?

R: Temos implementado medidas de segurança muito rigorosas nas nossas instalações e ações de consciencialização junto dos nossos colaboradores, aos quais disponibilizamos álcool gel, viseiras de proteção individual e máscaras.

Reorganizámos alguns espaços de trabalho para garantir as distâncias de segurança, entre eles, alterámos a estrutura e dinâmica no funcionamento do refeitório, com divisórias em acrílico, doseadores de álcool gel, sinalética direcional e turnos para garantir a segurança de todos.

O surgimento da loja online da Apametal, para além de surgir em consequência da Covid-19, tornou-se também numa oportunidade de chegarmos a outro público, a particulares e pequenas empresas e aumentarmos a nossa visibilidade no mundo digital. A aceitação foi notável e a procura muito diversificada.

O modo de funcionamento da empresa, quer internamente, quer ao nível dos clientes, sofreu alterações? Se sim, em que contexto se intensificam essas mudanças?

R: Sofreu algumas alterações meramente preventivas. Tivemos alguns colaboradores temporariamente em teletrabalho e de forma rotativa, algumas reuniões com clientes via Zoom ou Skype, o que não alterou em nada a nossa dinâmica e capacidade de resposta.

Futuramente, qual a perspetiva em relação ao mercado de atuação da Apametal? Que projetos estão a ser pensados, quer a nível nacional, quer a nível internacional?

R: A aposta de futuro passa por reforçar a exportação e consolidar os negócios do grupo na conquista de mais mercados mundiais.

2020 ficou marcado pela construção de um novo Polo Tecnológico no Condomínio da Apametal que reforça o posicionamento da administração do Grupometal, no incentivo a novos negócios e criação de mais emprego no concelho de Sintra.

A Apatronics é uma das mais recentes marcas do Grupometal e nasceu de olhos postos no futuro. Vem marcar um novo posicionamento na área da comunicação digital, que, tendo como apoio base



Instalações da Apametal

as restantes empresas do Grupo, pretende reforçar os negócios dos seus parceiros e clientes, nacionais e internacionais, com diversas soluções inovadoras de tecnologia LED, capazes de influenciar o comportamento dos consumidores.

Contamos com um dos maiores Showrooms da Europa, onde poderão visitar toda a nossa oferta tecnológica, nos mais variados formatos de ecrãs LED, LCD, Touchscreens e Transparentes.

A DRP - Digital Rent Point é uma empresa recente do Grupometal, destinada à exploração de publicidade dinâmica e aluguer operacional de Painéis Led Full Color, em locais estratégicos e de grande visibilidade.



Instalações da Apametal

Crédito das fotos da capa do suplemento I&E e da segunda fotografia da página nº.4: Philipp Reinhard



POLIVITRIUM

Um negócio transparente... como o vidro que vende!

Comércio e Montagem de Vidros SA.



Rui Sousa, Administrador Polivitrium

Situada em Algueirão, a PoliVitrium é uma empresa que atua no setor da indústria vidreira. Num mercado onde a distinção não é facilitada, garantir qualidade e uma rápida capacidade de resposta ao cliente são bons motes para o sucesso. A completar 20 anos, a PoliVitrium aposta, agora, numa nova marca dedicada aos vidros laminado e duplo, distinguindo-se pela capacidade de produção num espaço só.

A PoliVitrium surgiu em 2001 e começou a dar os primeiros passos com o apoio de três sócios. Hoje, ainda em largo crescimento, conta apenas com o sócio Rui Sousa que explica que o trabalho da PoliVitrium consiste na transformação do vidro para construções.

Mas nem só de sócios se faz a empresa e, por isso, ao longo dos anos a PoliVitrium tem apostado na formação de uma equipa jovem e dinâmica, o que permite alcançar um crescimento constante e sustentado na empresa, não só em termos de dimensão do espaço, mas também no que diz respeito aos equipamentos a que recorrem para produzir material de qualidade.

Rui Sousa garante que, hoje, a PoliVitrium conta com equipamentos novos que permitem criar autonomia, como sejam “um forno para temperar vidro e outro forno para laminar”, o que permite ter vantagem em relação a outras empresas do mesmo setor. “Em Lisboa existem poucas empresas que tenham capacidade de temperar e laminar vidro. Com estes recursos, podemos fazer produtos novos, nossos, com a junção do vidro temperado e laminado, sem precisar de recorrer a terceiros”, esclarece o administrador.

Como uma empresa bem sucedida que é, a PoliVitrium reconhece o valor do Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ) ao qual aderiu em 2009, quando a empresa mudou de instalações e o administrador reconhe-

ceu a importância de “passar para o papel as práticas que já eram familiares a todos os colaboradores”.

Em novembro de 2020, a PoliVitrium procedeu à transição da ISO 9001:2008 para a ISO 9001:2015, onde o Sistema de Gestão de Qualidade sofreu algumas alterações como sejam a possibilidade de promover um desenvolvimento sustentável e melhorar o desempenho geral da empresa, através de uma abordagem baseada no risco para a gestão da qualidade e enfatizando a importância da adoção de um Sistema de Gestão da Qualidade como decisão estratégica da organização.

Uma das mais-valias apontadas por Rui Sousa assenta na possibilidade de, através da implementação de um bom SGQ, ser possível prever riscos e inconformidades do produto e resolvê-los o mais breve possível.

O administrador da PoliVitrium explica que “por exemplo, nós encomendamos a chapa de vidro ao fornecedor, recebemo-la aqui e cortamo-la. Depois o vidro pode passar por uma série de manufaturas como as arestas e os furos, podendo depois ser temperado e posteriormente laminado, passando a seguir para a obra que, imaginemos, é no Porto. Quando chega ao local da obra o vidro é transportado até ao sétimo andar e quando chega lá acima é que nos damos conta de que o vidro está enganado. Isto tem imensos custos para a empresa. No entanto, se detetarmos o erro o mais cedo possível, o custo de reposição é muito menor. Isto para concluir que o mais importante é sempre evitar os erros, e, em caso de não ser possível de evitar, é detetá-los e emendá-los o mais cedo que conseguirmos”, acrescentando que, hoje, com recurso ao SGQ, “todas as pessoas que têm intervenção nos vidros têm obrigação de verificar se o trabalho do colega que interveio antes está ou não correto”.

Para além deste benefício para a empresa, Rui Sousa

considera igualmente importante a implementação de um sistema de documentação de todos os vidros trabalhados. De acordo com o administrador, “hoje em dia, se um vidro sofrer algum tipo de quebra, mesmo sendo de uma obra de há 5 anos atrás, é possível recorrer ao histórico do vidro desde a consulta do cliente até à faturação. É possível saber que vidro foi usado, o fabricante e até o lote, de forma a repor o vidro com o maior rigor possível, respeitando o original”.

Ora, se no início a implementação da burocracia não foi fácil, hoje em dia todos os colaboradores reconhecem a importância do Sistema de Gestão de Qualidade para a empresa. O administrador da PoliVitrium explica que “os colaboradores do escritório e da produção entenderam desde logo que se tratava de uma mais-valia para a empresa. Nas obras é que houve uma maior resistência porque o pessoal da colocação teve mais dificuldade na escrita e consideraram inicialmente que não precisavam de o fazer porque não eram pessoal de escritório. No entanto, acabaram por perceber que realmente, para além de ser importante para a empresa, acaba por facilitar a vida de cada um, uma vez que o instalador está sempre salvaguardado”.

DO SAFETY GLASS PARA O GLASSFRIEND

De um vidro seguro a um vidro amigo do cliente



A primeira marca registada da PoliVitrium foi a Safety Glass, uma marca de vidro temperado, altamente resistente devido ao facto de ser sujeito a um choque térmico. Segurança e qualidade do produto são os motes da PoliVitrium que agora se lança na criação de uma nova marca, a GlassFriend, que servirá dois tipos de produtos: vidro laminado e vidro duplo.

Rui Sousa esclarece que “o GlassFriend é, no fundo, um vidro amigo. No que diz respeito ao vidro laminado, trata-se de um vidro de alta segurança que protege as pessoas e os bens, na medida em que, em caso de quebra, não causa danos a ninguém; e em relação ao vidro duplo, é um vidro térmico e acústico que dá o conforto que precisamos em casa”. De um modo geral, o grande objetivo é criar marcas próprias que atenuem a necessidade de recorrer a outras marcas para aquisição de determinado tipo de produtos.

Neste seguimento, percecionamos que o crescimento da PoliVitrium não se deixou abalar com a pandemia instalada em pleno 2020. Rui Sousa admite que, pelo contrário, o setor sentiu um ligeiro crescimento logo depois do mês de abril, quando tudo parou, e até para sua surpresa houve uma maior facilidade em cobrar o valor das obras em comparação a outros anos.

No entanto, 2021 não parece, aos olhos de Rui Sousa, um ano de grandes investimentos: “no nosso setor acho que vamos sentir dificuldades a partir de maio, isto porque, até agora o trabalho que tivemos é referente a obras que já estavam em curso, uma vez que a nossa atividade entra no final das obras. Este ano, os novos projetos que estavam para arrancar vão ser adiados porque os investidores vão ter algum receio e nós vamos acabar por sentir essa quebra”.

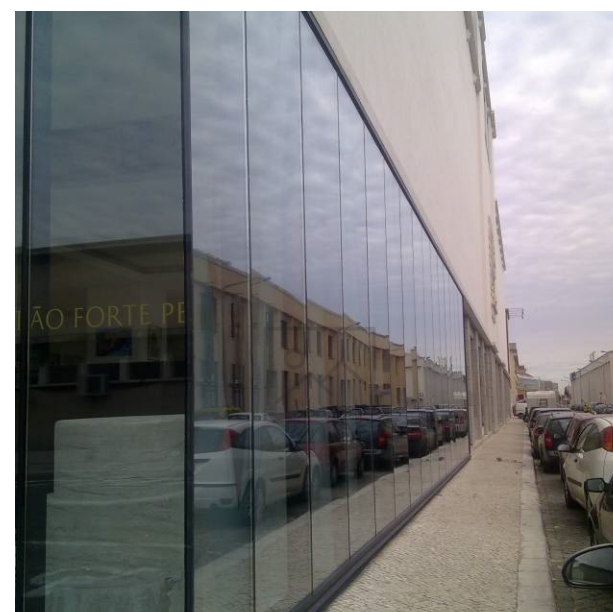
Ainda que a PoliVitrium tenha marcado presença em países como Moçambique, Espanha, Angola, França e Bélgica, Rui Sousa garante que a exportação no setor da indústria vidreira não é fácil devido ao facto do vidro não sofrer acentuadas alterações de empresa para empresa.

A facilidade de entrada no mercado de exportação de vidro encontra-se, segundo o administrador da PoliVitrium, “quando se trata de um produto que tem uma vertente de mão-de-obra acrescida, porque nos países do centro da Europa a mão-de-obra é mais cara e, nessa vertente, é possível sermos mais competitivos”, conclui Rui Sousa.



Instalações PoliVitrium

“A exportação não é fácil porque a nossa matéria não se distingue das outras. Quer dizer, nós não temos um produto que possamos dizer “eles podem dar as voltas que quiserem que vão ter que vir comprar aqui”



Fundação do Oriente, obra emblemática Polivitrium

POLIVITRIUM[®]
Comércio e Montagem de Vidros, SA.

Rua do Rio, N° 14, Sacotes - Algueirão
2725-524 Mem-Martins
Portugal

Tef.: (+351) 21 922 54 00
Fax: (+351) 21 922 54 09

E-mail: geral@polivitrium.com

polivitrium
manufacturas

POLIMAGEM
POLICRIAS & DECORAÇÃO

POLIVITRIUM
GLASSFRIEND

inovflow
Business Solutions, SA

innov
grow[®]

BLOCOSYSTEMS

BLOCOSYSTEMS

“Nos dias de hoje, as pessoas conhecem sempre o preço, mas nunca o valor”.



Fundada em 2015, a BlocoSystems é especializada no ramo da execução de edificações que oferece um produto inovador e 100% nacional. Evolutiva, portátil, flexível e durável são apenas exemplos de vantagens que “cabem” literalmente no mesmo espaço físico sem prejuízo de nenhuma delas.

Nuno Amorim, o diretor da BlocoSystems conta com 31 anos de experiência em construção convencional. Há 7 anos atrás decidiu dar início a este projeto pelo seu interesse na tentativa de colmatar considerados défices na construção convencional de edificações tais como a insistência em utilizar os mesmos materiais. Como autodidata que se considera, revela que o sul da Europa constrói de forma muito semelhante, ainda que Grécia e Portugal sejam os menos desenvolvidos ao nível de soluções construtivas ecológicas. Um terço do mundo ainda constrói em betão armado enquanto os outros dois terços já constroem utilizan

do materiais com mais segurança e conforto. Conta atualmente com 40 colaboradores diretos e indiretos tendo um quadro de staff técnico nas mais variadas áreas ligadas à construção. Atualmente operam ao nível nacional, onde se incluem também as regiões autónomas da Madeira e dos Açores. Apesar da BlocoSystems estar em fase de consolidação com uma forte aposta na construção de acréscimo de valor à marca, Amorim garante que a BlocoSystems já é conhecida dos portugueses e ano após ano as pessoas encontram-se mais recetivas derivado ao enfoque na criação e certificação de um

produto de qualidade que satisfaz todos os seus clientes. Nesse sentido, têm sido referenciados e contactados por variadas empresas do setor da banca.

A BlocoSystems diferencia-se no mercado pela sua patente inovadora que está atualmente ativa ao nível europeu, mas que já se encontra a internacionalizar para Marrocos e cujo objetivo futuro consiste na abordagem de outros mercados mundiais estratégicos como por exemplo o norte-americano e o brasileiro. Um contributo que seria considerado fulcral para o ganho de expressão a nível nacional,



fotografia 2

européu e mundial.

Segundo Nuno Amorim, ao nível nacional, é necessária a invenção de um sistema de construção patenteado e totalmente novo do princípio ao fim de forma a arranjar uma solução inovadora na construção. Nesse sentido, refere o betão para exemplificar um material “pouco amigo” da construção de edificações: “O betão não é nem amigo de quem lá mora, porque é um material poroso. (...) Não consigo perceber porque é que usam materiais que não são nossos amigos, não é seguro, tem uma grande intolerância às cargas sísmicas”.

No sentido de primar pela diferença e reduzir a pegada ecológica ao nível da construção, o diretor da BlocoSystems considera que poderia ser útil e se deveriam implementar metas graduais e definidas temporalmente para reduzir progressivamente a utilização de alguns materiais tradicionais de construção e se deveria, em alternativa, optar por outros materiais.



fotografia 3

Mas afinal, quais são as vantagens de optar por uma construção modular de edificações através da BlocoSystems? Veremos cada uma delas ao pormenor.

- Evolutiva, ou seja, permite a rápida adaptação às várias circunstâncias da vida através da acoplagem ou extração de blocos em qualquer momento;
 - Portável, sendo que os blocos podem ser transferidos para um novo local;
 - Flexível quanto às dimensões, áreas e materiais. A construção modular da BlocoSystems é personalizada e adaptada a cada cliente permitindo adequar a construção ao gosto particular;
 - Rentável, porque a casa é feita 80 a 90% em fábrica, o que permite um enfoque no controlo da qualidade a custos controlados;
 - Durável, sendo que a longevidade do aço é muito superior à do betão. A BlocoSystems assegura uma estrutura durável entre 120 a 170 anos.
 - Rapidez, porque a construção em fábrica permite poupar tempo do que seria o processo normal que é considerado burocrático e demorado, por vezes, adiando por anos a transferência para a moradia;
 - Sustentável, através da promoção da utilização de iluminação LED e de painéis solares, por exemplo, o que permite poupar no consumo energético;
 - Ecológica é uma das palavras ao qual a BlocoSystems se dedica arduamente na medida em que o grande objetivo é que não se tenha que recorrer novamente a novos materiais e consecutivamente ao planeta para realizar uma nova construção. Para além disso, em caso de remoção ou transferência de blocos, o terreno fica limpo no próprio dia;
 - Segura, porque a estrutura em aço pesado, galvanizado e eletrosoldado permite grandes condições de segurança em caso de sismo, por exemplo;
 - Produto 100% Nacional, conseguido através de diversos estudos de mercado e da utilização de materiais nacionais;
 - Diversa, pois tendo em conta que a acoplagem e extração dos blocos são permitidas, a construção modular pode ser utilizada para várias finalidades nomeadamente turismo, bares e escritórios;
 - Garantia, uma vez que os blocos possuem um período de garantia igual à construção tradicional.
- Para além destas vantagens a BlocoSystems acompanha todo o processo desde o início até ao fim, ou seja, auxilia também no envio e entrega de documentos aos municípios até à fase da licença de utilização. Num mundo atual onde a sustentabilidade ambiental e a ecologia começam a ecoar em diversas áreas, a construção modular da BlocoSystems pressupõe um acréscimo de valor fixo, um dado com que a BlocoSystems se preocupa, pois como menciona Amorim “Nos dias de hoje, as pessoas conhecem sempre o

preço, mas nunca o valor”. Contudo os clientes da BlocoSystems afirmam reconhecer esse valor, a família Alves refere que já estão na casa há 4 meses e tudo está perfeito, “é um privilégio morar numa casa destas”. Por sua vez, o Filipe e Ana acrescentam que a escolha foi feita pela qualidade que as casas dão, mais confortável a nível de temperatura, de humidades, e redução de ruído exterior. Nos últimos anos, a BlocoSystems têm tido um crescimento exponencial ao nível de procura e encomendas.

Se procura adquirir casa em breve e pretende quiçá uma alternativa ecológica pode sempre obter mais informações no próprio website: www.blocosystems-ailema.pt/pt/blocosystems/ ou ter a oportunidade de acompanhar o processo de implantação dos blocos no terreno e ver entrevistas com clientes no próprio canal da marca no Youtube ou página do Facebook.



Nuno Amorim, Diretor Geral da BLOCO Systems



www.blocosystems-ailema.pt

TecnoVeritas

TecnoVeritas

Soluções inovadoras e “amigas do ambiente”

Direcionada para a implementação de serviços especializados de engenharia, serviços navais, de energia e ambiente, a TecnoVeritas atua no mercado há mais de 20 anos e tem-se vindo a distinguir pela flexibilidade e capacidade de olhar cada cliente e projeto como únicos.



Eng.º Jorge e Joana Antunes, CEO e Gestora da Área de Energia / Project Manager da TecnoVeritas

Como surgiu a fundação da TecnoVeritas há mais de 20 anos?

R: A TecnoVeritas foi originada pela grande necessidade de importação de serviços especializados de engenharia, nomeadamente serviços navais, de energia e ambiente, que normalmente eram adquiridos ao exterior. Baseada na inovação, na metodologia de trabalho e no pragmatismo das soluções, tem-se vindo a distinguir em projetos internacionais: atualmente através da colaboração na área da combustão limpa com a Arábia Saudita (KAUST/ARAMCO), mas também noutros projetos no âmbito do Big Data na Noruega, na Grécia, na Índia e em Malta.

Focada no setor naval e industrial, quais são os principais serviços prestados?

R: O sucesso dos projetos está na relação de confiança e de parceria com os nossos clientes, que nos permite concretizar ações customizadas, partindo do Design e Desenvolvimento de cada solução. Para além de oferecermos serviços dedicados à gestão de energia e performance, e ao controlo de condição, fornecemos produtos inovadores como o Sistema BOEM, uma plataforma Cloud-based, no âmbito da Indústria 4.0, que monitoriza navios a operar na Antártida ou fábricas em terra, ou o Siste-

ma Enermulsion, direcionado para redução de emissões gasosas em grandes instalações consumidoras de fuelóleo ou gasóleo, com patente europeia.

Que soluções para o meio ambiente e energia vos distinguem das demais empresas?

R: A TecnoVeritas distingue-se pelo conhecimento técnico e experiência multidisciplinar, que conferem flexibilidade e capacidade de criar valor para os clientes, e uma grande vantagem na criação de soluções inovadoras na área da energia e ambiente. Uma das soluções é o recurso ao sistema BOEM, direcionado para empresas que querem melhorar a performance, otimizar os processos e reduzir custos de operação, e outra solução é a Enermulsion, que visa a redução significativa de emissões gasosas poluentes através de uma tecnologia de emulsão de água com o combustível, que se apresenta como uma tecnologia de transição para a descarbonização.

Desde 2004 que a empresa tem implementado o Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ). Quais as principais diferenças com a passagem para a ISO 9001:2015?

R: Na TecnoVeritas sempre achámos fundamental ter um Sistema de Gestão de Qualidade que nos permitisse distinguir perante os nossos clientes, me-

lhorar a organização e obter respostas mais eficazes. Com a alteração da ISO, as principais diferenças surgem do pensamento baseado no risco e na análise mais detalhada dos vários fatores que influenciam o contexto interno e externo. Neste sentido, depois das alterações, a empresa adquiriu uma atitude preventiva relativamente aos riscos identificados, que poderão originar fragilidades do Sistema Integrado de Gestão e, por consequência, afetar o resultado perante o cliente.

Com o atual cenário pandémico que se instalou em todo o mundo, que diferenças se notaram no negócio? No futuro, os projetos sofrerão alterações?

R: Sofremos constrangimentos ao nível de cumprimento de prazos de entrega por parte de fornecedores e tivemos de reorganizar o modo de trabalho, com recurso ao teletrabalho e reforço de reuniões de acompanhamento dos projetos remotamente. Contudo, apesar de ter sido um ano atípico, alcançámos as metas delineadas e conseguimos a obtenção do Estatuto “PME Líder’20”, o que, de certa forma, superou as expectativas.

No futuro, continuaremos a apostar e investir na Investigação e Desenvolvimento, no hidrogénio, na combustão limpa e na Indústria 4.0. No âmbito das energias limpas, temos em fase final de projeto a utilização de LOHC (Liquid Hydrogen Oil Carriers) para transporte seguro de hidrogénio, na área da energia e ambiente, continuamos com a aposta no desenvolvimento contínuo da plataforma BOEM, e no Shipping mantemos a realização de estudos para a descarbonização com recurso a Biocombustíveis e projetos de implementação de Reatores Seletivos Catalíticos para o tratamento de gases de combustão.

OTIMIZAÇÃO DE
INSTALAÇÕES E
PROCESSOS

www.tecnoveritas.net

BOEM-S

A plataforma de gestão industrial
desenvolvida para os desafios da

Indústria 4.0



TECNO
VERITAS
Dedicated to Innovation

Mezia Lopes – Arquitectos

Proximidade e confiança... as palavras de ordem!



Arqtº. Pedro Mezia Lopes

No mercado há cerca de 10 anos, a Mezia Lopes – Arquitectos tem vindo a distinguir-se pelas soluções integradas que oferece. Dentro da área de atuação, evidencia-se pela forte ligação com os clientes, que acompanha desde a fase inicial de consultoria até à execução das obras e posterior promoção dos projetos.

Situada entre Paços de Arcos e Lumiar, a empresa Mezia Lopes – Arquitectos surgiu em 2011 sob orientação do Arquiteto Pedro Mezia Lopes. Depois de um início de percurso além-fronteiras, entre o Brasil, Angola e **principalmente** Argélia, o Arquiteto Pedro Mezia Lopes **focou-se no** território português, onde iniciou um trajeto na área da reabilitação urbana, com mão em projetos na Baixa Pombalina e outras zonas históricas do país, agregando-lhes uma linguagem própria que levou à fundação da empresa que gere.

Com o principal objetivo de se distinguir das demais empresas na área da arquitetura, para além da linguagem que o caracteriza, Pedro Mezia Lopes tornou-se investidor aquando do boom imobiliário, e **por esse facto consegue compreender o mindset acompanhando** os clientes desde uma etapa inicial de consultoria, passando pela elaboração de projetos de arquitetura e engenharias, disponibilização de serviços de fiscalização, gestão e coordenação de empreitadas, bem como numa fase mais desenvolvida do processo no apoio à promoção imobiliária com a elaboração de imagens e vídeos 3D, brochuras e outros elementos gráficos.

O Arquiteto explica que a confiança e segurança dos clientes é extremamente importante, desde logo, porque “cerca de 80% dos clientes são estrangeiros

e é uma mais-valia conseguirmos acompanhá-los desde a procura até quase à venda ao cliente final.”

Devido às restrições impostas pela Covid-19, a empresa Mezia Lopes – Arquitectos tem sentido dificuldade na gestão da logística. O fundador explica que “nós trabalhamos com investidores estrangeiros, que constroem e revendem a clientes finais, que não estão a conseguir viajar, ou seja, se não conseguem vir, as materializações tornam-se lentas, o que atrasa os próximos investimentos”, acrescentando que, ainda assim, “o compasso de espera entre os projetos nesta altura, tendo em conta os cinco anos de bastante atividade, acaba por não ser necessariamente mau, uma vez que permite amadurecer funções, fazer um balanço, e perceber de que forma é que nos queremos posicionar daqui para a frente”.

Duas certezas são já absolutas: a empresa não pretende confundir-se com especialidades como decoração, design ou marketing, tendo parceiros em todas as áreas que se possam interligar com os projetos que desenvolvem, e tem como foco principal criar proximidade e confiança junto dos clientes. Mezia Lopes aclara que “a partir do momento em que começámos a ter exposição, começámos a selecionar trabalhos que dessem continuidade ao percurso que construímos, eliminando projetos em zonas em que não fazia sentido intervir. É preciso conhecer os locais e adotar uma lógica de apoio na consultoria da compra, isto é, saber que basta atravessar a rua e que o preço por metro quadrado diminui, trabalho esse que não seria possível se fôssemos intervir em Espanha, Coimbra ou Itália”. O Arquiteto assume que a empresa está focada em investir em zonas que

conhece, de forma a garantir um maior serviço de excelência aos seus clientes, razão pela qual se tem patenteado na zona da grande Lisboa.

Futuro de grandes apostas

O mais recente projeto sob a alçada da Mezia Lopes – Arquitectos é a recuperação e reconversão do antigo Restaurante do Mónaco num Hotel de 4 estrelas, que está já numa fase de licenciamento.

Situado em Caxias, o edifício encontra-se devoluto há mais de dez anos e está agora integrado num projeto que pretende converter toda a zona onde se encontra. “A fachada de azulejos será mantida e respeitada em termos de simetria e métrica, sendo o largo de Caxias reformulado, ou seja, o objetivo não é só criar um edifício, mas criar também uma vivência urbana, uma envolvente mais interessante e **uma imagem marcadamente disruptiva que marcará a avenida marginal durante décadas**”, **aclara o Arquiteto.**

Mezia Lopes confirma que “todo o rés-do-chão continuará a ser um restaurante”, ainda que não se pretenda que seja o “típico restaurante de hotel, marginalizado, mas sim que se torne num ponto forte do programa do edifício, de forma a salvaguardar a memória de décadas do restaurante”, remata



AQUA T3

AQUA T3

Empresa Famalicense lança no mercado Equipamentos Inovadores Multifunções



"Ana" com espelho - saída de Gel Líquido, Água e Secador



Basic Box - saída de Gel Líquido, Água e Álcool Gel.

Em entrevista especial a Miquelina Alves, sócia-gerente da Brukinag foi-nos apresentada a sua nova marca "Aqua T3":

A empresa Famalicense Brukinag, que actua na área da metalomecânica, acaba de lançar no mercado a sua marca "Aqua T3", com equipamentos sanitários inovadores, que consiste em prateleiras multifunções com 3 saídas: sabão líquido, água e secador das mãos. No entanto, para enfrentar este período atípico e sem precedentes, desenvolveu e criou mais produtos para oferecer um leque mais alargado e abrangente de forma a combater a actual situação sanitária. Assim, aproveitou todo o Know-How e toda a tecnologia desenvolvida, e criou o modelo: "Basic Box", conseguindo assim, fazer face à actual realidade em que vivemos, colocando também a saída do Álcool Gel, de modo a colmatar o flagelo Social. Todos os equipamentos são automáticos, tendo por base sensores para evitar toque nas superfícies e permitir uma correta e completa higienização das mãos. Todos os equipamentos são de inox de qualidade, para garantir aos seus clientes e utilizadores as normas de higiene estabelecidas pelas entidades competentes.

Ideal para sítios públicos, salientando que já existem Hipermercados equipados com os nossos equipamentos.

Começamos por perguntar, Como nasceu o projecto "Aqua T3"?

"Há cerca de um ano atrás, numa viagem de negócios ao estrangeiro, tivemos várias reuniões com arquitectos e pessoas ligadas à Construção Civil entre outras entidades e chegamos à conclusão que era do interesse comum a necessidade da inovação

na área sanitária. Reforçaram e direccionaram esta procura para algo novo para os WC's públicos, para o bem-estar geral e saúde pública. Trouxemos então esta necessidade na "bagagem" para desenvolver e trazer para o nosso país também algo novo, diferente e enriquecedor, quer a nível tecnológico, quer a nível de design.

Assim, num conjunto de ideias discutidas pela equipa, a empresa começou a trabalhar nesse sentido, criando um gabinete de desenvolvimento de produto, começando assim a desenvolver um equipamento que permitisse reunir todas as funções necessárias para uma correta e completa higienização das mãos, num só espaço. O primeiro equipamento contempla 3 saídas automáticas: saída de gel líquido, água e secador. E assim nasceu a marca "Aqua T3", são 3 funções num só equipamento.

Como é que a Brukinag enfrentou e enfrenta este período pandémico?

A Brukinag, como toda a indústria, teve que se adaptar a todos os níveis, quer a nível de prevenção com medidas novas ao combate do Covid para conseguir laborar em segurança, quer a nível de produção. Assim, ano passado quando iria ser lançado em Março 2020 o equipamento Aqua T3, explodiu a pandemia e "obrigou-nos" a cancelar o seu lançamento, assim como, viagens já programadas para a implementação em mercados externos. O primeiro equipamento tem secador, função esta inibida actualmente nos espaços públicos. No entanto, surgiu-nos a ideia de aproveitar todo o Know-How já investido no projecto e redireccionamos o projecto para esse sentido.

Então quer dizer que surgiu novos produtos para combater a actual situação sanitária, sinal de reajustamento e procura de novos mercados?

No que diz respeito aos mercados, eles continuam os mesmos, simplesmente esta situação que levou a um flagelo social e mundial, suscitou a necessidade de incorporar mais uma função para além das já existente, a saída do desinfectante, que até à data era prescindível. Como o secador de mãos estava e continua a estar nos espaços públicos restrito, para o equipamento continuar a manter as 3 funções, porque o conceito é esse, criamos outros equipamentos onde o saída do secador de mãos é substituído pela saída do desinfectante para colmatar as necessidades existentes.



"Torre Big Ten" - saída Álcool Gel - 3 abordagens; robusta; sensores e a bateria

É objetivo da empresa ser uma referência nacional na maquinaria de precisão. É um processo ainda em curso?

Sim, claro. A maquinaria continua a ser o nosso foco, até porque todas as peças do interior dos equipamentos são maquinadas internamente na empresa.

A estratégia de crescimento tem reflexos na internacionalização?

"Inicialmente o nosso objectivo era mesmo a internacionalização, e quando a situação voltar a um ritmo quase normal, voltaremos "à carga para o mercado externo", mas enquanto isso estamos apostar no que é nosso e dar oportunidade dos portugueses usufruirmos algo desenvolvido por nós e para nós. É algo que me orgulho referenciar nos nossos produtos: "Made in Portugal".

AQUA T3
— THE PERFECT SOLUTION —



Telefone: 252 314 392 | E-mail: sales@aquat3.com

Morada: Rua Gil Vicente, nº270, 4760-340 V.N. de Famalicão, Braga, Portugal

PROTECTGROUP

HIGIPROTECT

Equipamentos de proteção individual de confiança



CEO Mafalda Jacinto

A Pandemia já afetou seis milhões de empregos no sul da Europa. Num cenário de pandemia, a capacidade de resiliência dos negócios é assim essencial. Foi neste contexto que surgiu o ProtectGroup, pelas mãos de Mafalda Jacinto, fisioterapeuta de formação, que vislumbrou antecipadamente uma oportunidade e lançou-se numa área de negócio distinta daquela onde habitualmente atuava: aqui explicamos como se deu o salto da fisioterapia à comercialização de equipamentos de proteção individual em grande escala. Os efeitos da crise do novo coronavírus no mercado de trabalho no último ano puseram em causa o equivalente a seis milhões de empregos nos países do sul da Europa, segundo dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT) no seu sétimo relatório de acompanhamento da pandemia. O ProtectGroup, contrariando a corrente e prevendo antecipadamente o que se seguiria com um confinamento, na altura não anunciado, foi criado para aproveitar uma externalidade da pandemia: a necessidade do mercado em adquirir Equipamentos de Proteção Individual (EPI's).

A história deste projeto começa como tantos outros: da necessidade de adaptação a novos momentos do mercado. Assim, no seguimento da proliferação da COVID-19 pelo velho continente, Mafalda Jacinto, fisioterapeuta, com a possibilidade de ter de parar a atividade, tomou a iniciativa de fechar o espaço que geria e onde trabalhava em fevereiro de 2020 e começou a dedicar-se de imediato à venda de material e produtos que tinha em inventário e que teriam uso para a proteção ao vírus. Segundo a fisioterapeuta, a HigiProtect, a primeira marca do grupo, acabou por surgir "de uma necessidade imediata e de uma tentativa de ajudar antigos

clientes a combater o que naquele momento era o desconhecido", regendo-se pela qualidade e certificação dos produtos comercializados sempre a um preço justo, como forma de combate à especulação. A ética, pilar nos valores do ProtectGroup foi demonstrada cedo, segundo a empreendedora, "porque um dos grandes objetivos foi sempre não especular, ter um bom preço, mantendo-me competitiva a esse nível", reflete Mafalda Jacinto acrescentando que "comecei o negócio com as pessoas mais próximas e dei por mim a importar e exportar equipamentos de proteção individual".

Da garagem ao armazém

Os pedidos que eram entregues em mão ou enviados em embalagens por correio em pequenas quantidades começaram a aumentar gradualmente, o nome HigiProtect começou a ser reconhecido. De um momento para o outro já estava a receber contactos de vários pontos do País a efetuarem encomendas. Foi assim que começou em março do ano passado", esclarece a diretora geral. Com um leque consolidado de parceiros, Mafalda Jacinto garante que "a empresa tem vindo a crescer gradualmente, movida pela confiança, qualidade e combate à especulação." Atualmente, a empresa tem instalações na Venda do Pinheiro, mas nem sempre foi assim.

A gestora explica que começou a aperceber-se que a garagem de sua casa era "insuficiente" e os padrões de higiene e segurança que queria imprimir na organização não estavam de acordo com os seus padrões. Segundo a responsável da ProtectGroup "já não existia capacidade para receber grandes cargas e proceder aos descarregamentos de paletes sem empilhador", ou seja, "necessitava de

alterar toda a infraestrutura. Assim, em Junho do ano passado, mudámos para as instalações na Venda do Pinheiro, por uma questão de necessidade de melhores condições, e em Agosto adquirimos meios próprios de distribuição".

O ProtectGroup, que engloba três ramos de negócio complementar, ainda não perfez um ano de existência, mas conta já com um pouco menos de uma dezena de colaboradores. A diretora geral partilha que a empresa reúne já uma equipa dedicada e apaixonada pelo trabalho que desenvolve, porque segundo a própria "toda a gente que trabalha comigo acredita no projeto e gosta do que faz. Isso contribui para o serviço de excelência que temos prestado e que pretendemos manter. No futuro, queremos manter a relação de confiança com todos os nossos parceiros e continuar a levar proteção com confiança e qualidade aos nossos clientes".

Um negócio que se multiplica

O ProtectGroup não pretende ficar por aqui. Desde Janeiro de 2021 que a HigiProtect deu lugar ao ProtectGroup, que inclui três ramos de negócio distintos e ao mesmo tempo complementares: a AirProtect, "um projeto dedicado à comercialização de equipamentos de purificação do ar e de espaços, bem como a prestação de serviços para desinfeção de espaços, desde instituições, creches, lares ou escolas, que conta com uma equipa de profissionais responsáveis pela desinfeção dos espaços através da purificação de ar por ozono ou por nebulização", a WellProtect, "um produto corporate que consiste na prestação de serviços de saúde e bem-estar em empresas, nomeadamente ao nível da realização de testes à COVID-19, em parceria com um laboratório reconhecido" e a HigiProtect que se define como uma solução completa, global e integrada no que diz respeito ao fornecimento de equipamentos de proteção individual e prevenção de epidemias, com recurso a produtos devidamente certificados".

Doação de 228.730 máscaras à Junta de Freguesia de Olivais, em Lisboa

O ProtectGroup, através da sua subsidiária HigiProtect, doou 179.400 máscaras descartáveis cirúrgicas de adulto, 46.800 máscaras descartáveis tipo cirúrgicas para criança e 2.530 máscaras sociais reutilizáveis certificadas 25 lavagens, entregues diretamente à Junta de Freguesia de Olivais, em Lisboa, para ajudar na proteção da sua população e no combate à disseminação do coronavírus. A diretora geral do ProtectGroup Mafalda Jacinto, reconhece o trabalho que esta autarquia tem realizado desde a primeira hora no combate à pandemia e na prestação de apoios à comunidade mais idosa. E segundo gestora, "chegou o momento, ainda em estado de pandemia, de começar a dar a conhecer a Política de Responsabilidade Social do ProtectGroup."

MORADA: NÚCLEO EMPRESARIAL DA VENDA DO PINHEIRO, RUA B, PAVILHÃO 22, 2665-601 VENDA DO PINHEIRO
 LINHA DE APOIO AO CLIENTE: +351 211 588 594 | TELEMÓVEL: +351 964 206 100 | E-MAIL: GERAL@PROTECTGROUP.PT | WEBSITE: WWW.PROTECTGROUP.PT

Caixipronto

Caixipronto

Serviços Premium em trabalhos de Alumínio e PVC

Honestidade, qualidade, integridade e empenho são valores intrínsecos da Caixipronto. Com início de atividade em 2018, a empresa tem vindo a destacar-se pelo leque variado de oferta de soluções que apresenta e um acompanhamento personalizado com garantia de satisfação



Guilherme e Fábio Pinto, fundadores

A empresa dedicada à colocação de caixilharia, como janelas e portas, estores, portões, automatismos, gradeamentos e coberturas é fruto das forças aliadas dos sócios Fábio Pinto Amaral (28) e Guilherme Bernardino (28).

Em relação ao modo como operam, Fábio esclarece que uma das maiores virtudes da empresa está no facto de mostrarem "todas as soluções possíveis ao cliente para que este possa decidir informado o que realmente pretende", acrescentando Guilherme que a empresa "ouve as necessidades dos clientes", no sentido que os segue desde o início até ao final dos projetos. "Estamos sempre presentes na obra, somos quase os primeiros a entrar e os últimos a sair, uma vez que somos responsáveis pelos toques finais de pintura e pela colocação do silicone que são as últimas tarefas de uma obra", remata o fundador.

Os dois empresários foram colegas de trabalho numa outra empresa de caixilharia. "Aprendemos grande parte das coisas que sabemos do ofício e foi também uma lição no que toca a erros e falhas que vimos outros cometerem e que nós próprios não pretendemos cometer" - garantem.

A decisão dos dois empresários de iniciar um novo rumo ao criar a Caixipronto partiu da insatisfação transformada em ambição de expandir e oferecer um serviço melhor - rigoroso e com atenção aos detalhes.

O sucesso da empresa que apesar de recente conta

já com uma relevante carteira de clientes, é consequência da atitude motivada adotada pelos fundadores e esforço conjunto dos colaboradores e fornecedores que tentam sempre proporcionar as condições de preços competitivos sem negligenciar a qualidade do material e mão de obra qualificada.

De acordo com os fundadores da Caixipronto, a confiança é palavra de ordem para a realização de um bom negócio. Assim, Fábio e Guilherme garantem a realização de um trabalho transparente, comunicativo, sólido e sempre presente. "Apesar de ainda não termos as dimensões que ambicionamos, temos personalidade persistente e tentamos sempre dar respostas rápidas e eficazes".

Um serviço premium é a promessa da Caixipronto. "Ficamos motivados ao ver um trabalho finalizado, um sorriso na cara do cliente e um agradecimento da sua parte - é isso que nos faz dar o nosso melhor e trabalhar com gosto", concluem os fundadores.

Daqui para a frente...

Embora na primeira fase do confinamento em virtude da Covid-19, em março de 2020, os fundadores da Caixipronto não tenham notado qualquer alteração no fluxo de trabalho desenvolvido, nesta nova fase constata-se que se notou uma ligeira quebra.

"A empresa não vai estagnar, vai sim acompanhar o

ritmo de evolução do mercado. Iremos estar atentos e atualizados, dando um exemplo mais concreto, sempre que saírem novas séries de alumínio e de acessórios nós vamos acompanhar e analisar aquilo em que devemos investir", confirma Fábio referindo que acredita que continuará a haver grande aposta nos trabalhos em alumínio que continuaram a ser uma preferência pela versatilidade na personalização que "permite fazer produtos mais à medida de cada cliente".

Não obstante aos tempos que vivemos e aos esforços requeridos por todos mantêm-se optimistas em relação ao futuro e a todos os desafios por vir.



Casa do Povo da Freiria

Caixilharia de alumínio e PVC
Estores
Portões e automatismos
Gradeamentos
Coberturas



Morada: Rua do Areeiro BR1
Casal de Vale de Bois 2665-309 Milharado
Telefone: +351 927 601 031 / (+351)915 133 241
E-mail: geral@caixipronto.pt
www.caixipronto.pt

MJR ADVOGADOS

MJR Advogados

“O Direito tem, por natureza, que ser o grande alicerce e um pilar da Sociedade”.



Ana Luísa Rodrigues e Manuel Rodrigues Diretor e sócio fundador da MJR Advogados

A MJR Advogados é um escritório de advogados constituído há mais de 30 anos e atualmente dirigido por Manuel Rodrigues, um dos seus fundadores. Originalmente sediado em Almada e posteriormente estendido à região de Lisboa, a MJR Advogados tem procurado diversificar as suas áreas de atuação sem nunca descartar os três pilares caracterizadores: a confiança, a seriedade e o profissionalismo.

Manuel Rodrigues é já uma glória da advocacia portuguesa. O vasto currículo e experiência que possui assim o comprovam. Após se ter licenciado em Direito, cumpriu o serviço militar obrigatório como capitão miliciano em Moçambique tendo depois exercido diversas funções como Diretor de Pessoal ou Diretor do Contencioso e dos Serviços Jurídicos da Lisnave no pós-25 de abril. Posteriormente teve a possibilidade de enveredar por outro setor, o da Metalurgia da área da fundição, com a componente do direito laboral ao ter sido administrador da COMETNA (Companhia Metalúrgica Nacional).

No entanto, assume com franqueza que um dos per-

curso do qual mais se orgulha foi o que esteve associado e foi desenvolvido aquando do seu trajecto pelo Setor das Telecomunicações. Foi primeiramente convidado a integrar o antigo grupo TLP (Telefones de Lisboa e Porto) na qualidade de Diretor Central de Pessoal, Formação e Desenvolvimento e responsabilidade direta em toda a área jurídica, foi também pioneiro na constituição da ex TMN (Telecomunicações Móveis Nacionais) e da ex - TV Cabo, hoje “Nós”. Mais tarde foi consultor jurídico da administração da PT - Portugal Telecom Comunicações, S.A.

As diversas experiências, especializações e a multidisciplinidade dos membros de toda a equipa da MJR Advogados e a constante aposta na formação nas referidas áreas do direito, bem como a importância que atribuem à renovação de conhecimentos, prepararam-nos para aconselhar qualquer tipo de cliente seja ele particular, empresarial ou ao nível das entidades públicas e em qualquer área do Direito tais como o Direito Civil, o Direito do Trabalho e Segurança Social, o Direito Comercial e Societário, o Direito Penal, o Direito de Família ou o Direito do Arrendamento.

Quando questionado sobre o futuro, Manuel Rodrigues revela agora uma forte aposta na área da saúde pública, nomeadamente através das IPSS (Instituições particulares de solidariedade social). Perspetiva, no entanto, um período de crise económico-financeira com elevado impacto nos direitos das pessoas e atenta para a importância de que, em tempos críticos, exista uma forte capacidade de assistência jurídica que a MJR Advogados também oferece aos cidadãos para que estes se recordem que possuem e existem direitos que os protegem e devem exercê-los.

O escritório MJR Advogados, quer em Almada e quer em Lisboa, é norteado pela componente social do Direito e procura honrá-lo, com resiliência, na medida em que o direito só se justifica para servir o cidadão. É nesse sentido que Manuel Rodrigues, seu fundador nos revela que se encontra esperançoso quanto à criação de um robusto combate à corrupção e que este combate, juntamente com a evolução e a adequação constante do Direito aos novos tempos e desafios, contribuam para reforçar a crença dos cidadãos quanto à ordem jurídica que os deve proteger.



ALMADA

Rua Torcato José Clavine, 17-D, 1º Esq. Pragal,
2800-710 ALMADA
Tel.: +351 21 275 69 48 / +351 21 276 05 48
Tlm.: +351 96 346 42 40
Fax: +351 21 272 18 73
E-mail: mjr.advogados@mail.telepac.pt

LISBOA

Av. Infante Santo, 23, 8.º-A
1350-177 LISBOA
Tel.: +351 21 396 30 31
Fax: +351 21 157 19 03
E-mail: mjr.adv@gmail.com

Grupometal

ApaCare⁺

by Apametal

loja.apametal.com

Lisb@2020 PORTUGAL 2020 UNIÃO EUROPEIA



DOSEADOR VERTICAL DE PÉ

140x1080x105mm
Base 300x300mm

- + Para gel desinfetante
- + Inox escovado
- + Personalizado

RECARGA ÁLCOOL GEL
Garraão de 5 litros de recarga de álcool gel
Desinfetante antiséptico 70% v/v



CINZEIROS

PROTEGEM O AMBIENTE



Rua Alto do Forte, n.º5 | 2635-036 Rio de Mouro
Tel: (+351) 21 917 02 77
info.apametal@grupometal.com
www.grupometal.com