



SIMAS Oeiras Amadora :

“Valorizar a água, é celebrar a vida.”

Em entrevista, Nuno Campilho, Diretor Delegado dos SIMAS,
salienta a importância de uma gestão eficiente.



ASSOCIAÇÃO DE PROMOÇÃO
E DEFESA DA VIDA E DA FAMÍLIA

SEJA NOSSO AMIGO

Com um apoio mensal a partir de 5€, pode fazer toda a diferença na vida das mães e bebés que acompanhamos.

A Vida Norte é uma IPSS que atua nos concelhos do Porto e Braga, que tem como principal missão apoiar grávidas e bebés em situação de vulnerabilidade.

Junte-se a esta causa.

Para se tornar amigo da Vida Norte basta enviar um email para: geral@vidanorte.org

www.vidanorte.org www.facebook.com/associacaovidanorte



Porto: Av. Marechal Gomes da Costa, 516 · 4150-354 Porto · T. 226 063 046

Braga: Hospital S. Marcos, Rua da Escola de Enfermagem · 4700-099 Braga · T. 939 854 105/6

Ai Deus nos ajude!

SAINT SIMON, NA SUA EXTENSA OBRA, A DADO PASSO REFERE QUE QUANDO O HOMEM NÃO TEM SOLUÇÕES PARA OS PROBLEMAS CÁ NA TERRA, PROJETA A SOLUÇÃO NO ALÉM, RECORRE A DEUS. POIS É, OS NÚMEROS ACIMA SÃO TÃO ELUCIDATIVOS E PREOCUPANTES, ATÉ PARECE QUE SÓ DEUS NOS PODE AJUDAR. OS DEUSES CÁ DE BAIXO, PELA EVOLUÇÃO DA ÚLTIMA DÉCADA E MEIA, SÓ OS TÊM CONSEGUIDO AGRAVAR, E MAIS PREOCUPANTE, O POVO, APESAR DE OS SENTIR NO CORPO, PARECE OS IGNORAR E SABE SE LÁ PORQUÊ!



Entretanto, uns deuses menores, labutam para chegar a deuses maiores, mas não sabem o que custa a vida, a escola foi uma aprendizagem no facilitismo do jogo político, o da adição em rede, germinada nas jotas partidárias, para a tomada de poder. Há quem chegue a governar sem nunca ter trabalhado profissionalmente. Depois surgem absurdas expressões, como a da dívida, "não pagamos, os credores até as pernas se lhes tremem"! E assim vai o País, que em vez de ter estadistas a governar, tem políticos feiticeiros.

Ao ler a semana noticiosa sobre as previsões do Fundo Monetário Internacional (FMI), que a dado passo afirma que a economia portuguesa é uma das mais doentes da zona euro, referindo que em década e meia o PIB nacional vai crescer apenas 12,3 %, (média anual de 0,82%) faz de Portugal um dos países mais lentos da moeda única despertou-me para regressar à análise da política dos números.

Conforme se verifica no quadro acima, o crescimento médio do PIB na última década e meia não são 12,3%, mas menos, apenas 9,52%, a significar uma média de crescimento de 0,04%, menos de meio por cento ao ano.

E a dívida pública, em 2004, cada português devia 9.734 euros e em 2018 já devia 24.244 euros, um crescimento da riqueza nacional anémico, mas na dívida, um crescimento muito robusto, de 249%, um crescimento médio da dívida anual de 16,6%. Há anos que andamos a viver de empréstimos, realisticamente, para os pagar, vamos ter de novo de dobrar o "cabo das tormentas", ou então aceitamos a utopia de quem afirma, "não pagamos, aos credores até as pernas se lhes tremem".

Creio, que os portugueses não a podem pagar, desde logo porque não têm rendimentos para isso. A remuneração média em 2004, foi de 739 euros mensais e, em 2018, foi de 943 euros mensais, um crescimento em 14 anos, de 27,6%, um crescimento anual de menos de 2%, mas como a taxa de inflação no período totalizou 23,7%, o crescimento da remuneração foi comida pela inflação, isto é, a remuneração média real ao fim de 14 anos, é a mesma que em 2004. Como podem os portugueses pagar uma dívida que cresceu em média 16,6%? Números são números.

O "diabo" recolhido anda por aí, não sabemos quando vai aparecer, mas aparecerá tão rápido quanto o BCE deixe de intervir na compra de dívida pública dos estados soberanos, com consequência nas subidas das taxas de juro. Nessa altura o "diabo" infelizmente para todos chegará, porque com bom tempo os políticos por falta de coragem nada fizeram para o evitar apesar do muito que há para fazer.

Os números apontam que os últimos três anos foram os melhores da última década e meia um tempo que deveria ter sido melhor aproveitado. O governo que agora entra em funções vai ter de assumir as reformas que há muito deveriam ter sido feitas sob pena de a médio prazo enfrentarmos de novo o "cabo das tormentas".

Victor Baptista
Economista (ex-deputado PS)



BlueScience

Consultoria Farmacêutica

**CONFIE-NOS OS SEUS PROJETOS REGULAMENTARES,
DE QUALIDADE E DE FARMACOVIGILÂNCIA**

RIGOR CIENTÍFICO

CONHECIMENTO
TÉCNICO

RESPONSABILIDADE



ÉTICA

ACOMPANHAMENTO
"FACE TO FACE"

CONFIANÇA

A CONFIANÇA CONQUISTA-SE DIA-A-DIA

Rua S. Tomé 15-A, Prior Velho
21 401 6257 | www.bluescience.pt | geral@bluescience.pt

SIMAS: A melhor água vem da sua torneira!

A ÁGUA É ESSENCIAL À VIDA E, NESTE SÉCULO, É O GRANDE BEM QUE DEVE SER PRESERVADO. UMA GESTÃO EFICIENTE É FUNDAMENTAL A PENSAR NAS FUTURAS GERAÇÕES. OS SIMAS – SERVIÇO INTERMUNICIPALIZADOS DE OEIRAS E AMADORA, CONTA COM 190.000 CLIENTES E APOSTA NO CONSUMO DA “ÁGUA DA TORNEIRA,” QUE TEM UMA GARANTIA DE QUALIDADE DE EXCELÊNCIA, A UM BAIXO CUSTO, QUANDO COMPARADO COM A ÁGUA ENGARRAFADA. EM ENTREVISTA, NUNO CAMPILHO, DIRETOR DELEGADO DOS SIMAS, EXPLICA AS PRIORIDADES DOS SERVIÇOS.



A história e a missão dos SIMAS

Os Serviços Municipalizados de Oeiras foram criados em 1927 em sessão da Câmara Municipal de Oeiras (CMO) respondendo, à época, às necessidades da população. O primeiro regulamento para o abastecimento de água surge em 1938.

Com o aumento da população e o crescimento da indústria torna-se essencial encontrar soluções para os problemas da poluição. Sendo assim, é fundado, em 1956, o Serviço de Saneamento de Oeiras.

Os SIMAS são criados com o objetivo de formalizar a responsabilidade de gestão, desde 1979, partilhada entre os Municípios de Oeiras e da Amadora. Assim, esta entidade surge dotada de uma gestão empresarial, mas com o foco num serviço público que se torna particularmente crítico nesta área de negócio.

A sua missão fundamental é a prestação de um serviço público de abastecimento de água e a prestação de serviços de saneamento básico às populações de dois concelhos: Oeiras e Amadora.

Sempre com um elevado padrão de qualidade, apostado na proximidade com o cliente, englobando – e estando perfeitamente integrados – (no) ecossistema municipal. Esta organização está focada “na otimização dos resultados, valorizando os recursos humanos e tecnológicos, de forma a criar valor acrescentado.”

Atualmente, o grande desafio é a gestão eficiente da água. Considera fundamental a redução das perdas tanto a nível operacional, como comercial? A Internacional Waters Association colocou à disposição de todas as entidades gestoras associadas, uma matriz de balanço hídrico, onde se podem registar todos os fins a que água é destinada

após a sua captação ou aquisição. No nosso caso estamos a falar de aquisição, à EPAL, que nos fornece a água em bruto, em “alta” – mas já tratada – que entra no nosso sistema de distribuição em “baixa” e, depois, tem diferentes destinos: a água que é consumida diretamente pelos nossos clientes; a água que é perdida no sistema por via de ruturas na rede pública, as designadas perdas reais; as perdas de natureza comercial e financeira, as designadas perdas aparentes; e ainda, os consumos não faturados autorizados, que são os casos dos marcos de incêndio ou água para regas municipais. E por fim, os consumos não autorizados e não faturados, que estão relacionados com os roubos de água (e onde também se registam as perdas reais). O nosso grande foco, neste momento, é o combate às perdas aparentes. O peso das fugas de água na rede é cada vez menor, porque entidades da nossa dimensão promovem a renovação da rede permanentemente, como forma de reduzir a ineficiência das estruturas de abastecimento, como é o caso dos ramais domésticos, e tudo o que fica a jusante, com origem e ligações à rede pública. Isto contribui para diminuir substancialmente o número de ruturas, o que equivale ao decréscimo do défice provocado pelo nível de água não faturada. Por isso, temos que redirecionar o nosso foco desde a componente operacional, daquilo que é a rutura visível, na rede pública, nos ramais domésticos, enfim, na rua, para a componente administrativa que é onde se concentram as perdas comerciais, as perdas aparentes.

Apostamos cada vez mais numa mudança que se suporta, também, numa fiscalização e monitorização eficiente: contadores novos, maior fidelidade do sistema de gestão comercial e uma intervenção eficaz ao nível das operações ilegais, como é o caso dos roubos, dos bypass, dos consumos sem contrato, das ligações diretas, e da existência de consumos sem contador.

Atualmente, para verificar operações ilegais, temos de monitorizar e cruzar dados de consumo de entre os 190.000 clientes que possuímos, para detetar, por exemplo, quem é que não possui contrato.

Como os SIMAS vão conseguir controlar as situações de consumo ilegal?

Para colmatar esta lacuna, vamos arrancar com um projeto piloto de 800 contadores, em regime de telemetria (ou telecontagem), que funciona da seguinte forma: o contador comunica diretamente para um concentrador e este para um servidor uma série de dados de comportamento do consumo e da performance do contador e da rede. Deste modo, os SIMAS conseguem saber remotamente se o contador está em (bom) funcionamento e a comunicação faz-se em tempo real. O objetivo é começar com este processo, que se pretende alargar a todos (ou quase todos) os clientes domésticos, como projeto piloto para se poder verificar a sua eficiência, fazendo-o progressivamente, porque se trata de um investimento avultado. Pretendemos, assim, conseguir ter uma perceção em tempo real do estado e do comportamento do sistema e dos equipamentos de suporte ao abastecimento em “baixa”, com a alocação de menos recursos, um aumento de eficiência e uma redução das perdas aparentes, através da otimização do serviço prestado na área comercial.

Neste momento temos um investimento nas redes muito consolda-



Nuno Campilho, Diretor Delegado dos SIMAS

O SIMAS em números

92 anos de vida
 190 000 clientes
 400 000 habitantes
 2 Municípios
 75 M€ água faturada
 60 M€ volume de negócios
 21 Mm³ água vendida
 450 colaboradores



Garrafa de vidro SIMAS

do que está a funcionar em perfeita normalidade. Por isso mesmo podemos assumir como grande aposta, nos tempos que correm e naqueles mais próximos, a redução das perdas de natureza comercial. Para dar um exemplo, a entidade reguladora (ERSAR) emitiu uma norma onde se pode ler que os contadores de água têm de ser substituídos ao fim de 12 anos por questões de inoperacionalidade do equipamento. Realizámos um levantamento e verificámos que metade do nosso parque de contadores necessitava de ser substituído. Foi, então, aprovado e está em curso um plano de substituição a dez anos, de aproximadamente 20.000 contadores por ano, para poder ter o parque totalmente renovado no final desse período e com equipamentos de medição aptos para a instalação de um sistema de telemetria. Para ter uma ideia de como funciona, estamos a falar de um contador normal (mecânico, volumétrico), com a capacidade de aplicação de uma cabeça de impulsos, que tem como função ler o que o contador emite e, estando conectado com um servidor, comunicar com os nossos serviços em tempo real. Além disso, estes equipamentos têm a possibilidade de detetar fugas, permitindo aos SIMAS avisar o cliente, caso a mesma se verifique no interior da sua habitação. Os contadores transmitem-nos dados importantes para nós, enquanto entidade gestora, mas também para o cliente.

Em relação ao cliente o que este novo sistema pode oferecer?

Os SIMAS estão sempre disponíveis para, em conjunto com os seus clientes, fazer planos de consumo sustentável, e estamos abertos em trabalhar e encontrar a melhor solução caso a caso.

O desperdício de água de forma descontrolada é mais visível em estabelecimentos comerciais ou industriais, do que num consumidor doméstico, pois existe um controlo mais próximo. Este sistema de telemetria a que me tenho vindo a referir, já está implementado em entidades onde há um elevado consumo, como centros comerciais, hospitais, centros de Hemodiálise, parques empresariais, etc.

Em comparação, uma garrafa tem um valor equivalente a 1000 litros de água da torneira.

Parte da discussão, atual, neste setor, prende-se com o valor da água e com a sua qualidade. Considera que optar pela água da torneira é a melhor opção?

Sem dúvida! A água da rede pública tem um maior controlo do que a água engarrafada, este é o primeiro ponto.

A água da rede pública, aquela que corre nas nossas torneiras, é mais do que segura para consumo humano. Há pessoas que não bebem água da torneira, mas não existe a menor dúvida sobre a sua qualidade, aliás, a designada “água da companhia” tem um controlo de

qualidade muito superior ao da água engarrafada.

Do ponto de vista económico, é muito mais dispendiosa que a água da torneira e o fim a que se destina é o mesmo. O nosso corpo é composto por 80% de água, não se vive sem este elemento essencial. Sem dúvida, a água é o componente mais importante para a humanidade. É imprescindível à vida. Se a água tem um fim indispensável à nossa vivência diária e de forma permanente, se a água da torneira cumpre esses fins na íntegra com toda a qualidade e segurança; porque é que as pessoas pagam, por uma garrafa, um valor equivalente a 1000 litros da água de torneira?

As contas são fáceis de fazer: se eu pensar que a conta da água/mês, em média, são 20 euros por 10.000 litros de água, e com esse valor eu compro 20 garrafas de água que vou consumir numa semana (só a beber), temos a noção que a água da torneira não é cara, antes pelo contrário.

Os SIMAS estão presentes em eventos junto da comunidade como forma de promover “a água da torneira”?

Somos uma entidade participativa junto da comunidade; estamos presentes em eventos, festivais, atividades municipais e temáticas, nas escolas. Quando há uns anos me perguntaram o que íamos oferecer num evento, eu respondi, água! E, atualmente, temos um manancial de formas de dar água e múltiplas formas de participação; desde garrafas premiadas, máquinas ligadas diretamente à rede, a uma rede de bebedouros municipais.

A nossa campanha foi e é tão intensiva, que na Câmara Municipal de Oeiras e da Amadora só se bebe água da torneira, assim como nas assembleias municipais, nas reuniões de câmara e nos gabinetes dos presidentes.

A nossa ação foi tão persistente que ganhámos um prémio atribuído pela ERSAR e pela Revista Água e Ambiente por esta nossa campanha, que se iniciou com um filme, bastante polémico, pós sinal, pois foi acusado de fazer publicidade comparativa com a água engarrafada, e que foi evoluindo, de tal forma, no apelo ao consumo da água da torneira, que acabou por se tornar viral.

Neste momento, temos uma nova campanha que, de entre outras iniciativas, se consubstancia pela oferta de garrafas em vidro e que utilizámos para assinalar o Dia Nacional da Água, a 1 de outubro e que foi um enorme sucesso. Temos escolas a querer fazer campanhas com

Projetos em destaque

- Desenvolvimento Sustentável
- Educação Ambiental
- Edifício dos Serviços Técnicos de Leceia
- Edifício ÁguaVida
- Centro de Interpretação da Água
- Reservatório do Alto dos Agudinhos
- Novo Laboratório de Análises de Água
- Reutilização de Água Residual

os SIMAS para substituir o plástico pelo vidro. Este tipo de iniciativas e a utilização das redes sociais, por exemplo, onde são divulgadas as nossas campanhas, tem feito com que a população interaja cada vez mais connosco. O grande segredo para esta dinâmica é a flexibilidade, perante as dificuldades e ter uma equipa muito empenhada e dedicada, que propõe soluções.

Analizamos caso a caso, muitas vezes o não é a resposta mais fácil, mas não a mais correta. Por isso, cada cliente que procura os nossos serviços em busca de uma solução, encontra proposta de resolução. É importante ter uma perspetiva quando nos relacionamos com o cliente, que vai para além do serviço de venda de água e de recolha de águas residuais, e que tem, inevitavelmente, que envolver a componente social.

Um exemplo: temos um cliente com uma dívida, o que acontece? Fazemos um plano de pagamento de acordo com o qual o cliente pode pagar mensalmente. Assim temos dois benefícios; um cliente satisfeito e a recuperação de uma dívida.

Há uma regra de ouro, temos que prestar um serviço de qualidade, um abastecimento contínuo, sem alteração de pressão e de forma permanente. O negócio vem depois.

O SIMAS tem dois objetivos fundamentais: os clientes e as Câmaras Municipais que nos tutelam. Só depois e porque nele é sustentado, vem o negócio com uma gestão profissional, rigorosa e responsável. O nosso funcionamento orgânico não interfere com a prestação do serviço, mas contribui, inalienavelmente, para a otimização do trabalho que desenvolvemos.



SIMAS: participação em evento

Portugal e Angola: Um percurso partilhado

AS RELAÇÕES BILATERAIS ENTRE ANGOLA E PORTUGAL É MUITO MAIS DO QUE UMA HISTÓRIA EM COMUM, SÃO TROCAS DE EXPERIÊNCIAS, CULTURA, EMPREENDEDORISMO, LÍNGUA, ESTÓRIAS DE GENTE DOS DOIS LADOS. O NOSSO PRIMEIRO CONTATO FOI EM 1482 COM A CHEGADA DE DIOGO CÃO E PERMANECERÁ PARA SEMPRE.

A história que partilhamos

A história de Angola encontra-se documentada do ponto de vista arqueológico desde o Paleolítico, através de fontes escritas e orais, desde meados do primeiro milénio.

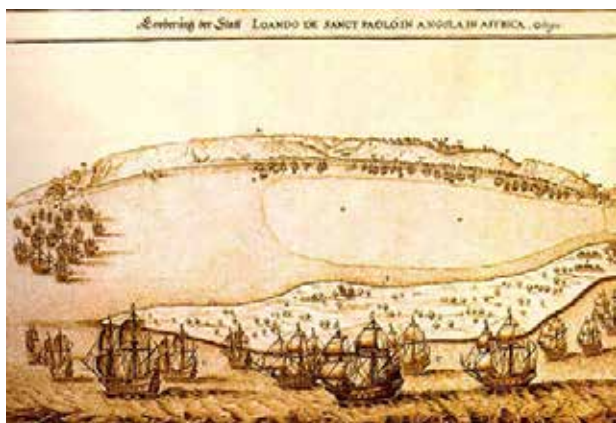
Na Lunda, no Zaire e no Cuangar foram encontrados instrumentos de pedra e outros, dos homens do Paleolítico. No Deserto do Namibe foram descobertas gravuras rupestres nas rochas. Trata-se das gravuras do Chitundo-Hulu, atribuídas aos antepassados do povo San.

As guerras entre estes povos eram frequentes. Os migrantes mais tardios eram obrigados a combater com os que estavam estabelecidos para lhes conquistar terras. Para se defenderem, a população construía muralhas em volta das sanzalas. Por isso, há em Angola muitas ruínas de antigas muralhas de pedra, que são mais abundantes no planalto do Bié e no planalto da Huíla, onde se encontram, também, túmulos de pedra e galerias de exploração de minério; testemunho de civilizações mais avançadas do que geralmente se supõe.

Os portugueses, sob o comando de Diogo Cão, no reinado de D. João II, chegam ao Zaire em 1482. É a partir daqui inicia-se a conquista pelos portugueses desta região de África, incluindo Angola. O primeiro passo foi estabelecer uma aliança com o Reino do Congo, que dominava a região. A sul deste reino existiam dois outros; o do Reino de Ndongo e o de Reino da Matamba, os quais não tardam a fundir-se, para dar origem ao Reino de Angola (c. 1559).

Explorando as rivalidades e conflitos entre estes reinos, na segunda metade do século XVI, os portugueses instalam-se na região. O primeiro governador de Angola, Paulo Dias de Novais, procura delimitar este vasto território, explorar os seus recursos naturais. A penetração para o interior é muito limitada. Em 1576 fundam São Paulo da Assunção de Luanda, a atual cidade de Luanda.

Na sequência do derrube da ditadura em Portugal (25 de Abril de 1974), abriram-se perspectivas imediatas para a independência de Angola. O novo governo revolucionário português abriu negociações com os três principais movimentos de libertação: (MPLA



Porto Luanda Séc XVIII



Luanda



Luanda

- Movimento Popular de Libertação de Angola, FNLA - Frente Nacional de Libertação de Angola e UNITA - União Nacional para a Independência Total de Angola), o período de transição e o processo de implantação de um regime democrático em Angola (Acordos de Alvor, em janeiro de 1975).

A independência de Angola foi a 11 de novembro de 1975. Atualmente Angola é um país em pleno desenvolvimento e com muitas oportunidades para o investimento internacional.

Caraterísticas de um território

O território angolano é um dos maiores do continente Africano, ficando atrás da Argélia, República Democrática do Congo, Sudão, Líbia, Chade e Níger, aparecendo em 7º lugar neste ranking. São 1.246.700 Km², sendo 3 vezes maior que o estado da Califórnia, nos Estados Unidos.

Matéria-Prima

É também, um país rico em recursos naturais, como petróleo e diamantes. Estas duas matérias-primas são as que geram riqueza, principalmente devido a uma parceria com a China. Está entre os dez países mais ricos do continente, com Produto Interno Bruto (PIB) de 124,2 bilhões de dólares segundo dados de 2017.

A língua que nos une

O português é a língua oficial, mas a maioria dos habitantes tem como dialeto idiomas africanos: Umbundo, Quimbundo e Quicongo, estes são os mais comuns. Considerando a totalidade, o Português aparece como língua mais popular, falada por cerca de 40% da população. As tribos como, Imbangala e Mbundu praticavam a venda em portos de Luanda e Benguela. Inclusive a capoeira nasceu na Angola e foi trazida para o Brasil.

As curiosidades que devemos saber sobre Angola:

Código Postal só foi implementado em 2018; Em Angola não existia Código Postal. Quando os carteiros precisavam fazer algum tipo de entrega, baseavam-se nas orientações dadas pelos vizinhos. Era importante os pontos de referência, para facilitar o trabalho. O sistema foi lançado somente em 2018, depois de ser debatido desde 2014.

A designada Galinha da Índia, afinal é de Angola

A galinha-d'angola é uma ave bastante popular no nosso país. Foi trazida do continente africano e é designada por outros nomes; galinha-da-índia e galinha-da-guiné. Como o nome indica, este tipo de animal veio de Angola, mas também de Guiné, da região da África Ocidental. É caracterizada pelas penas pretas e pintas brancas.

O Percurso das Relações Diplomáticas entre Portugal e Angola

NO DIA 11 DE NOVEMBRO, ANGOLA
COMEMORA 44 ANOS DE INDEPENDÊNCIA
COM O LEMA: UNIDOS PELO
DESENVOLVIMENTO DE ANGOLA.



Embaixador de Angola em Portugal

Quem é Carlos Fonseca?

Carlos Fonseca é Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário na República Portuguesa.

Carlos Alberto Saraiva de Carvalho Fonseca substituiu José Marcos Barrica exonerado, por decreto presidencial, no passado dia 23 de abril. Entre outras funções, Carlos Alberto Saraiva de Carvalho Fonseca já exerceu o cargo de secretário para Assuntos Diplomáticos e de Cooperação Internacional durante o mandato do anterior Presidente da República, José Eduardo dos Santos. Foi empossado em maio de 2018.

“As expectativas são tão grandes quanto as possibilidades que há de cooperação entre os dois países.”

Aquando a visita do Presidente de Angola a Portugal, em 22 de novembro de 2018, João Fonseca, embaixador de Angola em Portugal falou sobre as relações bilaterais entre os dois países.

“Há expectativas imensas nas relações entre os dois países. As expectativas são tão grandes quanto as possibilidades que há de cooperação entre os dois países”, afirmou o embaixador à imprensa enquanto decorria a cerimónia de comemoração do Dia de Angola.

“Os objetivos são sempre aqueles de fortalecer, consolidar e ampliar cada vez mais as relações de amizade e cooperação.” Adiantou ainda que este é o posicionamento “constante da política externa de Angola e uma constante da política e da relação entre os dois países” Dia 11 de Novembro é dia da Independência Nacional.

“O Estado angolano soube preservar a sua soberania, a unidade da nação e a identidade territorial do país, evoluindo em processos inerentes à sua própria de afirmação e as transformações da sociedade”, lembrou Carlos Alberto Fonseca no seu discurso. Em relação ao crescente desenvolvimento das relações entre os dois países.

E manifestou, igualmente, a crescente importância e expectativa que Angola mantém as relações externas.

“O Estado angolano também tem contribuído para a transformação do mundo de forma ativa, quer fazendo ouvir a sua voz ao nível da concertação política nos mais distintos fóruns internacionais da diplomacia bilateral, quer agindo como um fator de paz e estabilidade, assim promovendo a democracia e o desenvolvimento dos espaços geopolíticos em que está inserido”, declarou o embaixador, empossado em maio de 2018

E com conclusão: “Hoje somos um povo soberano, independente. Um país livre e democrático com bases económico-sociais que se reconstruiu depois de grandes vicissitudes históricas”.

A história das Relações Diplomáticas Portugal e Angola

- Em 1482 o navegador Diogo Cão, encarregado pelo Rei D. João II de continuar a explorar a costa africana em direção ao Cabo da Boa Esperança, chegou à foz do Rio Zaire, tendo estabelecido relações com o Rei do Congo.
- A presença portuguesa em Angola consolidou-se a partir da segunda metade do século XVI, com a criação de políticas de alianças com os monarcas locais, com a nomeação de governadores e com a fundação da cidade S. Paulo de Luanda.
- No século XIX, com a Conferência de Berlim (1884-5) e interesses que geram conflitos relativamente a outros países europeus, Portugal começa a promover a colonização mais dinâmica em Angola, nomeadamente no interior do território.
- Realiza-se em Alvor, um Acordo entre o Estado Português e a Frente Nacional de libertação de Angola (FNLA), o Movimento Popular de Libertação de Angola (MPLA) e a União Nacional para a Independência Total de Angola (UNITA).
- A independência de Angola é proclamada em 11 de novembro de 1975, Portugal reconhece como um Estado soberano.
- O reconhecimento formal surge a 22 de fevereiro de 1976, o Governo Português reconhece a República Popular de Angola e o seu governo.
- Os presidentes de Portugal e Angola participam na cerimónia de assinatura do Acordo Geral de Cooperação entre os dois países, em Bissau, no dia 26 de junho de 1978.
- Acordos entre Portugal e Angola
- Acordo Cultural com Angola em 20 de julho de 1979.
- É assinado em Luanda Acordo de cooperação económica, a 26 de março de 1982.
- Realizou-se em Lisboa Acordo de cooperação com Angola no domínio da educação, do ensino, da investigação científica e da formação de quadros, a 29 de setembro de 1987.
- Celebrou-se em Lisboa Acordo de cooperação luso-angolano no domínio da indústria, dos petróleos, e energético, a 20 de abril de 1991.
- Assina-se em Luanda, um Acordo de cooperação científica e tecnológica, a 04 de maio de 2006.



Carlos Fonseca, Embaixador de Angola em Portugal e Marcelo Rebelo de Sousa, Presidente da República Portuguesa



Entrega da credenciais do embaixador de Angola ao Presidente da República Portuguesa

Câmara de Comércio e Indústria Portugal - Angola: Há um futuro que nos sorri

A RELAÇÃO DE ANGOLA E PORTUGAL VAI MUITO PARA ALÉM DA HISTÓRIA, DE UM PASSADO COMUM, DA MESMA LÍNGUA. MAIS DO QUE NUNCA HÁ UM FUTURO QUE SE FUNDE EM CONTATOS, EM TROCAS DE EXPERIÊNCIAS E VIVÊNCIAS. EM ENTREVISTA JOÃO TRAÇA, PRESIDENTE DA CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA PORTUGAL - ANGOLA (CCIPA) ESCLARECE SOBRE O PAPEL DA CCIPA NAS RELAÇÕES BILATERAIS DOS DOIS PAÍSES.



João Luís Traça, Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Portugal - Angola (CCIPA)

Como poderemos apresentar a Câmara de Comércio e Indústria Portugal- Angola, como entidade chave nas relações bilaterais entre Portugal e Angola?

É uma organização que existe há cerca de 30 anos e surgiu com o objetivo de incentivar as relações empresariais entre os dois países. É uma história que tem tanto de normal, como surpreendente: quando a Sonangol fez 10 anos, havia um conjunto de atividades que se pretendia fazer, incluindo uma equipa de futebol portuguesa que iria jogar a Angola, eram várias atividades. E para que esses eventos fossem possíveis foram recolhidos vários patrocínios. O que aconteceu é que recolhidos os donativos e realizadas as atividades, sobrou dinheiro. Na altura, o Presidente da Sonangol sugeriu que com o dinheiro que sobrou se fizesse uma câmara do Comércio entre os dois países. Neste sentido, a Câmara surge por iniciativa de uma organização Angolana e que ninguém imaginaria que 30 anos depois, o seu papel fosse fundamental para o aumento da troca de informação económica entre os dois países, mas também, como ponte entre empresários dos dois países.

Quais são as valências que CCIPA tem e como atua junto dos associados?

A Câmara tem vários níveis de atuação. O contexto de há trinta anos atrás mudou radicalmente, quando surgiu, as relações empresariais entre os dois países estavam relacionadas com empresas portuguesas que exportavam para Angola. Posteriormente, foram as empresas angolanas que passaram a investir em Portugal. Também, existiu a outra face, o investimento português em Angola. O modelo de relacionamento entre os dois países tem mudado desde a existência da CCIPA. A Câmara tenta acompanhar esse percurso económico, político e até social. Neste momento, o que verificamos é que a imprensa portuguesa não notícia o que se passa em Angola.

Nesse sentido, o que achamos que é do interesse dos nossos associados, fazemos semanalmente um resumo de notícias que saem na imprensa angolana. Também realizamos eventos e encontros para

que vários players se possam conhecer, trocar ideias, criar oportunidades de negócio. É uma iniciativa que tenta incrementar um maior conhecimento sobre Angola e as suas oportunidades.

No ano passado, realizamos uma iniciativa que se chama: "Conhecer Angola" e que pretende trazer pessoas que não falam regularmente nos media portugueses sobre Angola. Era nosso objetivo que despertasse o interesse em conhecer Angola, o seu potencial para os participantes entenderem que apesar da economia, hoje, estar incerta, o futuro de Angola será risonho.

Realizamos um fórum que contou com os Ministros da Economia de Angola e Portugal, bem como com outros ministros. Tentamos ter uma intervenção dinâmica e sermos relevantes. Atualmente, estamos a tentar desenvolver um projeto sobre financiamentos em Angola, porque é mais difícil conseguir financiamento agora do que há dez anos. Assim, esperamos que quando houver privatizações as empresas portuguesas possam investir e para isso o setor bancário tenha o conhecimento e a confiança necessários.

E atualmente como tem sido o comportamento das entidades financeiras face às solicitações?

O sector bancário é um fator chave para a dinamização da economia em Angola, tanto os bancos angolanos como os bancos portugueses. Neste momento, estão com muito mais limitação a financiar investimentos. Pelo que vão ter que ser encontradas outras fontes de financiamento; como linhas de crédito da UE, mas os empresários têm que estar informados e as vias têm que existir.

Fala de um futuro risonho em Angola. Que conselho daria aos empresários?

Os empresários têm que perceber que um dos melhores locais/mercados para investirem é em Angola. O país de hoje não vai ser a Angola de amanhã. Tem um futuro muito risonho à sua frente de crescimento económico e expansão para as economias limítrofes. É uma boa base para servir de internacionalização às empresas

portuguesas na região. Sendo que em Angola é muito acarinhado o investimento português.

Para os empresários portugueses faz todo o sentido investir em Angola. A população angolana está a crescer, é um país com uma faixa etária média muito jovem, enquanto a Europa está muito envelhecida. Angola é uma economia emergente, com falta de muitas infraestruturas, de serviços básicos que a Europa já está saturada. Existem mais mercados emergentes em África, mas em Angola que o crescimento vai ser muito alto, além de que os portugueses têm sempre a mais valia da língua e de um passado comum, além da cultura e dos laços culturais, e isto, no contexto empresarial, vale muito dinheiro. O código civil angolano é muito parecido com o português ou partitamente igual, o que torna mais fácil para um empresário compreender os passos que tem que dar ou que tipos de contratos poderá fazer.

E que projetos estão em fase de planeamento?

Estamos a desenvolver informação sobre as privatizações em Angola, uma sessão de esclarecimento, para esclarecer os empresários que é importante participar na economia angolana, como esta poderá ser uma mais valia nos seus investimentos.

Vamos estar presentes no "Portugal Exportador"; onde tentamos criar contextos de confiança, estará presente um ministro para falar acerca das políticas que vão existir sobre as exportações, os apoios e as linhas de financiamento. Nestes eventos é importante trazer membros do governo Angolano, para perceber qual a maior necessidade dos empresários e quais as dificuldades. Os cenários de crescimento constroem-se com pessoas e não com propaganda. A CCIPA tenta estar sempre próxima dos seus associados, procuramos informá-los, apoiá-los, para que os seus associados possam melhor decidir o percurso para o seu negócio.

Como contactar a CCIPA:

Constituída em julho de 1987 por um conjunto de 345 empresas portuguesas e angolanas, a Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola é uma associação empresarial privada bilateral. A CCIPA é uma instituição de utilidade pública sem fins lucrativos, com sede em Lisboa. Em 1991, abriu a Delegação em Luanda e os seus Estatutos foram homologados pelo Governo angolano, tornando-se a primeira associação empresarial com este estatuto nos dois países.

Atualmente a CCIPA conta com Delegações em Luanda, Benguela e Lubango.

LISBOA

Avenida da República N.º101, 3.º - Sala D 1050-204 Lisboa
Telefone: +351 213 940 133

Email: ccipa@cciportugal-angola.pt

LUANDA

Fátima Freitas Advogados - Avenida 4 de Fevereiro Edifício Kilamba, 20.º andar - Luanda
Telefone: +244 921 929 128

LUBANGO

Intercal Largo 1.º de Maio, 15, CP 23 Lubango
Telefone: +244 261 223 077 Fax: +244 261 230 059

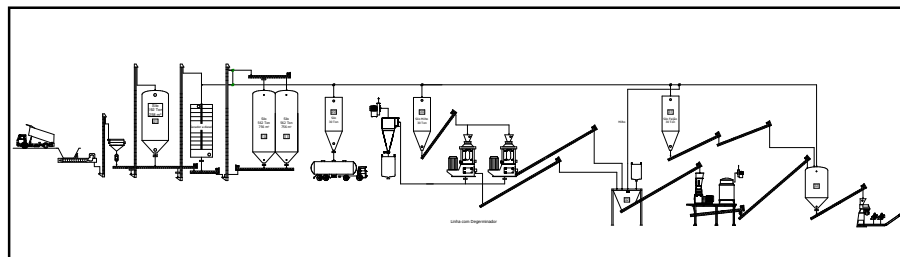
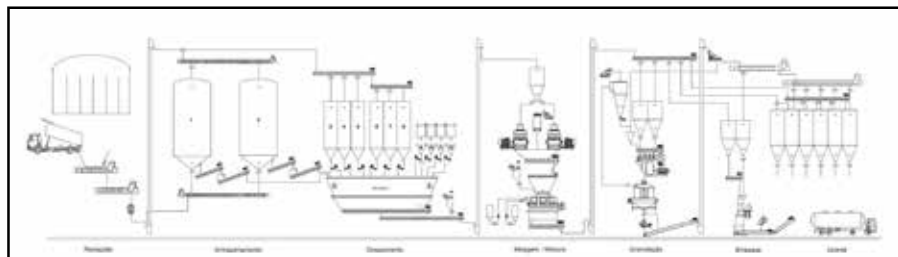
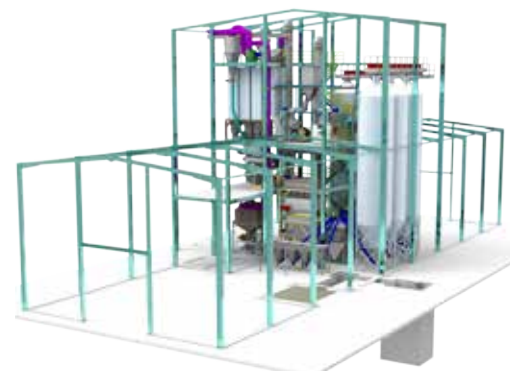
LOBITO

SECIL Lobito Morro da Quileva, CP 157 Lobito
Telefone: +244 272 222 207 Fax: +244 272 223 106



INSTALADORES FÁBRICAS PROCESSAMENTO AGRO-PRODUTOS

Projetos de engenharia
Montagem mecânica
Montagem elétrica
Formação
Assistência manutenção





Grupo Ramalhos: “Com soluções diferenciadoras que correspondam à vanguarda da tecnologia”

EXISTE UM FORNO RAMALHOS “EM QUALQUER PARTE DO MUNDO. EMPRESA LÍDER NO MERCADO, MANTÉM UMA LONGA RELAÇÃO COMERCIAL COM ANGOLA E PAÍSES PALOPS. ÁLVARO SILVA, CHAIRMAN DO GRUPO RAMALHOS, ESCLARECE A NOVA ESTRATÉGIA DE MERCADO.



Contactos

Email: ramalhos@ramalhos.com
Site: <http://www.ramalhos.com/pt/>

O grupo Ramalhos foi fundado em 1967. A empresa cresceu e tornou-se líder em construtores mundiais de fornos para padaria, pastelaria e hotelaria. Poderemos dizer que há um forno Ramalhos em qualquer parte do mundo. Sendo assim, como poderemos apresentar a empresa, a sua missão e o seu objetivo?

Tendo a concordar que a Ramalhos será efetivamente, na atualidade, um nome praticamente incontornável quando se pensa nas referências mundiais do setor, no entanto, encaramos tal fato como uma exigência de comprometimento acrescido da nossa parte.

O nosso principal desígnio prende-se com colocar à disposição dos nossos clientes soluções diferenciadoras que correspondam à vanguarda da tecnologia existente no setor, criar tendência no mercado mundial, sem perder o contato próximo

História da empresa

A Ramalhos foi fundada em 1967 e converteu-se no atual grupo ARA-SGPS, S.A que detém as empresas Ramalhos e Ramalhos Brasil, bem como Exporlux e Exporlux-Brasil, Sones e Sones Brasil, estas últimas empresas fabricantes de iluminação técnico-decorativa e pública.

Após 52 anos de existência, a Ramalhos tornou-se num dos principais fabricantes mundiais de fornos para padaria, pastelaria, hotelaria, grande distribuição e retalho.

Com mais de 90% da quota do mercado nacional, a Ramalhos exporta 80% da sua produção, fazendo-se representar através de agentes locais em mais de 40 países.



Álvaro Silva: Chairman do Grupo Ramalhos

com os nossos clientes, que são sempre a nossa principal fonte de inspiração com as suas sugestões e com os desafios que nos colocam.

A empresa tem uma grande internacionalização, como são realizados o apoio técnico e a manutenção dos equipamentos?

À exceção do mercado brasileiro, em que estamos presentes através da Ramalhos Brasil, nos restantes Países dispomos de distribuidores locais que se encarregam da instalação e manutenção dos nossos fornos. Estes são formados através dos nossos técnicos que se deslocam por todo o mundo. É essencial para nós preservar a longevidade das relações com os nossos distribuidores, que são a nossa presença mais direta no país, sendo que muitos deles trabalham connosco já na segunda geração o que demonstra igualmente o seu comprometimento no nosso projeto comum.

Quais são os novos projetos de internacionalização? Existe uma aposta em outros mercados emergentes?

A nossa principal aposta passa pela consolidação nos mercados que em que entrámos mais recentemente, bem como atualização e modernização na forma como chegamos aos clientes nos diversos mercados.

A Ramalhos tem uma relação comercial estreita com países PALOPS, entre eles, Angola. Este é um mercado em expansão. Qual o balanço das relações comerciais com Angola?

A nossa relação comercial com Angola é já muito longa e a nossa presença estende-se a todas as províncias.

Porque a Ramalhos se distingue dos seus concorrentes?

Penso que os resultados da Ramalhos, e que nos diferencia face aos maiores concorrentes mundiais, resultam da cultura que foi sendo criada na empresa e que passa essencialmente por dois fatores fundamentais. Por um lado, pela insatisfação permanente, não pode haver acomodação na qualidade e vanguardismo atuais, estamos conscientes que as mudanças hoje em dia são cada vez mais rápidas e os nossos clientes não são “ilhas”, são utilizadores diários de automóveis, smartphones, etc e esperam que algumas das potencialidades e comodidades geradas pelas novas tecnologias estejam presentes nos diversos equipamentos, nomeadamente fornos. Por outro lado, manter o cliente como parte integrante da empresa, mais que isso como ponto fulcral da organização, estar consciente das suas necessidades e sugestões. Do nosso ponto de vista, é essencial para uma empresa manter a ligação direta com o cliente, ouvi-lo e aceitar os desafios que nos coloca.

Durante largos anos instalámos em média uma padaria por semana em Angola. A confiança que os clientes depositam em nós, sempre foi reforçada por dois fatores fundamentais. Por um lado, pela existência de assistência permanente com a presença contínua de técnicos da Ramalhos, que formaram igualmente técnicos locais para estarem capacitados a intervir em todo o processo desde montagem dos equipamentos, formação e assistência. Por outro lado, Angola é dos poucos mercados em que, para além de um distribuidor local que nos representa há mais de uma década, a Ramalhos mantém presença direta e, portanto, a relação que criámos com os clientes sempre foi muito próxima, as visitas de clientes angolanos à Ramalhos são constantes. Tal é fundamental visto que a maioria dos nossos clientes são investidores que desconhecem totalmente o setor da padaria e, portanto, há no fundo um trabalho de consultoria que é potenciado com este contato direto.

Para a Ramalhos um dos grandes desafios a nível nacional é a entrada em Portugal dos supermercados Mercadona. Como se tem desenvolvido o mercado nacional com o boom do turismo, que impulsiona o crescimento de negócios na área da hotelaria?

O crescimento da Ramalhos baseia-se única e exclusivamente na exportação, visto que no nosso setor o mercado português encontra-se estabilizado, pelo menos nos últimos quatro anos.

Quais os projetos que se desenham para o futuro?

Atualmente oferecer um bom produto já não é suficiente. Os clientes estão cada vez mais exigentes, e esperam um equipamento que reflita a ligação trazida pelas tecnologias móveis. Hoje em dia um forno não pode apenas cozer bem, ser económico e visualmente apelativo. Um forno tem de estar equipado de todas as ferramentas tecnológicas que permitam ao cliente interagir com ele, fisicamente ou à distância em tempo real, de forma a permitir-lhe gerir e dissecar o seu processo produtivo e, consequentemente, atuar segundo as análises que o equipamento lhe permite. E tudo isto, de forma totalmente intuitiva, não basta existirem as ferramentas, têm de existir de uma forma que o utilizador consiga utilizar intuitivamente.

SiteMaster: Uma vocação para comunicar

COM 10 ANOS DE EXISTÊNCIA, CONQUISTOU O MERCADO E TRABALHA COM OS PRINCIPAIS GRUPOS DE MEDIA NACIONAIS. EM CONQUISTA PELO MERCADO DE ANGOLA E COM UM PROJETO INOVADOR; VISUAL RÁDIO - A RÁDIO AO "VIVO". EM ENTREVISTA, MIGUEL RIO, CEO DA SITEMASTER, EXPLICA OS NOVOS PROJETOS DA EMPRESA COM OLHOS POSTOS NO FUTURO.



Como poderemos apresentar a SiteMaster: a sua missão e objetivo no mercado?

A SiteMaster celebra este ano, 2019, 10 anos de existência. Foi criada no ano 2009 fruto da elevada vocação empreendedora e forte dinamismo de um dos seus mentores e fundadores, Eng.º Miguel Rio, com elevada experiência, know-how e conhecimentos, construídos e acumulados ao longo de mais de 20 anos no setor da radiodifusão.

Com a SiteMaster pretendeu criar-se um parceiro estratégico de negócio para as estações de rádio, através da oferta de um serviço integrado. Move-nos a ambição de ocupar um posicionamento top-of-mind junto do nosso mercado de atuação, a nível nacional e nos PALOPs. Disto é exemplo a certificação pela ISO 9001:2015, marco que a empresa considera importante dado o seu posicionamento de qualidade e postura no mercado, nacional e internacional.

Quais as valências e abrangência de serviços?

Globalmente, podemos considerar duas áreas de atuação: serviços e comercialização de equipamentos. Quanto a este último, trabalhamos com os mais prestigiados fabricantes internacionais do

A importância do mercado Angolano

Em Angola, temos desenvolvido diversos projetos de relevo. À instalação em regime chave na mão de uma rádio comunitária no Cuito, adicionamos a instalação da Rádio ISPI, no Lubango e a concretização de um negócio com o maior grupo de comunicação privada MediaNova, para instalação de três rádios, no Lubango, Huambo e Benguela.



Miguel Rio, CEO da SiteMaster

Projecto Visual Rádio - a rádio ao "vivo"

Um outro produto inovador já implementado é a Visual Rádio: solução que integra a emissão em Fm e em vídeo em simultâneo permitindo a quem ouve a rádio poder assistir à emissão, aos locutores, aos vídeos das músicas que estão a ir para o ar, publicidade com recurso a vídeos, entre outras. Este, como tem sido defendido, é o futuro da rádio. O compromisso entre o áudio e a imagem, mas em que a rádio estabelece as regras. Recorre, como se exige, à permanente interação do ouvinte com os locutores/animadores por recurso às redes sociais. A SiteMaster instalou a primeira Rádio Visual em Portugal, a ONFM. E o sucesso tem sido evidente. Acredita-se que é uma solução que será adotada pelas rádios com maior perfil inovador e que pretende chegar a uma camada mais jovem.

setor: ELENOS, Aldena, Axel Technology, Aeta, AEQ, entre outras. A nível de serviços, o princípio é o mesmo, oferecemos o que o cliente precisa:

Ligados ao setor ao longo dos últimos 20 anos, construímos competências e um know-how difícil de imitar. Estamos por isso fortemente capacitados para a prestação de serviços de excelência, nomeadamente nas atividades de consultoria, projeto técnico, estudos de cobertura territorial da rádio, medições, instalação, configuração, formação, manutenção e reparação dos equipamentos.

A SiteMaster comemora 10 anos de percurso. Qual o balanço que faz deste caminho empresarial? E qual a estratégia e posicionamento da SiteMaster no mercado?

Trabalhando para um mercado-cliente muito peculiar, a SiteMaster surgiu precisamente com uma nova mentalidade e filosofia de atuação, tendo por propósito impregnar uma nova dinâmica no mercado através de uma atuação comercial mais pró-ativa. O mercado reagiu muito bem e a prova é que a empresa foi alicerçando o seu sucesso e tem vindo a crescer ao longo dos anos, quer através de uma elevada taxa de fidelização dos clientes, quer da conquista de novos clientes ano após ano.

Ainda que bastante perceptível a mudança no setor ocorrida nos últimos anos, fruto da adaptação a um contexto económico-financeiro mais adverso, a SiteMaster conseguiu adaptar-se igualmente, ajustando a sua atuação a essas condições.

A nossa estratégia passa por liderar o mercado nacional atra-

Clientes felizes gera mais clientes

Neste momento, a nível nacional, detemos clientes em todo o território nacional, contando ainda com a RTP, Grupo Media Capital e Grupo Renascença, entre os nossos clientes de referência.

vés da oferta de soluções integradas de qualidade que possam satisfazer as necessidades dos clientes e que, simultaneamente, possam otimizar e potenciar os recursos do cliente e o produto deste, os seus conteúdos. Comprometemo-nos com o sucesso do cliente e procuramos ter as soluções adequadas para, a cada momento, ter uma resposta para as suas questões. É desta forma que nos diferenciamos no mercado e que pretendemos liderar o nosso setor.

Falamos do mercado de radiodifusão, indispensável da Era da Comunicação e da Globalização. Como a SiteMaster tem conquistado o mercado internacional, sobretudo em economias emergentes?

A internacionalização é um caminho obrigatório para um setor que está legalmente limitado em Portugal. O nosso foco de atuação é o mercado dos PALOP, essencialmente porque entendemos que uma das mais-valias da nossa atuação é o suporte técnico e a formação, pelo que a língua desempenha um papel essencial nestes vetores. Em termos de balanço, nesta data, a nível internacional estamos presentes em Cabo Verde, com a uma relação comercial estável com a RTC e outros players de referência, como a Rádio Morabeza. Em Moçambique, São Tomé e Príncipe e Guiné-Bissau, temos concretizado alguns negócios, encontrando-se, neste momento, numa fase de maior expansão, por força de celebração de parcerias com agentes locais.

No setor da radiodifusão, a confiança é um elemento chave porque o cliente deve confiar que a solução técnica que propomos será um investimento e uma mais-valia para a sua rádio. A presença no mercado e e/ou a nossa representação direta nos mesmos é fundamental para cultivar a confiança necessária à celebração de negócios, pelo que a estratégia passa por cultivar essa proximidade, no pré e no pós venda, com uma assistência efetiva ao cliente.

Quais os futuros projetos da SiteMaster?

Estamos neste momento a desenvolver dois produtos direcionados a estações de rádio com multisites (centos emissores) aplicáveis tanto às nacionais como aos PALOP.

Um dos projectos consiste numa solução para monitorização remota dos centros emissores: consiste na possibilidade de o setor técnico da estação poder, remotamente e em tempo real, monitorizar os principais parâmetros no centro emissor: áudio, RF, temperatura, abertura de porta, sensor de incêndio, energia. Este sistema permitirá uma monitorização permanente com as evidentes mais valias a nível de prevenção de avarias e redução de custos de deslocação e manutenção. Este produto poderá ser utilizado, pela estação de rádio de frequência única como um serviço, prestado pela SiteMaster, para gestão e monitorização do seu centro emissor.

Outro projecto, prende-se com a possibilidade de utilização de um multi codec para gestão de transmissão de vários canais entre diferentes estúdios e/ou centros emissores, permitindo a gestão da emissão de uma rede de emissores, com a segurança e qualidade de uma transmissão por IP. São projetos inovadores, que vêm responder a necessidades existentes e que permitem importantes benefícios em termos de poupança de custos, mas também de elevação da qualidade do produto e da marca dos clientes.

Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Eletromecânicas (ANEME): A missão de levar mais longe as empresas do setor da Metalúrgicas e Eletromecânicas.

EM ENTREVISTA JOSÉ DE OLIVEIRA GUIA,
PRESIDENTE DA DIREÇÃO DA ANEME,
TRAÇA UM PLANO DO SETOR EM TEMPOS DE
MUDANÇA E COM NOVOS PROJETOS.



José de Oliveira Guia, Presidente da Direção da ANEME

Como poderemos apresentar a ANEME; sua missão e seus objetivos?

A ANEME - Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Eletromecânicas, foi criada como Associação Patronal em 1975, resultando da transformação do anterior Grémio dos Industriais Metalúrgicos e Metalomecânicos do Sul, fundado em 12 de Novembro de 1960.

A ANEME desdobra a sua Missão em duas grandes linhas de força: Representação e Serviço.

- Representação do tecido empresarial do sector Metalúrgico e Eletromecânico junto das instituições públicas e privadas, nacionais e internacionais.

- Serviço a toda a comunidade empresarial do sector Metalúrgico e Eletromecânico nas diversas áreas em que se desdobram as atividades das empresas industriais.

A ANEME tem, assim, como missão estratégica o incremento da competitividade do setor, do seu nível de internacionalização e do grau de qualificação dos seus recursos humanos.

Assume particular destaque a área da formação profissional, que tem sido uma das mais relevantes vertentes estratégicas da nossa atividade. Assim a ANEME é entidade fundadora e membro da Administração do CENFIM (Centro de Formação Profissional da Indústria Metalúrgica e Metalomecânica), centro de formação protocolar com 13 núcleos regionais, que tem prestado relevantes serviços ao setor e ao País.

Qual o papel da ANEME na internacionalização das empresas portuguesas

A ANEME- A Internacionalização - Uma História um desafio

A ANEME, desenvolveu algumas centenas de ações de internacionalização, como sejam missões empresariais, presenças em feiras, e estudos, em Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné-Bissau, Gana, Timor, Tunísia, Marrocos, Argélia, Perú, Chile, Argentina, Brasil, Espanha, França, Itália, Alemanha, Holanda, Grã-Bretanha, Irlanda, etc.

A abordagem dos PALOP, tem sido feita tendo em atenção várias vertentes, como sejam:

Dar a conhecer às empresas a realidade industrial local, através de trabalhos de levantamento e caracterização das empresas desses países. Estes estudos permitem não só dar a conhecer a realidade industrial desses países, mas também caracterizar o meio ambiente em termos de custos dos fatores de produção, investimento estrangeiro, relações

laborais e enquadramento fiscal.

Ainda no apoio às empresas a ANEME integra os dois únicos projetos tripartidos de cooperação portuguesa que são: o projeto do Centro de Formação da Metalomecânica de Maputo (Moçambique) e o Centro de Formação Budo-Budo (São Tomé e Príncipe).

Estes projetos que integram o IIEFP e a UGT, pela parte portuguesa, contribuem para qualificar os trabalhadores desses países e apoiar as empresas na sua atividade industrial.

Devemo-nos orgulhar da ANEME, em conjunto com outras entidades ter ganho há anos atrás o concurso do Banco Mundial para a elaboração da estratégia do setor metalomecânico em Moçambique.

Na América do Sul, a ANEME, tem desenvolvido um trabalho de aproximação com o Chile, Argentina, Perú e mais recentemente com o Brasil, consubstanciados em protocolos com associações congéneres, estudos de mercado e missões.

Na América Central, iremos em 2020, abordar os mercados da Guatemala e Honduras, como forma de dar a conhecer as potencialidades destes países para as empresas do setor, nunca esquecendo que o destino da produção do setor, é o próprio setor e todos os outros setores de atividade industrial.

Na América do Norte, a ANEME participou em duas missões empresariais, em conjunto com empresas associadas, a Silicon Valley.

A presença em feiras internacionais tem-se desdobrado em dois vetores fundamentais: a presença institucional e a presença em stand ou pavilhão enquadrando empresas expositoras.

Quanto à presença institucional em feiras internacionais, a ANEME foi pioneira nessa participação já que em 1986, iniciou a sua participação na FACIM a qual se mantém, ininterruptamente, até aos dias de hoje.

Em Angola, iniciámos a nossa participação na FILDA em 1988, e em Cabo Verde, a nossa primeira participação na FIC (Feira Internacional de Cabo Verde), data do fim dos anos 90.

Na FISTOP (São Tomé e Príncipe) iniciámos a nossa participação em 2019.

Estas participações têm como objetivo nuclear dar a conhecer a realidade do nosso setor e as suas potencialidades e apoiar as empresas nas suas primeiras abordagens a esses mercados.

Na Europa, a nossa participação nas feiras de HANNOVER, MIDEST e SUBCONTRATAÇÃO foi durante muitos anos uma participação associativa única.

Para além destas três feiras temos participado em conjunto com as empresas em outros certames realizados em Inglaterra, Itália, Holanda, etc.

Todo este conjunto de trabalhos - missões empresariais, protocolos associativos, estudos de levantamento e caracterização das empresas e estudos de mercado, visam, sempre, melhor servir e apoiar as empresas nas suas abordagens aos mercados.

A importância da economia circular e digitalização no setor

www.valormetal.pt

A Digitalização e a Economia Circular correspondem às principais prioridades no domínio das políticas públicas de apoio ao crescimento económico, contribuindo para o aumento da competitividade das empresas e do País. O processo de transição para estes novos paradigmas da indústria implica alterações estruturais nos modelos de negócio e de fabrico, que exigem um elevado compromisso das empresas e de todos os agentes que integram o ecossistema industrial e empresarial perante um desafio de crescente inovação em todas as suas vertentes.

Assim, a ANEME está a desenvolver um projeto no domínio da Qualificação e apoiado no âmbito do Compete 2020, denominado "VALOR METAL" que tem permitido implementar um conjunto de ações integradas de capacitação e a criação de ferramentas e instrumentos de apoio às PME do setor, nos referidos domínios, tais como:

No que diz respeito à Economia Circular, a preparação antecipada de uma agenda do setor, a realização de ações de sensibilização e disseminação de conhecimento relativo ao tema e o desenvolvimento de uma plataforma colaborativa (Marketplace Valor Metal), que será catalisadora de novas práticas e modelos de circularidade, nomeadamente no que diz respeito a novos processos de simbiose industrial. No âmbito da Digitalização, é de referir o estudo realizado para avaliar o estado de maturidade atual na implementação dos princípios da Indústria 4.0 e a elaboração de um plano de ação para a digitalização das empresas do setor metalúrgico e eletromecânico, bem como a realização de Workshops com especialistas e Start-ups de referência.

No âmbito da Ecoeficiência do setor, o trabalho realizado teve como principal foco a plataforma SIMCA - Sistema de Monitorização dos Custos Ambientais, um sistema adaptável às especificidades de cada empresa, que permite o acompanhamento de custos de natureza ambiental, tais como energia, água, resíduos, emissões atmosféricas e matérias-primas, permitindo a sua otimização.

<https://aneme.simca.pt/>

Para mais informações consultar o Site do Projeto em www.valormetal.pt

Cinco séculos de manutenção industrial

ENTREVISTA, ARMANDO LEITÃO, PROFESSOR AUXILIAR FEUP E INVESTIGADOR AFILIADO INESC TEC, FALA-NOS SOBRE A EVOLUÇÃO DA MANUTENÇÃO INDUSTRIAL.



Sendo que o INESC TEC é um Cluster de inovação tecnologia abrangente a múltiplas áreas e setores de negócio. Como a tecnologia mudou radicalmente a manutenção industrial a, também, a sua construção?

A hoje designada Gestão de Ativos resulta da abrangência e da importância crescente que foi atribuída à área da manutenção em sintonia com a evolução tecnológica que permite controlar, diagnosticar e prever com maior precisão, e por vezes em tempo real, a condição dos equipamentos. Na verdade, a manutenção industrial deixou de ser vista como um “problema” meramente operacional, com custos por vezes elevados e mal compreendidos pelas administrações das empresas, para passar a ser encarada como mais uma das atividades estratégicas relevantes das mesmas. Para além de uma maior disponibilidade de informação para ser analisada e que pode conduzir a decisões de negócio otimizadas, o recente interesse pela área resulta também da pressão competitiva e do envelhecimento dos ativos em muitas indústrias. Estes fatores contribuíram para a visibilidade e relevância hierárquica que a “Gestão de Ativos” tem hoje nas empresas. Historicamente a manutenção planeada apresentava um cariz meramente técnico associado a lubrificações e afinações, havendo alguma preventiva sistemática na indústria da

aviação sendo a maioria dos equipamentos operados até à ocorrência da avaria. Daqui resultavam tempos de indisponibilidade com custos inaceitáveis numa perspetiva do mercado atual cada vez mais competitivo e global. Acresce, ainda, que a decisão estratégica de substituir um equipamento nunca foi devidamente abordada pela manutenção industrial em parte porque os equipamentos eram frequentemente sobredimensionados. Hoje quase tudo mudou. O diagnóstico da condição através de índices de saúde (HI) dos equipamentos ou de análise de risco são fundamentais no processo de tomada de decisão ao nível operacional e, a nível estratégico, o cálculo do RUL (Remaining Useful Life) permite às empresas planearem os seus investimentos nos ativos de forma equilibrada e sustentada. A evolução tecnológica permitiu não só ter equipamentos mais “inteligentes”, mas sobretudo mais eficientes e mais disponíveis.

O conceito de monitorização de um equipamento é relativamente recente. Atualmente, o grande desafio é a Inteligência Artificial. Que papel pode ter na manutenção de equipamentos industriais e no setor da indústria?

A incorporação de técnicas de IA como Machine Learning ou, mais especificamente, Evolutionary Algorithms e Redes Bayesianas entre outras, apoiadas na monitorização veio acrescentar, melhorar e sobretudo permitir obter respostas aos problemas associados à gestão de ativos através de políticas de manutenção designadas de preditivas. No entanto, convém referir que a sua utilização deve sempre ter em conta o contexto do problema, ou seja, a sua utilização conjuntamente com o conhecimento de engenharia associado aos equipamentos. Esta associação permite dar robustez às decisões complementando-as nuns casos e confirmando-as em outros. A

evolução tecnológica dos equipamentos tem permitido a colocação de sensores cujos grandes volumes de informação só conseguem ser tratados analiticamente recorrendo a técnicas de AI. Este tratamento permite identificar o que aconteceu, por qual motivo aconteceu, o que pode vir a acontecer e numa fase mais avançada definir as ações a tomar no sentido de mitigar ou corrigir anomalias. A monitorização tem seguramente um grande impacto na produtividade dos equipamentos pois permite aumentar a disponibilidade, mas, acima de tudo, a rentabilidade pois a probabilidade de paragens não programadas é diminuta e reduzem-se muito intervenções desnecessárias. No fundo, permite uma escolha informada e otimizada das melhores estratégias de manutenção a seguir com um melhor conhecimento dos seus trade-offs.

Qual a importância do INESC TEC neste caminho de mudança?

Atualmente, a gestão de ativos é um campo multidisciplinar e para fornecer o nível de serviço exigido da forma mais rentável, engenharia, tecnologia e gestão devem funcionar como um todo. Neste contexto, o INESC TEC pode desempenhar um papel diferenciador e agregador ao combinar competências de várias áreas permitindo chegar próximo dos clientes em diferentes aplicações com soluções inovadoras e integradas. Estas soluções podem abranger desde a sensorização, avaliação online da condição, dashboards de monitorização até à criação de sistemas de recomendação de políticas de manutenção. O Know-how desenvolvido a longo de anos de investigação e de aplicação são reconhecidos nacional e internacionalmente fazendo do INESC TEC uma instituição de referência e de excelência neste domínio.

Manutenção Industrial: O Caminho da Mudança

Asset management industrial

Está relacionado com os ciclos de vida dos equipamentos e os investimentos de uma empresa são otimizados pela gestão de ativos.

Numa indústria, por exemplo, a gestão de ativos estuda os equipamentos a serem adquiridos, os intervalos das manutenções preventivas e o momento ideal para a sua substituição. Assim, consegue estruturar e planejar melhor a produção, não havendo falhas ou corte na linha produtiva.

É por este motivo que a gestão de ativos industriais pode ser considerada uma evolução no campo da manutenção.

O objetivo é encontrar um equilíbrio entre o custo e os riscos e conceber uma forma de produção eficiente, monitorizando o sistema. O que acontece quando existe uma paralisação de um setor industrial, pela ocorrência de uma avaria de um equipamento, este problema pode causar um impacto económico avultado numa empresa.

A Gestão de ativos e os seus benefícios:

A gestão de ativos é fundamental para priorizar investimentos e concentrar esforços nos ativos mais críticos, que sustentam os processos da organização.

Assim cada organização empresarial poderá orientar os seus recursos e produção mediante a gestão dos seus ativos, e assim, otimizar tempo e eficiência.

O que pode fazer:

Rastreabilidade dos ativos;
Otimização do uso dos ativos em todo seu ciclo de vida;
Aumento da disponibilidade dos ativos;

Redução dos custos em reparos e aumento de produtividade;
Melhoria do planeamento nas ações sob os ativos;
Qualidade dos serviços prestados aos clientes;
Aumentar substancialmente os resultados da empresa;

O que é asset management?

Asset management, ou gestão de ativos, é um conjunto de práticas que envolve a aquisição, a utilização e a manutenção do património de uma empresa ou pessoa física visando tirar o melhor proveito dele. O termo também pode se referir especificamente a um serviço oferecido por bancos ou outras empresas especializadas em administrar os recursos financeiros de terceiros.

O que são ativos?

Os ativos (assets, em inglês) são bens ou direitos detidos por uma empresa ou pessoa. São exemplos o dinheiro propriamente dito, os investimentos financeiros, os imóveis, os equipamentos, os estoques e as ações, dentre outros. Também são considerados ativos os valores potenciais, aqueles que correspondem aos créditos de uma empresa, ou seja, os direitos que ela tem a receber. Nesse grupo se enquadram, por exemplo, os valores devidos por clientes, os adiantamentos feitos a fornecedores e os juros que a companhia receberá por ter oferecido um financiamento. Dependendo do tipo de ativo que está sendo gerido, a expressão asset management adquire diferentes significados. Dois dos seus usos mais importantes envolvem a engenharia e o mercado financeiro.

Gestão de investimentos

Um dos usos mais comuns para o conceito de asset management no Brasil se refere ao serviço de administração de fundos e carteiras de investimentos oferecido por bancos ou empresas especializadas, sob a supervisão da Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Um cliente que contrata um serviço de asset management terceiriza a administração de seus investimentos a um especialista, cuja função é buscar o maior retorno possível, com os menores custos e considerando também os riscos das aplicações.

Fonte: www.dicionariofinanceiro.com

ManWinWin: “Capital humano e o know-how são o coração e o cérebro da nossa empresa”

COMO 40 ANOS DE EXISTÊNCIA E CAPITAL UNICAMENTE PORTUGUÊS, A MANWINWIN NOS ÚLTIMOS 5 ANOS TEVE UM AUMENTO DE QUASE 100% EM FATURAÇÃO E A EQUIPA CRESCIU NA ORDEM DOS 150%. ESTES SÃO OS NÚMEROS QUE TORNAM ESTA EMPRESA LÍDER NA SUA ÁREA DE NEGÓCIO. EM ENTREVISTA, RODRIGO SERUYA CABRAL, MANAGING DIRECTOR DA MANWINWIN.



José Casimiro Fernandes, Development Manager, Pedro Saraiva Cabral, Financial Manager, Rodrigo Seruya Cabral, Managing Director e Alexandre Veríssimo, Consulting & Implementation Manager



MANWINWIN
SOFTWARE

IMPROVING MAINTENANCE • SINCE 1981 •

A ManWinWin está classificada como 5ª melhor empresa do mundo que produz software de especialidade, com clientes em 94 países. Neste âmbito, como devemos apresentar a ManWinWin quanto à sua missão e objetivos de mercado?

Mais importante do que essa classificação da Gartner, onde queremos chegar a 1º, claro, é querermos ser a referência na nossa área a nível Mundial, o nome inquestionável quando se fala por esse Mundo fora em software de manutenção ou CMMS. Isto leva tempo, claro, mas sabemos que estamos no caminho certo; e estamos apenas a começar...

A nossa missão, enquanto empresa, é que o software ManWinWin seja utilizado – e bem utilizado! – nas empresas que investem nele. Há muito investimento em software que não tem o benefício esperado nas empresas (e prometido pelos fornecedores), há casos mesmo em que o software deixa de ser usado passado uns meses, isto acontece com frequência por vários motivos. A média de utilização do ManWinWin nas empresas é mais do que 12 anos e para nós não faz sentido de outra maneira. Doze anos! Assim, certamente, garantimos que o investimento no ManWinWin é um investimento com retorno.

O que difere a ManWinWin das suas concorrentes?

Existimos há quase 40 anos e somos a empresa no Mundo, nesta área, há mais tempo no mercado. Com isso, vem a experiência e o know-how em manutenção. Sempre fomos ‘obcecados’ com o know-how, em melhorar o nosso conhecimento técnico para trazermos cada vez melhores ideias aos nossos clientes e isso, ainda hoje, distingue-nos de qualquer outra empresa no Mundo a produzir software de manutenção – nós sabemos de Manutenção. Porque sabemos de Manutenção, conhecemos bem as ‘dores’ de quem lá trabalha e isso ajudou-nos a desenvolver um software muito simples de usar, segundo dizem os nossos clientes! Hoje, desenvolver um software user-friendly não é fácil, pois os utilizadores finais querem ter muitas funcionalidades num software extremamente simples de usar.

Outra característica que vejo como distintiva é o nosso relacionamento com os clientes. A experiência com a ManWinWin começa no primeiro contato, na venda, onde ‘usamos’ o nosso conhecimento técnico para ajudarmos o cliente nos problemas

identificados por ele. Depois, temos um relacionamento próximo dos clientes na implementação, no suporte técnico, ouvimos as sugestões deles e isso, sem dúvida, estreita o nosso relacionamento com eles. Isto nunca vai mudar.

Finalmente, diria que é distintiva a nossa proposta de valor WINWIN, que aliás deu origem ao nome ManWinWin. Na prática, os clientes aceitam o nosso desafio de nos enviarem sugestões para o desenvolvimento do software (centenas por versão), nós avaliamos todas e desenvolvemos muitas. Por outras palavras, nós ouvimos os nossos clientes e desenvolvemos uma nova versão do software ManWinWin – que é um software standard – com os recursos que foram sugeridos, versão que é depois distribuída a todos os clientes. Ganhamos nós que temos aqui uma fórmula excelente para ouvir o mercado e melhorar o software, ganham os clientes porque participam no desenvolvimento e recebem as versões com os recursos que sugeriram, ganhamos nós porque temos clientes satisfeitos ... WinWin.

Quais as valências e amplitudes de serviço que a ManWinWin oferece?

O ManWinWin é uma software que ajuda as empresas a digitalizar o seu departamento de manutenção, tornando-o, por isso, mais organizado, mais rápido, mais acessível a mais gente no departamento, com mais informação sobre os equipamentos/ativos da empresa e com uma maior integração entre departamentos que lidam diretamente com o departamento de manutenção. Cada uma destas vantagens tem benefícios potenciais enormes para a empresa. Por exemplo, o simples facto de passar a ter informação de manutenção centralizada, completa e acessível pelo departamento, faz com que as empresas passem a ter a capacidade de tomar melhores decisões (e mais rápidas), pois são feitas com base em informação real (que está sempre acessível).

Considera que a aposta da empresa no capital humano e o seu know-how é a grande força motriz da empresa? Que outros fatores se destacam neste percurso de mercado?

Considero que o capital humano e o know-how são o coração e o cérebro da nossa empresa, é o que faz tudo o resto funcionar. Sem

a dedicação da nossa equipa e sem estarmos constantemente a dar formação aos nossos colaboradores, não estaríamos onde estamos hoje. Temos a sorte de ter uma equipa excepcional conosco, que cresce connosco.

Depois, temos o pulmão da empresa, o que nos dá tração: a nossa consistência, como empresa. Nos últimos 5 anos, crescemos em média 16% ao ano, de forma consistente. Na minha opinião, esta tração tem 4 origens:

Temos hoje centenas de clientes que renovam anuidades conosco (anuidades de suporte técnico, novas versões do software, etc.) Uma taxa de abandono (churn rate) perto dos 0% nos últimos anos Ganhamos entre 30 e 40 novos clientes por ano

Os nossos clientes estão ‘diversificados’ por mais de 50 setores de atividade, o que nos protege, enquanto negócio, se alguma crise afetar algum (ou alguns) setores específicos. Lembro-me, por exemplo, da crise em 2009, ano em que crescemos 26%, que fez abrandar e de que maneira o setor automóvel, o da construção e outros.

Qual a importância que a investigação e desenvolvimento tem na vossa área de negócio como resposta as solicitações do mercado? Quais os novos setores digitais em expansão?

Temos um departamento de Investigação e Desenvolvimento extremamente alargado e diversificado.

Os nossos clientes são a principal fonte de sugestões para o desenvolvimento do nosso software, de novos recursos, até mesmo de novos serviços. Temos também uma rede de parceiros distribuidores ManWinWin em 24 países que funcionam, digamos, como ‘antenas’ nos respetivos países e vão-nos reportando necessidades específicas – locais ou regionais – que nos ajudam imenso. A nossa equipa em Portugal também contribui muito, claro. Cultivamos muito o *know-how* em gestão da manutenção, falamos diariamente com clientes e potenciais clientes e estamos muito próximos das instituições de referência nesta área (não só em Portugal), tudo isto também contribui com boas ideias para o software e para o negócio.

Os novos setores digitais na gestão da manutenção? Fala-se muito em Inteligência Artificial, Realidade Aumentada, Machine Learning, IIoT, Big Data, Predictive Maintenance, ...

Diria que a Predictive Maintenance é o setor para onde, tudo indica, a manutenção está a caminhar. Mas ainda há muito caminho para percorrer. Nós já nos posicionámos nesta área, mas para já não podemos divulgar mais do que isto.

Como caracteriza o crescimento da ManWinWin ao nível do mercado e faturação?

Nós somos incontestavelmente a empresa líder em Portugal nesta área e Portugal continua a ser o nosso mercado de referência, não só porque ainda representa mais de metade da nossa faturação, como também é, tipicamente, o mercado onde aprendemos mais e onde testamos e implementamos as nossas novidades. Em termos de faturação, a empresa cresceu perto de 100% nos últimos 5 anos, o que é bastante positivo, diria!

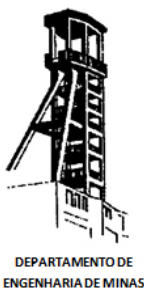
Qual a nova estratégia para a internacionalização?

Apostámos, com sucesso, na Europe de Leste, na região MENA (Médio Oriente e Norte de África) e no Sudeste Asiático, são 3 regiões onde agora estamos bastante estabelecidos. Mas temos novidades a chegar brevemente ...

Departamento de Engenharia de Minas, da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto:

“O DEM quer estar entre os primeiros na investigação e na transferência de conhecimento para a sociedade.”

EM ENTREVISTA JOÃO SANTOS BAPTISTA, DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE MINAS DA FACULDADE DE ENGENHARIA, DA UNIVERSIDADE DO PORTO (FEUP), EXPLICA COMO A DEM-FEUP SE ADAPTA ÀS NOVAS REALIDADES DE MERCADO.



U. PORTO
FEUP FACULDADE DE ENGENHARIA
UNIVERSIDADE DO PORTO



João Santos Baptista, Diretor do Departamento de Engenharia de Minas da Faculdade de Engenharia, da Universidade do Porto (FEUP)

Como poderá ser apresentado o Departamento de Engenharia de Minas da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (DEM-FEUP)?

O DEM-FEUP é um dos Departamentos de Engenharia da Universidade do Porto, com raízes mais antigas. O Curso de Engenharia de Minas comemorou em 2015 os 130 da sua criação na Academia Politécnica do Porto e 100 anos Faculdade Técnica do Porto.

Atualmente a sua atividade – Ensino, I&D e Inovação – compreende diversas áreas fundamentais do conhecimento e da tecnologia, relacionadas com: recursos minerais, geo-ambiente e também segurança e saúde ocupacionais. Nestas áreas, o DEM é responsável ou colabora ativamente em diferentes Cursos de distintos Ciclos de Estudo, nomeadamente numa Licenciatura, quatro Mestrados Independentes (dois em Angola), um Mestrado Integrado e três Programas Doutorais. Neste contexto, a investigação realizada nos seus vários laboratórios é muito direcionada para a resolução de problemas concretos para os quais, nomeadamente as empresas, pretendem ter soluções otimizadas.

É nossa política manter e incrementar sinergias, tanto com outros Departamentos da Faculdade de Engenharia e com outras Unidades Orgânicas da Universidade do Porto, como com outras instituições de ensino e investigação, nacionais e estrangeiras, com as quais existem vários protocolos de colaboração.

Como é que essas atividades se refletem em contributos positivos para a sociedade, num tempo em que a indústria extrativa aparece frequentemente associada a impactos ambientais indesejados?

As sociedades têm uma crescente necessidade de recursos minerais, imprescindíveis para assegurarem os níveis de desenvolvimento pretendido. Desde tempos imemoriais que os humanos utilizam os recursos minerais para melhorarem os seus níveis de segurança, conforto e bem-estar. Vivemos rodeados, literalmente sustentados e totalmente dependentes dos materiais obtidos a partir das matérias primas extraídas do subsolo. Neste contexto, as três grandes áreas em que o DEM centra a sua atividade são socialmente imprescindíveis numa sociedade desenvolvida e a projetar-se estrategicamente num futuro que se pretende sus-

tentável.

A imagem de uma indústria extrativa, ambiental e paisagisticamente muito agressiva e com elevados índices de sinistralidade, tem vindo, felizmente, a ficar progressivamente mais distante da realidade. O DEM está empenhado em contribuir ativamente para uma cultura que privilegie as melhores práticas disponíveis na prospeção, exploração e tratamento de matérias primas mineiras, numa perspetiva da minimização dos inevitáveis impactos ambientais e sociais, associados a todas as atividades humanas. Neste contexto, são necessários engenheiros em todas as áreas, apostando nas novas tecnologias para a indústria, numa visão 4.0.

Mas ao contribuir para acelerar essa evolução para um patamar industrial em que muita da mão de obra atual e muitas empresas não terão lugar, não será acelerar o aparecimento de problemas e conflitos?

A realidade da sociedade, das organizações e do emprego, está em profunda mutação. De facto, a mudança sempre foi uma constante nas sociedades humanas e previsivelmente irá continuar a ser, a uma velocidade cada vez maior.

A primeira revolução industrial durou entre finais do século XVIII e inícios do século XX, a 2ª terminou nos anos 70 do século passado,

embora muita da indústria nacional ainda esteja nessa fase; a 3ª revolução industrial, centrada nos computadores, na eletrónica e na robótica está agora a acabar e estamos a entrar na 4ª revolução industrial, com a desmaterialização de muitas atividades. Enquanto isto, já se fala no início de uma 5ª revolução na indústria.

Os direitos sociais são um dos pilares mais importantes da União Europeia. O consórcio europeu para as matérias primas minerais (EIT Raw Materials) está empenhado no combate às desigualdades e conflitos humanos na indústria extractiva.

O DEM está alinhado com os desafios sociais europeus e está-se a preparar para a realidade com que o país se irá confrontar no contexto global.

No meio desse contexto, como se poderá definir o papel da universidade?

O papel da Universidade é multifacetado e abrangente, fazendo parte do seu ADN “ver um pouco mais à frente”. No DEM, iniciamos a formação de futuros profissionais três ou cinco anos antes de eles ingressarem no mercado de trabalho. Temos, por isso, de antecipar tendências. O mercado de trabalho daqui a 3 ou 5 anos não será o mesmo de hoje.

Em várias áreas, temos 50% do conhecimento produzido a partir de 2010. Em muitas delas, o conhecimento com três anos está ultrapassado, pensemos, por exemplo, na informática ou na saúde. Isso significa que o problema já deixou de ser o de saber onde obter informação, para passar a ser o de como seleccionar a informação que realmente nos será útil para o conhecimento que pretendemos adquirir. A informação disponível é de fácil acesso, mas é imensa, nem sempre fiável, não constituindo por si só conhecimento operacionalizável. A mudança de paradigma neste domínio é radical e a tendência é que se venha a aprofundar. Por isso, não só o DEM como toda a Universidade do Porto está a tomar medidas para responder aos novos desafios.

Nesse contexto, qual a visão do DEM sobre a sua integração na Universidade do Porto e na sociedade em geral? Qual é ou qual será o seu contributo?

O DEM quer estar entre os primeiros na investigação e na sua transferência para a sociedade nos seus três domínios centrais de atuação. Para tal é fundamental criar sinergias internas e externas que permitam concretizar estes objetivos. É com esta visão que estamos a trabalhar e é nesse sentido que caminhará o nosso contributo.



“O país deixou, novamente, morrer empresas de construção metálica”

EM ENTREVISTA ANTÓNIO REIS, DIRETOR TÉCNICO DA GRID INTERNATIONAL E PROFESSOR CATEDRÁTICO NA ÁREA DE ENGENHARIA CIVIL, CLARIFICA O PERCURSO DAS CONSTRUÇÕES METÁLICAS EM PORTUGAL.

Em relação às construções metálicas, como se pode fazer um balanço do seu percurso em Portugal?

Portugal teve sempre uma atividade que pode considerar-se significativa no domínio da construção metálica tendo em conta o envolvimento na construção naval no último século. Efetivamente, apenas a partir dos anos 80 do século passado a construção metálica na engenharia civil passou a ter um lugar relevante na construção de pontes, estruturas especiais e edifícios.

O fim do século XIX e início do século XX, caracterizou-se por um número significativo de estruturas metálicas para pontes, muitas delas, feitas nos primórdios do aço como material estrutural preferencial, utilizando-se então estruturas em ferro pudelado ou materiais metálicos semelhantes. Eram em geral estruturas rebitadas, rebites esses, que constituíram elementos preferenciais nas ligações da construção naval. As pontes no norte do País, por exemplo: a Ponte Luiz I, a Ponte D. Maria no Porto, a Ponte internacional de Valença do Minho.

O século XX trouxe à utilização do aço um novo campo de aplicação com as estruturas metálicas em construção soldada. Portugal teve uma tradição na engenharia civil no domínio da construção metálica com grandes metalomecânicas; como a Sorefame e Mague, com uma atividade significativa no domínio da exportação. Eram empresas com um know-how e tecnologia de ponta para a época. Infelizmente, o país deixou morrer essas empresas, perdeu em grande parte tecnologia e know-how. Desde das últimas décadas do século passado que os soldados portugueses eram e são reconhecidos internacionalmente, muitos deles forçados a imigrar por falta de condições económicas em Portugal.

A partir da década de 80, assistiu-se a um renascimento da construção metálica. Agora com um peso muito mais significativo das aplicações na engenharia civil. As pontes metálicas e mistas (aço-betão), passaram a ser soluções consideradas como viáveis e em muitos casos, competitivas com as pontes de betão em especial com as pontes de betão pré-esforçado.

As estruturas metálicas em infraestruturas especiais, como as coberturas de grande vão, passaram de ideias a realidade por todo o país, em particular no fim do século XX e início do século XXI; os exemplos mais conhecidos são; a Expo 98 e o Euro 2004. Desde então, que a construção metálica passou a ser uma alternativa à construção em betão, material preferencialmente utilizado na construção civil e de obras públicas no século XX.

Tem uma vasta experiência internacional, considera que, ainda, existem diferenças nesta área entre Portugal e outros países na utilização deste material?

Não do ponto de vista de know-how, quer a nível de estudos e projetos quer a nível de qualidade de execução pelas nossas empresas.

Infelizmente e após um desenvolvimento significativo neste



António Reis, Diretor Técnico da GRID International e ex Professor Catedrático do Departamento de Engenharia Civil do IST.

a sector a que assistimos até à primeira década deste século, o país deixou novamente morrer empresas de construção metálica que se equiparam e desenvolveram com vista ao desenvolvimento do mercado interno. Por falta de condições a nível nacional e dificuldades de competição no mercado internacional, para os quais novamente o país não conseguiu criar condições de apoio suficientes, muitas dessas empresas voltaram a morrer como já anteriormente tinha acontecido com as duas metalomecânicas anteriormente referidas e os estaleiros de construção naval.

A grande diferença que hoje em dia existe é no domínio de intervenção em grandes obras a nível do mercado internacional em que, naturalmente, justificam a instalação de meios tecnológicos que não são economicamente viáveis se os projetos não os conseguirem rentabilizar.

Em Portugal continua a existir um know-how a nível da tecnologia da soldadura e da execução, como por exemplo: na tecnologia do projeto e execução de peças de aço vazado, na capacidade técnica de realização de estruturas metálicas e tecnologia da montagem dessas estruturas, que está perfeitamente ao nível internacional do que de melhor se faz. É preciso que não se percam as tecnologias de um modo quase periódico com encerramentos sucessivos das nossas melhores empresas como infelizmente tem acontecido.

A construção metálica não está somente destinada a infraestruturas proeminentes, com o desenvolvimento de novos materiais (derivados) e técnicas adaptados a diferentes aplicações, amplia-se a multifuncionalidade deste material. Considera que as construções metálicas evoluem, desenvolvem-se e são materiais intemporais?

Se são intemporais, no sentido do que estamos a discutir, entendermos, materiais sempre actuais, sem dúvida. O aço continua a ser o material estrutural por excelência devido à sua elevada resistência quando comparada com o seu próprio peso. O mesmo não sucede com o betão que apresenta uma relação

Na sua opinião, o que poderemos esperar no futuro?

O futuro julgo que irá mostrar que o aço ou outros materiais metálicos como alumínio, continuaram a ser os materiais estruturais por excelência a utilizar nas construções civis ou de obras de infraestruturas. A combinação do aço com a madeira tem sido recorrente em diversos países, por razões de sustentabilidade e ambiente. Os materiais compósitos, serão cada vez mais utilizados. A evolução no sector da construção passa sempre a meu ver pela utilização de novos materiais, evolução dos materiais existentes e novas tecnologias para a execução e montagem.

Portugal devia a meu ver olhar um pouco mais em detalhe para a sua história no sector da construção metálica, vendo o que já perdeu em tecnologia e mercado de exportação. Sobretudo não reentrar no ciclo a que temos assistido de deixar morrer as empresas de ponta que tem tido no sector. Não faz sentido tentar sistematicamente recomeçar aquilo que fizemos bem, é preciso é não perder capacidades, evitar a exportação de mão de obra especializada e desenvolver cada vez mais o nosso know-how nessa matéria. Exportar engenharia é altamente benéfico para o País, mas não o exportar de engenheiros.

resistência /peso modesta. O betão necessita do aço para ser utilizado como material estrutural, salvo raríssimas aplicações de betão simples. Apenas o betão armado ou o betão pré-esforçado, ambos materiais compósitos com aço, são aplicáveis na execução das construções.

Os betões com fibras de carbono têm vindo a ter cada vez mais aplicações. Mas as grandes obras recorrem em geral ao aço como material estrutural por excelência. As construções metálicas recorrem frequentemente a outros tipos de materiais metálicos; como o alumínio, mas a sua aplicação não tem a diversidade e aplicabilidade do aço.

Os aços, nos seus diversos tipos, resistências e qualidades, têm evoluído imenso e a utilização de aços de alta resistência é cada vez maior. Dois aspectos contribuíram decisivamente para a aplicabilidade cada vez maior das construções metálicas: a evolução da tecnologia da soldadura, para a ligação preferencial das peças metálicas (em oficina ou em obra), e a evolução da tecnologia da protecção anticorrosiva.

Há umas décadas atrás, as reservas que existiam da parte dos Donos de Obra em relação à aplicação das estruturas metálicas residiam fundamentalmente no seu custo acrescido em relação às estruturas de betão e ao problema da manutenção associado à protecção anticorrosiva. A questão do custo relativo é muito discutível e em muitos casos, sem grande relevância se entendermos que o custo de uma construção ou mais especificamente de uma estrutura engloba além dos seus custos iniciais, a facilidade de montagem e tempo de execução. Mais ainda, o problema dos impactos sobre condicionamentos de tráfego, em obras de infraestruturas rodoviárias ou ferroviárias, durante a execução da obra. Nas obras urbanas é por exemplo dificilmente aceitável que se recorram a soluções de betão, quando existem esses condicionamentos e sempre que sejam viáveis soluções metálicas ou mistas alternativas. Mesmo que tenham custos iniciais mais elevados, acabam por apresentar custos globais (entendidos como integrando o custo de impactos negativos de condicionamentos de tráfego ou de prazo de obra) muito mais competitivos.

Grupo Ergicon: Pela competência no sector “com inovação, dinamismo, rigor e técnica exemplar”

ESTÁ PRESENTE EM VÁRIOS CONTINENTES NA ÁREA DA CONSTRUÇÃO E OBRAS PÚBLICAS, COM UM PORTFÓLIO AMPLO E DIVERSIFICADO. DESDE DESIGN, CONCEPÇÃO E CONSTRUÇÃO ATÉ À ENTREGA “CHAVE NA MÃO”, PRIMA PELA QUALIDADE. EM ENTREVISTA, MARTINHO DE BASTOS VIDAL, CEO DO GRUPO ERGICON FAZ O BALANÇO DA ÁREA DA CONSTRUÇÃO EM PORTUGAL E “DESENHA” O FUTURO DO MERCADO.



Martinho dos Bastos Vidal, CEO do Grupo Ergicon

Como poderemos apresentar a Ergicon?

A Ergicon, é constituída por um grupo de empresas ligadas ao sector da construção civil e obras públicas, estando diversificada em várias vertentes complementares entre si, sendo a sua principal actividade a da construção propriamente dita, possuindo, no entanto, outras valências, nomeadamente na área das instalações especiais, (electricidade, AVAC e hidráulica), na área da serralharia e caixilharia de alumínio, ambiente e logística internacional.

A empresa teve origem em Angola, no início de 2010, sendo a sua principal área de negócio a construção civil e obras públicas, país onde ainda hoje continua a exercer uma boa parte da sua actividade. Ainda em Angola, diversificou a sua área de actuação para o ramo da electricidade, através da sua participada Tripolar Angola.

Está presente também na área de ambiente, através da sua participada Ergigreen.

Posteriormente e fruto das suas necessidades logísticas, o grupo criou a Ergitrading, S.A. empresa responsável por toda a área de aprovisionamentos e logística internacional.

O grupo conta ainda com uma empresa de instalações especiais, (STENCIS INSTALAÇÕES TÉCNICAS) a qual actua nos seus três principais ramos (electricidade, AVAC e hidráulica).

Na área da serralharia civil e caixilharia de alumínio, o grupo dispõe de uma empresa participada, Ergimetal.

Mais recentemente o grupo expandiu-se para a América Latina, tendo criado a Ergicon Colômbia e a Ergicon Costa Rica.

Actualmente, o grupo possui um conjunto de quadros altamente

qualificados, com experiência internacional nas mais variadas áreas, dinâmicos e pluridisciplinares, com forte capacidade de realização e profissionalismo, assentando a sua conduta e modo de actuação nos seguintes princípios:

MISSÃO:

Fortalecer o sector da construção em todas as geografias onde actua, acrescentando competência ao sector através do saber fazer com inovação e resiliência, rigor e técnica exemplar na execução dos projectos gerando valor para os nossos clientes, parceiros e accionistas.

Dotar o mercado de conhecimento real e local, acrescido dos melhores padrões internacionais, ao nível de experiência corporativa e individual, contribuindo activamente para a melhoria da qualidade de vida dos cidadãos.

VISÃO:

Ser um grupo diferenciado e de referência nas diversas áreas onde actua;

Determinação, rigor, trabalho e competência:

Determinação e rigor na execução dos vários projectos, perseguindo os objectivos com dedicação, trabalho sério e competência.

União, compromisso, confiança e sustentabilidade:

Valorização do forte espírito de equipa desenvolvendo e fortalecendo sempre o compromisso com Clientes, parceiros e accionistas, gerando confiança e responsabilidade com vista a uma gestão corporativa pautada pela sustentabilidade e continuidade.

Resiliência, inovação e dinamismo:

Procura constante e dinâmica pelo aperfeiçoamento do Modelo de Gestão, com inovação e criatividade, com persistência, determinação e autoconfiança tendo em vista o foco no resultado.

Para além do que acima foi referido, o Grupo tem desde a sua génese preocupações contantes com a formação e evolução profissional dos seus quadros, bem como a nível social e ambiental, participando regularmente no apoio a diversas instituições:

Aldeia das Artes – Meninos do Mussulo (Angola);

Liga Portuguesa conta o cancro (Portugal)

Casa do Gaiato (Portugal)

Apoio em equipamento e material escolar para as associações DAR e HELPO (Moçambique)

A Ergicon Portugal está presente em várias áreas e abrangências de serviços. Qual o vosso mercado de atuação e as valências do grupo?

O principal mercado de actuação da Ergicon Portugal é a construção civil e obras públicas, estando especialmente vocacionada para as áreas de habitação e serviços, turismo e lazer, hotéis, edifícios e polos industriais, reabilitação urbana e reforços estruturais, edifícios hospitalares, edifícios tecnológicos, escolares e culturais, fundações e geotecnia, ambiente e paisagismo, entre outros.

O Grupo, fruto das várias empresas que o compõem e das parcerias criadas, bem como dos profissionais que fazem parte dos seus quadros, dispõe de valências muito diversificadas e complementares, o que lhe permite efectuar projectos tipo “chave na mão”, podendo aportar valor desde a sua concepção e design até à sua entrega final, nomeadamente, nas áreas de projecto, concepção e desenvolvimento de soluções mais adequadas às necessidades dos clientes, cumprindo as regulamentações internacionais ajustadas a cada situação, bem como o acompanhamento, a execução e construção nas suas diversas fases, até à entrega final, garantindo ainda um serviço pós venda, criando duradouras relações de parceria com os diversos clientes, o que nos tem permitido ganhar confiança e credibilidade junto nos nossos clientes, fornecedores, subempreiteiros



UNIDADE INDUSTRIAL DA PRANCHINHA (COMPLEXO INDUSTRIAL - PONTA DELAGADA, AÇORES)



EDIFÍCIO KALUANDA (HABITAÇÃO - LUANDA)

e diversos parceiros de negócio, consolidados de modo crescente e contínuo ao longo dos anos.

Qual o balanço que faz da atividade da construção em Portugal?

O sector da construção em Portugal, encontra-se bastante dinâmico e activo, e aparentemente, tem vindo a ter um crescimento relativamente consolidado nos últimos anos, muito impulsionado pelo sector do turismo nas suas várias vertentes; da reabilitação urbana e também pelo forte crescimento das exportações, do sector industrial e agro-alimentar.

Há, no entanto, diversas preocupações que, em minha opinião, afectam o sector e deveriam merecer uma maior atenção, não só pelas diversas associações ligadas ao sector mas também por parte das correspondentes autoridades oficiais.

Mas a falta de mão-de-obra é também uma realidade?

É gritante e generalizada a falta de mão-de-obra, que em particular no sector da construção, tem dificultado de forma muito intensa a capacidade de resposta das diversas empresas, de um modo praticamente generalizado e transversal nas diversas áreas da construção. Esta situação tem originado aumentos e subidas muito significativas dos custos da mão-de-obra, agravada ainda, em muitas situações, pela pouca qualificação da mesma. Uma boa parte dos profissionais mais capazes e competentes, saiu do país com a crise, emigrou para outras paragens e hoje, não é fácil captar ou fazer regressar esses profissionais.

Esta incapacidade das empresas em captar esses profissionais, está relacionada em alguns casos, pela opção própria dos mesmos. Sendo que muitas vezes as empresas do sector se encontram totalmente estranguladas face à forte e desenfreada concorrência existente, reforçada pela falta de corporativismo entre os diversos "players" do mercado, acabando por ser forçadas a baixar os preços degradando as suas margens até limites que considero demasiado arriscados e perigosos para o sector, inviabilizando assim o seu crescimento sustentado, sem o qual não será possível a melhoria das condições profissionais, económicas, sociais e humanas dos seus colaboradores.

Conjuntura e legislação

A agravar esta conjuntura já de si difícil, continua a existir uma carga fiscal extremamente elevada sobre as empresas, o que as restringe de crescerem de modo contínuo e sustentado impedindo-as de se capitalizarem e aumentar a sua robustez para melhor suportar a concorrência de gigantes internacionais e ficarem com solidez para futuros momentos de crise, uma vez que como é sabido, o sector da

construção é directamente sensível e vulnerável aos diversos ciclos da economia.

Por outro lado, a legislação existente no sector, apesar de alguns ajustes e melhorias recentes, continua a ser demasiado penalizadora para as empresas, obrigando-as à prestação de diversas garantias com valores e durações que não têm paralelo em mais nenhum outro ramo da economia, o que torna as empresas do sector da construção praticamente "reféns" da banca e dos seguros.

Apesar de todos os constrangimentos anteriormente indicados, considero que a construção em Portugal tem condições e actores com elevadíssima capacidade e competência de modo a operar no nosso mercado interno, mas também, nos mercados internacionais, desde que, e se, melhor organizada ao nível corporativista, com os apoios certos por partes das entidades oficiais, assim poderá singrar em qualquer região do mundo, porque temos profissionais com qualidade e competência ao nível do que melhor existe. É minha convicção de que a construção portuguesa nas suas mais variadas vertentes continuará a "dar cartas" dentro e fora de portas.

O grupo tem conhecimento e experiência relativamente o mercado de Angola. Atualmente, existe uma estagnação ao nível do crescimento económico nesse país. Como antecipa ou o que perspectiva para o futuro ao nível do setor de atividade da Ergicon?

Angola atravessa de facto uma grave crise que tem estagnado este e outros sectores nos últimos anos, obviamente que, também, afectou de modo muito negativo a Ergicon.

Apesar de tudo a Ergicon, em Angola sempre operou com clientes de referência nacional e internacional, o que lhe tem permitido de algum modo ir suportando os diversos sobressaltos da economia.

Nos últimos tempos, a economia angolana, tem sofrido graves contratempos, e apesar dos esforços realizados, continua a ser uma economia largamente dependente da exploração e exportação do petróleo, cuja cotação no mercado internacional continua relativamente baixa, não criando os excedentes tão necessários ao investimento na economia interna e sua diversificação, que por isso, continua carente de muitas importações de bens e serviços.

Por outro lado, a forte e contínua depreciação da moeda dificulta cada vez mais a concretização das importações necessárias, muitas delas indispensáveis ao desenvolvimento e criação de novas indústrias locais. Angola dispõe no entanto de recursos naturais, e de uma população jovem, que necessita de um país próspero, e com melhor qualidade de vida para as gerações presentes e vindouras, pelo que acredito



EDIFÍCIO PORTAS DE SÃO JOÃO (REABILITAÇÃO URBANA, PORTO)

Qual a estratégia de mercado a nível internacional? Onde atuam e quais as regiões que se perspectivam uma expansão?

O grupo Ergicon pelo facto de ter sido iniciado por capitais portugueses no estrangeiro, habituou-se desde o seu início a considerar que o mercado era o mundo, razão pela qual tem vindo e assim continuará no futuro a expandir-se e por diversas geografias.

Actualmente a Ergicon encontra-se presente nas seguintes geografias:

- PORTUGAL (Portugal Continental e Ilhas);
- ANGOLA (Luanda, Cabinda e Benguela);
- COLÔMBIA (Bogotá);
- COSTA RICA (San José)

Mas África, América Latina e Europa continuarão a ser mercados onde a Ergicon pretende estar presente, seguindo uma estratégia de diversificação para melhor poder fazer face às possíveis e cíclicas crises típicas deste sector.

Não se perspectivam novas expansões no próximo ano, contudo, estaremos atentos e abertos a eventuais oportunidades que possam surgir.

no seu potencial para ultrapassar a crise e voltar a ter uma economia crescente, geradora de riqueza para o país, para a sociedade em geral, e também, para as empresas que tenham capacidade de se manter, através do seu trabalho sério, de rigor, qualidade e competência, como estou certo ser o caso da Ergicon.



COMPLEXO SIGMA (EDIFÍCIO MULTIFUNCIONAL - LUANDA)

Construsoft: “O sucesso dos nossos clientes traduz a imagem da nossa eficiência.”

A CONSTRUSOFT É UMA EMPRESA PARCEIRA DA TRIMBLE E COM PRESENÇA A NÍVEL GLOBAL EM MAIS DE 30 PAÍSES, CONCENTRANDO A SUA ATIVIDADE NA EUROPA, ÁFRICA E AMÉRICA DO SUL.

Com 25 anos de experiência, oferecemos um conjunto único de soluções BIM (Building Information Modeling) & VDC (Virtual Design and Construction), tendo por base a modelação e soluções para o processo construtivo, que permitem aos nossos clientes traçar passos de gigante rumo à digitalização da construção. Oferecemos e desenvolvemos soluções de software para modelação e detalhe, que proporcionam à indústria da construção as ferramentas necessárias com vista à criação de um ambiente 3D preciso e detalhado.

Para que os nossos clientes possam usufruir de eficientes ferramentas BIM, implementamos as melhores soluções com o apoio da nossa área técnica. Disponibilizamos ainda serviços de for-



mação e desenvolvimento de soluções à medida, com o objetivo de poder responder às exigências dos standards impostos pela indústria, bem como outras necessidades únicas e específicas impostas pelo mercado.

Atualmente a construção enfrenta enormes desafios e acredita-

mos que com o nosso contributo, podemos ajudar os profissionais envolvidos nesses processos a construir melhor, imprimindo maior rigor e produtividade aos seus projetos.

O sucesso dos nossos clientes traduz a imagem da nossa eficiência. www.construsoft.pt | Info@construsoft.pt



A história do material que mudou o mundo

QUEREMOS CELEBRAR A DATA DA UTILIZAÇÃO DA CONSTRUÇÃO METÁLICA NO MUNDO. MATERIAL INOVADOR, À ÉPOCA, RESISTENTE, CAPAZ DE SUSTER ESTRUTURAS DE GRANDES DIMENSÕES QUE FICARAM PARA A HISTÓRIA: TORRE EIFFEL, A PONTE GOLDEN GATE, PONTE 25 DE ABRIL, O EMPIRE STATE BUILDING, ENTRE OUTROS. EM ENTREVISTA, ANA DANIEL CAMPOS, ARQUITECTA E PROFESSORA AUXILIAR CONVIDADA DO DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL E ARQUITECTURA DA UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR, FALA-NOS DESTA MATERIAL INTEMPORAL.



Atualmente é um ícone da construção, intemporal, a sua imagem reflete urbanidade. Considera que este material é mesmo um ícone e “marca” um tempo?

Como arquiteta, doutorada na área da aplicação do sistema construtivo em Aço na Arquitetura, considero que a construção metálica utilizada nas pequenas e grandes obras arquitetónicas, pelo mundo, é de facto um ícone. Além de marcar um tempo iniciado com a revolução industrial e continuando atualmente, devido, por um lado, à

constante evolução tecnológica, e por outro, à sua versatilidade e permitir liberdade conceptual. É, também, caracterizada por uma delicadeza estética que se traduz numa linguagem arquitetónica contemporânea, permitindo que cada obra, simultaneamente, se destaque e enquadre na malha urbana onde se insere. A utilização em recuperação de edifícios com história é uma das soluções que garante um respeito intemporal entre existente e o proposto.

A história de um material que mudou o mundo

Como o metal se tornou um símbolo do modernismo? E como se foi impondo no mercado?

Com a Revolução Industrial, entre o século XVIII e XIX, a “arquitetura do ferro” surgiu pelas mãos dos engenheiros que detinham a arte de construir pontes, estações de caminhos-de-ferro e pavilhões para grandes exposições, com magníficos desenhos e muito económicas. É no século XX que arquitetos como; Mies van der Rohe, Philip, Johnson, Richard Neutra e Rudolph Schindler, tornam o uso do aço nos projetos de arquitetura símbolo do modernismo. Este tipo de sistema estrutural permitia grandes vãos envidraçados e plantas livres, com grande liberdade e flexibilidade funcional e espacial, características de uma nova arquitetura e nova forma de habitar. Um dos arquitetos que se dedicou a desenvolver projetos em construção metálica, foi Pierre Koenig, conhecido por participar num programa de casas inovadoras de carácter industrial, as Case Study Houses, em Los Angeles. Juntamente com Charles e Ray Eames e Craig Ellwood, Koenig, definiram-nas como estruturas poéticas em aço que combinavam a força e a simplicidade deste sistema industrial. Provando, ainda, que a produção em série possuía uma delicadeza para a utilização da escala doméstica, onde a forma e a função eram destaque, e estava presente, como prolongamento do espaço interior, a sua relação com a natureza exterior.

Qual o cunho que este material deixou ao longo destes 240 anos?

São inúmeros os exemplos que foram construídos neste sistema, à época arrojado e diferente de tudo o que existia. Fazendo uma

referência a algumas das obras mais emblemáticas, destaco: o Palácio de Cristal, em Londres; a Torre Eiffel, em Paris; o Empire State Building e o Seagram Building, ambos em Nova Iorque; os edifícios designados como 860-880 Lake Shore Drive Apartments, em Chicago. Também a Ponte Golden Gate, em São Francisco, e a Ponte 25 de Abril, em Lisboa. Mesmo com estilos arquitetónicos diferentes, permanecem intemporais, de uma imponência delicada que apenas o aço permite conseguir.

A Capacidade de inovar

A versatilidade; porque substitui outros materiais. A imagem multifacetada, porque tem a capacidade de mudar de “aparência”. A Polivalência; porque se adapta a novas formas e funcionalidades.

Sendo assim, a pergunta que se impõe é, qual a capacidade real da construção metálica e como se pode transformar e ser reutilizada? A construção metálica garante uma economia em vários aspetos. Primeiro, na rapidez de execução, desde a construção em fábrica à montagem em estaleiro, reduzindo em 40% o tempo da obra. Depois, na leveza, resistência e grandes vãos que reduz em 30% o custo das fundações. Por fim, na limpeza da obra, sem grandes desperdícios por ser uma estrutura de precisão. As estruturas metálicas são compatíveis com outros materiais e sistemas construtivos. A sua flexibilidade permite uma rápida adaptação no caso de ampliações e alteração na ocupação dos edifícios, além de facilitar a passagem de condutas de carácter técnico. Destaca-se a reciclagem das estruturas a 100%.

Qual o seu futuro? Como se poderá adaptar à nova realidade?

O futuro do uso do aço na arquitetura continuará a permitir grande criatividade e liberdade conceptual para arquitetos e engenheiros. Não existem limites, como a arquiteta Zaha Hadid nos mostrou nas formas arrojadas das suas obras. Tal como Siegbert Zanetti, Santiago Calatrava e Norman Foster, nomes cuja arquitetura conjugada com a engenharia permitem o progresso e a inovação.



Cruz Alta, em Fátima



Filtro de Partículas Industrial - Siderurgia Nacional



Gruas Pórticos - Espanha

Mecânica - Metalomecânica Internacional: O grande desafio é a concepção de um projeto perfeito!

ESPECIALISTA EM CONSTRUÇÕES METÁLICAS, TEM OBRAS ESPALHADAS PELO MUNDO. A CRUZ ALTA DE FÁTIMA FOI PRODUZIDA PASSO A PASSO NA EMPRESA. A QUALIDADE E O KNOW-HOW SÃO AS CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS PARA O CRESCIMENTO SUSTENTADO, MAS A VERDADEIRA FORÇA MOTRIZ DO TRABALHO É O CAPITAL HUMANO QUE FUNCIONA COMO UMA GRANDE FAMÍLIA. JOAQUIM GOMES E MANUEL GOMES, DA MECANIDRAULICA METALOMECÂNICA INTERNACIONAL, EM ENTREVISTA, RELATAM TODO O PERCURSO DESTA EMPRESA COM HISTÓRIA.

A Mecânica - Metalomecânica Internacional tem um longo percurso neste setor de atividade. Qual a estratégia de mercado?

Estamos no mercado desde 1980 e já trabalhamos em 1/3 do planeta, onde temos obras de referência e, por isso, temos o nosso segmento de mercado assegurado.

Existiu um período que tivemos de reduzir a nossa capacidade produtiva, na época da crise que se abateu sobre a Europa. Neste momento, não temos necessidade de ir atrás de um novo mercado, o nosso mercado está feito, a satisfação dos nossos clientes é a nossa garantia. A realidade é que o crescimento depende mais de nós, do que do mercado. A postura da direção da empresa é simples! Não desejamos correr riscos desnecessários. Temos uma situação financeira estável, não temos endividamento e escolhemos o trabalho que desejamos fazer.

Todas as semanas recusamos pedidos de trabalhos. São-nos solicitados orçamentos diariamente. Não pretendemos arriscar. Estamos num momento em que os mercados estão incertos, a economia é cada vez mais flutuante e com inúmeros conflitos que condicionam os negócios; mesmo que geograficamente pareça longe, quando se fala de economia, um conflito aqui pode condicionar negócios do outro lado do planeta. Vivemos num mundo global e existe o efeito de boomerang.

A sustentabilidade do negócio é essencial

A crise tornou-os mais prudentes. Como contornam as crises cíclicas do mercado?

Queremos continuar no rumo que pré-definimos. Estamos a ter um crescimento na ordem dos 10% ao ano. Optamos pela susten-



Reservatórios de Biodiesel Iberol



Plataforma Móvel de Prospeção de Petróleo
Fábrica de Alumínio Alcoa - Islândia



Tanques de Petróleo - Colombia

tabilidade; não temos endividamento e temos mercado. Possuímos clientes fidelizados desde há muitos anos, com uma relação muito próxima de amizade e confiança mútua. Somos parceiros quando, juntos, produzimos um projeto.

As obras de referências em Portugal e no mundo

Fale-nos dos projetos emblemáticos e com sistemas inovadores que têm espalhadas pelo mundo?

A vela da torre S. Gabriel, no Vasco da Gama. Participamos na primeira fábrica de biodiesel que se fez em Portugal; Na ponte de Santarém; Na ampliação do aeroporto de Lisboa; Assim como a Cruz Alta, em Fátima. Atualmente, estamos focados para o mercado da indústria, construção naval, setor mineiro, para os pellets, o

biogás, a biomassa para energia e centrais hidráulicas. Neste momento, estamos a fabricar os equipamentos para a mineração de ouro e também para produção de carvão ecológico. Estamos um pouco por todo o lado. Os maiores tanques de Eco petrol (Colômbia) foram fabricados pela nossa sociedade (são também os maiores da América Latina); A chaminé metálica mais alta de um complexo industrial, com 93m de altura e 12m de diâmetro, fomos nós que a construímos. Está na Islândia, Alcoa Alumínio, onde também fizemos todo o sistema de exaustão e filtração; No aeroporto de Faro, os tanques de Jet A1 são concepção da Mecanidraulica.

Existem projetos em expansão para novos mercados?

Neste momento, estamos de olhos postos na Inglaterra. E com a atenção na América Latina que tem recursos infindáveis para o seu desenvolvimento económico.

Mecanidraulica - Metalomecânica Internacional no mundo

Uma empresa presente em vários cantos do mundo, com obra na indústria e infraestruturas com uma engenharia complexa, rigorosa e responsável. As nossas obras são as referências da empresa, um valor acrescentado ao projeto do cliente. Porque apostamos num produto de excelência. Mercado Internacional: Islândia; Canadá, Estados Unidos da América, Rússia, Bélgica, Alemanha, França, Espanha, Itália, Senegal, Nigéria, Guadalupe, Brasil, Colômbia, Equador e La Reunión.



Retail Park - Santarém

Semana Europeia do Desporto

O INSTITUTO PORTUGUÊS DO DESPORTO E JUVENTUDE, I.P. (IPDJ) ASSUME, PELO QUINTO ANO CONSECUTIVO, A RESPONSABILIDADE DE COORDENAR E IMPLEMENTAR EM PORTUGAL A SEMANA EUROPEIA DO DESPORTO, CONTANDO MAIS UMA VEZ COM A COLABORAÇÃO E PARTICIPAÇÃO ATIVA DE UM CONJUNTO ALARGADO DE PARCEIROS QUE PROCURAM DINAMIZAR E PROMOVER UMA VISÃO PARTILHADA #BEACTIVE POR TODO O PAÍS, PROMOVENDO A PARTICIPAÇÃO NAS ATIVIDADES DESPORTIVAS DE TODOS OS SEGMENTOS DA POPULAÇÃO PORTUGUESA NUMA LÓGICA INCLUSIVA E DE SUSTENTABILIDADE.

Nesta edição, foi colocado a nível Europeu um enfoque adicional na Semana Europeia do Desporto, tentando envolver um maior número de parceiros, atividades e cidadãos/ãos. Este ano, a Semana Europeia do Desporto viu alargado o número de países aderentes, num total de 42, tendo sido promovidos mais de 50.000 eventos organizados e envolvidos mais de 13.500.000 participantes, promovendo a adoção de estilos de vida ativos e saudáveis, a inclusão e a sustentabilidade através da participação em atividades desportivas, utilizando para isso o mote #BeActive.

Portugal é país aderente desde a primeira hora, tendo vindo a verificar-se um crescimento progressivo do envolvimento do movimento desportivo e da população naquele que já é identificado como o maior evento de Desporto para Todos da Europa. Neste ano, foram registadas cerca de 2.498 atividades, espalhadas por 90 municípios de norte a sul do país (incluindo Açores e Madeira), envolvendo temáticas diferenciadas onde se destaca o Dia Europeu do Desporto na Escola, que envolveu mais de 450 agrupamentos escolares/estabelecimentos de ensino e mobilizando cerca de 350.000 alunos, o Desporto no local de Trabalho, o Desporto „Outdoor“ e Inclusivo, e os Ginásios e Academias.

É inequívoco que esta Semana constitui-se como marco relevante na programação desportiva, mobilizando a atenção da sociedade para a importância da prática desportiva e do seu papel na adoção de estilos de vida mais ativos e saudáveis, independentemente da idade, sexo ou nível de aptidão física. É nossa convicção que o Desporto deve ser para todas e todos aqueles que queiram participar, devendo a oferta ser ajustada e diversificada em função dos níveis e contextos de prática de cada cidadã ou cidadão.

Por esta ordem de razão, procura-se que a Semana Europeia do Desporto possa contribuir para motivar a uma maior participação e que a mesma possa, sempre que possível, assumir um carácter regular, realizada durante todo o ano, permitindo que todos possam (re)descobrir a importância do desporto nas suas vidas.

De forma a promover a Semana Europeia do Desporto e desta forma chegar junto dos diferentes segmentos da sociedade Portuguesa, o IPDJ, I.P. convidou 14 ‘Embaixadoras/es #BeActive’, personalidades reconhecidas nos setores do Desporto e social. Fátima Lopes, Pedro Fernandes, Rosa Mota, Carlos Lopes, Patrícia Matos, Nuno Delgado, Fernando Pimenta, Jorge Pina, João Vaz, Pedro Lima, Elisabete Jacinto, Marta Paço, Ticha Penicheiro e a Equipa de Rugby Feminino da Associação Lifeshaker Almada – Foxy Ladies associaram-se a esta iniciativa, tendo participado em muitas das atividades desenvolvidas.

Mensagem Presidente do IPDJ, I.P.
Vítor Pataco



Hora #BeActive no Jamor. Atividades Inclusivas



(Da esquerda para a direita) Na apresentação da Semana Europeia- Carlos Lopes, Pedro Fernandes, Patrícia Matos, Vítor Pataco, Rosa Mota, Pauleta, Maria Teixeira, Luciano Gonçalves.

Mensagens dos Embaixadores

Vale a pena recordar aqui algumas das principais mensagens das/os Embaixadoras/esà população portuguesa:

"Mexa-se pela sua saúde não custa nada! #BeActive!"

ROSA MOTA

FÁTIMA LOPES

"Ser ativo é uma aposta clara na nossa saúde e no nosso bem-estar."

PEDRO FERNANDES

"O desporto tem que ser praticado todos os dias, faz bem ao corpo e à mente."

ELISABETE JACINTO

"O desporto é um bem, pratiquem desporto, sejam ativos #BeActive."

CARLOS LOPES

"Desporto é uma atividade que todos nós devemos fazer."

JORGE PINA

"Desporto faz bem à saúde física e mental"

NUNO DELGADO

"Há sempre uma oportunidade para treinar, #BeActive."

PATRÍCIA MATOS

"O desporto dá vida, por isso pratiquem desporto, encontrem o vosso desporto."

FERNANDO PIMENTA

"Façam como eu sejam ativos, pratiquem desporto."

Neste momento, já nos encontramos a prepara a próxima edição de 2020. Contaremos, de igual forma e empenho do movimento desportivo, das escolas e, muito particularmente, dos municípios, parceiros estratégicos que em muito contribuem para o sucesso desta iniciativa e para as políticas do desporto em Portugal. Finalizamos com um convite a todas/os, esperando que, para muitas/os, seja também um início: #BeActive; pratique desporto!



Dia Europeu do Desporto na Escola – Inatel Lisboa

“Gerir e poupar devem ser as palavras de ordem!”

NO ÂMBITO DO DIA MUNDIAL DA POUPANÇA E DO DIA DE FORMAÇÃO FINANCEIRA. EM ENTREVISTA NATÁLIA NUNES, COORDENADORA DO GABINETE DE PROTEÇÃO FINANCEIRA DA DECO, FAZ A RADIOGRAFIA SOBRE A ILITERACIA FINANCEIRA EM PORTUGAL.

Considera que existe em Portugal um nível preocupante de iliteracia financeira?

De acordo com o Inquérito à Literacia Financeira da população portuguesa, apresentado pelo Banco de Portugal, os principais resultados indicam que, apesar do bom nível de inclusão financeira dos portugueses, há ainda muito trabalho para fazer.

Orçamento Familiar: quase 30% dos portugueses não planeiam o seu orçamento familiar;

Poupança: cerca de 40% não faz qualquer poupança e só cerca de 60% teriam capacidade para fazer face a uma despesa inesperada (equivalente ao seu rendimento mensal);

Conhecimento: 40% dos portugueses, por exemplo, não consegue calcular um juro simples, 80% não sabe o que é um spread.

Entre os segmentos populacionais com menor índice de literacia financeira encontram-se os jovens (16-24 anos) e os estudantes. É necessário atuar de forma incisiva na componente formativa.

Também, nos contactos diários que temos com as famílias, verificamos que por um lado, têm baixas competências de literacia financeira por outro, são confrontadas com os produtos e os serviços cada vez mais sofisticados e complexos, com uma oferta cada vez mais agressiva, nomeadamente na área financeira.

Na sua opinião, como o fator da iliteracia se faz refletir na atitude dos Portugueses?

A falta de competências de literacia financeira contribui muitas vezes para a tomada de decisões financeiras incorretas que acabam por ter um impacto negativo nos orçamentos familiares.

A era digital e a complexidade dos vários produtos financeiros existentes no mercado, nem sempre facilitam a tomada de decisão e podem levar, por falta de informação, a situações que coloquem em risco a estabilidade e saúde financeiras dos consumidores e a sua liberdade, bem como o exercício da cidadania na sua total plenitude.

O que poderia ser feito para colmatar essa falha?

Desde o ano 2000, ano em que a DECO iniciou o apoio ao consumidor sobre-endividado, tem vindo a defender a necessidade de os jovens desenvolverem, desde cedo, competências financeiras que lhes permitam tomar decisões informadas, para uma melhor integração na sociedade em que vivemos e para uma boa gestão das suas finanças pessoais.

Mas, também, temos realizado ações de sensibilização para o consumidor em geral com o intuito de lhes dar ferramentas que lhes permitam melhor gerir as suas finanças pessoais, o seu orçamento familiar e adquirir hábitos de poupança, tendo em vista a melhoria das suas competências no exercício diário de uma cidadania mais ativa.

Pela contato que tem com leitores através da DECO, depois da crise financeira de 2010 a 2014, os Portugueses optaram por um comportamento cauteloso relativamente aos gastos ou foi algo que o tempo ajudou a esquecer?

Durante alguns anos os consumidores foram bastantes rigorosos e cautelosos com a forma como geriam o seu dinheiro. De uma maneira

geral, as famílias portuguesas já recuperaram algum rendimento disponível, quer tenha sido através da reversão do corte salarial da função pública, quer do aumento do salário mínimo e até mesma pela redução da sobretaxa. As pessoas estão a consumir mais, a recorrer mais a crédito e esquecer os comportamentos mais ponderados adotados durante os anos de crise.

Com mais dinheiro disponível os consumidores começaram a fazer férias mais vezes ao longo do ano, a comprar um carro novo ou até comprar ou trocar de casa. Estes são alguns exemplos de decisões mais imediatas, mas é preciso alguma cautela, pois a estabilidade financeira depende da capacidade de gerir o dinheiro e de o poupar. Em situações imprevistas de doença, desemprego, despesas inesperadas se o consumidor não tiver um pé-de-meia pode ter graves problemas com a gestão do seu orçamento. Gerir e poupar devem ser as palavras de ordem!



Natália Nunes, Coordenadora do Gabinete de Proteção Financeira da DECO

“A educação financeira é um instrumento de capacitação para a autonomia financeira”

ENTREVISTA COM ANTÓNIO MENEZES RODRIGUES, PRESIDENTE DA ASFAC - ASSOCIAÇÃO DE INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO ESPECIALIZADO, REVELA O PAPEL DESTA ENTIDADE NA SOCIEDADE CIVIL.

Um dos contributos sociais da ASFAC é a formação sobre a responsabilidade financeira. Considera que iliteracia financeira ainda é uma das grandes causas do crédito malparado?

O crédito malparado resulta da impossibilidade de cumprimento por parte de quem contratou o crédito. Em Portugal, as causas de incumprimento são o desemprego, o divórcio, a doença e a diminuição de rendimento por via do aumento da carga fiscal (ou cortes salariais decididos aquando da intervenção da Troika). Ora, estas causas que se traduzem no incumprimento e, por vezes, no sobre-endividamento (incapacidade de cumprimento de todas as prestações de empréstimos) são causas passivas que podem ser prevenidas do lado de quem contrai crédito com a existência de uma almofada financeira para fazer face a este tipo de imprevistos da vida, e do lado de quem concede crédito está em vigor em Portugal um regime de análise da solvabilidade que permite reduzir muitíssimo os riscos de incumprimento. O papel da literacia financeira é assim relevante neste domínio não apenas ao ensinar como se deve recorrer ao crédito, mas também como poupar deve ser parte de uma gestão financeira

saudável e preventiva dos azares da vida.

A educação financeira é um instrumento de capacitação para a autonomia financeira, que é essencial para uma cidadania plena. Falamos em cidadania financeira porque as nossas decisões financeiras precisam de ser conscientes, e ter informação não é suficiente, é preciso também saber utilizar essa informação.

Também é importante dizer que ao aprendermos como funciona o crédito ao consumo, ele será sempre um bom aliado dos consumidores, já que ao antecipar rendimentos permite o acesso a um conjunto de bens e serviços que, de outra forma, não seria possível alcançar tão rapidamente.

Na sua opinião, pode-se afirmar que o comportamento dos portugueses em relação à sua gestão financeira se divide entre o antes e pós crise?

A crise financeira mostrou-nos a todos que existem ciclos económicos depressivos, pelo que precisamos de gerir a nossa vida financeira antecipando e prevenindo esses imprevistos. Os ajustamentos feitos pelos portugueses na crise - adiar decisões de consumo e poupar mais - foram os mais adequados e essa memória ainda está presente.

Na sua opinião, quais as medidas, incluindo governamentais, que se deveria apostar para diminuir a iliteracia financeira?

É essencial que a educação financeira faça parte das disciplinas obrigatórias como a matemática ou o português, ou que seja prevista a possibilidade de incluí-la nas várias disciplinas. Aliás, os resultados de

estudos efetuados noutros países mostram-nos que se a educação financeira for encastrada nas diversas disciplinas a probabilidade de as crianças irem aprendendo naturalmente é muito maior. Além de que, a educação financeira, como qualquer tipo de educação, é um exercício de médio e longo prazo que deve ser feito tendo em conta o objetivo de ter cidadãos financeiramente competentes e capazes de criar a sua autonomia financeira, o que demora 15 a 20 anos a formar. Neste sentido, consideramos fundamental que os professores recebam a formação adequada já que estes conceitos são também, muitas vezes, novos para eles.



António Menezes Rodrigues, Presidente da ASFAC - Associação de Instituições de Crédito Especializado

Findigno: Ajuda a pôr as suas finanças em ordem



O CRÉDITO CONSOLIDADO PODE SER A SOLUÇÃO QUANDO MAIS DE 50% DO SEU RENDIMENTO VAI PARA PAGAR CRÉDITOS, COM ESTE RECURSO É MAIS FÁCIL GERIR AS SUAS FINANÇAS, PORQUE TEM A HIPÓTESE DE RESUMIR TODOS OS CRÉDITOS A UMA MENSALIDADE. EM ENTREVISTA A CARLOS REIS, CEO DA FINDIGNO, EXPLICA COMO A SUA VIDA FINANCEIRA PODE SER SIMPLIFICADA.

Como se pode caracterizar o crédito consolidado e em que situações se pode recorrer a esta solução?

O Crédito Consolidado não é mais que um Crédito Pessoal, mas em vez de o montante solicitado ser disponibilizado na conta do cliente para uso pessoal do mais diverso possível, é utilizado para liquidar outras linhas de Crédito existentes, sendo que pode ter associado liquidez monetária ou não. Pode e deve-se recorrer a este tipo de crédito pelas mais variadas razões: o cliente pretende apenas ter um débito mensal em vez do espalhamento mensal de débitos bancários de uma quantidade elevada de créditos, sendo que chega a um ponto em que não sabe o que está a pagar e a que crédito diz respeito; o cliente atualmente tem uma taxa de esforço elevada e pretende atingir uma atenuação dos encargos mensais; o cliente pretende liquidar determinados cartões de crédito, que por norma, possuem taxas de juros mais elevadas que um crédito Consolidado, por exemplo.

Na verdade, o crédito consolidado pode evitar a rutura financeira e até a insolvência?

Certamente. O Crédito Consolidado é essencial, fundamental e cada vez mais importante nessa perspetiva financeira. O Crédito Consolidado ainda não se encontra muito divulgado pelas entidades Bancárias, mas tem-se tornado um tipo de Crédito importante, no alívio dos encargos mensais, que cada vez mais os Portugueses têm a necessidade de adquirir. Obviamente que nem todos os clientes poderão ter acesso ao Crédito Consolidado pelas mais variadas razões, contudo estou plenamente consciente que os que adquirem e tem possibilidade de realizar este tipo de Crédito, tem uma redução significativa nos seus encargos mensais, sendo que pode ser a diferença entre a liberdade Financeira e um possível incumprimento.

Quais os sinais de alerta que indicam que uma família está numa situação superendividamento?

Todas as famílias, seja apenas um indivíduo, seja um casal, com ou sem filhos, devem começar a ficar alarmadas quando sentem que estão a ter dificuldade em cumprir com as suas obrigações financeiras, o mais importante, e que por vezes não existe essa consciência, quando têm a necessidade de recorrer a cartões de crédito para pagar essas mensalidades. Obviamente,

que num mês pode, ocasionalmente, aparecer uma contrariedade e recorrer a um cartão de crédito para colmatar essa situação, mas nunca transformar este ato isolado, como um ato recorrente.

O que ocorre sistematicamente, nos casos do cartão de crédito, os clientes poderem fazeer o pagamento das suas dívidas. Esta facilidade, muitas vezes, leva ao engano do cliente; que escolhe um valor mínimo de mensalidade e posterior vai amortizá-lo, sempre que precisar vai recorrer novamente e torna-se um efeito de bola de neve. Com o passar do tempo, uma dívida de poucas centenas de euros, pode-se transformar facilmente numa dívida de alguns milhares de euros, isto com um simples cartão de crédito.

Com a crise financeira muitas famílias ficaram endividadas. Quais as soluções que a Findigno apresenta numa situação de superendividamento?

A Findigno Lda., além de outros tipos de créditos, apresenta realmente o Crédito Consolidado como a principal solução para resolver uma situação de sobreendividamento. Recomendo que contatem a nossa empresa, mesmo que não queiram realizar um Crédito, a retirar todas as questões sobre o tema, uma vez que estamos sempre disponíveis para poder ajudar e esclarecer qualquer cliente que possua dúvidas sobre o tema, seja telefonicamente ou por e-mail. A nossa empresa faculta igualmente uma edição quinzenal no nosso blog (www.findigno.pt), onde são publicados artigos e dicas relacionados com mundo Financeiro, bastantes úteis para qualquer leitor se informar e ficar esclarecido em relação aos mais variados temas.

Qual a abrangência das vossas valências no mercado financeiro?

A nossa empresa, além do Crédito Consolidado já anteriormente divulgado, possui outros tipos de Créditos, nomeadamente o Crédito Pessoal, Crédito Habitação e mais recentemente o Crédito Automóvel. Independentemente do tipo de Crédito, a nossa empre-

História e missão da Findigno

A Findigno surgiu em 2015 no mercado de intermediação de Crédito. Foi fundada apenas por duas pessoas, o atual Diretor da empresa, Carlos Eduardo Reis e a sua mulher, Carina Inácio. Obviamente com o tempo, a empresa foi aumentando o número de funcionários, de parcerias e de famílias que ajudamos na obtenção de uma melhor vida financeira. A nossa principal missão é tentar ajudar o maior número de pessoas a atingir os seus objetivos financeiros, tendo sempre em consciência o quão importante e fundamental é, uma vida financeira estável.

sa possui as mais variadas parcerias com as principais instituições Financeiras a nível nacional, que nos permite apresentar a melhor solução para cada caso.

Em relação ao Crédito Habitação, nomeadamente na Transferência de Crédito Habitação, possuímos parcerias que nos permitem apresentar spreads altamente competitivos, tendo em consideração o mercado atual, todos os encargos na transferência do Crédito Habitação, é suportado pelo parceiro, o único encargo que o cliente tem com esta operação é a avaliação do imóvel. Atualmente, estamos a estabelecer parcerias para a concessão de Crédito Automóvel, de modo a tornarmos-nos altamente competitivos como acontece nas outras áreas em que atuamos. Estamos confiantes que em 2020, teremos igualmente uma cota de mercado importante como intermediário na concessão de Crédito Automóvel, tal como acontece nas outras áreas.

Uma das preocupações das pessoas é encontrar empresas intermediárias de crédito que estejam legalizadas. Quais as indicações que nos permite fazer essa distinção?

Este é um tema bastante sensível e importante no que diz respeito a legalidade deste tipo de empresa. Desde 31 de Julho de 2019, que todas as empresas que estão autorizadas a desempenhar as funções como intermediárias de Crédito, independentemente da categoria em que se insiram, tem que estar registadas junto do Banco de Portugal. Essa lista de empresas pode ser consultada no próprio site do Banco de Portugal. É fundamental que os clientes tenham em mente, que como em qualquer outro negócio, existe burlas, às vezes, as pessoas estão mais vulneráveis e querem ver o seu problema rapidamente resolvido, mas devem estar sempre atentas.

O que fazer se mais 40% do seu rendimento é destinado a pagamentos mensais?

Deve entrar em contato com a Findigno, para que possamos apresentar a melhor solução para o seu caso. Tal como referi anteriormente, ao atingir a taxa de esforço igual ou superior a 40%, pode precisar de aconselhamento financeiro para equilibrar o seu orçamento. Poderão existir cartões de créditos que estão a ser usados em excesso; créditos que poderão ter taxas muito elevadas e perante este cenário, ao contactar-nos tentaremos sempre apresentar uma solução que vá de encontro ao que o cliente pretende, de modo a atingir a fluidez financeira de que tanto precisa e ambiciona. Deixo igualmente uma nota que gostaria que fosse realçada. Todos os clientes que nos contactam e pretende realizar um crédito, independentemente qual seja, não terá qualquer tipo de encargo, uma vez que as nossas remunerações são pagas pelos nossos parceiros.



Associação Portuguesa de Distribuição e Drenagem de Águas (APDA)

A APDA TEM COMO MISSÃO CONTRIBUIR TÉCNICA, CIENTÍFICA, POLÍTICA E INSTITUCIONALMENTE PARA UMA GESTÃO EFICIENTE DA ÁGUA. AS ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS, O AQUECIMENTO GLOBAL E, COMO CONSEQUÊNCIA, A ESCASSEZ DA ÁGUA, SÃO UMA AMEAÇA QUE ESTÁ A TORNAR-SE CRÍTICA EM PORTUGAL. DEBATER O FUTURO DA ÁGUA NO PAÍS É O PRINCIPAL OBJETIVO DO ENEG - ENCONTRO NACIONAL DE ENTIDADES GESTORAS DE ÁGUA E SANEAMENTO, QUE ACONTECE ENTRE OS DIAS 19 A 22 DE NOVEMBRO PRÓXIMO, NO MONTEBELO VISTA ALEGRE ÍLHAVO HOTEL. EM ENTREVISTA, RUI GODINHO, PRESIDENTE DO CONSELHO DIRETIVO DA APDA, VATICINA COMO SERÁ ESTE EVENTO.

Quais os assuntos de maior importância que serão debatidos durante o ENEG 2019?

O ENEG, que a APDA organiza desde 1997, realiza-se bianualmente, em anos ímpares, sendo a maior conferência que se realiza em Portugal sobre o setor da Água.

Como nota, gostaria de referir que a APDA representa cerca de 75% do total do setor da Água nacional. E este ENEG, realizado em Ílhavo - uma vez mais fora de Lisboa -, vai discutir o tema absolutamente central para todos aqueles que se preocupam com os recursos hídricos: A Água em Portugal na Próxima Década | Roteiro para 2030. A razão porque nos interessa debater esta temática?

Porque é fundamental discutir quais são as orientações políticas e as ações para a gestão da água em Portugal. E quando falo de gestão da água, incluo recursos hídricos, os serviços de água e saneamento e a proteção da qualidade das massas de água.

É primordial que não percamos a perspetiva relativamente à gestão da água. Não estamos sozinhos - cada vez menos -, principalmente quando temos orientações das Nações Unidas ao abrigo dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, entre os quais: o 6) Água Potável e Saneamento; o 11) Cidades e Comunidades Sustentáveis; e o 13) Ação Climática. Aqui sublinha-se a grande mudança global em que todos estamos envolvidos: as alterações climáticas. É o contexto de grandes mudanças globais, em que não estamos só a tratar do nosso problema, mas temos a obrigação de estar atentos ao que se passa à nossa volta.

E porquê? Porque do ponto de vista da gestão da água, temos as nossas próprias reservas, mas estamos condicionados pela gestão dos grandes rios internacionais: Douro, Tejo e Guadiana. Esta questão é particularmente delicada, porque existe uma convenção de 1998, designada Convenção de Albufeira, sobre a gestão sustentável nas bacias dos rios internacionais. Além disso, estamos condicionados pelo contexto europeu e a situação geográfica onde nos localizamos: Portugal está situado na Europa do Sul, encostado ao Mediterrâneo. É exatamente sobre a Europa do Sul e a bacia do Mediterrâneo que recaem as maiores preocupações relativamente aos efeitos negativos das alterações climáticas sobre as disponibilidades de água. Isto consta do relatório do IPCC sobre as alterações climáticas. E esses reflexos já se estão a sentir. No ENEG vamos discutir estas questões de uma forma sempre alargada e com o foco em debater ideias e



Rui Godinho, Presidente do Conselho Diretivo da APDA

encontrar soluções, que concorram para a melhoria da gestão da água em Portugal.

Não é por acaso que a primeira mesa redonda é subordinada ao tema "Segurança Hídrica e as Alterações Climáticas - O Setor em 2030."

O ENEG é uma conferência para debater os nossos problemas estruturais (de Portugal), todavia sem perder o foco de que existem situações que nos condicionam do ponto de vista global. É importante perceber os sinais da mudança global que nos afeta a todos. Este é um trabalho de reflexão, que acompanha toda a nossa atividade e, também, de investigação.

Este evento inclui um debate alargado sobre o que poderá ser melhorado nos serviços de água e saneamento?

Também discutiremos os nossos serviços de água, perspetivando a melhoria até 2030 dos nossos serviços de água e saneamento, tendo em conta o ponto da situação atual e chamando a atenção para algumas medidas que é preciso tomar. Vamos ter, por exemplo, "A revisão do PENSAAR 2020 | Nova estratégia para 2030": como o atual setor da água em Portugal - serviços de água e saneamento - terá de responder ao panorama em que estamos envolvidos. Estes serviços evoluíram muito nos últimos 30 anos no território nacional. Atualmente, temos um indicador de água segura de 99%, que nos coloca em lugares cimeiros em comparação com índices internacionais. No saneamento não estamos tão bem, temos 80% da população coberta pelos serviços que adotam soluções convencionais.

Isto foi possível nos últimos 30 anos devido a uma confluência de fatores; uma geração tecnicamente bem preparada e a oportunidade de aplicar recursos do ponto de vista organizacional, de investimentos, o que resultou na instalação de novas infraestruturas em todo o País e no melhoramento das condições dos serviços. E porque estou a sublinhar este aspeto? É porque quando se trata de infraestruturas desta natureza, com um período de vida útil de 40/50 anos, e tendo presente que estamos a falar de infraestruturas de grande dimensão e alguma complexidade técnica e tecnológica, há que avaliar a situação a meio do respetivo tempo de vida útil. Por isso, estamos agora num momento crítico, e assim devemos olhar para o estado dessas

infraestruturas e reavaliar onde temos de intervir, para que os níveis de eficiência que foram atingidos não se degradem e o nível de serviço possa continuar a apresentar indicadores de alto nível. Este é um aspeto importantíssimo. Portanto, é essencial para os próximos 30 anos, um "plano estratégico de gestão de ativos". O que isto significa? Que temos de avaliar muito bem em que estado estão esses ativos e perceber o que deve ser realizado para que esse nível de eficiência continue. Perceber os investimentos que temos de fazer do ponto de vista da sua reabilitação, manutenção, da conservação e de substituição, é absolutamente fundamental. Este setor é da responsabilidade do Estado e tem de ser realizado, para não se perder a qualidade e recuarmos para situações de degradação dos níveis de serviço. Vai ser assim necessário muito investimento nos próximos 10 anos.

O PNI - Plano Nacional de Investimentos 2020-2030 - prevê para a reabilitação de ativos um total de 740 milhões de euros (74 milhões/ano), o que é escasso para cobrir as necessidades reais. Com efeito, segundo o RASARP: Relatório Anual dos Serviços de Água e Águas Residuais 2018, publicado pela ERSAR, a reabilitação/substituição das redes de águas e de saneamento está a fazer-se a um ritmo de 0,2%/0,4% por ano, o que, a manter-se, significaria que a substituição integral destas infraestruturas estaria concluída no prazo de 375 anos. A APDA propõe que sejam garantidas condições de intervenção que garantam, pelo menos, uma taxa de reabilitação e substituição de 2%, o que corresponderia a um total de 50 anos para concretizar tal substituição, em linha com o valor do "tempo de vida útil" mencionado (40/50 anos).

Portanto, a nosso ver, a dotação de 740 milhões de euros para a década 2020-2030 necessita de ser reforçada, nomeadamente, alocando adicionalmente às verbas para investimento o montante de 17 milhões de euros anuais resultantes da componente "Fundo de Proteção dos Recursos Hídricos", 50% da TRH - Taxa de Recursos Hídricos - paga por todos os utilizadores dos recursos hídricos no País. Este valor é hoje "dissolvido" nas verbas que alimentam o Fundo Ambiental, pelo que nos parece adequado, nos termos da Lei da Água de 2005 e do respetivo Regime Económico e Financeiro, passar a ser utilizado de forma consignada ao setor da Água.



Faculdade de Ciências da Saúde da Universidade da Beira Interior: “Um forte posicionamento ao nível da investigação”

OS CENTROS ACADÉMICOS CLÍNICOS SURGEM TENDO COMO MISSÃO A MELHORIA DA RELAÇÃO ENTRE AS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR E AS INSTITUIÇÕES DE SAÚDE, COM O SUPREMO OBJETIVO DE INCREMENTAR A INVESTIGAÇÃO CLÍNICA PRODUZIDA PELOS PROFISSIONAIS E MELHORAR OS CUIDADOS PRESTADOS À POPULAÇÃO.

Foi nesta conjuntura que o Centro Académico Clínico das Beiras (CACB) sediado na Faculdade de Ciências da Saúde da Universidade da Beira Interior (FCS-UBI), surgiu em 2017. Trata-se de um consórcio composto por várias instituições ligadas à prestação de cuidados, ensino e investigação na área da saúde, envolvendo os distritos de Castelo Branco, Guarda e Viseu.

Este que é o maior centro académico do país – em termos de número de parceiros de base, tendo também uma grande abrangência territorial – revela um forte posicionamento ao nível da investigação.

No entanto, os profissionais de saúde debatem-se com a dificuldade real de articulação da prática clínica com a investigação o que levou a que a FCS-UBI, de acordo com o CACB, a criar o C2ICB - Centro de Coordenação de Investigação Clínica das Beiras um núcleo de apoio à promoção, no interior centro do país, de investigação clínica de elevada qualidade.

O C2ICB em estreita articulação com o Centro Académico Clínico das Beiras, funciona como unidade principal de coordenação e visa consolidar uma estrutura multipolar de investigação clínica cuja missão consiste em apoiar o desenvolvimento de medicamentos, dispositivos médicos e aspetos organizacionais.

A equipa multidisciplinar do C2ICB tem como finalidade estimular os profissionais para o desafio da investigação clínica oferecendo-lhes ferramentas que facilitam o seu quotidiano. Falamos, a título de exemplo, de iniciativas como o contato com promotores, o apoio na angariação, implementação e monitorização dos ensaios clínicos incluindo a vertente administrativa e logística, a relação com instituições como as comissões de ética, a promoção, dentro de cada instituição, do desenvolvimento de boas práticas de investigação, etc.

O C2ICB assume também estas funções perante iniciativas individuais de investigação clínica, em todos os níveis do processo, desde o apoio na procura de financiamento, à análise e interpretação de outcomes, envolvendo de forma crescente os hospitais e os centros de saúde em processos de investigação.

E, é já no cumprimento da sua missão que o C2ICB realizou ações



para a promoção das boas práticas de investigação. Tendo como público-alvo profissionais de saúde, investigadores, gestores de I&D e estudantes, decorreu na ULS Castelo Branco e no Centro Hospitalar Universitário Cova da Beira nos meses de junho e de outubro de 2019, respetivamente, o curso “O que tem que saber um investigador para melhorar os resultados da sua investigação? Acreditação, visibilidade, impacto e identidade digital” da responsabilidade do Dr. Júlio Alonso-Areválo da Universidade de Salamanca – Espanha.

“Gestão da Propriedade Intelectual e de Assuntos Regulatórios em Investigação Clínica e de Translação”

No Hospital CUF Viseu, no dia 11 de outubro de 2019, realizou-se a Sessão de Informação e Networking subordinada ao tema “Gestão da Propriedade Intelectual e de Assuntos Regulatórios em Investigação Clínica e de Translação” organizada em parceria entre o C2ICB e HCP – Health Cluster Portugal, com colaboração do Hospital CUF Viseu, Infarmed e INPI.

Atualmente, devido aos avanços tecnológicos e à diversidade de informação disponível em ferramentas online, o conhecimento de métodos de pesquisa, como - uso de palavras-chave, operadores, classificações e bases de dados - é um agente facilitador ao acesso a informação precisa, e reduz o tempo de pesquisa. A Investigação e Desenvolvimento em centros de investigação, e em empresas está em grande expansão em contexto nacional, é por isso necessário, formar em como proteger a propriedade industrial e os direitos tecnológicos, temáticas abordadas na sessão “Propriedade industrial e direitos tecnológicos. Pesquisa de informação tecnológica. Bases de dados de biotecnologia” - Eng.ª Susana Armário (Examinadora de patentes, INPI).

Promover a investigação clínica de excelência em



Portugal é uma das missões do C2ICB. De modo a colocar no mercado novas moléculas e dispositivos médicos é necessário garantir que a investigação clínica se desenvolve segundo as Boas Práticas Clínicas, é necessário formar em legislação nacional e internacional e colocar em contacto entidades reguladoras e entidades de Investigação e Desenvolvimento. As sessões “Como realizar ensaios clínicos em Portugal? Orientações práticas para Investigadores, Promotores e Centros de Ensaios. - Dra. Helena Beaumont (Infarmed) e “O circuito dos dispositivos médicos e dispositivos médicos para diagnóstico in vitro: overview das obrigações e procedimentos, e orientações práticas para os diversos intervenientes.” - Dra. Judite Neves (Diretora da Direção de Produtos de Saúde, Infarmed), tiveram como objetivo formar os participantes acerca do atual

enquadramento legal da investigação clínica, boas práticas clínicas, circuito do medicamento e dos dispositivos médicos

Devido às temáticas e às entidades envolvidas na sessão de networking, estiveram presentes elementos de empresas, hospitais e centros de investigação nacionais. A adesão a esta formação realça a evolução da investigação e desenvolvimento em Portugal e a necessidade de promover mais formações com entidades reguladoras.

As formações promovidas pelo C2ICB em colaboração com os diversos parceiros permite também conhecer as necessidades dos profissionais de saúde e investigadores. As sinergias entre as diversas entidades que contribuem para o desenvolvimento de novos medicamentos e dispositivos médicos garante à população em geral, um acesso mais seguro e eficaz a novas terapêuticas. É objetivo do C2ICB promover investigação clínica de qualidade em Portugal, para dar cumprimento é necessária qualidade formativa, que resulta numa mais-valia para o sistema de saúde e para o acesso do doente a terapêuticas inovadoras.



Organização:



Colaboração:



Cofinanciado por:



Porque todos os animais devem ter acesso a cuidados de saúde.

OS ANIMAIS DE COMPANHIA GANHAM PRIORIDADE NA AGENDA POLÍTICA E ECONÓMICA, MAS SOCIALMENTE HÁ MUITO QUE SÃO OS NOSSOS REAIS AMIGOS PARA TODAS AS HORAS.

EM ENTREVISTA, JORGE CID, BASTONÁRIO DA ORDEM DOS MÉDICOS VETERINÁRIOS (OMV), FAZ O BALANÇO SOBRE O PAPEL DOS MÉDICOS VETERINÁRIOS NA SOCIEDADE E DO PROGRAMA DE APOIO DE SAÚDE PREVENTIVA A ANIMAIS EM RISCO, MAIS CONHECIDO COMO CHEQUE VETERINÁRIO.



Jorge Cid, Bastonário da Ordem dos Médicos Veterinários

Atualmente, quais são os principais desafios para os Médicos Veterinários?

Num momento em que os animais de companhia ganharam mais atenção por parte dos principais atores da sociedade, como políticos e média, crescem também enormes desafios associados à profissão da medicina veterinária, nomeadamente, a necessidade de aprovação definitiva do ato médico-veterinário, pela qual os profissionais desta classe se debatem há mais de 25 anos e que ainda não alcançaram, mas que se considera imprescindível em prol da Classe Médico-Veterinária e da sociedade em geral. Dada a multidisciplinariedade e importância que o papel do Médico Veterinário tem assumido ao longo dos tempos, é de destacar que a sua atividade tem vindo a ser cada vez mais determinante nas diversas áreas que vão desde a saúde e bem-estar animal, à segurança dos alimentos e promoção da saúde pública, reforçando a importância do conceito "Uma Só Saúde = Animais + Humanos", no qual a saúde animal e a saúde humana refletem a sua interdependência.

Falando de direitos dos animais de uma forma generalista: os animais domésticos e os para consumo humano. Na sua opinião, existem dois mundos relativamente aos direitos dos animais ou pensa que não há qualquer distinção relativamente consciencialização desses direitos?

A proteção e saúde animal é uma das grandes prioridades do Médico Veterinário no âmbito da sua atuação, independentemente de se tratarem de animais de companhia ou animais de espécies pecuárias. No entanto é de referir que com a entrada em vigor da Lei que criminaliza os maus tratos e abandono de animais de companhia, a sociedade passou a estar mais direcionada e consequentemente a dar maior atenção e ter maior consciencialização para os direitos destes animais, situação que poderá estar relacionada com a

mediatização social destes casos, o que na nossa perspetiva não invalida o respeito existente pelos direitos dos animais destinados ao consumo humano.

Em Portugal, grande parte da população não leva os seus animais ao veterinário, nem cumpre a vacinação alegando não ter possibilidades económicas. Concorda com a possibilidade da existência de uma rede nacional de saúde animal gratuita ou baixo custo, assim como a isenção do IVA?

Dentro da União Europeia, cada vez ganha mais importância o conceito de uma só saúde, em que a saúde humana e dos animais se fundem. Assim, um dos principais desafios é garantir o acesso a cuidados de saúde animal básicos. Por este motivo, a Ordem dos Médicos Veterinários lançou, em 2018, o Programa de Apoio de Saúde Preventiva a Animais em Risco, mais conhecido como Cheque Veterinário, para apoio dos animais de companhia em risco, nomeadamente animais errantes e de famílias carenciadas. O Cheque Veterinário é um programa ao qual várias Câmaras Municipais e Centros de Atendimento Médico-Veterinários já aderiram, estando outros em fase de apreciação. Com esta Rede Nacional foi implementado o que pode ser considerado um verdadeiro Sistema Nacional de Saúde Animal.

Por outro lado, para a OMV é com-

pletamente injustificado a taxação de atos médico-veterinários com 23% de IVA, a mais alta taxa de IVA aplicada a cuidados de saúde, podendo ser considerada como uma injustiça, uma vez que a Medicina Veterinária é única profissão da saúde com tal valor, o que poderá colocar em causa a saúde pública. A nossa grande prioridade, junto do próximo Governo, será eliminar esta taxa ou, pelo menos, a redução da mesma para 6%, situação para a qual temos vindo a alertar ao longo dos últimos anos.

Como bastonário da Ordem dos Médicos Veterinários, na sua opinião, quais seriam as medidas a serem tomadas para que os detentores de animais cumprissem a lei no que diz respeito ao bem-estar animal, ao seu registo e cuidados de saúde?

Uma das medidas mais urgentes passaria pela redução ou anulação da taxa de IVA aplicável aos serviços médico-veterinários, o que facilitaria o acesso dos animais aos cuidados de saúde animal primários. Para além desta medida seria importante o desenvolvimento de ações de esclarecimento por parte das entidades competentes junto da população, que poderiam ser promovidas pelas Câmaras Municipais ou Juntas de Freguesia, com o apoio do Médico Veterinário Municipal, bem como a divulgação das vantagens associadas aos cuidados de saúde e bem-estar dos animais e a obrigatoriedade de registo dos animais na nova base de dados do SIAC.



IT PEERS: Inteligência artificial pode mudar o mundo



Jorge Duarte, CEO da IT PEERS

IT PEERS SUMMIT DEBATEU O FUTURO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NAS EMPRESAS E NA SOCIEDADE

Foi a primeira edição do evento organizado pela empresa tecnológica IT PEERS, que decorreu no dia 26 de setembro, no Hotel Sheraton, no Porto, onde foi partilhado o conhecimento sobre a inteligência artificial.

Estiveram presentes 100 profissionais de diversas áreas e setores de atividades. A inteligência artificial é transversal a várias áreas de negócio.

O objetivo foi debater até onde a inteligência artificial pode dar o seu contributo na gestão TI, com a apresentação de casos reais onde estas ferramentas de inteligência artificial fazem a diferença; como a machine learning, RPA, entre outras que estão a alterar o funcionamento das organizações

A bwd, empresa portuguesa que implementa soluções de gestão de informação, apresentou à audiência casos reais, onde a RPA (Robotic Process Automation), melhorou processos e aumentou a produtividade. Adriano Ribeiro, CEO da empresa, mostrou de que forma as suas soluções ajudam várias empresas a melhorar o seu rendimento através da criação de robots e da sua integração na arquitetura de sistemas de informação.

A AWS, teve como representante João Tedim, foram elencadas as vantagens do método Working Backwards, além das diversas soluções de Machine Learning, que a empresa oferece e que permitem aumentar a eficiência operacional.

O IT PEERS Summit teve, igualmente, a participação do Prof. Dr. Paulo Novais que através de uma viagem pelo conceito de Inteligência Artificial nos apresentou as diferentes aplicações nas mais variadas áreas; tais como, Educação, Saúde e Banca.

Por fim, houve lugar para um pequeno debate, onde o País Positivo participou, sobre o modo como a inteligência artificial está a mudar a sociedade na qual estamos inseridos. A sua potencialidade na gestão de recursos humanos, das equipas, de dados e a otimização dos resultados em múlti-

plas aplicações nas variadas áreas.

A opinião sobre a necessidade de encarar a inteligência artificial como algo sério e duradouro foi unânime. Concluiu-se que apesar de a inteligência artificial ter um grande potencial para melhorar as nossas vidas, ainda existe muita incerteza em redor do tema, nomeadamente, devido às questões éticas que o assunto comporta.

O evento contou com o patrocínio da Red Hat, da bwd e da AWS. Ana Rocha de Oliveira, responsável de vendas para os mercados ibéricos da Red Hat, falou sobre a relação entre Cloud e inteligência artificial, nomeadamente, através da apresentação do Open Data Hub, uma plataforma de machine-learning-as-a-service que integra projetos de código aberto numa solução que pretende promover a colaboração entre fornecedores, utilizadores e académicos, seguindo as melhores práticas do código aberto.

A IT PEERS aposta numa oferta de serviços na área da inteligência artificial

Jorge Duarte, CEO da IT PEERS, apresentou o conceito de AIOPS – Artificial Intelligence for IT Operations – um termo criado pela Gartner em 2016. AIOPS usa algoritmos avançados e técnicas de inteligência artificial para analisar grandes volumes de dados de várias ferramentas de operações de TI e de negócios com o objetivo de agilizar as operações de TI, aumentar a sua eficiência e proporcionar uma experiência superior ao utilizador.

“A IT PEERS vai apostar neste conceito, pois esta nova forma de gestão de TI permite um afastamento da gestão isolada de operações e fornece insights inteligentes que promovem a automatização e a colaboração para proporcionar uma melhoria contínua. No futuro, terá um papel muito importante no aumento da eficiência das equipas de TI e facilitará a adoção de tecnologias complexas de última geração com as quais as soluções tradicionais não são capazes de lidar. Esperamos apresentar, muito em breve, casos reais de sucesso onde a inteligência artificial melhorou drasticamente as operações de TI”, refere Jorge Duarte.



Debate sobre a Inteligência Artificial

Embaixada do Reino da Tailândia: “Consideramos Portugal o nosso primeiro amigo e aliado europeu”

ENTREVISTA A PORNPAN BUAKIRD,
EMBAIXADORA DO REINO DA TAILÂNDIA EM
PORTUGAL, QUE DESTACA OS 500 ANOS DE
AMIZADE ENTRE OS DOIS PAÍSES.



Como tem sido a sua experiência como embaixadora em Portugal?

É uma honra para mim ter sido nomeada embaixadora do Reino da Tailândia em Portugal. Além de manter as relações cordiais e amigáveis existentes entre os dois povos, que duram à mais de 500 anos, a minha missão é também; promover oportunidades de comércio e investimento; melhorar o contato entre pessoas e apoiar a comunidade tailandesa em Portugal. Estou muito impressionada a amabilidade que as autoridades portuguesas sempre prestaram a mim e à minha embaixada. O povo português é muito gentil e eu aprecio muito sua hospitalidade. Até agora, apreciei muito da minha estadia em Portugal. De realçar, que é um país pacífico e bonito, dotado de uma longa história e cultura.

Qual o momento mais marcante da sua estadia em Portugal como embaixadora?

Um dos momentos mais marcantes da minha estadia aqui, além da apresentação das minhas credenciais ao Presidente da República, foi o Festival Tailandês realizado em Lisboa, em junho de 2019. A Real Embaixada do Reino da Tailândia em cooperação com a Autoridade de Turismo da Tailândia, a Companhia Aérea Tailandesa e as autoridades tailandesas envolvidas, organizaram orgulhosamente, Festival Tailandês que teve a duração de 3 dias, no Pavilhão Tailandês, em Belém. Este pavilhão foi apresentado ao governo português, em 2011, para comemorar o 500º aniversário das relações bilaterais entre os nossos países.

O evento contou com várias mostras da nossa identidade e cultura, como: atrações gastronómicas e turísticas exóticas, assim como apresentação cultural típica da Tailândia; massagem tradicional, boxe tailandês e competições desportivas.

Neste certame estiveram presentes stands que ofereceram aos visitantes comida tailandesa, frutas e produtos artesanais.

Este ano estiveram cerca de 15.000 participantes, a nossa ambição é que este festival Tailandês se torne um marco dos festivais a serem realizados em Lisboa durante o verão.

Relações bilaterais entre Tailândia e Portugal, 500 anos de amizade.

Portugal tem a embaixada mais antiga de Bangkok como resultado dessa amizade que dura há mais de 500 anos. Durante esses anos de relações bilaterais, quais áreas e setores de atividade mais ativos entre os dois países?

Na verdade, Portugal foi o primeiro país europeu a entrar em contato com o Reino de Ayutthaya, em 1511. A Embaixada de Portugal em Bangkok foi fundada em 1820, é a primeira e também a mais antiga missão diplomática na Tailândia. A área mais ativa entre os dois países é o nosso vínculo entre os povos. São cinco séculos de uma longa amizade que tem implicações nos dois países.

Esta interação está presente em cada espaço em várias áreas: encon-



Pornpan Buakird, embaixadora da Tailândia

tra-se vestígios da cultura Portuguesa na nossa sociedade tailandesa: em alimentos e bebidas, na língua e arquitetura. Além da histórica vila portuguesa em Ayutthaya, antiga capital da Tailândia, existe ainda uma pequena comunidade portuguesa em Bangkok, que descendem diretamente dos primeiros portugueses na Tailândia. Muitas sobremesas tailandesas à base de gema de ovo estão intimamente relacionadas aos doces portugueses. Muitas palavras em tailandês são emprestadas da língua portuguesa. Esta é a maior riqueza da relação entre os povos.

Na sua opinião, enquanto diplomata, atualmente quais são as áreas que se desenvolvem mais entre os dois países?

O turismo parece ser o setor mais promissor. No ano passado, a Tailândia recebeu mais de 50.000 visitantes portugueses, enquanto o número de turistas tailandeses que visitam Portugal aumentou significativamente nos últimos anos.

Se considera que aumentou o fluxo de cidadãos tailandeses que desejam viver, estudar ou investir em Portugal, ou denota-se mais o movimento contrário?

Temos cerca de 1.000 cidadãos tailandeses que trabalham em áreas agrícolas em Portugal. Existem muitos estudantes tailandeses nas universidades portuguesas, a maioria com bolsas de estudo. Devemos elogiar a Embaixada de Portugal em Bangkok pelos seus incansáveis esforços na promoção da língua e cultura portuguesa na Tailândia.

Existem duas ou três universidades líderes na Tailândia que oferecem cursos regulares de língua e cultura portuguesas para estudantes com licenciatura.

A Tailândia considera Portugal um importante parceiro pertencente à União Europeia, com potencial para expandir as oportunidades bilaterais de comércio e investimento.

O comércio bilateral total entre os dois países em 2018 rondou o valor de 225 milhões de euros. Está a crescer o interesse de investimento de ambos os lados, sublinhado a abertura do escritório de Bangkok da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, (AICEP), em 2018. O maior investimento da Tailândia em Portugal, inclui a aquisição de Marcas MW pela Thai Union Frozen Products (TUF), em 2010 e a aquisição da Tivoli Hotels & Resorts pela Minor International, em 2016.

A Tailândia identificou indústrias-alvo ou indústrias 'Curva-S', como:

inteligência artificial; agricultura avançada e biotecnologia; robótica e automação; além disso, aviação e logística. O investimento nessas indústrias-alvo usufruirá de incentivos especiais fiscais e não fiscais pelo Conselho de Investimento (BoI) da Tailândia. Estamos a procurar nos setores em que as empresas portuguesas têm mais experiência e capacidade, como; desenvolvimento de software, construção de infraestrutura e energias renováveis e incentivá-las a investir na Tailândia.

Enquanto isso, as empresas tailandesas poderiam beneficiar do Programa de Autorização de Residência, Vistos Gold e usar Portugal como plataforma para expandir seus negócios na Comunidade Europeia, em outros países de língua oficial portuguesa, incluindo Brasil, Moçambique e Angola.

Em 2018, foi aberta uma delegação da AICEP [Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal]. Esse fator pode ser um incremento para o comércio. Existe um maior interesse dos empresários dos dois países ou é muito cedo para avaliar?

Como nosso pessoal de negócios parece não se conhecer muito bem, é necessária uma maior conscientização das oportunidades de ambos os lados. Tenho o prazer de saber da abertura do escritório da AICEP, em Bangkok, em 2018. Recentemente, uma delegação de alto nível da AICEP, liderada por seu Presidente, visitou a Tailândia.

De nossa parte, gostaríamos muito de incentivar um melhor conhecimento das empresas portuguesas do mercado tailandês, mas também, a Tailândia como uma plataforma para o Sudeste Asiático, com todo o seu potencial desse Mercado, que tem uma população de 650 milhões.

Em 2020, a embaixada Real do Reino da Tailândia em cooperação com o Conselho de Investimento da Tailândia, o Thai Trade Center em Madrid, juntamente com as autoridades portuguesas envolvidas, organizará um seminário sobre o tema “Oportunidades de Comércio e Investimento entre Tailândia e Portugal” em Lisboa e outras cidades portuguesas.

O futuro das nossas relações

No futuro, na sua opinião, quais serão as grandes pontes de abordagem entre os dois países?

Penso que as nossas relações de longa data, o contacto pessoal continuarão a ser uma base forte para melhorar a nossa relação e cooperação em todas as dimensões.

Quem é Pornpan Buakird?

A embaixadora Pornpan Buakird é uma diplomata de carreira. Formada na Universidade Chulalongkorn, Bangkok, com licenciatura em inglês, mais tarde, obteve o mestrado em Relações Internacionais e Diplomacia, pela Universidade Thammasat, em Bangkok.

A embaixadora Buakird ingressou no Serviço de Relações Exteriores da Tailândia em 1984 e trabalhou em vários departamentos, incluindo o, Departamento de Assuntos da ASEAN, o Departamento de Informação, o Departamento de Assuntos do Sul da Ásia, Oriente Médio e África e o Departamento de Assuntos Consulares. Mais tarde, foi destacada para o Reino Unido, República Popular da China, República Árabe do Egito, Itália e, em 2018, foi nomeada Embaixadora do Reino da Tailândia em Portugal.

Como reconhecimento pelos seus serviços, recebeu o Knight Grand Cordon (Classe Especial) da Mais Nobre Ordem da Coroa da Tailândia e a Knight Grand Cross (Primeira Classe) da Mais Exaltada Ordem do Elefante Branco.

Ciclum

STADA GROUP



Melhor Saúde e Bem Estar.



Comemorações 39 Anos da FPCE-UC

31 de outubro 2.^a Mostra de
Doutoramento em Ciências da Educação
Sala 4.2 - 1.º piso

- 09h30** Abertura do secretariado e instalação dos posters
- 15h00** Discussão dos posters
- 16h30** Conferência A Internacionalização sob a perspectiva da Interculturalidade como tema de pesquisa na área de Educação
Doutor Marcelo Luna - Universidade do Vale do Itajaí | Brasil
- 17h30** Tertúlia Investigar em Educação: relatos de percursos
Moderadora: Doutora Maria Isabel Festas

04 de novembro PsihDay - 3.^a Mostra de
Doutoramento em Psicologia

- 09h00** Abertura do secretariado e instalação dos posters (Sala 4.2 | 1.º piso)
- 11h00** Conferência Qué tenemos em común?: Perspectiva transdiagnóstica en la prevención e intervención en salud (Anfiteatro Joaquim Ferreira Gomes)
Doutor Jorge Osma - Universidade de Saragoça | Espanha
- 14h00** Apresentações orais e discussões dos posters (Sala 4.2 | 1.º piso)
- 17h00** Tertúlia Desafios do Doutoramento: divulgação científica e entrada no mercado de trabalho

05 de novembro Sessão Comemorativa dos 39 anos da FPCE-UC
Anfiteatro Joaquim Ferreira Gomes

- 11:30** Sessão Solene com presença do Magnífico Reitor
Entrega de Prémios aos melhores alunos 2018/2019
Entrega de Prémios – Mostras de Doutoramento
- 14:30** Conferência Serviço Social e Políticas Sociais: mutações, lealdades, incumprimentos...
Doutora Fernanda Rodrigues | Professora Universitária e Investigadora
- 16:00** Tertúlia Desafios da Interdisciplinaridade na Investigação e no Agir Profissional
Moderadora: Doutora Helena Neves Almeida
Exposição Coletânea de trabalhos de Investigação em Serviço Social (Piso 1)
- 17:30** Porto de Honra com Travo a Música
Com Emanuel Lucas – Organista da Santa Casa da Misericórdia de Coimbra



31 de outubro a 05 de novembro 2019