

# Qi

qualidade & inovação

Suplemento comercial propriedade da "Ilustre Narrativa"



# PESSOAS 2030

vai apoiar mais e melhores  
qualificações, emprego  
de qualidade e inclusão social  
para todas as pessoas

Entrevista com Ana Coelho,  
a Presidente do maior programa do Portugal 2030

SAÚDE | ASSISTÊNCIA | REABILITAÇÃO | REINserÇÃO SOCIAL



## Os nossos serviços

- Psiquiatria e Saúde Mental  
Dependências  
Cuidados Continuados e Reabilitação
- Cuidados Continuados Integrados  
Cuidados Paliativos  
Reabilitação Física



INSTITUTO  
S. JOÃO DE DEUS



# Conteúdos

POCH | 4

Lectriclab | 8

Instituto S. João de Deus | 10

Square AM | 12

Naval | 14

Livingleds | 17

Sottomayor Properties | 18

Compositor | 20

Village Formula | 23

D&S | 24

Solarimpact | 26

Sunnyclouds | 28

## Nota de boas vindas

É com grande satisfação que apresentamos mais uma edição da Revista Qualidade & Inovação.

Com o objetivo de fomentar o debate acerca de diferentes assuntos e abordagens que decorrem de vários temas de âmbito nacional e internacional, este mês contamos com a presença de empresas portuguesas que continuam a dar cartas em Portugal e por este mundo fora, onde levam valores como a qualidade, profissionalismo, ética e perseverança. Para que estes valores não desapareçam é necessário continuar com a formação profissional nas empresas, com vista à aquisição e desenvolvimento de competências para que a resolução de eventuais problemas e desafios possa ser resolvida com maior eficácia. Percebemos que este tema é uma das preocupações dos nossos empresários que se mantêm focados na formação das suas equipas.

Esperamos que a leitura seja uma mais-valia para todos os leitores que nos acompanham!

Raquel Gonçalves  
Editora



**FICHA TÉCNICA Propriedade:** Ilustre Narrativa, Lda, com a colaboração da Entrevista Especial Lda. **Diretor:** Paulo Padilha, Fátima Vieira, Alberto Manuel Cardoso, **Direção Editorial:** Raquel Gonçalves **Direção Gráfica/Design:** Miguel Ribeiro **Corpo Redatorial:** Pedro Lopes, Frederica Jardim, Mariana Serrano (redacao@revistaqualidadeinovacao.pt) **Fotógrafo:** Marco Rosado, **Redação e Publicidade:** +351 935 870 796, +351 962 554 060 / geral@revistaqualidadeinovacao.pt **Distribuição:** Distribuição gratuita /Dec. regulamentar 8-99/9-6 artigo 12 N.ID **Periodicidade:** Mensal, maio 2023.



# Um programa que apoia as pessoas

**A**tualmente, estão numa fase de transição em que os programas operacionais do Portugal 2020, o POCH, o POISE e o POAPMC serão encerrados e darão lugar a um novo programa. Como irá decorrer o encerramento destes programas e quais os principais desafios que se colocam nesse processo?

A Autoridade de Gestão (AG) do PESSOAS 2030 (PT 2030), sucede às AG do POCH e do POISE e POAPMC (PT 2020), pelo que a fase em que nos encontramos irá estender-se até ao primeiro trimestre de 2025 com a entrega à Comissão Europeia de todos os documentos de encerramento, o que faz coincidir durante um período bastante longo, responsabilidades e competências de encerramento do PT 2020, cuja data limite para a execução das candidaturas termina a 31 de dezembro de 2023, com o arranque do PESSOAS 2030, cujos primeiros avisos de abertura de candidaturas já ocorreram em final de março deste ano.

Durante o PT 2020, o POISE e o POAPMC atuaram nas áreas do emprego, formação profissional, inclusão social e privação material, ao passo que o POCH geriu os apoios europeus na área das qualificações e competências, dimensões de política pública que agora se concentram, amplificam e diversificam no PESSOAS 2030.

Ainda que o escopo deste novo Programa comungue em muito com os seus antecessores, a coexistência de quatro Programas de gestão de fundos comunitários sob a alçada da AG do PESSOAS 2030, coloca-nos desafios, pressões e oportunidades de natureza diversa. Desde logo, de natureza organizacional, uma vez que implica a fusão de dois organismos - a AG do POCH e a AG do POISE e POAPMC. De natureza procedimental, uma vez que três destes programas são financiados pelo Fundo Social Europeu (FSE) e um pelo Fundo de Auxílio Europeu às Pessoas Mais Carentes (FEAC), três são financiados ao abrigo do PT 2020 e um do PT 2030, pelo que, tanto pela diferenciação do fundo europeu como dos períodos de programação, o quadro legal e normativo incorpora combinações distintas e variadas de atuação e de tomada de decisão. E de natureza gestora, considerando que os programas são diferentes e têm de ser geridos na preservação dessa diferença - o POCH tem uma dotação de 3,8 MM€ e 7.770 candidaturas aprovadas, o POISE uma dotação de 2,6 MM€ e 4.900 candidaturas aprovadas, o POAPMC uma dotação de 208 M€ e 300 candidaturas aprovadas, e o ainda jovem PESSOAS 2030 uma dotação de 6,7 MM€ -, para além da heterogeneidade de medidas, entidades beneficiárias e modalidades de financiamento.

Acreditamos que a pluralidade e a diversidade desta fusão serão também âncoras da nossa missão, esta transversal a qualquer um dos Programas: garantir a sua plena execução financeira e o cumprimento das metas contratualizadas com a Comissão Europeia.

#### **Quais serão as principais áreas de atuação e explique-nos o propósito de cada uma delas.**

As áreas de atuação e o seu propósito fundam-se na agenda estratégica europeia para o FSE, cuja origem e motivações, decorridos 66 anos da sua criação, e apesar do quanto o mundo mudou e se complexificou, mantém uma extraordinária atualidade. O FSE é o mais antigo dos fundos europeus e foi criado logo em 1957 com a criação da Comunidade Económica Europeia (CEE), tendo feito parte, desde o princípio, de uma visão que existia para a construção de uma Europa unida: aumentar a população ativa e o acesso ao trabalho, melhorar as oportunidades de trabalho e promover a mobilidade geográfica e a mobilidade no mercado de trabalho dos trabalhadores, assumindo-se o trabalho enquanto um meio para o pleno exercício da cidadania e para uma vida de qualidade e de bem-estar.

Hoje, perante os desafios da transição digital e da transição climática, num contexto de progressivo envelhecimento demográfico, os fundamentos que levaram à criação do FSE estão todos em presença. O nosso papel, o papel do PESSOAS 2030, é precisamente apoiar os instrumentos de política pública configurados para retirar o País de uma posição de fragilidade estrutural em três

***Pessoas 2030 é um dos programas do novo período programático, Portugal 2030. O Programa atuará em domínios ligados à demografia, qualificações e inclusão. Em entrevista à Revista Qualidade & Inovação, Ana Coelho, Presidente do Comissão Diretiva do PESSOAS 2030, explica cada uma das áreas de atuação, os principais desafios e os objetos sociais do Programa.***



dimensões: o défice de qualificação dos portugueses, o défice de competitividade da economia e o défice de coesão social e territorial. Existe um vínculo forte e recíproco entre estes três défices estruturais, que faz perpetuar um círculo vicioso de baixas qualificações e competências - baixa produtividade - fraca competitividade da economia - baixos salários, desemprego e fenómenos de pobreza e exclusão social - baixa natalidade - diminuição da população ativa e envelhecimento demográfico - estrangulamento do funcionamento do mercado de trabalho.

É este círculo vicioso que é preciso interromper com urgência, reclamando especial atenção das políticas públicas e na alocação dos recursos disponíveis, e o gatilho para inverter esta sucessão negativa passa, inexoravelmente, por resolver o défice de qualificações e de competências, promover a conciliação entre a vida profissional e pessoal, incentivar a natalidade, a imigração, o envelhecimento ativo, a inclusão social de TODOS, combater a inatividade, estimular o emprego de qualidade e criar condições para atrair e reter talento.

O investimento de 6,7 MM€ distribui-se por 55 medidas - nas áreas do emprego, qualificação e inclusão social - e é dirigido às regiões menos desenvolvidas do continente - Norte, Centro e Alentejo. As medidas a apoiar concorrem para as metas nacionais até 2030 do Pilar Europeu dos Direitos Sociais (PEDS): aumentar para 80% a taxa de emprego da população entre os 20 e os 64 anos; reduzir a taxa de jovens NEET para valores entre os 7% e 8%; assegurar que pelo menos 60% dos adultos participam anualmente em ações de educação e formação; e reduzir as pessoas em situação de pobreza ou exclusão social em, pelo menos, 765 mil, de entre as quais 161 mil crianças.

Na área do Emprego, a dotação é de 900 M€ para investir no acesso ao emprego e no aumento da força de trabalho disponível, assim como na promoção da participação equilibrada em termos de género no mercado de trabalho. Os estágios profissionais, os apoios à contratação, a capacitação institucional de atores relevantes na definição das políticas ativas de emprego e o apoio a políticas de conciliação da vida profissional e pessoal, são alguns dos instrumentos que enquadram esta dimensão.

Na área das Qualificações, a dotação ascende a 4,1 MM€ - 3 MM€ para a formação inicial de jovens e 1,1 MM€ para a (re)qualificação de adultos. No caso dos jovens, é dada continuidade às vias profissionalizantes de dupla certificação, destacando-se os cursos profissionais e os cursos de aprendizagem, e ao nível do ensino superior, as bolsas de ação social para estudantes em situação de maior desfavorecimento e as bolsas de doutoramento, em contexto académico e não académico. Quanto aos adultos, destacam-se as oportunidades flexíveis de melhoria de competências e de (re)qualificação profissional, com enfoque nas competências digitais e verdes, apostando-se nos cursos de educação e formação, formações modulares certificadas, cursos de especialização tecnológica e Centros Qualifica.

Na área da Inclusão, a dotação é de 1,5 MM€ e visa a inclusão ativa, a igualdade de oportunidades, incluindo no acesso a serviços de qualidade, a não discriminação por género, condição social ou outra, o combate à privação material, e a participação ativa de todos os cidadãos na vida em sociedade. Esta dimensão dirige-se, assim, aos grupos mais vulneráveis ou marginalizados - pessoas com deficiência ou incapacidade (PCDI), migrantes, população cigana, idosos, crianças e desempregados. As ações do mercado social de emprego, a qualificação e acesso ao mercado de trabalho por PCDI, a aprendizagem da língua portuguesa para cidadãos estrangeiros, o apoio a organizações da sociedade civil de imigrantes, refugiados e pessoas ciganas, a qualificação do sistema de intervenção precoce na infância e as ações para o envelhecimento ativo e saudável, configuram apenas algumas das medidas que compõem este eixo de intervenção.



**Todas as áreas de intervenção estarão concentradas num novo programa, o PESSOAS 2030. Quais são os principais desafios e oportunidades com a chegada deste programa?**

As áreas de intervenção - emprego, qualificações, inclusão social -, estão interligadas e são interdependentes, pelo que a sua reunião num programa vem trazer um novo racional e uma nova coerência, não só do ponto de vista de opção programática, como de vantagem nos processos de decisão e gestão sobre política social. A esta lógica multidimensional subjaz a emergência de apontar a problemática da demografia, à qual, foi atribuída pela primeira vez, agora no PT 2030, uma visão dedicada e de total relevância estratégica, cuja abordagem ganha com a integração cruzada de políticas multissetoriais concentradas num instrumento uno.

Portugal é o quinto país mais envelhecido do mundo, a idade média é de 46,8 anos, o índice de fecundidade é muito baixo e a longevidade é alta.

Todos os eixos de intervenção do PESSOAS 2030 gravitam em torno do combate ao desequilíbrio demográfico e no aumento da população ativa, concorrendo, de forma mais direta ou indireta, de forma mais mediata ou imediata, para promover a natalidade, as políticas migratórias e de integração de imigrantes, o envelhecimento ativo e a captação e retenção de talento jovem e qualificado.

Este desígnio está fundeado nas agendas estratégicas, europeias e nacionais, e que enformam o quadro programático do PESSOAS 2030, destacando-se, o Pilar Europeu dos Direitos Sociais, a Agenda para o Trabalho Digno, o Acordo de Concertação Social sobre Formação Profissional e Qualificação, a Estratégia Nacional para a Igualdade e a Não Discriminação, a Estratégia Nacional de Combate à Pobreza, o Plano de Ação da Garantia para a Infância e a Estratégia Nacional para a Inclusão das Pessoas com Deficiência.

O grande desafio do Programa é precisamente este, conseguir fazer o pleno uso da oportunidade trazida por esta visão programática multidimensional para atingir os resultados do Programa.

**O Ano Europeu das Competências tem como objetivo apoiar e incentivar a aprendizagem ao longo da vida. De que forma, o novo programa PESSOAS 2030, irá ajudar e contribuir para alcançar o objetivo final?**

A ideia de um emprego para a vida há muito que está ultrapassada. A aceleração das transformações de contexto

dos últimos anos - saúde, volatilidade geopolítica, ordem económica internacional, digitalização, automação, inteligência artificial, cibersegurança -, aliadas a pressões sociais, demográficas e ambientais, têm vindo a aprofundar distorções no funcionamento do mercado de trabalho, com as empresas a procurar competências para os empregos de amanhã e a força de trabalho disponível a não conseguir responder a estas necessidades.

O Relatório de 2023 do World Economic Forum, “The Future of Jobs”, aponta para que até 2027, em cinco anos, ao nível global, se possa assistir à destruição de 83 milhões



de empregos e à criação de 69 milhões de novos empregos - the jobs of tomorrow, que a divisão do trabalho entre homens e máquinas possa ser de 58% para 42%, e que 44% das competências dos trabalhadores se tornem obsoletas.

Uma era de transformações rápidas e acentuadas reivindica políticas de incentivação da aprendizagem ao longo da vida, que a Comissão Europeia concretiza na definição do objetivo para 2030 de, pelo menos 60% dos adultos, participarem anualmente em ações de educação e formação.

De acordo com o Education and Training Monitor de 2022, a situação de partida de Portugal, em 2016, para este indicador, era de 38%, quando em países como a Suécia, a Holanda, a Áustria, este indicador já ultrapassava os 55%, ou, no sentido oposto, em países como a Grécia, a Bulgária, a Roménia, estava ainda aquém dos 16%.

O desafio é grande e só com políticas robustas e sustentáveis de aprendizagem ao longo da vida, podem os trabalhadores acompanhar o passo da chamada Quarta Revolução Industrial, e assim, contribuir para o progresso das empresas e para a melhoria da competitividade do nosso País.

Também sabemos que a predisposição para continuar a aprender ao longo da vida é quatro vezes maior nos segmentos da população com níveis educacionais superiores e, por isso, a formação inicial é também ela basal para uma estratégia de aprendizagem ao longo da vida bem sucedida. O projeto de Portugal para a qualificação da população ativa, tanto na dimensão “upskilling”, como na dimensão “reskilling”, materializa-se de forma evidente na aposta feita de alocar cerca de 60% dos recursos do PESSOAS 2030 às Qualificações, seja em modalidades de formação inicial ou contínua, dando assim continuidade e sustentabilidade a um caminho que foi iniciado nos períodos de programação anteriores e traduzindo um pensamento que a todos nos inspira “A aprendizagem é como o horizonte, não tem limites”.

**Quais os principais objetivos sociais nas áreas em que o Programa vai atuar?**

No PT 2020, Portugal reduziu em 721 mil as pessoas em risco de pobreza ou exclusão social, ultrapassando largamente a meta definida na Estratégia Europa 2020 (-200 mil). Porém, chegados a 2022, 2 milhões de pessoas ainda se encontravam em risco, tendo-se assumido que o PESSOAS 2030 afetaria 33% da sua dotação à promoção da inclusão social e 4% ao combate à privação material.

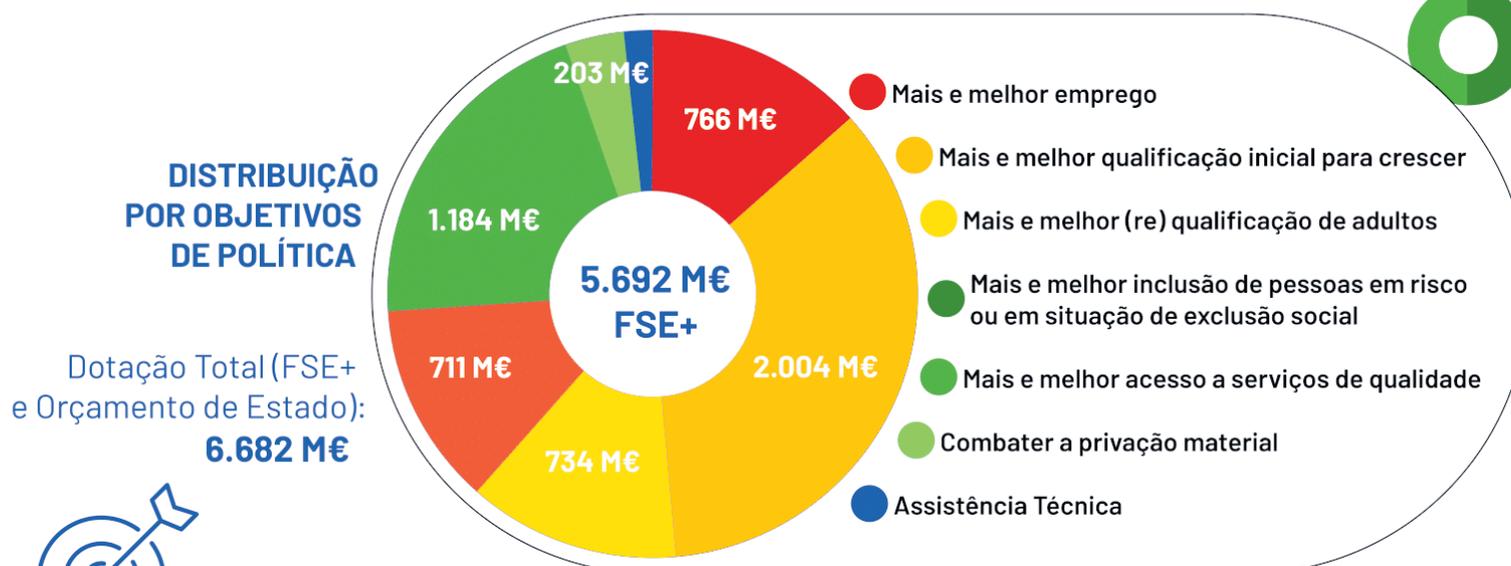
As opções no âmbito da inclusão social tiveram como premissa que o combate à pobreza e à exclusão social, enquanto desafio estrutural que é, pressupõe um trabalho persistente e prolongado, com abordagens multidimensionais e mobilizadoras de diferentes atores, medidas e metodologias de natureza diversificada - intervenção precoce, preventiva e reparadora.

Neste contexto, os desafios sintetizam-se na formação de base qualificante, reconhecida a relação entre as baixas qualificações, as situações de risco de pobreza ou exclusão e a sua reprodução intergeracional; na dinamização de um mercado de trabalho mais inclusivo, através de intervenções dirigidas a públicos desfavorecidos e com baixas qualificações, como os jovens, por estarem mais expostos ao desemprego, à precariedade e a baixos salários, bem como da reintegração socioprofissional de desempregados e inativos; na promoção da participação ativa, da igualdade de oportunidades e não discriminação; na melhoria e igualdade no acesso a serviços de qualidade de educação e de outras respostas sociais essenciais, como chave para a inclusão ativa; na erradicação da pobreza através de medidas de mitigação de fenómenos de privação alimentar e material das pessoas mais carenciadas.

Não posso terminar sem referir que o PESSOAS 2030 atua na área da inclusão social, com base num racional de articulação e complementaridade com a lógica de intervenção do sistema de proteção social nacional e das políticas públicas nacionais que enquadram a luta contra a pobreza e a exclusão social.

**+ EMPREGO + QUALIFICAÇÕES + INCLUSÃO**  
**= RESPOSTA AO DESAFIO DEMOGRÁFICO**

**PROGRAMAÇÃO FINANCEIRA 2021-2027**



**ALGUMAS METAS 2029**

**EMPREGO**

- Mais de 215.000 jovens e adultos apoiados na Promoção do Emprego;
- Alcançar 75.000 raparigas/mulheres e rapazes/homens abrangidos pelas ações de desconstrução dos estereótipos profissionais de género;
- Alcançar 79% de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação.

**QUALIFICAÇÕES**

- Apoiar perto de 414.000 jovens em ações de formação de dupla certificação;
- Apoiar 4.200 participantes em bolsas de doutoramento com 50% em ambiente não académico;
- Apoiar 2.766.500 participações em unidades de formação de curta duração ou unidades de competência;
- Apoiar 700.000 adultos participantes nos Centros Qualifica, com taxas de participação e certificação acima dos 90%.

**INCLUSÃO**

- Apoiar 75.000 participantes em ações de formação de base qualificante (CEF\* e EFA\*\*), dos quais 70% serão diplomados no final dessas ações;
- Apoiar 25.400 participações de PCDI, das quais 77% serão certificadas no final da formação;
- Apoiar 500.000 bolsas de ação social, promovendo uma taxa de conclusão no tempo próprio do curso frequentado de, pelo menos, 73%.

\*CEF - Cursos de Educação e Formação de Jovens  
\*\*EFA - Cursos de Educação e Formação de Adultos

[www.pessoas2030.gov.pt](http://www.pessoas2030.gov.pt)

Avenida Columbano Bordalo Pinheiro 86, 1070-065 Lisboa

(+351) 215 895 300

Call center (+351) 21 597 67 90

geral@pessoas2030.gov.pt



**Movido através  
de**

***Boas  
Energias!***

*A Lectriclab é uma marca que chegou ao mercado nacional em 2019 para atuar no setor da micromobilidade, enquanto operador logístico. Ricardo Pereira, CEO da Lectriclab, realça, nesta entrevista, o valor da micromobilidade e a mais-valia da mesma para a diminuição da pegada ecológica.*

## **C**omo surgiu a Lectriclab?

A Lectriclab é uma marca que foi criada através da Madrugadalegre, uma empresa fundada em fevereiro de 2019, cuja sede é em Grândola apesar da empresa não operar lá.

O ano em que foi fundada a Madrugadalegre coincide com o ano em que surgiu a micromobilidade em Portugal e, uma vez que era algo novo, não existiam operadores para fazer a logística das trotinetes na rua, nomeadamente a arrumação, reposição e manutenção destas. Assim, tomámos a iniciativa de abrir uma empresa para colmatar essa necessidade. Conseguimos de imediato um contrato com um dos principais operadores de micromobilidade em Portugal na altura, a Voi, uma empresa Sueca com a qual trabalhamos até ao final de 2019, altura em que, por razões estratégicas, a Voi decidiu sair do mercado nacional.

Fomos também responsáveis pelos serviços de logística e manutenção das trotinetes elétricas da Frog em Lisboa até finais de 2022 e, atualmente, trabalhamos com os dois grandes *players* do mercado da micromobilidade, a Lime e a Bolt.

### **Qual o vosso papel para com a micromobilidade?**

O nosso papel passa por fazermos toda a logística associada à micromobilidade nas cidades em que operamos, desde carregamento de baterias para as trotinetes e bicicletas, substituição de baterias na rua, manutenção e organização dos veículos na cidade.

Manter a cidade organizada é algo muito importante para que a micromobilidade seja vista como uma solução e não um problema e, por isso, este é um dos grandes focos da nossa empresa. Uma vez que os nossos parceiros também pensam da mesma forma, contamos com equipas focadas 24 horas sobre 24 horas nas ruas para que consigamos cumprir este objetivo.

### **Quais são as opções que oferecem para os diferentes mercados?**

Para a área empresarial, o nosso foco é dar uma resposta à dificuldade que as empresas sentem quando pretendem substituir as suas frotas a combustão por frotas elétricas. Para isso, temos diversos tipos de viaturas nomeadamente furgões, carros e motos elétricas, Paxsters, entre outras soluções disponíveis para aluguer de curta, média e longa duração.

Adicionalmente, temos o serviço de aluguer de motos, tanto para âmbito pessoal como empresarial, através de motos 100% elétricas com ou sem caixa carga e de um ou dois lugares, com autonomias até 120km. No nosso entendimento este serviço poderá ser uma grande mais-valia para entregas de última milha, nomeadamente serviços de estafetas.

### **No que diz respeito às áreas de atuação, conseguem dar resposta a nível nacional?**

Em termos de operação de micromobilidade estamos presentes em 11 cidades, de norte a sul do país. Para o aluguer de viaturas ou motos elétricas temos capacidade de resposta em qualquer ponto do país.

### **Quais são as vantagens competitivas em relação a outras existentes no mercado?**

O serviço de mobilidade elétrica tem vários fatores positivos. Em primeiro lugar, a diminuição da pegada ecológica, que cada vez mais é uma preocupação das empresas. Para alcançar este objetivo, as viaturas elétricas são uma excelente solução. Diz-se muito que o elétrico é o futuro mas, na verdade, o elétrico já é o presente. Cada vez mais temos condições para trabalhar com viaturas elétricas em qualquer que seja o ramo. Existem mais postos de carregamento disponíveis na via pública e em termos de custos há uma poupança muito grande: é quase um terço do custo comparativamente a uma viatura a combustão.

Além disso, as manutenções são residuais e muito mais em conta do que a manutenção de um

veículo a combustão, e o preço da eletricidade é muito económico se compararmos com os preços dos combustíveis fósseis nos dias de hoje.

Por outro lado, também é relevante mencionar os benefícios fiscais da aquisição de veículos elétricos uma vez que o IVA é 100% dedutível. No entanto, uma viatura elétrica, pela pouca disponibilidade que há, ainda não é acessível a qualquer empresa e nós queremos ajudar as empresas a ter mobilidade elétrica sem terem de fazer as aquisições das viaturas, por isso é que disponibilizamos este serviço. Temos viaturas próprias, temos parcerias com várias marcas e assim conseguimos fazer com que qualquer empresa, sem grande necessidade de investimento, tenha a sua frota 100% elétrica. Por último, como qualquer serviço de aluguer, temos assistência 24 horas e, no caso de alguma avaria ou acidente, disponibilizamos viatura de substituição.

### **Que mais atividades podem beneficiar das vossas soluções?**

Para além das atividades já mencionadas, o nosso serviço pode ser uma mais-valia para os municípios. Grande parte dos municípios tem um parque automóvel bastante grande e, na maioria, antigo. Por vezes, não têm capacidade para investir num parque automóvel variado e muito menos elétrico. Desta forma, a Lectriclab dispõe de soluções para os municípios, ou seja, viaturas de várias tipologias para aluguer, quer seja a curta, média ou longa duração.

### **Qual é a vossa estratégia para continuarem a evoluir?**

Estamos muito focados na área da micromobilidade, que é o nosso principal negócio, e temos parcerias muito fortes com a Lime e com a Bolt. Neste sentido, queremos continuar a evoluir para mais cidades do nosso país e já temos como objetivo expandir para Espanha.



A nossa estratégia para *rent-a-car* de mobilidade elétrica é ter mais variedade de viaturas para conseguirmos ter um leque que se adapte a todo o tipo de empresas e negócios.

Já nas motos elétricas ambicionamos poder ter docas de carga disponíveis pelas cidades para o carregamento das nossas motos.

O nosso objetivo principal é estar sempre à procura da inovação e de novos veículos que surjam com novas tecnologias, com maior autonomia, capacidade e qualidade, para que possamos tornar as cidades mais verdes.



*O Instituto S. João de Deus (ISJD) é uma IPSS fundada em 1977. Tem âmbito nacional e prossegue fins de saúde, de assistência, de reabilitação e de reinserção social, nomeadamente, nas seguintes valências: psiquiatria e saúde mental, deficiência mental e reabilitação psicossocial; alcoologia etoxicod dependência; medicina física e de reabilitação geriatria, psicogeriatría/gerontopsiquiatria e demências; prestação de cuidados no âmbito da Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados e de Cuidados Paliativos.*

*Os Centros Assistenciais estão situados no continente e ilhas, nomeadamente Casa de Saúde do Telhal (Sintra), Casa de Saúde S. João de Deus (Funchal), Casa de Saúde S. Rafael (Angra do Heroísmo), Casa de Saúde S. João de Deus (Barcelos), Casa de Saúde S. Miguel (Ponta Delgada), Hospital S. João de Deus (Montemor-o-Novo), Casa de Saúde S. José (Areias de Vilar) e Clínica S. João de Ávila (Lisboa). José Paulo Simões Pereira, (à direita na foto) presidente do ISJD, e Vítor Cotovio, (à esquerda na foto) psiquiatra e diretor clínico do ISJD e da Casa de Saúde do Telhal, conversaram com a Revista Qualidade & Inovação sobre o papel da Instituição, destacando a missão, os valores e as áreas de intervenção.*

## **C**omo nasce o Instituto e quem foi S. João de Deus?

S. João de Deus foi um português que nasceu em 1495, em Montemor-o-Novo. Saiu de Portugal com oito anos e, já em Espanha, passou por várias etapas no seu inquietante percurso de vida (pastor, militar, pedreiro e livreiro). Era um homem de muita fé. Em Granada, ao ouvir um sermão, a 20 de janeiro de 1539, tomou uma atitude radical contra a hipocrisia que se vivia na sociedade granadina de então. Pelas atitudes que tomou foi dado como louco e internado no Hospital Real, onde sofreu na pele os tratamentos dados na época a este tipo de pacientes. Ao passar pela crueldade com que eram tratadas as pessoas com doença mental e com outras experiências de sofrimento humano, disse que quando saísse dali iria arranjar uma casa para cuidar, "como Deus quer", e assim foi. Quando teve alta, sentiu muita vergonha pela fase por que passou, mas foi-se reorganizando e começou a ajudar as

peças da rua, acolhendo-as. Criou um espaço pequeno, que foi crescendo, e ali ia recolhendo e cuidando de crianças, mães solteiras, prostitutas, alcoólicos, doentes mentais, peregrinos, etc... alguns perdidos, outros abandonados. Tinha uma forma muito original de pedir esmola para sustentar as pessoas que recolhia e cuidava: "Irmãos, fazei bem a vós mesmos dando aos pobres". A sua casa foi crescendo e o português intitulado de "O louco de Granada" começou a ser acarinhado e estimado pelo povo; os pobres que o procuravam e a quem ele se dedicava, e os ricos, a quem pedia esmola. Aos 55 anos morreu com uma broncopneumonia, associada ao desgaste do serviço aos outros. E a partir daí, as pessoas que o acompanhavam e o ajudavam a ajudar, iniciaram este grupo que hoje é chamado de Irmãos de São João de Deus.

A Ordem Hospitaleira de S. João de Deus está hoje presente em 51 países, nos cinco continentes, com 396 obras apostólicas.



Instituto S. João de Deus - Carnaxide

A prestar serviços de saúde e sociais há mais de 500 anos, a Ordem foi construindo e respondendo às necessidades de cada momento e de cada sociedade. Hoje conta com mais de 60 mil colaboradores, mais de 23 mil voluntários e um exército de benfeitores em todo o mundo, para além dos 981 Irmãos religiosos que dedicam a sua vida a esta missão.

Os Irmãos espanhóis chegaram a Montemor-o-Novo, terra natal de S. João de Deus, em 1606, onde construíram o primeiro convento/hospital em Portugal, que é hoje a biblioteca municipal e igreja matriz.

A Ordem foi-se expandindo em Portugal, mas foi extinta em 1834, em Portugal e Espanha. Foi restaurada em 1893, com a fundação da atual Casa de Saúde do Telhal, um dos oito Centros Assistenciais do Instituto S. João de Deus, que conta atualmente com 1270 colaboradores.

**A nossa maior valência é a psiquiatria em que dos oito centros, seis são psiquiátricos, com resposta à doença mental grave e com enfoque na reabilitação psicossocial.**

Na componente de cuidados continuados físicos temos Unidades em Montemor-o-Novo, Melgaço e Gelfa (extensão de Areias de Vilar) e na Clínica S. João de Ávila em Lisboa e ainda no Funchal. Em setembro, será inaugurada a Unidade de Carnaxide, ligada à Clínica S. João de Ávila, também no âmbito dos cuidados continuados e paliativos. Temos Unidades de cuidados paliativos na Clínica de S. João de Ávila e Montemor-o-Novo e também serviços de reabilitação física.

Para além das Unidades de psiquiatria existentes nas Ilhas: Terceira (Angra do Heroísmo), Ponta Delgada (São Miguel) e Madeira (Funchal) e ainda no Telhal (Sintra), temos também respostas específicas para desintoxicação e reabilitação nas áreas de alcoologia e outras dependências.

Outra área de intervenção é o apoio psicossocial e espiritual que conta com uma equipa multidisciplinar que dá apoio a outras equipas, internamente e em diferentes Unidades hospitalares da cidade. A espiritualidade é um valor importante na saúde mental.

No total e em números, isso representa 1618 camas de psiquiatria e 291 camas de cuidados continuados e paliativos.

**Quando falamos em saúde mental existem diversas variantes a serem analisadas. Quais são as valências que trabalham dentro da saúde mental?**

Na saúde mental existem várias valências. Nós damos resposta à doença mental grave, atualmente com cada vez maior complexidade.

Os doentes que vêm até nós, são referenciados pelos serviços locais de psiquiatria ao abrigo da circular Nº 10/2014/DPS/ACSS de 31/03/2014 que estabelece as regras de referência para quando um doente necessita de uma resposta continuada em função do seu nível de complexidade, por razões de quadros psicóticos resistentes à terapêutica, situações de duplo diagnóstico (na deficiência e nas perturbações da personalidade), alterações comportamentais graves e/ou de dependência.

Apesar de estarmos a receber os doentes com maior complexidade, não queremos fazer só isso. Respondemos, por exemplo, a jovens em risco, que vivem com as suas famílias e frequentam o centro de dia, para os capacitar de acordo com o seu potencial e com as suas necessidades. Quando se fala de inovação, a Instituição também tem essa preocupação. Somos certificados pelo Sistema de Certificação de Qualidade Europeu (EQUASS - European Quality in Social Services) que dá credibilidade e idoneidade à Instituição. Somos auditados e por isso temos de ter práticas e recursos que respondam àquilo que a qualidade exige e que pretendemos ser a nossa missão, respondendo com inovação à melhoria contínua.

**E por falar em inovação têm respostas domiciliárias especializadas tendo em conta as necessidades sociais que vão surgindo...**

Nas respostas inovadoras e cada vez mais a sermos credibilizados por isso, os vários Centros Assistenciais foram avançando naquilo que é intervir na comunidade. Queremos corresponder às necessidades de cuidados do mundo atual, com respostas comunitárias e uma dessas chama-se “Cuidando”, uma marca que existe em vários Centros com o apoio das respetivas Autarquias. Este projeto nasceu para dar resposta a doentes com patologia mental que ainda estão nas suas casas. As equipas multidisciplinares deslocam-se, fazendo intervenções específicas e integradas no contexto do apoio domiciliário, promovendo a estabilidade clínica e procurando a inclusão socioprofissional.

No âmbito da iniciativa “Portugal Inovação Social” para além do “Cuidando”, candidatámo-nos também com a resposta “Home 360”, já implementada, e que consiste num apoio às pessoas com demência e respetivos cuidadores. É mais uma resposta ao domicílio em parceria com as Autarquias. Dando continuidade a este projeto, criámos a resposta “Razões de Sobra”, suportada por voluntários com supervisão técnica, visando o alívio dos cuidadores de pessoas com demência.

**Todo o empenho, respeito e hospitalidade são em prol de fazer o bem. Assim, quais são os objetivos principais do ISJD?**

A palavra chave do Sistema de Qualidade é a melhoria contínua. O Sistema de Qualidade pretende diminuir custos, aumentar a eficácia dos serviços, eliminar erros e melhorar a qualidade de vida e a satisfação das pessoas.

Assumimos como objetivos estratégicos: promover a autonomia e a qualidade de vida dos utentes; garantir a sustentabilidade; criar e melhorar as condições físicas dos equipamentos; atualizar permanentemente as competências dos colaboradores; otimizar o capital humano; melhorar a comunicação; consolidar parcerias; melhorar o desempenho da Instituição; promover a inovação e reforçar a identidade institucional. Para alcançarmos os objetivos de maior autonomia e melhoria da qualidade de vida dos utentes, as nossas intervenções são suportadas num PII - Plano Individual de Intervenção. Existem objetivos de intervenção planeados com o utente que depois serão alcançados. A finalidade é que os utentes tenham ganhos em saúde.

No nosso plano estratégico pretendemos avançar na área das demências, quer com os serviços comunitários já referidos, quer com unidades de internamento para os casos que dele necessitem.

**Quais são os maiores desafios que atualmente têm entre mãos?**

Temos dois desafios grandes: a sustentabilidade e os recursos humanos.

A sustentabilidade não só para responder a todas as novas solicitações, para inovar e recriar, mas também para reabilitar e adaptar as estruturas que são de grande volume melhorando as condições de resposta às novas tipologias que vão surgindo. Exemplo dessas tipologias são os jovens com problemas comportamentais e que exigem estruturas compatíveis com isso.

Os recursos humanos são outro desafio, isto porque para termos recursos humanos qualificados e diversificar como é exigido, deparamo-nos com dificuldades em recrutar e reter pessoas. Isto acaba por sobrecarregar as equipas que temos. É fundamental o reconhecimento da idoneidade dos serviços que prestamos com os respetivos financiamentos pelas tutelas.

Apesar destes desafios, existe uma relação de proximidade e pertença dentro das equipas e dos respetivos colaboradores, potenciando de forma recíproca a hospitalidade.

# Confiança, o ponto de partida para a gestão de ativos

Dedicada à gestão de fundos de investimento imobiliário para investidores individuais e institucionais, a Square Asset Management diferencia-se pela performance dos seus produtos e pela confiança dos clientes e parceiros. Numa entrevista concedida à Revista Qualidade & Inovação, Pedro Coelho, CEO da Square Asset Management, explica as áreas de atuação da empresa, sublinha o reconhecimento nacional e internacional e descreve os objetivos que fazem parte do presente e do futuro.



## Como nasceu a Square Asset Management e quais são as áreas de atuação?

A Square Asset Management é uma sociedade gestora de fundos de investimento imobiliário regulada, e com a supervisão da CMVM. Tem um objeto social muito específico que é o de gerir fundos imobiliários. Foi adquirida em 2002 pelos atuais acionistas embora já existisse anteriormente, mas nessa data não tinha nenhuma atividade. Ou seja, começamos do zero. Foi adquirida por quatro acionistas em que três dos quatro tinham trabalhado juntos no grupo Espírito Santo na década de 90 e que tinham gerido não só fundos imobiliários mas fundos mobiliários, fundo de pensões e gestão de patrimónios individuais e coletivos. Pela nossa experiência, consideramos que reunimos o *know-how* fundamental para a gestão de imóveis através de Fundos de Investimento congregando pequenos aforradores.

Arrancamos em 2005 com dois fundos. Um deles é o CA Património Crescente, que atualmente é o maior fundo de investimento imobiliário português com cerca de 1100 milhões de euros de ativos sob gestão e cerca de 25000 clientes



geração onde se pode abrir conta sem termos de falar com alguém fisicamente. O fundo arrancou do zero e, neste momento, está com cerca de 35 milhões de euros de ativos e já tem quase dois mil clientes. O montante mínimo de subscrição são 100 e isso é muito importante,

na realidade, apesar da inflação ter crescido e as taxas passivas dos empréstimos terem crescido, os Bancos não estão a remunerar os depósitos. Assim, é importante haver um produto que seja uma alternativa para as pequenas poupanças, especialmente nesta altura de inflação mais alta.

Outra área de negócio que temos vindo a desenvolver no Grupo Square é de sermos o prestador de serviço local para os investidores estrangeiros que querem investir em Portugal os quais, em vez de terem a sua própria estrutura preferem subcontratar uma terceira entidade.

### Ter como área de negócio a prestação de serviços de investidores estrangeiros é fruto do reconhecimento internacional do vosso trabalho?

Sim. Eu diria que numa primeira fase deve-se ao



particulares, pequenos aforradores clientes do Grupo Crédito Agrícola, que é a rede comercializadora e que não é demais de realçar o excelente trabalho que tem realizado ao longo dos anos através dos seus cerca de 650 balcões. Na altura, foi a primeira vez que um grupo financeiro de dimensão significativa contratou uma sociedade gestora independente para fazer essa gestão.

Este Fundo tem ganho consecutivos prémios, sendo de realçar o facto de, pelo 12º ano consecutivo, a ganhar o prestigiado MSCI para o portfólio equilibrado com melhor retorno.

Logo em 2005 propusemos constituir um outro fundo para gerir os poucos imóveis de incumprimento de clientes que havia junto daquele grupo financeiro, tendo, mais tarde, sido constituído um outro fundo mais vocacionada para imóveis destinados a habitação

No final de 2011 passamos a gerir outra carteira de imóveis de incumprimento provenientes do Montepio Geral. Nestas carteiras e durante o período em que tínhamos a Troika

em Portugal, a dívida pública estava com taxas de dois dígitos, não havia procura para comprar e uma vez que os imóveis vieram quase todos devolutos, o nosso esforço de rentabilização dos ativos, considerando que os Bancos nunca tiveram que colocar liquidez adicional, era o de gerar *cash flow* através do arrendamento. Numa primeira fase arrendamos muito, mas a partir de 2014, com a recuperação da economia, começámos a realizar vendas.

No final de 2013 estes três veículos de desinvestimento chegaram a atingir cerca de 600 milhões de euros que, neste momento, estão reduzidos a cerca de 100 milhões.

Todo o crescimento está ligado à capacidade de captação e à confiança que a rede Crédito Agrícola tem em nós, nunca esquecendo a rentabilidade que temos conseguido manter para que a confiança se mantenha e para que o Fundo continue a crescer.

Há dois anos lançámos um segundo fundo aberto que é comercializado por um Banco Digital, Banco Best, de nova

reconhecimento nacional, porque as sociedades de advogados, as principais consultoras imobiliárias internacionais são quem nos recomenda quando os estrangeiros querem investir no nosso país. Com isso e a pouco e pouco somos mais conhecidos lá fora. Exemplo disso, são os dois fundos que referi que começaram a fazer investimento em Espanha numa lógica de diversificação e de aumento de rentabilidade.

### Nos dias de hoje, como avalia o mercado habitacional versus mercado comercial?

Enquanto no mercado habitacional os preços estão hoje muito acima do que estavam antes da crise financeira em 2007, no imobiliário comercial isso não se verifica. Os preços são ainda semelhantes ou até abaixo do que estavam em 2007. Isto porque, enquanto na habitação as compras são muito emocionais, nos imóveis comerciais existe um lado mais racional, pois as empresas vão pagar uma renda e só podem pagar a renda que seja comportável em função do seu negócio.

# “Handcrafted *For You!*”

*A marca Searib's tem como core business a construção de embarcações semirrígidas desenvolvidas consoante a preferência de cada cliente, tornando cada projeto em algo único. Estivemos à conversa com Paulo Rodrigues, um dos CEOs do grupo, que apresentou a Searib's, revelando as estratégias e a competitividade com que abordam o mercado.*

**O** início da Searib's resultou do know-how de duas empresas. Em que consistiu a fusão?

Tínhamos uma marca que era a Zarco Barcoeste que foi fundada em 1985 pelo meu pai e pelo pai do meu sócio Gustavo Mateus. Em 2003, o meu sócio Jorge Santiago adquiriu um estaleiro em Viana do Castelo, de seu nome Vianapesca. A Barcoeste dedicava-se, sobretudo, à fabricação de barcos de recreio, ou seja, a embarcações de pequena dimensão até aos seis metros e algumas embarcações para fins militares. A marca Zarco Barcoeste manteve-se de 1985 a 2004. No que respeita à Vianapesca, esta dedicava-se, sobretudo, à construção de embarcações para a pesca em madeira e, nos últimos anos, à construção de embarcações semirrígidas mas de maior dimensão.

Em 2004 conheci o Jorge Santiago e houve, desde logo, uma enorme empatia. Nesse mesmo ano, decidimos constituir a marca Searib's, que foi fruto da junção das duas empresas. O objetivo foi dar uma dinâmica diferente, porque passámos a ter um conjunto de embarcações muito mais vasto. Usámos novos modelos, o que nos permitiu chegar a outros mercados. Inicialmente, o mercado espanhol, um pouco por influência do Jorge, mas também ao mercado francês e, mais tarde, ao mercado dos organismos públicos, que foi e continua a ser o mercado no qual empenhamos maior energia.

Atualmente, somos uma estrutura com 84 pessoas, 45 em Viana do Castelo, 35 em Sobral de Monte Agraço e 4 em Marrocos, dividida entre as áreas administrativa, financeira e técnica.

**Para os nossos leitores que não conhecem o vosso trabalho, como descreve o core business da empresa?**

O nosso trabalho centra-se na construção de embarcações semirrígidas, embora tenhamos alguns modelos rígidos que utilizamos para a pesca artesanal em Marrocos, e para algum tipo de pesca local em Portugal, nomeadamente nos rios Minho e Lima, para a pesca da lampreia.

As embarcações semirrígidas são divididas por três ou quatro segmentos e são barcos que primam pela sua versatilidade. Temos, por exemplo, no mercado francês um parceiro, para o qual desenvolvemos barcos para pesca desportiva, que são feitos à medida dos seus clientes, no que diz respeito às mais variadas características e configuração.

O mercado de turismo nacional tem sido uma boa aposta, que se tem vindo a traduzir num enorme sucesso. São as Marítimo-Turísticas com as vertentes de passeio na Costa Continental e observação de baleias e golfinhos nos Açores. São embarcações que vão desde os sete metros e meio até aos 17



No início não foi fácil, mas a marca foi crescendo. A pouco e pouco fomos ganhando alguma quota de mercado, fomos desenvolvendo mais alguns modelos específicos para determinada área de negócio e a empresa foi ganhando relevância e notoriedade por parte dos utilizadores.

Com o passar dos anos, e com o aumento do volume de negócios e de trabalho, começámos a ter necessidade não só de mais pessoas mas também do próprio espaço, uma vez que a nossa atividade trabalha com moldes e com ferramentas que ocupam muito espaço. Então delineámos dois espaços para exercer a nossa atividade: um em Sobral de Monte Agraço (sede) e outro em Viana do Castelo. Em 2010, demos os primeiros passos no sentido de criar uma estrutura em Marrocos e assim surgiu o nosso polo em Agadir, a operar de forma permanente há três anos. O Jorge Santiago faz o acompanhamento da equipa constituída por quatro elementos e são eles que dão assistência na costa marroquina. Vamos iniciar uma nova construção no polo de Agadir, uma vez que necessitamos de um armazém maior, face aos meios e acessórios que utilizamos para dar apoio.

metros com capacidade para transportar até 50 pessoas. Tem sido um mercado que lideramos de forma consistente e aumentando cada vez mais a qualidade do produto e o reconhecimento por parte dos clientes.

Dispomos ainda de uma gama extremamente vasta que está ligada àquilo que nos é solicitado, em 90% dos casos, através de concursos públicos. São estes organismos que nos vão solicitando embarcações à medida das suas necessidades. Em Portugal, temos vindo a trabalhar de forma contínua com a Autoridade Marítima Nacional e GNR através da UCC (Unidade de Controlo Costeiro). Em Marrocos, também temos trabalhado desde já há alguns anos com a *Gendarmerie Royale* e com a ANP (*Agence Nationale de Ports*). Noutros países, os clientes são sobretudo as Marinhas locais e as Entidades responsáveis pelo Salvamento Marítimo.

Atualmente, somos uma estrutura com 84 pessoas, 45 em Viana do Castelo, 35 em Sobral de Monte Agraço e 4 em Marrocos, dividida entre as áreas administrativa, financeira e técnica.

Para além do nosso core business estar em grande escala em Marrocos, temos vindo a trabalhar com mercados diferentes, nomeadamente: fornecemos algumas embarcações para umas forças de segurança brasileiras; há cinco anos fizemos embarcações para uma força militarizada francesa, através de um outro fabricante. Temos ainda embarcações de salvamento na Guiné Bissau, em Angola, em Santo Tomé e Príncipe e em Moçambique; e por último, estamos a dar os primeiros passos de dois processos, um para a Mauritânia e outro para a Guiné-Conacri.

Desde sensivelmente 2015 que temos um parceiro para a apresentação e execução dos mais diversos concursos. Esta empresa de seu nome Navallethes permitiu-nos aumentar, não só o número de clientes, como nos trouxe a capacidade financeira que, por vezes, é determinante em todo o processo de construção.

**Como define a equipa da Searib's?**

Eu sou o responsável pela área administrativa e financeira, enquanto o Gustavo Mateus está na área da produção e desenvolvimento de novos produtos e projetos; quanto ao Jorge Santiago, dedica-se às áreas comercial e institucional, acompanhando a apresentação dos mais diversos concursos.

Por norma, a unidade produtiva de Sobral de Monte Agraço é coordenada pelo Gustavo, da qual fazem parte três pessoas na parte administrativa, desenho e coordenação da produção, e cerca de 30 pessoas na área produtiva, divididas por várias secções de trabalho.

Em Viana do Castelo, na área administrativa, somos cinco pessoas; temos também um elemento na área do desenho, e um outro que colabora na vertente comercial com o Jorge, na preparação dos concursos públicos, algo que nos absorve, cada vez mais, em termos de tempo e de preparação.

Em Marrocos, as pessoas desempenham sobretudo trabalho na área técnica.

Embora o grupo já tenha um número considerável de pessoas, considero que somos uma estrutura de base familiar, que ainda funciona muito na base da colaboração mútua.

**Que fatores competitivos estão presentes no vosso dia-a-dia?**

Um dos fatores competitivos que temos é que para além de existir, dentro da empresa, pessoas que dominam todo o processo, temos profissionais que nos permitem adaptar facilmente a uma nova circunstância que possa surgir ou desenvolver um modelo novo que o cliente peça. Isto vai de encontro ao nosso lema “Handcrafted for you”, ou seja, conseguimos oferecer um produto com qualidade e oferecemos ao cliente a possibilidade de adaptar à sua medida e fazer as suas próprias escolhas.

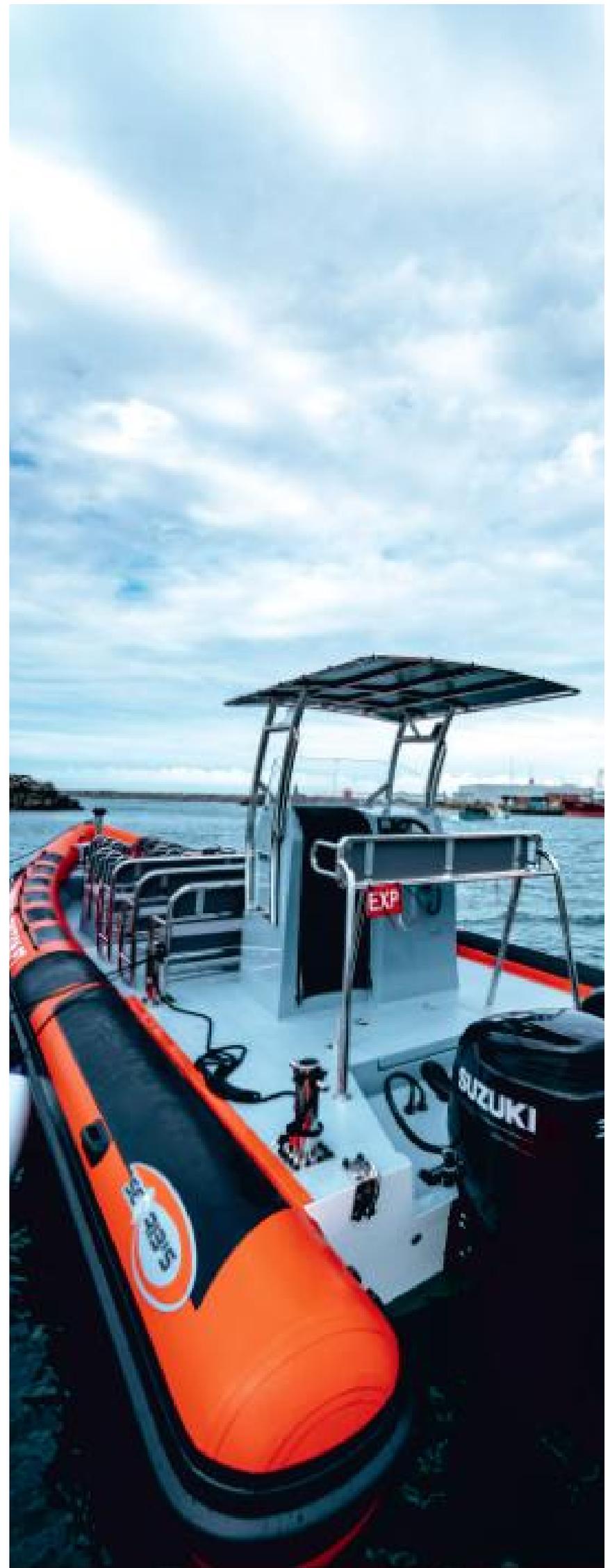
Outro fator é querermos que o cliente venha até nós para fazer o acompanhamento da obra e assim verificar se é preciso fazer alguma alteração/melhoria.

Ao longo do tempo, fomos criando uma série de situações e de condições para podermos, mais do que oferecer um barco, oferecer uma série de serviços que permitam ao cliente sentir-se confortável. Não abdicamos do contacto de proximidade e de ir ao terreno. Isso tem dado consistência à marca.

**Quais são as estratégias e os objetivos de expansão para o futuro?**

As nossas estratégias estão bem definidas. A parte institucional apresenta uma base bastante forte, porque permite-nos ter um trabalho contínuo, até porque existem concursos em qualquer parte do mundo. Já a parte do recreio e do turismo funciona ciclicamente. Embora o nosso foco esteja na parte institucional, gostaríamos que a empresa ganhasse um peso diferente no mercado do recreio, para o cliente que gosta do barco semirrigido. Queremos apostar nessa área. Estamos a trabalhar com um gabinete, no sentido de conseguirmos desenvolver quatro modelos. Um para particulares, e outro na vertente dos Mega Yachts, projeto este que tem como objetivo chegar a um mercado um pouco mais luxuoso.

Para além destas estratégias, temos um concurso a decorrer em Marrocos, que contamos concretizar, para nos dar a tranquilidade para podermos apostar em novas áreas. Conseguimos ainda a adjudicação de 4 novas embarcações para a GNR-UCC, embarcações estas que serão de alguma importância para as nossas forças.

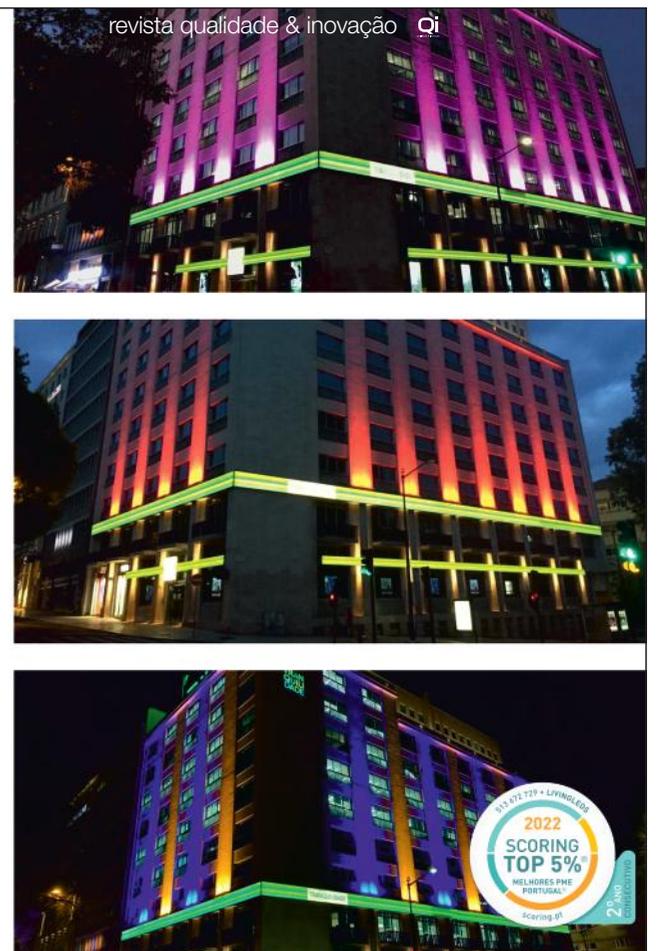




CONSTRUIR COM DETALHE - DESIGN PERSONALIZADO



[www.searibs.com](http://www.searibs.com)



***A Livingleds conta com uma vasta gama de soluções de iluminação profissional. Hugo Matias, CEO da Livingleds, concedeu-nos esta entrevista para conhecermos mais sobre o trabalho desenvolvido no decorrer de cada projeto desafiante, em que a iluminação é vista como um elemento essencial da arquitetura.***

**D**escreva-nos o seu percurso profissional e que o incentivou a chegar até à Livingleds.

Sou licenciado em Economia e fiz uma pós-graduação em Marketing.

O meu currículo nesta área, iniciou-se na multinacional OSRAM, onde tive uma progressão de carreira. Em 2014, decidi abandonar essa responsabilidade e abraçar um novo projeto, a Livingleds.

Adquii conhecimentos para debater sistemas de iluminação, nomeadamente controlo, simples ou dinâmico, tipos de iluminação e níveis de encadeamento, otimização técnica e económica de propostas de iluminação, entre outros temas importantes para melhoria e garantia de qualidade das soluções a implementar.

Isto leva a que a Livingleds consiga atuar numa variedade de projetos, desde fachadas, hotéis, retalho, escritórios, recintos desportivos, espaços públicos e residenciais, património, entre outros, suportando as nossas soluções em estudos e desenhos de configuração, que garantem o seu valor final.

**Apresentam uma visão de mercado que vai para além das marcas com quem trabalham. Quais os pilares da vossa abordagem ao mercado?**

A maior parte das empresas do mercado promovem o produto ou

uma marca. A Livingleds promove soluções de iluminação profissional, para aqueles que valorizam a luz, e que têm na noite e na arquitetura, a tela para a valorização do espaço e da sua vivência. Trabalhamos com a arquitetura, gabinetes de projeto e light designers para iluminar as suas ideias e valorizar a obra.



O que fazemos é o diagnóstico da necessidade, ou seja, vemos o que o cliente necessita iluminar e potenciamos a solução, com um *trade-off* otimizado entre economia e *performance*, respeitando as exigências do projeto.

Partindo da necessidade, vamos à procura da solução que melhor corresponde e que maior benefício traz para o cliente. Apresentamos soluções competitivas para os vários segmentos que trabalhamos, explicando as vantagens e desvantagens de cada solução. Pensamos no detalhe, como instalação, fixação, IP, IK, CRI, UGR, Ângulo, Kelvins, compatibilidade com arquitetura e espaço, partilhando e solucionando eventuais problemas, mitigando eventuais constrangimentos durante a fase de execução.

Acompanhamos todas as fases do projecto, desde a decisão da iluminação, ensaios em obra até ao apoio de instalação em obra.

Temos dezenas de catálogos, que apresentam soluções para diversas

categorias e segmentos de projeto. Nesse sentido, conseguimos ser competitivos, uma vez que, promovemos a solução ideal para cada necessidade.

Preocupamo-nos sempre com o nível estético e técnico. A luz tem de ser projetada da forma correta para que a solução seja confortável, funcional e ajustada aos ciclos circadianos do ser humano. Deve haver respeito pela luminotecnia, ou seja, pelo conforto visual, pela quantidade de luz, pela temperatura de cor e por todos os elementos, mas com uma vantagem económica.

Partindo do entendimento dos objetivos funcionais e decorativos do espaço, apoiamos o projeto com o conhecimento tecnológico e com a oferta do mercado, garantindo a qualidade e funcionalidade das soluções propostas, para que contribuam para a valorização da obra.

Muito do sucesso da Livingleds tem passado por esta vertente.

A outra vertente que cimeta o nosso crescimento, é o projeto à medida com dinâmicas de luz e fachadas. É uma vantagem competitiva que nos permite, juntamente com a arquitetura, a engenharia e o *light design*, chegar com soluções *tailor-made*, feitas à medida e compatíveis com a arquitetura.

**Quantos departamentos constituem a Livingleds?**

Temos três departamentos: administrativo, arquitetura e comercial.

Reforçamos a componente de estudo do mercado e acompanhamento das obras, porque é desta experiência que recolhemos o *know-how* necessário para garantir que as nossas soluções se apresentam, eficientes, qualitativas e adequadas às características do projeto.

Acreditamos que esta é uma das fórmulas do nosso sucesso.

**Como analisa os próximos anos no setor da iluminação?**

Independentemente do crescimento do mercado, que acreditamos se manterá nos próximos anos, estamos convictos que a satisfação que recolhemos dos nossos clientes, nos vai garantir um crescimento coerente com a evolução do mesmo.



# Um acompanhamento de *A* a *Z*

*Sediada em Lisboa, a SottoMayor Properties nasce pelas mãos da fundadora Catarina Sotto-Mayor. O principal core business centra-se na compra, venda e arrendamento de imóveis mas destaca-se por ser muito mais do que uma mediadora imobiliária. Os objetivos passam sempre pelas necessidades dos clientes e o acompanhamento que lhes é dado desde o início até ao fim, passando pelo pós-processo.*

**C**onte-nos o seu trajeto profissional desde a formação até à fundação da SottoMayor Properties.

Eu estudei arquitetura e formei-me em 2011. Quando terminei a formação fiz um estágio numa empresa de construção civil. Após terminar o estágio para a Ordem dos Arquitetos, decidi mudar-me para Londres, porque estava a pensar focar-me na parte de arquitetura sustentável e descobri uma pós-graduação na área. Fui com o intuito de ir para lá estudar passado seis meses mas tentei arranjar trabalho na área. Eu fui em plena crise e não havia trabalho em nenhum atelier, então comecei a trabalhar como tradutora de português-espanhol para uma empresa espanhola. Nessa altura, estava na fase de inscrição para a pós-graduação em arquitetura sustentável e comecei a pensar se era mesmo aquilo que eu queria fazer e se a arquitetura era aquilo que me apaixonava. Ao final dos seis meses o meu contrato de casa acabou, fiz as malas e voltei para Portugal.

Quando cheguei inscrevi-me num curso de gestão estratégica no ISEG e foi aqui que os meus horizontes se abriram. Decidi começar a fazer gestão de alojamentos locais, inicialmente de família e amigos. Dei por mim a gerir cinco apartamentos. Aí percebi que a minha vida não passava pela arquitetura, mas sim pelo gosto em gestão de imóveis e quis apostar nisso. Após o nascimento do meu primeiro filho, em 2014, ficou mais difícil gerir os horários e as exigências que um AL requer e procurei algo que desse para conciliar com a minha vida pessoal. Em 2015, encontrei no mundo da mediação imobiliária a parte da arquitetura e conciliar a minha pós-graduação em gestão. Conseguia juntar as minhas duas paixões com a flexibilidade de horários. No entanto, com o passar do tempo, senti que estava a estagnar e que precisava de mais desafios.

Mudei para uma mediadora muito conhecida, onde estive cinco anos, mais ligada a novos empreendimentos. Comecei a sentir-me a estagnar, mais uma vez, e queria aprender mais. Posteriormente fiz mais uma pós-graduação em Gestão e Avaliação Imobiliária. Despedi-me e comecei a trabalhar durante um tempo numa empresa de gestão de projeto para ter mais contacto com gestão de projetos de A a Z.

Em janeiro de 2023 formalizamos e abrimos a empresa SottoMayor Properties oficialmente.

O que eu adoro na mediação imobiliária é o facto de ter a oportunidade de acompanhar um cliente desde o início até ao final e aqui falo mais nos promotores imobiliários, ou seja, na escolha do terreno e na execução do projeto. Faz sentido haver input de uma mediadora que sabe exatamente o que se vende numa determinada zona, tipologias, estilo e faz o estudo de mercado. Gosto muito da parte de conceção e faz sentido acompanhar o projeto desde aí até chegar à parte de vendas por frações.

#### **Atualmente, quantas pessoas fazem parte da equipa?**

Somos quatro pessoas. O meu background acaba por ser arquitetura e gestão. Temos o Flávio de comunicação e marketing imobiliário, um verdadeiro perito nesta área. Depois temos o background da Filipa, em Direito, e quando veio para a empresa foi com o objetivo de desenvolver uma parte só focada no investimento imobiliário. A Mindy é de nacionalidade chinesa, fala mandarim e cantonês e é uma mais-valia gigante na empresa, porque abre-nos a porta para um mercado que até hoje não trabalhávamos muito bem. Mesmo chineses que estão cá a viver, procuram-na.

#### **O que é que o investidor pode esperar/ter com as competências que a vossa equipa proporciona?**

Em primeiro lugar, nós somos uma equipa pequenina, mas o que oferecemos é um serviço tailor-made, ou seja, é muito personalizado. Vamos ao encontro do que o cliente procura/necessita e, muitas vezes, ele não sabe que necessita. Assim, conseguimos acompanhar os clientes desde o

momento zero, sejam eles investidores/promotores imobiliários ou pequenos clientes individuais. O objetivo é acompanhar o cliente em tudo e tratar de todos os pormenores, pois muitas vezes os clientes sentem-se perdidos no processo.

Temos parcerias com empresas de construção civil, com arquitetos e com decoração de interiores que funcionam como complemento do nosso serviço. Temos ainda parcerias com vários escritórios de advogados para toda a parte legal, desde registos de propriedades a processos de imigração por investimento.

Queremos sempre acompanhar o processo e o nosso intuito é com uma visão 360°. O importante é acompanhar e sentir que somos uma mais-valia para o cliente e que isto não é pura e dura mediação imobiliária.

Outra competência importante é a formação. O investidor procura conhecimento técnico que eu considero que é uma falha na maioria da concorrência. É por isso que sou bastante insistente com a formação da equipa, tanto na área da própria construção como na área legal e de fiscalidade, pois temos de ter resposta na ponta da língua para ajudarmos os clientes da melhor forma possível.

#### **Como inclui o tema da sustentabilidade no dia a dia da empresa?**

A sustentabilidade, para mim, sempre foi uma paixão. A minha formação incidiu nesse tema e na última pós-graduação tive uma cadeira ligada à sustentabilidade.



A própria legislação já obriga a que haja um grande cuidado com a sustentabilidade, seja com a instalação de painéis solares, seja equipamentos com melhor classificação energética, a construção nova tem determinados requisitos que são obrigatórios, entre outros fatores.

Quando eu acompanho os meus clientes desde do zero, este é um dos temas que gosto de debater com eles, pois ainda não há muita perceção e deveria ser um tema mais debatido e mais falado. Sempre que temos intervenção num projeto, tento alertar para a questão da sustentabilidade.

Depois, na própria empresa, tentamos que a nossa pegada ecológica seja o mais pequena possível. A nossa maior aposta é no digital, temos visitas por videochamada, apostamos no virtual tour que é uma das ferramentas que mais nos ajuda a vender, pois as pessoas podem visitar a casa de forma virtual e podem filtrar se é aquilo que procuram ou não. Com todas estas ferramentas acabamos por evitar deslocações necessárias.

#### **O que planeia nos próximos dois anos?**

Nos próximos dois anos queremos desenvolver um departamento específico de imigração por investimento.

Um outro departamento que faz sentido desenvolver é o de gestão de imóveis, porque temos muitos clientes que compram connosco e depois colocam os imóveis no mercado de arrendamento. É uma área em que há pouca aposta e faz sentido pelo acompanhamento de A a Z. Algo que tentamos fazer depois da venda é mantermo-nos em contacto com os clientes compradores para ver se houve algum problema com o imóvel e como podemos resolver.

**SOTTOMAYOR**

PROPERTIES

info@sottomayorproperties.com

+351 911 970 444



## “Construímos o futuro”

*Mais de 20 anos de experiência marcam a presença da Compositor no mercado da construção civil. Ao longo destes anos têm desenvolvido projetos de edificação e reabilitação, sempre acompanhados por uma equipa multifacetada. A Revista Qualidade & Inovação conversou com o CEO da Compositor, Paulo Osório, sobre o percurso da empresa, a atualidade do setor da construção civil e as inovações utilizadas no dia a dia, não esquecendo as perspetivas para o futuro.*

**A** presente a Compositor aos nossos leitores.

A Compositor – Sociedade de Construções, Lda., foi formalmente constituída a 11 de novembro de 2001, tendo iniciado a sua atividade como empreiteiro de obras públicas e industrial de construção civil, de acordo com os alvarás emitidos pelo então IMOPPI – Instituto dos Mercados de Obras Públicas e Particulares e do Imobiliário.

Na sua atividade, dedicada a obras públicas e particulares, tem orientado o seu esforço para obras de construção, remodelação, reparação e conservação de imóveis.

Ao longo deste percurso, aumentou o seu leque de serviços e soluções, ampliando competências em quase todos os ramos da construção civil, obras públicas e particulares, alargando também o espectro daqueles que em nós confiam e que por isso nos distinguem.

A sua idoneidade técnica e financeira tem vindo a ser reconhecida, em níveis sucessivamente superiores quer por entidades que certificam a solidez e desempenho financeiro, quer pela entidade reguladora e fiscalizadora destas atividades, o Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção, I.P. (IMPIC, I.P.), através da emissão do Alvará de Construção nº 66446 – PUB, adiante pormenorizadamente descrito.

Na Compositor, trabalhamos todos os dias para aplicar em cada uma das nossas obras, a experiência acumulada, no contexto da apresentação de respostas específicas para problemas particulares, com a integração frequente de diferentes tecnologias e competências, numa única solução, como resultado

de toda uma experiência no desenvolvimento de soluções à medida, bem como uma filosofia de atuação flexível que tem como objetivo a plena satisfação das necessidades dos nossos clientes.

Em estreita colaboração com algumas das mais conceituadas empresas no ramo, a Compositor, contribui para a satisfação das organizações, empresas e particulares que recorrem aos nossos serviços. Ao longo de um percurso de mais de 22 anos, a qualidade dos nossos serviços esteve sempre presente, sendo a melhor prova desta afirmação, a confiança dos nossos clientes, as parcerias com os nossos fornecedores e a satisfação dos nossos colaboradores.

Vários têm sido os prémios atribuídos por entidades de certificação de robustez financeiras, como a SCORING Top 5% Melhores Empresas de Portugal ou a INFORMA negócios+.

A Compositor obteve o reconhecimento como membro do Compromisso Pagamento Pontual, uma iniciativa que tem como objetivo a criação de uma cultura de pagamentos atempados a fornecedores. De acordo com a Informa D&B, 84% das empresas portuguesas não cumpre os prazos de pagamento. Foi por forma a mitigar esta realidade e a incentivar à criação de um ciclo virtuoso na economia portuguesa que surgiu a iniciativa Compromisso de Pagamento Pontual (CCP). Esta iniciativa conta hoje com mais de 2000 empresas e organizações, provenientes de todo o país. Com este reconhecimento, a Compositor assume-se como parte ativa de uma cultura de pagamentos atempados a fornecedores.

Foi atribuída pela AICCOPN – Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas a marca R.U.I.S. – Reabilitação Urbana Inteligente e Sustentável, um símbolo de confiança, e que tem como principal missão atribuir às empresas uma qualificação que cumprem os requisitos legais e competências.

**Hoje em dia é inevitável falar sobre as inovações tecnológicas que cada empresa procura implementar para melhorar as próprias ferramentas de trabalho. Neste campo, o que têm desenvolvido para estar um passo à frente no mercado?**

A construção civil, à semelhança de outras áreas de atividade do nosso país, é uma área onde é de extrema importância a procura e formação contínua em inovações tecnológicas.

É sempre possível fazer diferente, fazer melhor!

Procuramos junto dos principais fabricantes estar a par de novos materiais, de novos métodos de execução, dos equipamentos mais recentes que contribuam para uma redução no tempo de execução e que dêem garantia de qualidade em todas as atividades executadas.

Temos a preocupação de formar e certificar as nossas equipas em algumas das áreas mais sensíveis, nomeadamente ETICS (External Thermal Insulation Composite System) sistema de isolamento térmico pelo exterior, Sistema de impermeabilização cimentício ou Microcimento, entre outros.

**A equipa é um elemento fundamental para alcançar cada projeto. Qual a importância da equipa para a Compositor?**

Todos os que compõem a Equipa da Compositor são os responsáveis pelo crescimento e reconhecimento com que o mercado da construção nos tem premiado. Temos uma equipa de técnicos multidisciplinar composta por engenheiros e arquitetos e equipas de obra compostas por encarregados, pedreiros, pintores, serventes, entre outros. Premiamos o profissionalismo e a dedicação de todos. Somos uma empresa que se orgulha de respeitar e de pretender sempre ajudar todos os elementos das nossas equipas a crescerem tanto ao nível pessoal como profissional. Como exemplo dessa aposta no crescimento profissional, todos os serventes que são contratados, na Compositor, são desafiados a “aprenderem” pelo menos uma profissão e à medida que vão ganhando conhecimento e demonstrando capacidade de crescimento, vão sendo premiados.

**Quando falamos no futuro da empresa, quais são as perspetivas para os vossos projetos?**

Temos muitos projetos e a preocupação de pensar “fora da caixa”. A pergunta que nos colocamos muitas vezes é “Como é que podemos fazer melhor, fazer diferente na área da construção civil?”. É um setor de atividade que gera sempre muita desconfiança entre todos os intervenientes no processo e queremos ajudar a mudar essa ideia.

Na perspetiva de ir ao encontro das expectativas dos nossos clientes iremos disponibilizar um software, idêntico ao que é normalmente utilizado pelas empresas fornecedoras de cozinhas, que irá permitir a visualização em 3D de qualquer divisão do interior da habitação com as referências, cores e texturas dos materiais que estão a ser equacionados no projeto. Esta ferramenta de trabalho irá permitir a visualização facilitada de como irá ficar a obra na sua conclusão assim como reduzir tempo e custos com uma preparação e execução mais assertivas.

Temos, também, previsto um forte investimento em equipamentos e máquinas que permitam igualmente reduzir o tempo de execução e aumentar a qualidade do trabalho executado, assim como reduzir o número de colaboradores necessários à execução de uma atividade. É reconhecido por todos a dificuldade que a maior parte dos setores de atividade tem em recrutar colaboradores e a construção civil será uma das mais afetadas pelo que entendemos que através do investimento nos equipamentos certos é possível fazer mais e melhor.

Entre outros projetos de futuro, um que já se encontra em funcionamento é o nosso site ([www.compositor.pt](http://www.compositor.pt)) que também serve de ferramenta de apoio à obra. A todos os nossos clientes, antes da abertura de qualquer obra, é fornecido um nome de utilizador e um código de acesso à área de cliente. Toda a informação referente à obra é disponibilizada através dos diversos separadores, nomeadamente contratos, propostas, planos de obra e até mesmo fotos do decorrer dos trabalhos que vão sendo atualizadas.

**Qual o lema da Compositor para continuar a oferecer o melhor serviço ao cliente?**

O nosso lema é “construímos o futuro”. A construção de um projeto é muito mais do que “areia e cimento”. Sabemos que estamos a construir o sonho dos nossos clientes e que é fundamental lidar com as suas expectativas.

A filosofia da Compositor é sustentar sempre cada projeto no relacionamento pessoal com cada cliente, acompanhando-o em todas as etapas do processo, com uma equipa altamente motivada e profissional.

Apostamos fortemente em procedimentos que pretendem superar as expectativas dos nossos clientes em fase de projeto, orçamento e durante a execução da obra, tendo também uma especial atenção à garantia pós-venda.





2001 <> 2021



COMPROMISSO  
**PAGAMENTO  
PONTUAL**



**compositor.pt**

Tel. : 218 594 267 E-mail: comercial@compositor.pt

# “Qualidade, rigor e relação com o cliente são os nossos pilares”

*A Village Build apresenta-se como uma empresa jovem e dinâmica que trabalha em prol da qualidade e exigência na área da construção civil. Bruno Ramos é o rosto da Village Build que conta com uma equipa de 20 funcionários. Nesta entrevista fala sobre a dinâmica da empresa onde ficamos a conhecer o trabalho que têm vindo a desenvolver.*

## Como nasceu a oportunidade de criar a Village Build?

Eu fiz o curso de Engenharia Civil e desde o início comecei a trabalhar na área da construção, mais propriamente de obra.

Há sete anos decidi que seria a altura para iniciar um projeto meu. Iniciei um projeto que acabei por sair e há cerca de três anos nasceu a Village Build. Começamos por estudar o mercado, ver qual era o projeto certo e só este ano é que nos focamos mais na construção. No fundo, o nosso objetivo é aproximar o luxo à capacidade que as pessoas têm para investir, ou seja, aproximar o luxo da classe média.

Palmela é o nosso principal mercado, porque vimos o potencial desta zona mas atuamos a nível nacional.

## Sentiu necessidade, por parte dos investidores, de atuar num segmento mais premium da construção?

Senti necessidade e era algo que queria fazer. Sempre me habituei a fazer as construções num segmento de luxo e quis aproximar esse segmento à classe média/alta.

Está a correr bem. As pessoas estão a aderir. Da nossa parte está tudo vendido, porque os clientes estão a gostar da forma como o trabalho está a ser feito e desenvolvido.

Ainda a pensar neste segmento premium, vamos desenvolver um prédio aqui em Palmela mas queremos um prédio com poucas pessoas para proporcionar ao cliente a experiência de exclusividade.

## De que forma transmitem ao cliente a confiança e a segurança que ele precisa no decorrer de uma obra?

Desde o ponto zero que queremos criar uma boa experiência entre o cliente e o empreiteiro que, neste caso, somos nós. Exemplo disso é que de três em três semanas, os clientes estão a ter o acompanhamento real da obra. É um processo em que o

cliente, desde o início, acompanha e sente-se muito confortável com isso. O conceito passa pelo cliente ver a obra a crescer, gosta e isso torna tudo muito mais fácil e customizado.

Como trabalhamos com parceiros em termos de janelas, aquecimento, cerâmica, já estão habituados a este nosso modo de trabalhar, o que faz com que a experiência esteja a ser boa para todos.

Com este conceito, há pouca margem para o cliente não gostar daquilo que está a ser feito, porque ele acompanha de perto todo o processo. O valor é definido com o cliente desde o início. Porém, se forem a alguma casa e escolherem algo diferente e que fuja dos valores, irão existir acertos.

## Os tempos mudam e o setor deve acompanhar o gosto do cliente que vai em busca da casa de sonho. Como classifica o cliente atual?

O cliente atual é um cliente que exige muito mais, porque está mais informado. Temos de respeitar todos os parâmetros legais que temos de fazer numa obra e normalmente o cliente na parte da eficiência energética gosta de participar e exprimir a sua opinião. Para ir de encontro às suas necessidades, utilizamos painéis fotovoltaicos e normalmente querem um sistema de centralização, ou seja, nós fazemos um “fato” à medida dos clientes. Já em termos de materiais e soluções, utilizamos capoto, que já não é uma novidade, mas é bastante solicitado.

## Quais são as principais vantagens dos clientes estarem ligados à Village Build e que vos diferenciam?

As grandes vantagens são o acompanhamento e a proximidade com o cliente. Temos reuniões em obra com os próprios clientes e eles acompanham o processo praticamente todo. Entendem também as dificuldades que em certas fases possam existir, como por exemplo atraso dos materiais, por estarem a acompanhar de perto.

No nosso ponto de vista tem sido muito bom e com um resultado positivo.



Quais são os projetos planeados para os próximos anos?

Vamos mantermo-nos em Palmela, nesta zona, com o objetivo de ampliar o empreendimento.

Na parte de trás vamos arrancar com um prédio com rés do chão e dois pisos e queremos manter a mesma dinâmica.

Neste mesmo local, ambicionamos iniciar um novo projeto de moradias mas com outro conceito de condomínio.



**Village Build, Construção e Serviços Lda.**

**Rua José Régio, nº18, loja 4**

**2950-345 Palmela**

**212 333 193 | 961 323 766**

**info@villagebuild.pt**



*Sediada em Lousa, município de Loures, a D&S Caixilharia é uma empresa especializada na produção de janelas em PVC com etiqueta CLASSE+. Foram nossas entrevistadas a CEO, Júlia Grigor, e a responsável de marketing, Luany, que salientaram a importância da sustentabilidade e da eficiência energética no presente e no futuro da empresa.*

# Fabrico próprio de janelas eficientes e sustentáveis



**A** D&S Caixilharia nasceu há mais de uma década. Fale-nos da história e da expansão da empresa.

Sou natural da Ucrânia e no meu país era muito comum este tipo de negócio ligado ao fabrico e instalação de janelas, portas, estores e portadas em PVC. No entanto, percebi que a oferta de PVC, em Portugal, estava muito limitada e conseqüentemente com preços muito elevados. Por essa razão, decidi dar o meu contributo ao setor e criei a D&S Caixilharia, alicerçada em conhecimento e experiência.

O nosso *core business* está centrado no fabrico próprio e na montagem de caixilharia em PVC e, mais recentemente, em PVC com reforço em Thermofibra, por ser altamente resistente, com um

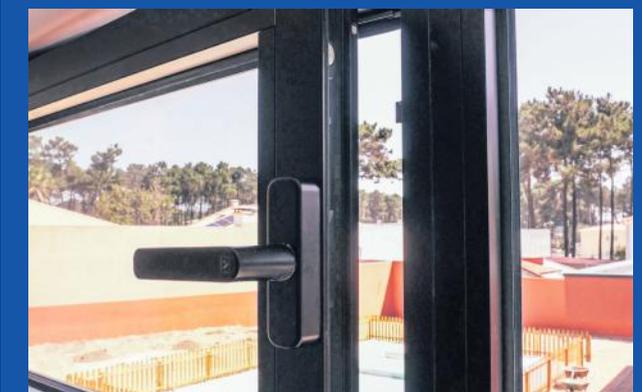
excelente isolamento e mais amiga do ambiente. Para além de sermos fabricantes e de fazermos a montagem, temos a parte de revenda. Os revendedores compram-nos a caixilharia, nós enviamos para o local e eles efetuam a montagem.

A qualidade e o apoio prestado ao cliente levou-nos a um rápido crescimento. Tivemos de mudar de instalações, porque a fábrica já era pequena. Passamos de dez funcionários para os atuais 40.

Inicialmente, trabalhávamos num raio de 60 km da nossa sede, mas face à qualidade e dedicação do nosso trabalho, fomos expandindo para novas localidades e atualmente trabalhamos pelo país todo, com destaque para Porto, Coimbra e Algarve. Além de Portugal Continental, atuamos nos Açores e Madeira.



fotos:Rodolfo Patrocinio



### Quais são os fatores diferenciadores que determinam a vossa posição no mercado?

O primeiro fator é, sem dúvida, o nosso atendimento ao cliente. Enviamos os orçamentos em 48h e ajudamos na resolução de qualquer problema ou dúvida.

Propomos soluções que vão ao encontro das necessidades do cliente. Não temos a política de substituir janelas só por substituir. Vamos sim verificar se é necessária a substituição das janelas e quais são as janelas que melhor se ajustam às necessidades e ao orçamento que o cliente apresenta.

Outro fator diferenciador é sermos uma das primeiras empresas a trabalhar com PVC com reforço em Thermofibra, que tem inúmeras vantagens para o consumidor e para o planeta. Além de possuir um *design* minimalista, é um perfil mais resistente a altas temperaturas, que oferece excelente isolamento térmico e acústico e é produzido a partir de materiais reciclados e recicláveis.

A individualização é também um ponto diferente do nosso trabalho, uma vez que queremos adaptar as nossas condições às condições dos nossos clientes. Ajudamos a pequena empresa, que muitas vezes não sabe por onde começar, até à grande empresa. Isto é feito num atendimento personalizado, porque na D&S Caixilharia comprometemo-nos a levar o melhor da nossa casa para a casa dos nossos clientes.

Trabalhamos com várias nacionalidades e temos colaboradores de outras nacionalidades, o que facilita toda a relação com o cliente.

As pessoas chegam até nós à procura do produto mais comum, o alumínio. A D&S forma os orçamentistas para que eles consigam passar para esses profissionais a mensagem de que existe uma solução tão boa ou até melhor do que o alumínio a um preço bastante competitivo.

O nosso objetivo para com o cliente é apresentar todas as soluções que disponibilizamos para que possa escolher a que melhor se adequa às suas necessidades. Aliado a isso, trabalhamos muito pelas questões da sustentabilidade e da eficiência energética, sempre a pensar no dia de amanhã e no futuro das novas gerações.

No site da D&S Caixilharia, podem encontrar um blog educativo que serve, sobretudo, como espaço de informação e aprendizagem sobre diversos temas.

### Para oferecerem o melhor serviço ao cliente têm de contar com uma equipa multidisciplinar...

Sem dúvida! Os montadores conhecem o trabalho dos fabricantes assim como os fabricantes sabem desempenhar as funções dos montadores.

No caso dos orçamentistas, devem saber qual a necessidade na obra, qual o material mais indicado, as características térmicas do produto e realço, mais uma vez, a importância de termos em atenção a eficiência energética.

Os orçamentistas são divididos por setores. Eles têm formação da parte técnica para conseguirem oferecer a melhor proposta aos clientes. Posteriormente, os orçamentistas são avaliados e distribuídos por setores de acordo com a aptidão de cada um.

Faço questão de acompanhar cada um dos orçamentistas às empresas dos nossos clientes, pois é importante conhecê-los pessoalmente, perceber o que procuram, os *timings* e as expectativas.

### Como estão a preparar a D&S Caixilharia para o futuro?

A formação é e continuará a ser muito importante para o nosso trabalho no futuro. Em simultâneo, queremos apresentar soluções que vão evidenciar a obra e para isso precisamos de várias formas de janelas que estão assentes em diferentes aberturas, tipos de perfis, tipos de acabamentos, nunca esquecendo a eficiência energética. O nosso objetivo é proporcionar sempre mais formas de janelas. Assim, temos de investir nos trabalhadores e na respetiva formação.

O crescimento tem sido notório e já estamos a ponderar a abertura de novas lojas e *showrooms*, incluindo no Porto, Leiria e Algarve. Como consequência do crescimento, ambicionamos entrar no mercado internacional.

# Ser 100% verde investindo em energias renováveis



*Recuamos até 2014, ano em que a Solarimpact, Lda. surgiu e veio mostrar que com trabalho e dedicação, o crescimento é possível e sustentável ano após ano. Nesta entrevista, Dina Pereira, gerente da Solarimpact, sublinhou o posicionamento da empresa no mercado nacional e ainda explicou como um sistema fotovoltaico é rentável ao longo dos anos para o cliente.*

## **C**onte-nos o percurso da Solarimpact até aos dias de hoje

A Solarimpact foi fundada por mim Dina Pereira e pelo meu marido Luís Pereira em 2014.

O nosso *core business* é a Energia Solar Fotovoltaica, desenvolvemos e comercializamos sistemas de gestão inteligente de energia. Contamos com milhares de sistemas instalados a nível residencial, comercial e industrial. O nosso mercado principal é Portugal, mas nos últimos anos começamos a crescer nos mercados emergentes em África.

Em 2018, iniciámos atividade em Cabo Verde com abertura de uma filial na Ilha de Santiago na



cidade da Praia. É um país bastante potencializado em energias renováveis, e com um crescimento notável ao longo dos anos.

Em janeiro de 2024 vamos completar dez anos no mercado e isso só é possível graças à satisfação dos nossos clientes.

Posicionamo-nos como uma empresa de referência no mercado de energia renovável. Um dos valores será sempre o respeito pelo meio ambiente de forma consciente e profissional através do nosso conhecimento.

### **Como é o processo de instalação de um sistema fotovoltaico após o primeiro contato com o cliente?**

Em primeiro lugar, somos contactados pelo cliente que tem interesse em colocar um sistema fotovoltaico. De seguida, pedimos todos os elementos necessários para o dimensionamento do sistema, como por exemplo: os consumos, a planta do edifício e alguns detalhes da instalação elétrica, necessários para o dimensionamento. O passo seguinte é o comissionamento do sistema com base em equipamentos de última geração e que vai ao encontro das necessidades e especificidades de cada cliente.

A principal preocupação é atingir o nível de dependência desejado pelo cliente e garantir o retorno a curto e médio prazo.

### **Em que medida, o consumidor poderá rentabilizar um sistema de energia fotovoltaica?**

A instalação de um sistema fotovoltaico só por si já permite uma redução da fatura. Um sistema simples sem baterias consegue suprir todos os consumos feitos durante o dia. E um sistema com baterias permite a independência quase total da rede.

O que ajuda na amortização do investimento é a mudança nos hábitos de consumo.

Para um sistema simples o retorno é em média a volta dos 3 anos e para um sistema com baterias aumenta o tempo de amortização do investimento.

Atualmente a bateria é a componente mais cara do sistema, mas os preços vão baixando e passa a ser cada vez mais a aposta dos consumidores.



Outro fator de referência é a nossa equipa altamente qualificada e com anos de experiência no sector.

Na sua opinião, como analisa a evolução de mercado neste setor?

Efetivamente, podemos afirmar que houve um crescimento no setor. O próprio Estado dispõe de alguns programas para incentivar a promoção de energias renováveis e aumento da eficiência energética. A energia verde já é o presente e continuará a ser o futuro.

Trabalhamos para ser uma empresa autossustentável, guiar todos os players do mercado para a mesma direção e continuar a nossa forte aposta na descarbonização.

### Solax Power global partner summit 2023

Estivemos presentes no evento da nossa marca parceira, Solax Power, no Global Partner Tonglu Summit 2023 em Hangzhou, onde recebemos o prémio "Golden Partner" como um dos melhores distribuidores nacionais e internacionais, o que é muito bom para a empresa. Também marcamos presença na SNEC PV POWER '23 em Shanghai. É uma das maiores e mais influentes exposições de energia solar do mundo, que reúne especialistas e líderes do setor. Esta foi uma excelente oportunidade para conhecer as últimas tendências e avanços no setor de energia solar, o que nos permite estar sempre na linha da frente.

### O que vos diferencia comparativamente a outros players de mercado?

A Solarimpact está numa busca incessante de soluções e alternativas que garanta a máxima qualidade em todo o processo prestado desde o primeiro contacto. A nossa vantagem é a qualidade aliada a um preço muito competitivo. Trazemos sempre novidades a nível de equipamentos e sistema de gestão, o que só é possível com ajuda da Solax Power, empresa de referência mundial com quem temos relação de proximidade.

### Como olha para o futuro da Solarimpact?

A Solarimpact vai continuar com o crescimento contínuo que tem acompanhado a empresa desde o início, e com a certeza de que o seu contributo para uma sociedade verde será cada vez maior. Estaremos sempre a implementar inovações dentro do nosso setor e levar a todos os portugueses uma solução válida e sustentável. O foco central continuará a ser a Energia Fotovoltaica, mas acrescentado novidades que valorizam cada vez mais o sistema.





*Situada em Almada, a Sunnycloouds dispõe de diversos serviços na área das energias renováveis, com especial foco na energia solar. Paulo Jorge Filipe é o mentor deste projeto que abraçou com dedicação. Hoje em dia, conta com uma equipa de três elementos e sublinha a importância de prestar o melhor serviço ao cliente, tendo presente o fator qualidade.*

# Qualidade aliada ao profissionalismo

**F**ale-nos do seu percurso profissional que o motivou a constituir a sua própria empresa.

No meu 12º ano tirei um curso técnico profissional na Escola Secundária Emídio Navarro, em Almada. Deu-me a responsabilidade da DGEG perante as instalações de técnico qualificado. Depois comecei a trabalhar numa empresa de eletricidade, durante um percurso de 11 anos. Estive em todas as obras emblemáticas, como por exemplo o Hospital das Descobertas, Oceanário, Tratamento de esgotos, ETAR, em Cascais, e estive na Geotérmica, na Lagoa do Fogo, em São Miguel.

Trabalhei na Indústria da Siderurgia Nacional e acabei por fazer o percurso contrário e fui para a construção civil. Fiz o curso de técnico em especialização de obras públicas e só depois fui para a construção civil. Fui sempre evoluindo na empresa mas saí por iniciativa própria.

Posteriormente, dediquei-me às instalações elétricas.

**E quando decidiu fundar a Sunnycloouds?**

Sempre tive o bichinho de pesquisar sobre novas tecnologias. Em 2017 comecei a estudar os

equipamentos de energia solar, bem como as respetivas marcas. Percebi o funcionamento e o proveito que pode ter para o cliente, dependendo das diferentes necessidades.

Anteriormente já tinha atividade por conta própria aberta, mas percebi que era o momento de fundar a Sunnycloouds com foco nas energias renováveis.

**Como se faz o processo de consultoria para que o equipamento vá de encontro ao cliente?**

Existem várias formas. Em primeiro lugar, podemos analisar a fatura da luz do cliente e tendo em conta o consumo e a exposição solar diária e anual da habitação, defino a potência necessária, tendo sempre em conta a degradação da produção natural dos equipamentos ao longo dos anos. De seguida, decorre a instalação. Nós instalamos de acordo com os valores de faturação do cliente existentes até à data e rentabilizamos a fatura mensal. Em média os nossos clientes conseguem recuperar o investimento ao fim de cinco a seis anos, sempre de acordo com a faturação mensal, com a consciência de que cada cliente é um caso diferente.

**Desde 2017, ano em que iniciou atividade, tem ocorrido um crescimento na inovação tecnológica. Quais foram as principais mudanças que notou?**

Sim, a inovação tecnológica tem sido muito grande. Em 2019 foi o disparo. O investimento é muito



mais rentável com as novas tecnologias atuais e com um investimento menor.

Uma das principais mudanças foram os tipos de células fotovoltaicas utilizadas. As células monocristalinas vieram dar lugar às células policristalinas. As monocristalinas têm maior



rendimento. Começou nos 15/17% e hoje já conta com um crescimento de 22%. Por sua vez, a degradação é muito inferior ao longo dos anos é muito inferior e o equipamento é muito mais rápido de fabricar. Além disso, o peso, os materiais e o próprio design foram melhorados.

Todos estes fatores contribuíram para uma evolução grande.

**Que garantia dão ao cliente sobre o equipamento instalado?**

Antes de iniciar a instalação, verificamos sempre no mercado quais são os painéis mais adequados, mais eficientes e a potência mais adequada para cada cliente.

Os painéis, hoje em dia, têm garantia de 25 anos e já têm a garantia da produção do fabricante até 30 anos, ou seja, os painéis podem durar muito tempo. A degradação do equipamento tem vindo a diminuir e isso coloca os painéis com mais eficiência e mais rendimento.

É importante referir que todos os fabricantes têm os certificados europeus que comprovam que os dados são fidedignos.

**Atualmente, quais são os principais mercados em que operam?**

Estamos a trabalhar no mercado nacional, desde Carregal do Sal até Burgau.

Antes de irmos para o local, fazemos o pedido de vários elementos, como o quadro elétrico, exposição solar, telhado, para ter noção dos equipamentos que vamos colocar. Assim, quando fizermos a viagem já levamos todos os equipamentos necessários.

**Como vê a evolução da empresa e do próprio mercado daqui a dois anos?**

Até à atual data, o desenvolvimento tem sido grande. Posso afirmar que este ano o crescimento foi maior, até porque analisamos que as pessoas estão mais recetivas a investir neste tipo de equipamentos por perceberem as suas mais-valias.

Para os próximos anos, a nossa expectativa é que a Sunnycloouds e o mercado continuem a evoluir mas sempre numa base autossuficiente.

**Não basta ser diferente. Também é preciso fazer a diferença. Em que aspetos a Sunnycloouds faz a diferença?**

Acima de tudo gosto daquilo que faço e quero prestar o melhor serviço a cada cliente, adaptando-me às suas exigências.

Colocamos cada instalação como se fosse única. Cada pormenor da instalação tem de ser diferenciado. Trabalhamos caso a caso, com o máximo rendimento da exposição solar, explicar ao cliente todo o procedimento e colocar o equipamento a funcionar para que não tenha problemas de manutenção. É desta forma que é possível manter a qualidade, o profissionalismo e o perfeccionismo, sempre com a garantia dos equipamentos.



**SUNNYCLOUDS**  
ENERGIAS RENOVÁVEIS E ELECTRICIDADE

-  MOBILIDADE ELECTRICA EV
-  ELECTRICIDADE EM GERAL
-  REDES ESTRUTURADAS
-  ENERGIA SOLAR SISTEMAS
-  DOMOTICA CASAS INTELIGENTES

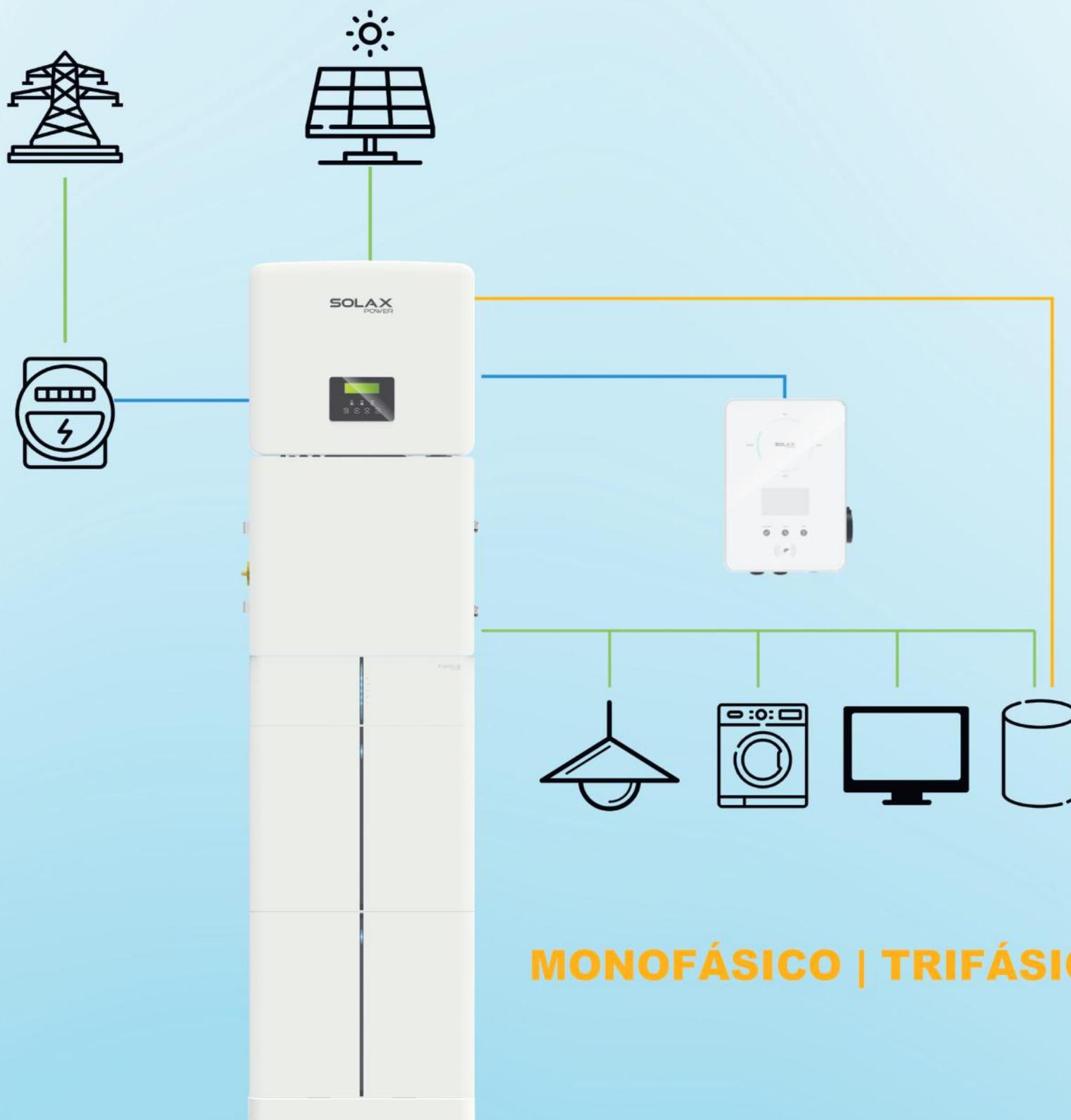
**APLICAÇÕES DIVERSAS**



<b>1</b> painel 400W 400€	<b>3</b> painéis 400W 1100€
------------------------------------	--------------------------------------

**91 758 34 86**  
**sunnycloouduni@gmail.com**

## X-ESS G4 | SISTEMA HÍBRIDO



**MONOFÁSICO | TRIFÁSICO**

**SOLICITE UM ORÇAMENTO**  
**WWW.SOLARIMPACT.PT**



# DÊ OUTRA VIDA AO SEU ESPAÇO!

[DSJANELASPVC.PT](http://DSJANELASPVC.PT)

**Escolha conforto, qualidade e durabilidade.**

Com a D&S Caixilharia tenha a obra dos seus sonhos



Fabrico próprio  
de Janelas



Produção em  
2 semanas



Preço muito  
atrativo



Acompanhamento  
especializado

Estrada de Freixeira 41-43  
2670-747 Lousa

2ª a 6ª feira: 8:00 – 17:00  
Sábado: Fechado  
Domingo: Fechado

+351 219 553 209 – (Chamada para a rede fixa nacional) | [comercial@dsjanelaspvc.pt](mailto:comercial@dsjanelaspvc.pt)



## MOVIDO ATRAVÉS DE BOAS ENERGIAS



### **LECTRICLAB, A SUA SOLUÇÃO DE MOBILIDADE ELÉTRICA**

Comece já a poupar e a reduzir a sua pegada ecológica!

A Lectriclab tem para aluguer de curta, média e longa duração variados veículos elétricos:

Motas elétricas para estafetas;  
Carros elétricos para TVDE;  
Furgões elétricos para logística;  
Paxsters elétricos para logística de última milha dentro das cidades.

#### **ENTRE EM CONTACTO CONNOSCO!**

[reservas.lectriclab@gmail.com](mailto:reservas.lectriclab@gmail.com)

   Lectriclab



**lectriclab**