

38^a



DDN



DDN

SETOR DA CONSTRUÇÃO

MOTOR DA ECONOMIA

TRÊS DÉCADAS A DESPERTAR

SOLUÇÕES E A CONSTRUIR O FUTURO

VALOR Económico

NEGÓCIOS EM DESENVOLVIMENTO

Sumário

2	Introdução
3	DDN – Gestão de Projetos
4	Geosol
5	Build Inn
6	Mencovaz
7	CPM – Critical Path Managers
8	HMAJ Containers
9	First Rule
10	Novegt – Soluções de Engenharia
11	Armeobra
12	Classyestofo
13	Rima – Projetos Especiais
14	Azpolinke
15	PWL – Engineering Solutions
16	Livrecold
17	Valtria
18	António Alves Construções
19	Interamianto
20	Gofix
21	Os Violinos Beirões da Construção
22	Obras Públicas e Transportes Sul do Save
23	Vítor Alves – Green Alves

CONSTRUIR O FUTURO: O MOMENTO DE OURO DA CONSTRUÇÃO EM PORTUGAL

Nos últimos anos, o setor da construção em Portugal tem vivido um crescimento assinalável, refletido não apenas no aumento do volume de obras, mas na qualidade dos acabamentos e na reputação consolidada de excelência. Em 2023, a produção do setor ultrapassou os 20 mil milhões de euros, crescendo 7,5% em valor (3,4% em termos reais), segundo um estudo da Informa D&B.

A tendência não mostra sinais de abrandamento: para 2025, a associação AICCOPN -Associação dos Industriais de Construção Civil e Obras Públicas prevê um crescimento entre 3% e 5%, com valores brutos de produção a atingirem os 23 700 milhões de euros.

1. Um mercado em expansão – e em transformação
Há vários vetores que alimentam este progresso. No segmento residencial, a procura acelerou — as licenças de construção aumentaram 28,3% até fevereiro de 2025 e os contratos de empreitada pública subiram 62% até março, indica a mesma associação sectorial. Esta dinâmica resulta de um cocktail energético: a reanimação económica pós-pandemia, os fundos europeus (PRR – Plano de Recuperação e Resiliência e Portugal 2030), e condições de financiamento mais acessíveis, apesar das taxas ainda elevadas.

2. Qualidade e reputação
Portugal torna-se cada vez mais um destino apetecível para compradores estrangeiros, atraídos não só pelo clima, mas pela qualidade da construção e materiais de excelência. Os acabamentos portugueses são reconhecidos internacionalmente; projetos modulares e sustentáveis, como os de referência em Lisboa, Porto e Algarve, destacam-se por níveis de eficiência energética e detalhe estético sofisticado. Tal afirmação acompanha tendências como a adoção do BIM, dos sistemas modulares e de certificações LEED/BREEAM, sendo que 40% das novas obras contam com estas certificações.

3. Desafios estruturais – mão-de-obra e custos
Não obstante o bom momento, persistem constrangimentos estruturais. A escassez de mão-de-obra

qualificada é o maior obstáculo identificado em múltiplos relatórios e mesmo nos contactos do Valor Económico junto dos empresários. Paralelamente, o envelhecimento dos profissionais agrava a situação.

Já o custo crescente dos materiais e da energia impõe pressões sobre margens – o aço, o cimento e a energia sofreram aumentos de cerca de 8–12%.

4. O olhar para o futuro: inovação e resiliência empresarial

Apesar dos desafios, os empresários nacionais do setor têm mostrado resiliência e espírito de liderança, ao responderem com inovação, enquanto se adaptam à escassez de mão-de-obra e aos custos ascendentes, atraem capital estrangeiro e adotam práticas sustentáveis.

Os grandes grupos nacionais – e não só – têm investido fortemente em inovação, sustentabilidade e expansão internacional.

O uso de soluções modulares permite reduzir prazos e custos, enquanto a digitalização (BIM, drones, IoT) aumenta a eficiência. Estas apostas não só mitigam o défice de mão de obra, como preparam o setor para liderar projetos de escala nacional, como a linha de alta velocidade Lisboa-Porto ou o novo aeroporto de Lisboa.

5. A força internacional: capital estrangeiro e migração

A procura estrangeira por habitação em Portugal mantém-se ativa e relevante.

Em 2024, cerca de 30% dos novos créditos à habitação foram concedidos a não-residentes.

Lisboa, por exemplo, assistiu à compra de um terço dos seus imóveis em áreas urbanas por estrangeiros, uma tendência confere liquidez e reforça segmentos de luxo e ultra luxo, sobretudo nas regiões costeiras e estratégicas, como Algarve e Comporta.

A resiliência empresarial e o apoio de políticas públicas — com o incentivo às habitações de preço moderado e a promoção de reabilitação — criam condições para que o sector continue a ser um motor decisivo para a economia nacional.

Propriedade e Edição – Edimedia Lda.
Redação – Rua Gonçalo Cristovão 294 6º Andar,
4000-266 Porto

Distribuição Mensal Gratuita com o
Diário de Notícias

Propriedade e Direitos – Todos os textos e fotografias
são propriedade exclusiva do Valor Económico e não
podem ser totalmente ou parcialmente reproduzidos sem
a permissão prévia, e por escrito, do Valor Económico.



Num setor marcado por ciclos de expansão e reinvenção, há empresas que se distinguem pela capacidade de antecipar tendências e transformar desafios em oportunidades. A DDN – Gestão de Projetos é um desses casos.

DDN GESTÃO DE PROJETOS

A história da DDN – Gestão de Projetos começou a escrever-se a 4 de novembro de 1994, em pleno “boom” imobiliário na margem sul. “A empresa nasceu em Almada, onde havia muita construção, e começámos a fazer administração direta das obras para os nossos clientes, investidores que não tinham meios para as executar”, recorda Carlos Oliveira, fundador e atual administrador. Na altura, a prática era gerir diretamente equipas em obra, dividir tarefas, lançar consultas e acompanhar no terreno cada detalhe.

Com o fim desse ciclo de expansão, a empresa reinventou-se. “Sentimos necessidade de preparar-nos para outro tipo de mercado, mais estruturado, e começámos a trabalhar na fiscalização de obras para fundos de investimento, bancos e outras instituições”, explica. Esse passo revelou-se decisivo: a DDN passou a intervir antes da fase de execução, apostando na compatibilização de projetos e na certificação de processos, abrindo caminho para uma atuação baseada em excelência e inovação.

Hoje, a direção é composta por engenheiros de carreira sólida, entre eles João Mação, Almiro Silva, Mauro Antunes e o próprio Carlos Oliveira. O modelo de governação distingue-se pela abertura: a transformação em sociedade anónima permitiu a entrada de novos diretores como acionistas, promovendo maior envolvimento e motivação.

COMPETÊNCIA RECONHECIDA, SERVIÇO DIFERENCIADOR

Ao longo de mais de 30 anos, a DDN tornou-se referência nacional em gestão integrada de projetos de construção e soluções tecnológicas. A empresa presta serviços de fiscalização, supervisão, coordenação de segurança, revisão de projetos e consultoria estratégica, seguindo as recomendações da International Project Management Association (IPMA). Está certificada pelas normas ISO 9001 e ISO 14001 e qualificada pelo LNEC, pela EDP, pela ANA Aeroportos de Portugal e pelo sistema de fiscalização das Águas de Portugal.

O segredo está na antecipação. “O nosso principal trabalho é começar antes da obra. Se as contratações não forem bem feitas, se o projeto não for desenvolvido, a obra será muito mais difícil de gerir”, sublinha João Mação. Para isso, a empresa aposta em plataformas digitais de gestão colaborativa há mais de 20 anos, o que democratiza a informação e evita erros de comunicação: “A grande vantagem é acabar com a comunicação via e-mail e passar a uma comunicação direta, partilhada e rastreável”.



Outro fator diferenciador está na aposta em pessoas. A DDN é pioneira na certificação internacional de gestores de projeto em Portugal, contando com mais de 80 profissionais acreditados, incluindo especialistas em Building Information Modeling (BIM). “Somos provavelmente a empresa que mais engenheiros civis certificou em gestão de projeto. Isto traduz-se em maior competência técnica e em confiança para o cliente”, reforça a administração.



A dimensão geográfica é também uma mais-valia: a DDN acompanha projetos em todo o país, incluindo Madeira e Açores, com equipas locais que garantem proximidade. Atualmente, gere mais de 140 projetos em simultâneo e conta com cerca de 250 colaboradores.

A carteira da DDN é vasta e diversificada: desde hotéis de cinco estrelas em Lisboa e no Porto, à remodelação do Intercontinental Lisboa, passando pelo Verde Lago Resort, no Algarve – um projeto acompanhado há mais de 20 anos –, até à logística de grande escala em Cacém do Ribatejo e às

requalificações urbanas na Madeira. “Estamos a fazer mais de 20 hotéis em Portugal, muitos deles no centro histórico de Lisboa. Só nessa zona já realizámos mais de 20 hotéis”, salienta a direção. A fidelização dos clientes é um dos maiores orgulhos. “Ainda trabalhamos com clientes que nos acompanham desde a primeira hora. Isso só é possível porque o nosso serviço paga-se a si próprio. O que os clientes poupam connosco é muito mais do que o custo do nosso trabalho”, garante Carlos Oliveira. A reputação ultrapassou fronteiras: entre 70% e 80% dos atuais clientes são investidores estrangeiros – australianos, israelitas, americanos, chineses e do Qatar – que procuram segurança



para os seus investimentos em Portugal. Como explica a administração, “o cliente procura-nos cada vez mais cedo e só nos larga muito mais tarde, porque percebe que, connosco, tem menos riscos,

menos surpresas e maior rentabilidade”.

CULTURA DE INOVAÇÃO

O percurso da DDN é também marcado por uma cultura de partilha e inovação. Todos os anos, cerca de 80 quadros participam em encontros estratégicos, onde é feita uma análise SWOT e são traçados objetivos para o ano seguinte. As ideias surgem de todos os departamentos, alimentadas pelas feiras internacionais onde a empresa leva dezenas de colaboradores. “Levamos 85 pessoas a Munique e 80 a Itália para conhecerem as últimas novidades da construção. Isso permite-nos estar sempre na vanguarda e oferecer mais valor aos clientes.”

A empresa distingue-se ainda pelo modelo de distribuição de lucros: dois terços são repartidos entre acionistas e colaboradores, num sistema de prémios de desempenho que reforça motivação e reconhecimento. “É um exemplo claro de valorização das pessoas, que sentem que podem crescer connosco. Muitos começaram como técnicos e hoje são administradores”, sublinha um dos responsáveis.



Entre os vários reconhecimentos, destacam-se as certificações internacionais e o impacto social. O programa ‘Renascar das Cinzas, já!’, ativo há mais de 10 anos, reconstrói casas destruídas por incêndios em todo o país, com o apoio de parceiros e colaboradores. “Todos os anos escolhemos uma família e reconstruímos a sua casa. É um investimento grande, mas é também a forma de retribuir à comunidade”, frisa a direção. Quanto ao futuro, a ambição é clara: continuar a crescer de forma sustentada e manter a confiança dos clientes. “O que nos reserva o futuro é a capacidade de estar sempre atentos, sempre na vanguarda, com a garantia de que daqui a 30 anos estaremos cá com a mesma vitalidade”, afirma Carlos Oliveira.



Na vanguarda da engenharia de fundações e geotecnia, a Geosol alia conhecimento técnico a uma visão de futuro, contribuindo para um desenvolvimento urbano mais seguro e sustentável.

GEOSOL

Fundada em Angola em 2009, pelas mãos de Tiago Gomes, engenheiro Civil pelo Instituto Superior Técnico, a Geosol nasceu num contexto desafiante e competitivo, mas foi precisamente essa experiência que moldou a sua estratégia e permitiu à empresa afirmar-se também em Portugal, onde iniciou atividade a partir de 2019. O seu core business centra-se nas fundações e geotecnia, áreas técnicas cruciais para a estabilidade e segurança de qualquer obra, mas que muitas vezes permanecem “invisíveis” ao olhar do público. A operação em Angola foi determinante para a afirmação da empresa. “Foi uma oportunidade de crescer enfrentando os desafios do mercado, o que nos obrigou a planear, a monitorizar estratégias e a tomar decisões ponderadas, para conseguirmos evoluir num ambiente adverso, mas simultaneamente competitivo”, começa por esclarecer o responsável da Geosol. Essa resiliência tornou-se um ativo essencial quando a empresa decidiu expandir para Portugal, encontrando um mercado em clara retoma, mais diversificado e regulado.

Hoje, a Geosol mantém presença ativa em Angola e em Portugal, colocando-se “na raiz dos projetos” dos clientes. Com um portefólio diversificado, a empresa intervém em estudos geológicos e geotécnicos, injeções, instrumentação, ancoragens, microestacas, estacas, paredes de contenção e estabilização de taludes.



A aposta numa equipa altamente qualificada e em equipamentos tecnologicamente avançados tem sido decisiva. “Sabemos que estamos inseridos numa área da engenharia em constante evolução com equipamentos que se desenvolvem todos os dias”, explica Tiago Gomes, destacando que a participação em congressos e conferências da especialidade e o investimento em tecnologia são fatores-chave para manter o rigor e a competitividade.



PROJETOS EMBLEMÁTICOS E DISTINÇÕES QUE REFORÇAM CREDIBILIDADE

Um dos momentos mais marcantes da trajetória da Geosol em Portugal foi a intervenção nas fundações do altar da Jornada Mundial da Juventude (JMJ) 2023, em Lisboa. O projeto, pela sua dimensão e mediatismo, “acabou por ter um impacto sem precedentes no percurso da Geosol”. Mas não foi caso único. A empresa esteve envolvida recentemente nas fundações especiais de diversos hospitais em Angola e também, por exemplo, ainda este ano, nas fundações do novo Funicular da Nazaré, que vai ligar a Praia à Pederneira – um dos bairros históricos da Nazaré – promovendo mobilidade sustentável e reduzindo a circulação automóvel. A experiência estende-se ainda à reabilitação de património histórico em Lisboa, onde a preservação da identidade cultural é conciliada com soluções técnicas

exigentes. “Costumamos dizer que a parte mais importante duma estrutura é a que não é visível porque é a que verdadeiramente a sustenta”, sublinha. O desempenho da Geosol tem sido amplamente reconhecido com prémios que reforçam a sua credibilidade e solidez financeira. Entre 2022 e 2024, a empresa foi distinguida como Top 5% PME Portugal, alcançando ainda o título de Top 10 Melhores PME do Setor em 2022. Em 2024 foi reconhecida

igualmente pelo IAPMEI como PME Líder. Além disso, foi reconhecida como Membro de Compromisso de Pagamento Pontual a Fornecedores entre 2023 e 2025. Estas distinções são, para a equipa, um reflexo do empenho diário. Como afirma Tiago Gomes “não chega apenas ter a melhor tecnologia. O ativo mais valioso que temos são as pessoas”.

A responsabilidade social e ambiental também marca a identidade da Geosol. Em Angola, a empresa orgulha-se do contributo para novos hospitais, incluindo unidades construídas a mais de mil quilómetros de Luanda. “A nossa participação na construção dos novos hospitais é motivo de grande orgulho para nós”, é destacado.

No plano ambiental, a Geosol tem vindo a incorporar práticas de engenharia sustentável, utilizando materiais reciclados em projetos emblemáticos como o altar da JMJ e os hospitais em Angola. “A nossa responsabilidade ambiental é um compromisso constante! Isto envolve a gestão de resíduos, a redução de emissões, o uso racional da água, a escolha de materiais sustentáveis e a adoção de tecnologias limpas”, afirmam os responsáveis.



INOVAÇÃO, SUSTENTABILIDADE E FUTURO DA GEOTECNIA

Numa indústria marcada por imprevistos, a Geosol aposta em modelos de negócio flexíveis e no investimento em tecnologia para se adaptar às exigências do mercado e às mudanças globais. “Vivemos num mundo onde as novidades tecnológicas surgem a toda a hora, onde a economia pode mudar da noite para o dia e onde a imprevisibilidade já é praticamente a única certeza”, reconhece Tiago Gomes.

A fidelização de clientes, fornecedores e colaboradores é outro dos pilares da estratégia da empresa. “Não somos empresa de um projeto ou de um cliente nem a típica empresa subcontratada. Somos parceiros dos nossos clientes. E, por isso, os nossos clientes mais antigos costumam dizer que

fazemos parte da família”, revelam. Esta mesma filosofia aplica-se também aos colaboradores, muitos dos quais estão na Geosol desde a sua fundação, tanto em Angola como em Portugal.

De olhos postos no futuro, a empresa está a estudar novos sistemas de fundações especiais e equipamentos mais modernos, capazes de cumprir de forma mais eficiente com as exigências ambientais. O foco na “geotecnia verde” é claro, apostando em softwares avançados, técnicas de melhoria de solos e materiais inovadores.

“Olhamos para o futuro da geotecnia com confiança”, garantem os responsáveis, certos de que investir nesta área significa contribuir para um desenvolvimento urbano mais seguro, eficiente e sustentável.



TESTEMUNHOS DE CLIENTES

Tiago Gomes fez ainda questão de revelar dois testemunhos que atestam a satisfação dos clientes que recorrem aos seus serviços.

“

“A Geosol mostrou ser um parceiro de grande valia para as nossas obras. Além de uma grande capacidade operacional, com grande organização e compromisso com os prazos, sempre que chamada a cooperar, agregou soluções técnicas que otimizaram custos e prazos de execução, sem prescindir do estrito cumprimento dos padrões normativos e de qualidade,” afirmou André Toncovitch, Project Manager na Vamed, no âmbito da obra Hospitais provinciais (Angola).

“Na sua área de atuação especializada de trabalhos geotécnicos, são uma empresa parceira, com princípios de atuação que valorizamos e apreciamos, e onde o profissionalismo abunda!”, disse Carlos Simões, diretor comercial na Oliveiras, no âmbito da obra Palco Altar das Jornadas Mundiais da Juventude em 2023, em Lisboa.

”

NA LINHA DA FRENTE DO IMOBILIÁRIO DE EXCELÊNCIA



Referência na arquitetura de excelência e no imobiliário premium, a BUILD INN alia a experiência de décadas a uma visão moderna e exigente. Sob a liderança de André Cunha, a empresa destaca-se por construir imóveis únicos, com assinatura própria, rigor técnico e atenção ao mais ínfimo detalhe.

BUILD INN

Fundada em 2018, a BUILD INN nasceu da evolução natural de uma história familiar com mais de três décadas no setor imobiliário, que têm vindo a marcar presença no mercado residencial de alto padrão em Cascais e Oeiras. Como explica André Cunha, atual responsável pela empresa, no fundo, a BUILD INN (Build Innovation – Construir com foco em inovação) resulta de “uma renovação da empresa familiar”, adaptada às novas exigências e dinâmicas do setor, cada vez mais internacionalizado. Engenheiro civil formado pelo Instituto Superior Técnico, André Cunha traz uma experiência consolidada em grandes empresas como a Teixeira Duarte Imobiliária e uma presença no Brasil, onde tem também uma atividade empresarial no segmento de promoção e construção. A sua visão foca-se em entregar imóveis únicos, sustentáveis e com valor duradouro. “Nós fazemos como se fosse para nós. Posso afirmar, seguramente, que viveria em todas as casas que comercializamos”, assegura.

QUALIDADE QUE SE VÊ — E QUE NÃO SE VÊ

A BUILD INN atua maioritariamente na zona privilegiada da linha de Cascais, com foco em construções premium e soluções arquitetónicas únicas. Nada é replicado. Cada terreno é analisado e estudado para que o projeto se adapte perfeitamente ao seu contexto e às suas características morfológicas e sociais. “Nós queremos construir algo que valorize ao máximo aquele terreno, algo que seja único, que crie valor não só para nós, mas também para a sociedade ou seja ao ambiente



envolvente, promovendo um crescimento social”, afirma o responsável.

A empresa aposta num estilo moderno, minimalista e intemporal, com recurso a materiais nobres como madeira natural, pedra natural e caixilharias minimalistas. A madeira cumaru, por exemplo,



utilizada numa fachada recente em Paço de Arcos, veio do Brasil por ser “das mais densas e resistentes às intempéries”. A empresa recusa-se a aplicar materiais sintéticos de baixa qualidade, como o PVC. “É preferível entregar um ativo que sabemos que tem mais qualidade, mesmo que custe mais.”

A excelência é transversal a todas as fases do processo: desde a escolha dos projetistas até aos fornecedores, passando pelo rigor construtivo. “Procuramos sempre ter casas com classificação A+. Não é fácil”, revela André Cunha, sublinhando a complexidade de equilibrar eficiência energética com conforto e estética. A seleção de parceiros é outro pilar distintivo da BUILD INN. Muitos trabalham com a família há mais de 30 anos. “Sabem o que procuramos e sabem



que não há facilitismo. Tudo tem de ficar rigorosamente como queremos.”



PRODUTOS DE TOPO COM RECONHECIMENTO E VISÃO GLOBAL

A qualidade dos empreendimentos da BUILD INN tem conquistado não só clientes nacionais, mas também investidores internacionais. Brasileiros, turcos, romenos, russos, americanos e até cidadãos do Caquistão encontram nos imóveis da empresa um valor seguro. A valorização dos ativos é significativa. “Os nossos ativos que vendemos em 2018 ou 2019 neste momento valem mais 50% a 70%, facilmente.”

A reputação da empresa cresce, muitas vezes, pelo passa-palavra. “Já tivemos clientes que foram recomendados por outros clientes. Por sentirem que o ativo que adquiriram está equilibrado na equação preço/qualidade.” Alguns compradores chegam a recusar propostas de revenda dos seus imóveis, mesmo com ofertas bastante superiores, derivado à sua alta satisfação e à dificuldade de encontrarem algo com estas características. Entre os projetos mais recentes, destaca-se uma unidade de mais de 600 metros quadrados de construção em Paço de Arcos, seguindo uma arquitetura vanguardista, com jacuzzi no rooftop e vista mar. Apresentam ainda um empreendimento com quatro unidades, também elas com jacuzzi no rooftop e piscina privada em cada moradia, estas ficam localizadas em São Pedro do Estoril. Estão ainda em estudo dois projetos em Carcavelos, que irão surpreender pela sua localização e arquitetura. Atualmente, há cinco imóveis em comercialização, todos com características premium — elevador, piscina, ginásio, sauna e domótica. “Acima de tudo, gostamos de entregar uma casa

prática, porque há casas muito bonitas, mas depois não facilita nada o dia-a-dia dos seus moradores.”

Procuramos o melhor equilíbrio entre estética, conforto e bem estar.”

O sucesso da empresa também se estende ao Brasil, onde iniciou atividade em 2017. Com presença no litoral de São Paulo. Com mais de 100 imóveis já entregues, este ano entregam mais 48 apartamentos, têm 60 apartamentos em construção e outro empreendimento com 76 apartamentos em fase de projeto. A construção europeia, especialmente portuguesa, é muito apreciada. “Tentamos dar um

charme europeu aos nossos projetos. Mantendo a funcionalidade e modernismo que os clientes pretendem”, diz André Cunha. Os empreendimentos no Brasil incluem piscina, ginásio, coworking, salão de beleza, sports bar, sauna, espaço infantil, pet center e até lavandaria — verdadeiras minicidades fechadas. Garantido a segurança e conforto de todos.

Apesar do sucesso e da forte procura, a BUILD INN recusa acelerar processos à custa da qualidade. “Queremos imenso construir sempre mais e mais pelo entusiasmo de cada projeto, mas a verdade é que queremos dedicar a nossa plena atenção a cada detalhe e à busca incessante da criatividade, inovação e personalização em todas as obras que fazemos.



A visão de André Cunha é clara: “Queremos deixar uma marca duradoura. Queremos que a sociedade sinta que estamos aqui para entregar um produto singular, diferente e com uma qualidade acima da média.” Com 37 anos, lidera uma nova geração que investe tempo e recursos na pesquisa de materiais, conceitos arquitetónicos e soluções técnicas que realmente diferenciem cada projeto. “A nossa missão é continuar a promover e construir empreendimentos com a maior qualidade e com uma assinatura arquitetónica intemporal.”



Com quase duas décadas de atividade formal e um legado que remonta aos anos 70, a Mencovaz – Avaliações Imobiliárias consolidou-se como uma referência incontornável no setor. Hoje, em 2025, a empresa vive uma nova fase de crescimento e reorganização, ajustando-se às exigências de um mercado cada vez mais dinâmico, competitivo e exigente, sem nunca abdicar da qualidade técnica que sempre a distinguiu.

MENCOVAZ

Na última década, o setor das avaliações imobiliárias sofreu transformações profundas. A entrada em vigor da Lei 153/2015 estabeleceu critérios rigorosos para o exercício da atividade, impondo requisitos de formação específica, registo obrigatório na CMVM e novos encargos associados à profissão. Esta mudança legislativa teve impacto direto no número de avaliadores disponíveis no país. “Desde 2015, o número de avaliadores tem vindo a decrescer. Há falta de peritos avaliadores em todo o lado. Até em Lisboa”, refere Jorge Mendes, responsável técnico da Mencovaz.

Para responder a este novo contexto, a empresa tem vindo a implementar um modelo híbrido, combinando peritos internos, externos e figuras intermédias que contribuem para uma gestão mais flexível e eficaz. “Isso permite-nos assegurar uma maior capacidade de resposta, principalmente naquelas zonas onde há menos peritos”, explica.

Em 2024 e 2025, a Mencovaz deu ainda um novo salto em termos de estrutura. Cresceu cerca de 50% em número de colaboradores, reforçando tanto a equipa técnica como a capacidade de operação em campo. A estratégia é clara: investir antes de crescer, antecipando as necessidades do mercado. “Nós contratamos e tentamos sempre ter pessoas a mais. Desta forma, conseguimos dar resposta com a mesma qualidade mesmo em períodos de picos de trabalho”, afirma Jorge Mendes.

QUASE MEIO SÉCULO DE CONHECIMENTO ACUMULADO



Apesar de ter sido formalmente constituída em 2007, a Mencovaz tem raízes muito mais antigas. Jorge Mendes (pai), engenheiro civil de formação, iniciou atividade na área das



avaliações em 1972. “Era uma altura em que, praticamente, não havia avaliadores, eram poucos”, recorda o filho, também Jorge Mendes, que hoje lidera a empresa. Com o tempo, as solicitações foram crescendo e a necessidade de criar uma estrutura com cobertura nacional tornou-se inevitável, principalmente por imposição dos bancos, supervisores e legisladores, que passaram a exigir independência entre a avaliação e a decisão de crédito.

Desde o início, a Mencovaz optou por um modelo assente numa rede de peritos externos com coordenação centralizada. Esse modelo manteve-se até 2015 e foi evoluindo com as novas exigências do setor. Atualmente, a empresa tem escritórios em Lisboa (sede, no Taguspark) e em Vila Nova de Gaia (Candal Parque), abarcando todo o território nacional com uma gestão criteriosa dos recursos e deslocações. “Tentamos fazer uma gestão eficiente e otimizada das deslocações, até para conseguirmos bom impacto a nível ambiental”, destaca.

A atuação da empresa é quase exclusivamente solicitada por entidades bancárias, sobretudo em processos de aquisição de habitação e

transferência de crédito, mas também trabalha para advogados, particulares, empresas e entidades públicas. Além de avaliações imobiliárias, a Mencovaz presta serviços de certificação energética, peritagens técnicas, avaliação de equipamentos e empresas e análises de investimento imobiliário. “Tudo aquilo que implica alguém olhar para um imóvel ou investimento com um olho conhecedor, ou definir um preço para um



imóvel ou empresa, nós fazemos”, resume.

COMPETÊNCIA TÉCNICA E GESTÃO INTELIGENTE: AS CHAVES DA DIFERENCIAÇÃO

O que distingue a Mencovaz no mercado não é apenas a dimensão nacional ou a longevidade. A empresa aposta fortemente na qualidade técnica do seu quadro de colaboradores, com perfis diversos, formações distintas e uma média de idades que ronda os 45-55 anos. “Nós temos de facto pessoas experientes, fortes, com bom senso, porque uma avaliação é 99% bom senso e conhecimento e 1% matemática”, afirma Jorge Mendes. Esse conhecimento é continuamente partilhado dentro da empresa. “Uma das coisas que mais orgulho me dá é que temos peritos externos que nos dizem que a empresa com

quem mais aprendem somos nós”, sublinha. O espírito de equipa, a formação contínua e a especialização por segmento – habitação, turismo, indústria, terrenos rústicos ou urbanos – são outros pilares fundamentais do sucesso. A empresa não só atua com elevado rigor técnico, como implementa processos internos de verificação exigentes. “Os processos têm intervenção de dois ou três peritos avaliadores, com perfis e experiências distintos e complementares. É uma garantia de qualidade que damos ao mercado”, explica. Cada relatório segue normas internacionais de avaliação e é documentado com total transparência sobre os métodos aplicados e diligências efetuadas.

Esse compromisso com a qualidade foi reconhecido com a atribuição dos prémios PME Líder, distinção que Jorge Mendes considera “um reflexo do trabalho diário e do esforço de toda a equipa para responder com competência técnica e cumprimento de prazos, aliado à gestão profissional dos indicadores de desempenho da empresa”.

O futuro da Mencovaz passa pela continuidade deste investimento em talento, estrutura e gestão eficiente. Com um mercado imobiliário cada vez mais competitivo, a empresa aposta



numa resposta rápida, adaptada e de elevada fiabilidade – e mantém a filosofia que a tem guiado desde o primeiro dia: “Conquistar os nossos clientes pela qualidade do nosso trabalho. E qualidade mede-se de duas formas: técnica e cumprimento de prazo.”

A ENGENHARIA DE CONFIANÇA QUE GUIA OS GRANDES INVESTIMENTOS



Com uma trajetória marcada pelo crescimento sustentado e pela confiança com clientes nacionais e internacionais, a Critical Path Managers tem presente-mente uma carteira com obras de grande dimensão e um horizonte alargado de novas oportunidades.

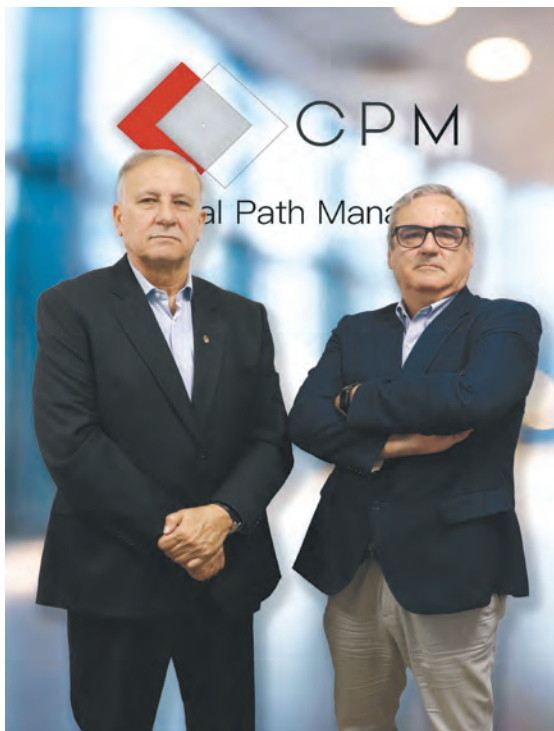
CPM

 CRITICAL PATH MANAGERS

Desde a sua fundação, em 2015, a CPM – Critical Path Managers tem vindo a consolidar-se como uma referência nacional na consultoria e gestão de projetos de engenharia. A experiência acumulada de mais de quatro décadas dos seus fundadores, José António Paulo e José Miranda Rodrigues, continua a ser uma das chaves para o sucesso da empresa, mas a aposta em equipas especializadas e em metodologias de proximidade com os seus clientes tem sido igualmente determinante.

Nos últimos anos, a CPM tem dado provas da sua capacidade de resposta em empreendimentos de grande escala. “Estamos a terminar agora o empreendimento de Monview, em Miraflares, uma obra de 50 milhões de euros, e o Hospital da CUF de Leiria, são duas obras de dimensão apreciável”, referem os responsáveis. Além da habitação, que se mantém como área de forte presença, a empresa tem vindo a diversificar a sua atuação, nomeadamente na área da indústria, logística, escritórios, hospitalar e hotelaria.

Exemplo disso é a colaboração com a VGP, grupo belga de logística em expansão em Portugal, e o acompanhamento de um novo projeto na área da indústria dos plásticos em Leiria.



jetos, mas o essencial continua a vir da confiança já construída e do conhecimento próximo que temos com os nossos parceiros e investidores”. Entre os investidores, destacam-se fundos nacionais, mas também estrangeiros, provenientes de países como Alemanha, Inglaterra, França, Angola e Bélgica, que encontram na empresa o rigor e a segurança que procuram.

DIFERENCIAÇÃO PELA PROXIMIDADE E OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS

O mercado da construção é, cada vez mais, um território complexo. Escassez de mão-de-obra, pressão sobre prazos e orçamentos, inovação constante em materiais e processos obrigam a uma gestão atenta e rigorosa.

É aqui que a Critical Path Managers se distingue. Como sublinham os sócios, “o acompanhamento que prestamos aos nossos clientes é, acreditamos, a grande diferença da nossa atuação no mercado. No dia-a-dia das obras estamos presentes em praticamente todas as reuniões semanais, garantindo proximidade e atenção constante”.

Esta presença traduz-se em confiança e em poupança para os investidores: “Ao estarmos sempre próximos conseguimos antecipar situações, evitar problemas e propor soluções. Essa experiência é reconhecida pelos nossos clientes e tem sido uma mais-valia”, acrescentam.

Não se trata apenas de gestão e fiscalização de obras, mas de uma postura ativa na otimização de custos logo na fase de pré-construção: “Cada vez mais realizamos análises ainda antes da obra arrancar, precisamente para otimizar custos e assegurar que o investimento decorre dentro das expectativas”.



O compromisso com a inovação é outro dos pontos fortes. A empresa acompanha de perto as novas soluções construtivas, como seja a pré-fabricação de componentes, integrando nos projetos preocupações crescentes com eficiência energética, conforto térmico e acústico. Como sublinham os responsáveis, “há uma evolução significativa na construção, sobretudo no que toca a materiais que permitem reduzir consumos energéticos e melhorar o desempenho acústico dos edifícios, e acreditamos que esse será um caminho cada

vez mais presente no setor”.

Ao longo dos anos, esta filosofia de proximidade e rigor valeu à empresa distinções relevantes, como o estatuto PME Líder e o PME Excelência em anos consecutivos. Estes são “fruto do trabalho e da gestão de toda a equipa”.



NOVOS DESAFIOS

Se os primeiros anos foram marcados pela consolidação no mercado privado, a CPM - Critical Path Managers prepara-se agora para equilibrar a sua carteira com obras públicas de grande dimensão. Os sócios sublinham que, a curto ou médio prazo, a empresa poderá avançar nesse sentido, dado que existem atualmente investimentos públicos relevantes que justificam atenção e preparação, nomeadamente nas áreas da ferrovia e da saúde. Recordam ainda a sua experiência em grandes projetos nacionais, como a ligação ferroviária da Ponte 25 de Abril.

Geograficamente, a CPM também tem vindo a alargar o seu raio de ação. Apesar de sediada na zona de Lisboa, a empresa atua hoje em várias regiões, incluindo Lisboa, Porto, Centro do país e Trás-os-Montes. “Somos uma empresa nacional”, sublinham, lembrando que a expansão tem sido, muitas vezes, impulsionada pelos próprios clientes.

Com mais de 80 projetos realizados desde 2016 e mais de 10 novos trabalhos a arrancar ainda em 2025, a Critical Path Managers reforça a sua posição como parceiro de confiança para investidores nacionais e internacionais. “Sempre estivemos próximos de cada projeto, e essa presença contínua transmite aos nossos clientes a certeza de que a obra está a ser devidamente acompanhada”, sublinham os fundadores para concluir.



Também a hotelaria, embora com menor expressão, faz parte do portefólio recente, com o acompanhamento da construção de hotéis em Lisboa e em Vila Real. “É uma área na qual temos uma forte experiência do nosso passado”, assinalam. Uma das marcas mais distintivas da CPM é a fidelização de clientes, sendo essa uma das bases da aposta da empresa: “Surgem sempre novos pro-



INOVAÇÃO EM AÇO, VERSATILIDADE EM CADA PROJETO



Com sede no Cacém e raízes bem assentes no setor da reparação de contentores marítimos, a HMAJ Containers construiu, em menos de uma década, um percurso que alia a solidez técnica à capacidade de se reinventar. Começou no Porto de Lisboa, expandiu-se para Sines, Figueira da Foz e outros terminais estratégicos, e foi conquistando a confiança de grandes armadores nacionais e internacionais. A excelência do serviço, a rapidez de resposta e o foco na durabilidade dos equipamentos tornaram-se marcas distintivas da empresa liderada por Afonso Dias.

À experiência acumulada, juntou-se uma visão empreendedora que transformou a HMAJ numa referência multifacetada: além da manutenção e transformação de contentores, a empresa passou também a apostar na construção modular, na criação de espaços para eventos e no aluguer de contentores adaptados a diversos setores de atividade. “Nós transformamos qualquer tipo de contentor de acordo com as necessidades do cliente. A única limitação é o orçamento”, afirma o responsável.

SOLUÇÕES MODULARES PARA UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

Nos últimos anos, a HMAJ reforçou o seu posicionamento com novas áreas de negócio, especialmente no domínio da construção modular com contentores reaproveitados. “Temos parceria com o fabricante de módulos pré-fabricados e assim estamos já a dinamizar algumas casas, com alguns projetos”, conta Afonso Dias. Estas habitações chave-na-mão apresentam-se como solu-



ções eficientes, económicas e personalizáveis. “O cliente pode acompanhar todo o processo, escolher os materiais, definir os espaços, adaptar os acabamentos. Temos layouts já preparados, mas moldamo-nos ao que o cliente deseja.”

A funcionalidade e a mobilidade são duas das grandes



vantagens destas estruturas, pensadas para responder aos desafios atuais da habitação e da sustentabilidade. “O produto é eficiente, com baixa manutenção, pode ser relocado, desmontado, reutilizado. Isso é uma mais-valia para quem precisa de soluções flexíveis.” Os projetos vão desde casas particulares e escritórios até infraestruturas para as forças armadas, como o quartel instalado no cais do Seixal, com salas, ginásios e áreas de apoio logístico.

O modelo construtivo é robusto e resistente às condições climáticas extremas que se têm tornado mais frequentes. “A solução é muito mais eficaz em termos de infiltrações, humidade, resistência ao calor e ao frio. E há uma abertura crescente das autarquias para este tipo de edificação, que já não é vista como algo provisório ou improvisado.”



Com uma abordagem que alia robustez técnica à versatilidade construtiva, a HMAJ Containers tem vindo a afirmar-se como referência nacional na reparação e transformação de contentores marítimos. Aposto na inovação, em soluções modulares chave-na-mão e num serviço de excelência que atrai armadores nacionais e internacionais – sempre com foco na eficiência, durabilidade e personalização.

HMAJ

CONTAINERS

Além disso, a HMAJ aposta em gamas padronizadas com prazos e custos controlados. “Queremos oferecer casas com modelos pré-definidos, ajustadas ao tamanho do terreno, para reduzir tempos e evitar derrapagens. Hoje, quem compra uma casa quer saber quando e quanto vai pagar, e nós damos essa garantia.”

REPARAR, PRESERVAR, EVOLUIR: O ADN DA EMPRESA

Desde a sua fundação, em 2015, a HMAJ distinguiu-se no setor da reparação e manutenção de contentores marítimos. Atua em terminais como Lisboa, Sines, Aveiro, Entroncamento e Badajoz, com uma equipa especializada e certificações reconhecidas. “As nossas reparações são feitas por inspetores qualificados e seguem as normas IICL. Isso dá confiança aos armadores, que sabem que o contentor sai pronto a operar.”

A abordagem da HMAJ reduz tempos de paragem, aumenta a durabilidade dos equipamentos e permite uma gestão mais eficiente das frotas. “O armador consegue diminuir o tempo de paralisação, o que valoriza o investimento. Um contentor que antes fazia três ou

os seus contentores para Portugal para serem intervencionados pela HMAJ. “Não sei se desviam ou não as rotas, mas sei que já nos procuram por saberem que fazemos o trabalho com rigor e rapidez.”



O reconhecimento chegou também sob a forma de distinções, como o estatuto PME Excelência, símbolo da solidez e desempenho da empresa. “Foi um marco importante para nós. Significa que o trabalho está a ser bem feito”, afirma o CEO.

Para o futuro, o caminho está traçado: consolidar a presença nos principais portos nacionais, reforçar a área da construção modular e manter a confiança de clientes em todo o mundo.



quatro viagens, agora faz o dobro”, sublinha Afonso Dias.

Outro ponto forte é o sistema de documentação detalhada, que regista o estado de cada contentor antes e depois das intervenções. “O cliente sabe exatamente o que foi feito, tem fotografias, tem os custos discriminados. Se houver lixo deixado dentro do contentor, identificamos o responsável. Isto é essencial num setor onde o tempo e a transparência contam.”

A excelência técnica e a resposta personalizada conquistaram a fidelidade de grandes armadores, incluindo alguns que desviam propositadamente



“Queremos continuar a inovar, mas sempre com os pés bem assentes na terra. Cada projeto é uma oportunidade para aprender e melhorar.”

ENERGIA QUE TRANSFORMA, SOLUÇÕES QUE LIDERAM



Nos últimos anos, a First Rule tem vindo a aprofundar a sua aposta em três áreas-chave: energia solar, gestão de infraestruturas de telecomunicações e soluções de eficiência e gestão energética, nomeadamente iluminação pública. A estratégia assenta num modelo de negócio inovador e autossustentável, com forte impacto na gestão energética de municípios, empresas e particulares. “Contámos com um aumento de 20% das concessões que temos e



pre vemos crescer cerca de 25% ao ano nos próximos três anos”, referem os responsáveis. Atualmente, a empresa já atua em 27 municípios, de Norte ao Sul, e tem como objetivo chegar a uma cobertura nacional, incluindo as regiões autónomas. No setor das infraestruturas, a First Rule criou um processo pioneiro que permite às autarquias recuperar a gestão do seu território e transformar antigos passivos em fontes de receita. “As câmaras tinham infraestruturas

recente foi apenas um sinal de alerta”, sublinham. Graças à parceria com a Fox ESS – um dos maiores fabricantes mundiais de baterias –, os novos sistemas da First Rule permitem armazenar e gerir energia de forma inteligente. “O nosso modelo elimina o investimento inicial por parte do cliente, garante fornecimento contínuo mesmo em caso de falhas de rede e permite poupanças reais e mensuráveis.”



RESIDENCIAL, INDUSTRIAL E AUTÁRQUICO: UMA OFERTA TRANSVERSAL E COMPLETA

Fundada em 2011 por Jorge Lourenço

e outros profissionais com experiência em engenharia, direito e economia, a First Rule nasceu da fusão de dois projetos ligados à energia e às telecomunicações. Desde então, construiu uma reputação sólida baseada na competência técnica, proximidade com o cliente e soluções ‘chave na mão’. “Somos talvez a primeira empresa a trabalhar a produção distribuída em Portugal. Fizemos mais de 300 instalações e estamos presentes em setores

como a hotelaria, indústria, cooperativas, escolas e, mais recentemente, no setor residencial”, afirmam.

Neste último segmento, a empresa criou verdadeiras casas autónomas

Num setor marcado por rápidas mudanças tecnológicas e exigências crescentes de eficiência, a First Rule tem vindo a afirmar-se como um parceiro de referência em Portugal. Com soluções integradas de engenharia, energia renovável e gestão de infraestruturas, a empresa alcançou uma presença sólida no território nacional e prepara-se agora para voos mais altos.

FIRST RULE

– com sistemas que integram produção, carregamento de veículos, armazenamento e gestão digital. “Hoje conseguimos garantir a um cliente residencial que não ficará às escuras, mesmo em caso de falha da rede. E com paybacks que podem ir até três ou quatro anos.” Além da vertente tecnológica, o serviço pós-venda é também um ponto diferenciador. A empresa mantém um piquete 24h para apoio técnico e acompanha em tempo real o desempenho das instalações. “Nada é mais importante do que a casa de cada um. Criámos equipas especializadas só para este segmento e isso faz toda a diferença.”

ar-condicionado e luzes fora de horas, ajustar cargas em tempo real, eliminar consumos inúteis.”

A visão é clara: combater o desperdício em todas as suas formas – elétrica, térmica, hídrica ou de gás. “Queremos tornar cada edifício, seja uma escola ou um restaurante, o mais eficiente possível. Não se trata só de produzir energia, mas de usá-la bem.”

PREMIADA E RECONHECIDA, COM OS OLHOS POSTOS EM ESPANHA

Ao longo do seu percurso, a First Rule foi distinguida com os prémios PME Líder e PME Excelência, reflexo da consistência e inovação demonstradas. “Não trabalhamos para os pré-



Nos setores empresarial e institucional, os projetos emblemáticos multiplicam-se. A maior conserveira gourmet do país, o maior grupo hoteleiro nacional, dezenas de escolas e a maior cerâmica portuguesa a sul do Tejo são alguns exemplos. “Trabalhamos com mais de 70 escolas, de colégios internacionais a escolas públicas. E desenvolvemos a maior unidade agrícola off-grid do país, com 10 hectares e mais de um ano de operação sem uma única falha.” A diferenciação não se limita à produção de energia. A First Rule investe agora em plataformas de monitorização e gestão de eficiência, com resultados práticos: “Temos projetos que geram poupanças de até 30%, pagos em doze meses. Estamos a levar a gestão energética ao detalhe: desligar

mios, mas estes reconhecimentos são importantes para a equipa”, afirmam os responsáveis.

Com presença regular em feiras e eventos técnicos - como os promovidos pela ANACOM, pela Associação Nacional de Municípios ou na área da agricultura - a empresa tem apostado também na proximidade com os clientes, com demonstrações em unidades reais já em operação. O próximo passo é a internacionalização. Depois de projetos pontuais na China e em Espanha, a First Rule está a estudar uma entrada estruturada no mercado ibérico. “Queremos ter presença permanente em Espanha. Fazemos todo o território nacional - mais 100 km não fazem diferença. A nossa proposta de valor é válida cá e lá.”



NOVEGT

SOLUÇÕES DE ENGENHARIA

Há mais de duas décadas, a NOVEGT – Soluções de Engenharia tem acompanhado de perto a transformação da Engenharia Geográfica em Portugal. Sempre atenta às novas tecnologias e metodologias, a empresa alia know-how acumulado à capacidade de inovar, garantindo soluções eficazes para projetos dos mais variados setores.



Os primeiros anos foram marcados por levantamentos topográficos e trabalhos para diversas entidades, incluindo câmaras municipais, projetistas e empresas de energia. O rigor, a disponibilidade e a capacidade de resposta rápida tornaram-se marcas da empresa, que em 2011 deu origem à atual NOVEGT, já com uma estrutura mais sólida para crescer de forma sustentada. Ao longo das últimas duas décadas, a NOVEGT consolidou-se como referência no setor da Engenharia Geográfica, oferecendo serviços que vão da topografia ao laser scanning 3D, passando pelo cadastro de infraestruturas, cartografia através de drone e monitorização topográfica. O percurso inclui fases de grande expansão, como o cadastro predial no Algarve – SiNERGIC (2015) e o cadastro da rede de drenagem residual e pluvial do concelho de Lisboa (2017-2020)



projeto que envolveu “três anos de trabalho intensivo com cadastro, inspeções de vídeo e massa humana própria” e que é considerado uma das “bandeiras” da empresa.

SERVIÇOS ESPECIALIZADOS E PROJETOS EMBLEMÁTICOS



A NOVEGT atua em todo o território português, com um portefólio que inclui monitorização topográfica, levantamentos topográficos, levantamentos arquitetónicos através do uso de laser 3D, cadastro de infraestruturas, cartografia por drone, entre outros. A

empresa está registada na Direção-Geral do Território e possui credenciação ANAC para operação de drones, assegurando “o cumprimento de todas as normas exigidas a nível nacional” e apresentando “um trabalho com elevado rigor e rapidez para o cliente”.

Entre os projetos mais emblemáticos, destacam-se o apoio topográfico e a monitorização topográfica do Túnel da Drenagem de Lisboa para o projeto PGDL da CML, sendo uma das obras mais importantes do município de Lisboa, o levantamento arquitetónico do Teatro São Luís e da futura recuperação da prisão de Caxias, bem como grandes empreendimentos privados. Um exemplo é o centro logístico da Mercadona, em Almeirim, com 40 hectares, onde a NOVEGT realizou o maior levantamento de laser 3D de todos os edifícios e infraestruturas: “Foi uma obra que me marcou, deu-me muito gosto e orgulho”, sublinha um dos responsáveis. A CME e a Brisa são outros clientes de peso. Com esta última, a colaboração envolve o levantamento e inventário do património rodoviário, o cadastro do canal técnico, utilizando drones e tecnologia de

ponta. Esta capacidade de adaptação a projetos de grande escala e longa duração é uma das forças da empresa: “Há obras que vão marcar e esta da drenagem é uma delas, vai ficar na história”.

Os equipamentos utilizados são todos de gama alta, com os drones de DJI - Matrice, o laser 3D RTC 360 e estações totais robóticas e GPS Topcon. “Preferimos pagar mais caro e ter as melhores marcas. Isso garante fiabilidade e apoio ao cliente”, refere-se. Além disso, a NOVEGT investe continuamente em software e hardware, acompanhando a evolução tecnológica para manter a competitividade.

EQUIPA SÓLIDA, INOVAÇÃO CONSTANTE E LIDERANÇA NO SETOR



“O nosso objetivo vai ser obra a obra, manter esta variedade de projetos e áreas, e continuar nesta luta de ir atrás da evolução”, é garantido. Mesmo num contexto em que “cada vez é mais difícil encontrar mão de obra qualificada”, a NOVEGT

A NOVEGT valoriza a estabilidade e a experiência das suas equipas, promovendo a formação contínua e a polivalência: “Não meto tudo na mesma balança. Se uma área abrandar, deslocamos as pessoas para outra”. Esta abordagem permite manter a produtividade e garantir que o conhecimento circula internamente, fortalecendo o capital humano. O reconhecimento do mercado é inegável. A empresa é vista como “uma das principais” na área em

aposta em atrair e formar jovens profissionais, oferecendo oportunidades de carreira em projetos desafiantes. Ao longo de mais de 20 anos, a NOVEGT construiu uma reputação baseada em rigor, rapidez e capacidade de resposta. Hoje, é uma das empresas mais conceituadas do setor, com um leque de serviços abrangente e uma visão clara: continuar a liderar pela qualidade e pela inovação.

Com mais de cinco décadas de experiência acumulada, a ARMEOBRA é hoje um nome incontornável no setor da construção nas zonas de Cascais e Oeiras. Entre moradias de excelência, clientes fidelizados e obras que atravessam gerações, a ARMEOBRA continua a afirmar-se como sinónimo de rigor e confiança.

ARMEOBRA



Fundada oficialmente em 1986, a ARMEOBRA tem raízes muito anteriores. A história da empresa é, na verdade, indissociável do percurso do seu fundador, que chegou à Parede em 1965 para trabalhar como servente de pedreiro. “Comecei a trabalhar noite e dia”, recorda, emocionado, o responsável pela empresa, sublinhando o esforço incessante que dedicou desde os primeiros dias na construção. A sua primeira obra foi uma moradia no Moinho das Antas, em Oeiras, iniciada em 1970 com o apoio da família e muito trabalho árduo. Antes da formalização da empresa, construiu diversas moradias e até um prédio de seis apartamentos em Tires. Apesar das dificuldades enfrentadas durante o período pós-25 de Abril, a persistência prevaleceu: “Comecei a trabalhar em empreitada. Foi a minha sorte.” A criação da ARMEOBRA coincidiu com a construção de um conjunto de 30 fogos na Parede, um dos quais vendido à Guarda Fiscal, num projeto que recebeu elogios por parte das autoridades. Desde então, a empresa consolidou-se como uma referência na construção e venda de apartamentos e moradias no concelho de Cascais e Oeiras. A atuação sempre se concentrou em zonas privilegiadas, como a Alta da Parede, São Pedro do Estoril e Oeiras. “Nunca construí em sítios maus. Sempre em bons sítios”, garante.

QUALIDADE VISÍVEL E INVISÍVEL: O SEGREDO DA DURABILIDADE

O reconhecimento da ARMEOBRA não se deve apenas à localização dos empreendimentos, mas sobretudo à qualidade do trabalho. A exigência começa na obra, onde o próprio fundador ainda hoje supervisiona diariamen-



Esse rigor estende-se a todas as fases da construção, incluindo as menos visíveis: “Para mim é tão ou mais importante o que está invisível do que o que está visível. Porque o visível, um bom pintor e um bom estucador resolvem. O problema é o que está por trás.” O cuidado com as canalizações, esgotos, isolamento térmico e acústico é parte fundamental da abordagem da empresa, muito



influenciada pela experiência de 11 anos no Luxemburgo. “Lá aprendi o que é fazer um prédio com qualidade térmica e acústica acima da média.”

A escolha de materiais e parcerias de longa data são igualmente relevantes. Tintas Dyrup ou Robbialac aplicadas em três demãos, rebocos

com isolamento “Isoloma”, caixilharias estancas e perfis robustos garantem a durabilidade das construções: “Tenho prédios com 30,

40 anos que continuam impecáveis.”

A fidelização dos clientes é um reflexo direto desta aposta na qualidade. Muitos compradores recomendam-nos a familiares e amigos. “Tenho prédios com 20 anos onde nunca ninguém revendeu um apartamento. Isso diz muito”, salienta.

PROJETOS ATUAIS E DISTINÇÕES

Entre os projetos em curso, destaca-se um conjunto de 11 moradias em frente à estação de São Pedro do Estoril, todas ainda disponíveis para venda. “Gosto que o imóvel esteja completamente pronto para que o cliente veja a qualidade”, afirma. Já em preparação estão empreendimentos em locais emblemáticos como em Alcoitão, próximo da Quinta Patino, e a Amoreira (Cascais). “As moradias que estou a fazer têm terrenos comprados há 20 anos. A construção é sempre em locais de segmento médio-alto.”

Apesar dos desafios atuais do setor, o futuro da empresa continua a ser pensado com ambição e realismo. “Temos verbas disponíveis



até aos profissionais das instalações elétricas, pintura e alumínio, todos partilham o mesmo padrão de exigência.



Embora sem proclamações grandiosas, o reconhecimento não tem faltado. A qualidade das construções e a fidelização dos clientes são os maiores prêmios. “Não somos melhores que os outros, mas em relação a muitos somos diferentes”, resume o fundador, com a humildade de quem construiu tudo com as próprias mãos.

Hoje, com mais de 75 anos, continua presente no terreno: “É isso que me dá vitalidade. Trabalhar com gosto e deixar um legado.” Para quem procura imóveis duradouros, com qualidade acima da média e construídos com um



para novos investimentos, mas é preciso cautela com a inflação”



A ARMEOBRA também se distingue pelas relações duradouras com os seus parceiros. Desde o arquiteto Pedro Nunes — “uma pessoa com uma educação extrema, muito bem visto nos municípios onde atuamos” —



rigor pouco comum, a ARMEOBRA é, sem dúvida, uma referência a considerar.



te os trabalhos: “Faço questão de marcar presença em todas as obras, não deixo nada ao acaso”, revela.



Com quase meio século de história, a Classyestofos mantém-se como sinónimo de mestria artesanal, inovação técnica e relações duradouras. Uma referência nacional que continua a provar que a excelência é feita de detalhe, experiência e paixão pelo ofício.

CLASSYESTOFO

Em 1976, João Cristina Pinto decidiu transformar uma adversidade numa oportunidade. Depois de a empresa onde trabalhava ter encerrado, investiu as suas poupanças para criar um negócio próprio. Assim nasceu a Classyestofos, projeto que mantém a gerência e o mesmo número de contribuinte há quase 50 anos, como bem sublinha o seu fundador.

A aptidão “quase nata” para a atividade comercial e a experiência acumulada na empresa por onde passou anteriormente, deram-lhe as bases para criar um negócio focado na hotelaria de alto nível, sempre com produção própria e atenção ao detalhe. Logo nos primeiros anos, a Classyestofos foi chamada para intervir no Hotel Ritz, o mais prestigiado do país. “Quanto maior a exigência do cliente, mais nos superamos, porque temos de estar à altura das suas expectativas”, afirma João Cristina Pinto.

O trabalho no Ritz estende-se há quatro décadas, passando por espaços icónicos como o Salão Almada Negreiros, onde ainda hoje estão peças com cerca de 60 anos, reestofadas várias vezes pela empresa. “Este mobiliário remonta à origem do hotel e continua, até hoje, a fazer parte do nosso dia a dia, preservando a história e a identidade deste espaço”, explica. Desde cortinas ignífugas que não alimentam a combustão nem libertam gases tóxicos, até peças totalmente recuperadas para manter o traço original, cada projeto é executado com rigor e respeito pela história do espaço.



EXCELÊNCIA ARTESANAL, EQUIPA FIEL E CLIENTES DE LONGA DATA

A atuação da Classyestofos vai muito além de Lisboa. Projetos como os nove pisos do Hotel Mundial, a Aroeira Lisbon Hotel, os trabalhos na Quinta do Lago, no Corinthia Hotel, no



Convento de Garden, no Solar dos Presuntos e a renovação do Hotel Villa Italia Cascais, demonstram a sua versatilidade.

O fundador sublinha o orgulho em dar vida a pedidos de clientes que, por laços afetivos ou valor histórico, recusam substituir peças antigas. “O cliente nutre um verdadeiro apego por aquela peça e deseja preservá-la. O nosso papel é respeitar esse sentimento e fazer tudo para concretizar a sua vontade.” Um dos exemplos mais emblemáticos envolve um colaborador com quase meio século de casa, verdadeiro mestre do ofício, cujo trabalho já levou designers estrangeiros a duvidar que pudesse ter

sido executado em Portugal, tal era o nível de perfeição alcançado.

O capital humano é um dos maiores trunfos da Classyestofos. Vários elementos da equipa têm mais de três décadas de casa, algo que João Cristina Pinto atribui à valorização e respeito mútuo.

“Eles usam no peito o nome de Classyestofos com muito orgulho.” A produção é feita internamente — cortinas, estofos e instalação — o que garante total controlo de qualidade e cumprimento de prazos. “Dependemos apenas de nós. E isto, para o cliente, é uma garantia.”

A relação com os clientes vai muito além do contrato e esta proximidade resulta numa fidelização rara: há clientes que trabalham com a empresa desde o primeiro dia.

A qualidade é constantemente testada: antes de qualquer instalação, os tecidos passam por lavagens para avaliar resistência, comportamento das cores e durabilidade. “Pedimos ao fabricante sempre uma ficha técnica e, mesmo assim, internamente testamos sempre o produto.”

“O CLIENTE É A RAZÃO DA NOSSA EXISTÊNCIA”

Apesar de já ter recebido propostas para trabalhar no estrangeiro, João Cristina Pinto admite que as experiências fora de Portugal nem sempre foram positivas, devido à desvalorização da mão de obra nacional. Ainda assim, o reconhecimento da qualidade foi imediato. “Ficaram muito admirados com a nossa qualidade”, confessa.



Entre as memórias mais marcantes do percurso, João Cristina Pinto destaca a relação profissional e de amizade com a arquiteta Maria José Salavisa, uma das primeiras a confiar na Classyestofos. O fundador recorda a forma como foi convidado a colaborar em projetos de grande prestígio e a honra de ser referido no livro da arquiteta, apresentado precisamente no Salão Almada Negreiros, do Ritz. “Fez questão de incluir o meu trabalho, reconhecendo-o publicamente. Foi uma mulher serena, de uma determinação inabalável e com um rigor absoluto na busca da qualidade.”

O futuro próximo passa por concluir as obras em curso e deixar a empresa nas mãos da equipa que ajudou a moldá-la. “Espero que



continuem a levar a Classyestofos para a frente, colocando ao serviço da empresa todo o saber e experiência que construíram, prolongando esta história de sucesso por muitos mais anos”, afirma. E, mesmo sem trabalhar no dia a dia, João Cristina Pinto não se vê afastado do ambiente que construiu:

“A Classyestofos também é um pouco isso. Todos se divertem a trabalhar e a fazer as coisas com rigor e excelência”.

A concluir a entrevista, João Cristina Pinto deixa algumas palavras de reconhecimento: “Quero agradecer ao Diário de Notícias pela oportunidade e pela iniciativa, à administração do Hotel Ritz e à Sodin pela confiança depositada, e a todo o staff do Hotel Ritz, pelo profissionalismo e dedicação demonstrados”.

ONDE A IMAGINAÇÃO GANHA FORMA



A RIMA nasceu em Torres Vedras há cerca de onze anos para responder a uma necessidade concreta do mercado e, ao mesmo tempo, afirmar-se pela diferença. Como recorda Luís Nascimento, fundador da empresa, “a atividade surgiu por duas razões: em Torres Vedras havia carência de empresas vocacionadas para a criação de projetos criativos, capazes de desenvolver peças únicas e totalmente personalizadas para cada cliente”.

Desde o primeiro dia, a empresa definiu uma linha de atuação clara: conceber peças singulares, ajustadas às exigências de cada projeto, reunindo parceiros especializados em diferentes áreas para assegurar qualidade e inovação. “Não temos nada de catálogo, tudo o que sai da RIMA é feito à medida”, sublinha Luís Nascimento.

Foi precisamente esta filosofia que lhe permitiu destacar-se e conquistar espaço não só em Portugal, mas também além-fronteiras.

Um dos marcos iniciais foi a criação de parques infantis inovadores em fibra de vidro, um material que trouxe maior segurança e uma estética diferenciada às estruturas. O projeto desenvolvido no Centro Colombo, em parceria com a FUEL para a Sonae Sierra, foi pioneiro e abriu portas à visibilidade internacional. Desde então, a RIMA já concretizou mais de duas dezenas de parques infantis personalizados, instalados em Portugal, Espanha, França, Itália, Suíça e até em Hong Kong. “A inovação está precisamente no facto de serem feitos em fibra de vidro, o que elimina emendas, aumenta a segurança das crianças e valoriza a peça pelas cores vivas”, explica.



Entre os trabalhos mais emblemáticos destaca-se o parque infantil do centro comercial Gran Casa, em Saragoça, distinguido com o prémio



de maior parque suspenso da Europa. “Foi um enorme desafio: tinha peças a nove metros de altura e a montagem funcionou como um verdadeiro puzzle. Este projeto marcou toda a equipa da RIMA, porque exigiu uma logística complexa e um grande esforço coletivo”, lembra Luís Nascimento.

DECORAÇÃO DE INTERIORES E PEÇAS ESPECIAIS: CRIATIVIDADE SEM LIMITES

Se nos parques infantis a inovação foi um marco decisivo, no universo da decoração de interiores a RIMA consolidou-se igualmente como uma referência. Em colaboração com arquitetos e designers de renome, entre os quais Nini Andrade Silva e Paulo Duque, a empresa integrou projetos hoteleiros e comerciais de grande prestígio.

Um exemplo é o Hotel WC Beautique, em Lisboa, onde assinou soluções originais como camas iluminadas e uma receção marcada por

uma queda de água em vidro. Outro caso que ficou na memória foi o irreverente candeeiro de pernas criado para o Hotel da Madalena, desenvolvido em apenas quinze dias a partir de uma ideia ousada.

A versatilidade da equipa reflete-se também em peças singulares que se transformaram em ícones em espaços públicos e privados. O Pinóquio de seis metros instalado em Vila Nova de Gaia, os brasões em fibra concebidos para a Casa Portuguesa do Pastel de Bacalhau ou o mobiliário criado para a CP ilustram bem a capacidade de inovação e de adaptação da RIMA. “Cada projeto é diferente. Se não tiver valor acrescentado, não faz sentido estar envolvido. Mas, quando participo, garanto que nunca dissemos não a um desafio fora do comum”, sublinha o empresário.

A diferenciação da empresa manifesta-se igualmente no domínio e combinação de materiais diversos. Madeira, ferro, fibra de vidro, acrílicos e policarbonato são trabalhados de forma a garantir soluções personalizadas, seguras e esteticamente diferenciadoras. Um exemplo é o ensaio realizado pela TUV, em Espanha, a uma estrutura em policarbonato que, pela sua resistência, acabou por ser replicada em vários projetos. “Estas soluções inovadoras acabam por ser recomendadas por outros profissionais, o que nos dá enorme satisfação”, afirma Luís Nascimento.

Outro traço distintivo é a confidencialidade com que a RIMA gere determinados trabalhos, sobretudo os desenvolvidos para clientes privados. “Há projetos que nunca chegam a ser divulgados em fotografias ou no site. Só partilhamos nas redes sociais com a autorização expressa do cliente”, acrescenta.

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL SEM PERDER RAÍZES



Criatividade, inovação e diferenciação definem a RIMA. Especializada em dar forma a projetos únicos e totalmente personalizados, a empresa transformou-se numa referência dentro e fora de Portugal, conquistando prémios internacionais e consolidando parcerias em mercados diversos. Sempre fiel à sua essência criativa, a RIMA prova que a imaginação, quando aliada ao rigor e à confiança, não conhece fronteiras.

RIMA PROJETOS ESPECIAIS

O reconhecimento alcançado pela empresa tem-se traduzido em prémios e distinções, como o conquistado em Saragoça. Para a equipa, estes momentos têm um valor especial: “É muito gratificante ver o nosso empenho reconhecido”, partilha Luís Nascimento.

Com iniciativas implementadas em diversos pontos da Europa, no Dubai, em Angola e no Brasil, a RIMA consolidou uma rede sólida de clientes e parceiros que continua a expandir-se. Embora a exportação seja já uma realidade, a empresa mantém uma ligação estreita a Portugal. “Faço questão de trabalhar com fornecedores e parceiros portugueses e, nomeadamente, da Zona Oeste. Quero que o valor acrescentado fique em território português”, sublinha.

No que toca ao futuro, a RIMA privilegia a sustentabilidade financeira e a fidelidade à sua identidade criativa, rejeitando a ambição de se transformar numa estrutura demasiado pesada. “A RIMA não é, nem nunca será, uma empresa vocacionada para dar um salto através de um



investimento de grande escala. A nossa essência perder-se-ia. O nosso posicionamento é este”, explica Luís Nascimento.

Apesar das incertezas que marcam o contexto económico mundial, o responsável mantém-se otimista. “As perspetivas de trabalho são positivas. Há quem procure desenvolver projetos únicos e diferenciados, e é isso que nos motiva. O que realmente nos distingue é a confiança. Algo exclusivo pode valer 30%, mas 60% é pela confiança”, conclui.

WWW.RIMA.COM.PT





AZPOLINKE

Desde 2007 a inovar no setor das portas automáticas e sistemas de docagem, a Azpolinke tornou-se um nome de referência nacional pela qualidade, rapidez de resposta e atenção ao detalhe. Com sede em Rio de Mouro e presença nas principais regiões do país, a empresa oferece soluções técnicas completas para logística, retalho, hotelaria, instituições públicas e muito mais – sempre com segurança, certificação e acompanhamento rigoroso.

Fundada em janeiro de 2007, a Azpolinke nasceu com o propósito claro de preencher uma lacuna existente no setor das portas automáticas e sistemas de docagem em Portugal. “Na altura havia alguma necessidade de fornecedores, nomeadamente na parte das portas automáticas”, explica Fernando Azevedo, fundador e gestor da empresa, que partilha a titularidade com a esposa, Alcina Azevedo. A criação da Azpolinke foi o culminar de um percurso profissional iniciado numa empresa própria, posteriormente adquirida por uma multinacional. “Decidimos abandonar o projeto e avançar com o nosso, formando a Azpolinke em concorrência direta com a empresa onde trabalhávamos.”

A experiência acumulada permitiu à Azpolinke arrancar com uma carteira de clientes sólida, especialmente no setor empresarial. Um dos seus principais clientes, a Jerónimo Martins, continua a representar cerca de 60% uma percentagem significativa da faturação da empresa. “Fornecemos desde a porta de entrada até à porta do cais de carga e descarga”, sublinha Fernando Azevedo, destacando a versatilidade da oferta da empresa.

UMA OFERTA COMPLETA E ALTAMENTE ESPECIALIZADA

Com sede em Rio de Mouro (Sintra) e delegações em Alfena (Porto) e no Algarve, a Azpolinke atua em todo o território nacional, com particular destaque para o setor da logística e da grande distribuição. Os seus serviços abrangem a comercialização, montagem e assistência técnica de portas automáticas, portas corta-fogo, portas seccionadas, portas rápidas, niveladores de cais, abrigos vedantes e cortinas corta-fogo, entre outros.



Os projetos são sempre adaptados à realidade do cliente. “Estudamos o projeto, a cadência da porta, a utilização do espaço, e apresentamos o produto mais adequado”, explica. Essa abordagem personalizada tem sido decisiva para o sucesso da empresa e para a conquista de obras emblemáticas como a da plataforma logística da Logipor, na Azambuja, com a instalação de 16 cais completos. A empresa tem também presença em hotéis, farmácias, universidades, instituições públicas como a PSP, a antiga SEF (atualmente AIMA), e mercados abastecedores como o MARL e o MARE. A assistência técnica e os contratos de manutenção são pilares essenciais na atuação da Azpolinke, garantindo a segurança, durabilidade e conformidade legal dos equipamentos. “No caso das portas automáticas, 95% estão cobertas com manutenção”, afirma o empresário, sublinhando a importância da manutenção regular para manter a validade da garantia.

A qualidade dos produtos e a atenção ao detalhe são traços distintivos da empresa. “A porta automática é concebida para grandes ciclos e tem de obedecer a normas de segurança. Há uns tempos havia muitos acidentes, hoje está tudo preparado”, refere. Todos os produtos aplicados pela Azpolinke são certificados e homologados

para a sua utilização específica, e parte da produção é assegurada internamente, em parceria com representadas internacionais de Itália e da Holanda.

RESILIÊNCIA, CRESCIMENTO E VISÃO

Apesar dos desafios impostos pela pandemia, a Azpolinke conseguiu manter a estabilidade e retomar a trajetória de crescimento. “Se a pandemia durasse mais três ou quatro meses, as coisas iriam complicar-se. Mas aguentámos bem”, lembra Fernando Azevedo.



Desde 2022, a empresa tem vindo a crescer de forma significativa, com aumentos de faturação na ordem dos 25%. Em 2025, a expectativa é manter a tendência, impulsionada pela forte procura do setor logístico e alimentar. “Estamos a ter muito mais solicitações e isso

vai obrigar-nos a crescer”, antecipa o responsável, revelando ainda que há planos em preparação para um projeto inovador. “Neste momento há qualquer coisa no ar... ainda é embrião, mas se acontecer vai ser um grande passo”, confidencia.

A aposta contínua na inovação também se reflete na participação em feiras internacionais e na atualização constante de soluções. “Temos informação dos nossos fornecedores e acompanhamos tudo o que surge. Estamos a preparar-nos para, talvez no próximo ano, voltarmos a expor numa feira própria, na FIL ou na Exponor.” Com uma estrutura bem definida – que inclui um gabinete técnico de projeto, um departamento comercial e uma equipa técnica que acumula montagem e assistência – a Azpolinke diferencia-se não apenas pela gama de produtos, mas pela capacidade de resposta imediata e pela proximidade com o cliente. “As nossas viaturas de assistência estão sempre equipadas para dar uma resposta rápida e evitar uma segunda deslocação.”



A combinação de experiência, qualidade e atenção ao detalhe tornou a Azpolinke uma referência no setor das portas e sistemas de docagem. Como diz Fernando Azevedo, “o mercado é exigente. Se não estivermos preparados, deixamos fugir o comboio.” Na Azpolinke, a carruagem continua em movimento – e com boas perspetivas de acelerar.

CONSTRUÇÃO COM ASSINATURA E PRAZOS CUMPRIDOS



Fundada em 26 de abril de 2022, a PWL nasceu em Setúbal com uma ambição clara: diferenciar-se pela qualidade de execução e pelo cumprimento rigoroso dos prazos. Apesar de os sócios fundadores não terem formação inicial em construção civil, a experiência de Artur Andriyovych, formado em Gestão e Engenharia Industrial, e de João Bravo, engenheiro mecânico, aliada ao contributo do engenheiro civil João Vera, permitiu lançar uma empresa que rapidamente ganhou espaço no mercado. “Começámos com poucas pessoas, na altura tínhamos cerca de quatro colaboradores. Conseguimos ganhar uma moradia e a partir daí fomos referenciados e conquistámos novos clientes”, recorda João Bravo. Em pouco tempo, o crescimento foi notório: de uma pequena equipa inicial para cerca de 20 colaboradores em 2025, integrando internamente várias especialidades para reduzir a dependência da subcontratação. A direção da empresa é hoje partilhada entre Artur Andriyovych e João Bravo, com o engenheiro João Vera a liderar a parte técnica e em obra. A estratégia de crescimento assentou, desde o início, num fator que os responsáveis não hesitam em destacar: o capital humano. “O fator decisivo foi e continua a ser as nossas equipas, bem como a respetiva preparação técnica. Tivemos a sorte de encontrar as pessoas certas”, sublinha Artur Andriyovych.



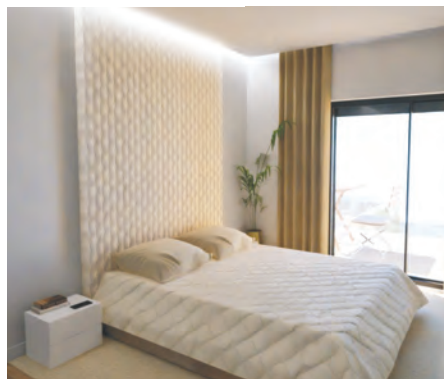
QUALIDADE, CERTIFICAÇÕES E RECONHECIMENTO

A aposta em mão de obra qualificada e valorizada traduziu-se em qualidade reconhecida por clientes e fornecedores. “Os fornecedores, especialistas nos materiais que nos fornecem,



fazem questão de visitar regularmente as nossas obras. Nessas visitas confirmam a correta aplicação dos produtos e atribuem-nos certificados de qualidade, reconhecendo que as nossas equipas estão bem coordenadas e dominam os processos”, afirma João Bravo.

A empresa destaca-se igualmente pela forma como gere e motiva a sua equipa. O pagamento sempre a tempo e horas, prémios de assiduidade e produtividade e um ambiente de proximidade são fatores determinantes para a estabilidade dos colaboradores. “A garantia de receber sempre a tempo e horas é um fator fundamental nesta área”, salienta Artur Andriyovych. O resultado desta cultura de valorização é visível na baixa rotatividade de pessoal e no impacto positivo no desempenho das equipas. “Quem trabalha connosco consegue orga-



Em apenas três anos, a PWL passou de uma pequena equipa em Setúbal, para uma empresa de referência regional na construção civil. Sustentada pela valorização das pessoas, pelo rigor no cumprimento de prazos e pela aposta contínua em qualidade, a empresa conquistou clientes, fornecedores e arquitetos de renome, afirmando-se como um exemplo de crescimento sólido e estratégico no setor.

PWL

 ENGINEERING SOLUTIONS

nizar-se melhor: termina o dia de forma tranquila e leva para casa apenas o descanso, não os problemas do trabalho”, sublinha João Bravo.

Outro elemento diferenciador é o investimento contínuo em ferramentas e equipamentos. “Não encontramos qualquer obstáculo em investir em novas aquisições, porque sabemos que esse investimento se traduz diretamente num aumento da produtividade da nossa equipa”, sublinha Artur Andriyovych.

A proximidade com fornecedores e arquitetos de referência tem permitido acompanhar as mais recentes soluções construtivas, em especial no domínio da eficiência térmica. A certificação energética é hoje uma prioridade de nos projetos, algo que a PWL integra desde o planeamento à execução.

O reconhecimento externo não tardou. O facto de a empresa integrar frequentemente a “short-list” de arquitetos de renome para projetos de moradias de média e grande dimensão demonstra a confiança conquistada.

NOVOS MERCADOS



A verticalização do negócio tem sido uma estratégia-chave. Depois de integrar várias valências, a empresa está agora a avançar para a criação de uma equipa própria de carpinteiros de cofragem. “Estamos preparados para avançar. Já temos equipas coordenadas e vamos começar esse trabalho brevemente”, afirma João Bravo. Esta decisão visa não só dar resposta às necessi-

dades internas, mas também oferecer serviços ao mercado, num setor onde a falta de mão-de-obra especializada tem sido crítica. “Não só vamos reduzir os custos da própria operação, como também vamos garantir o prazo. Mais importante do que os custos são os prazos”, reforça Artur Andriyovych.

Paralelamente, a PWL tem vindo a apostar em projetos próprios, como uma moradia em Palmela de arquitetura moderna, com tipologia T4, piscina e lote de 600 m², já em fase de arranque. “O nosso objetivo é, gradualmente, equilibrar a atividade, de forma que cerca de metade do trabalho seja realizado para clientes e a outra metade em projetos próprios”, explica João Bravo.



Com foco principal na região de Setúbal e Lisboa, a empresa já construiu diversas moradias de referência, como os projetos na zona de Vale Ana Gomes e no Alto da Guerra. Um dos marcos foi a entrega de duas moradias em apenas dez meses, cumprindo integralmente os prazos.

O futuro reserva ainda a entrada em novos segmentos: empreendimentos de maior escala e projetos industriais. “Relativamente à parte industrial, nós também temos outros projetos na mira. Estamos a dar os passos certos nessa direção”, projeta João Bravo.

Com apenas três anos de atividade, a PWL tem já a marca de uma empresa de referência regional, distinguindo-se pela exigência técnica, pela valorização das pessoas e por um compromisso inegociável com prazos e qualidade.



INOVAÇÃO E CONFIANÇA AO SERVIÇO DA REFRIGERAÇÃO INDUSTRIAL

Com uma equipa motivada, parcerias estratégicas e um compromisso inabalável com a qualidade, a Livrecold reforça a sua posição como referência nacional no setor da refrigeração industrial e comercial.

LIVRECOLD

A Livrecold nasceu em 2009, em Al-margem do Bispo, no coração de uma zona agrícola conhecida como a “Horta de Lisboa”. Foi nesse contexto que surgiu a oportunidade de criar uma empresa capaz de responder às crescentes necessidades de frio industrial. Como recorda o fundador, Tiago Neves, “havia muita falta nesta zona de uma empresa para prestar o serviço localmente, mais perto dos players, e, por isso, o negócio surgiu naturalmente”.

Com um percurso profissional sólido na área da refrigeração e da climatização, o responsável acumulou experiência em empresas de grande dimensão, onde aprendeu tanto a importância da proximidade ao cliente, como a urgência em responder de forma eficaz. “Procurei juntar essas duas aprendizagens: dar um acompanhamento próximo e, ao mesmo tempo, garantir sempre uma resposta rápida”.

Nos primeiros anos, a Livrecold conciliou serviços de climatização e conforto ambiental com projetos de frio industrial, mas cedo encontrou o seu caminho. “Com a evolução do negócio, acabámos por nos focar apenas no mercado industrial e, 12 anos depois, conseguimos chegar ao objetivo. Hoje, 16 anos depois, estamos exclusivamente no setor industrial.”



TECNOLOGIA, DIFERENCIAÇÃO E GRANDES PROJETOS

O grande fator de diferenciação da Livrecold é a forma como cada projeto é pensado de raiz, com uma análise detalhada do processo de cada cliente, na vertente de projetos e execução de obras de raiz ou remodelações: “Se não nos envolvermos no processo do cliente é difícil acertar na máquina certa para o processo certo”. Esta abordagem traduz-se em soluções personalizadas e de longo prazo, preparadas até para expansões futuras.

Um exemplo marcante foi o trabalho com um cliente em crescimento ligado ao Mercadona. A empresa aconselhou a preparação da instalação para uma segunda câmara frigorífica, mesmo quando o cliente só queria avançar com uma. Pouco tempo depois, a necessidade tornou-se real. “Se não tivéssemos deixado tudo preparado, o custo teria sido muito maior. Ao analisarmos bem o processo, o cliente percebeu de imediato a diferença.”

A diversidade de setores em que atua mostra a versatilidade da Livrecold: hortícolas, carnes, peixes, papel, plásticos, impressão industrial, laticínios e, mais recentemente, a indústria

farmacêutica. Este último é um dos maiores desafios pela sua exigência. “A farmacêutica é um desafio muito grande, porque eles são muito exigentes, tanto a nível de obra, como a nível do processo em si, como depois a nível de manutenção.”

A aposta em marcas de topo é outra bandeira da empresa. “Não vamos atrás do preço para vender a obra mais barato ao cliente. Não é essa a nossa forma de estar”. Entre os parceiros estratégicos estão nomes de referência mundial como Rivacold, Climaveneta e Mitsubishi, escolhidos pela fiabilidade, assistência e inovação.

A Livrecold destaca-se igualmente pela rapidez de resposta: “Nunca tivemos um cliente que estragasse produto por nossa causa”, garante o responsável, destacando o serviço de piquete 24 horas, essencial para entrepostos com mercadorias de milhões de euros. A equipa técnica, equipada com viaturas-oficina e stock de peças, garante intervenções rápidas e eficazes.

plantas, manuais, históricos de avarias e preferências do cliente, organização de processos internos por cliente, e por localização, centralizando toda a informação do cliente num só software e ajudando a uma maior eficiência: “O contrato de manutenção em si não é uma venda, é um serviço que nós prestamos em que somos parceiros do cliente”.

Este acompanhamento preventivo evita paragens inesperadas e assegura maior durabilidade dos equipamentos, com planos adaptados à dimensão de cada empresa. “O cliente fica satisfeito porque o produto é muito, muito bom e basta fazer depois um acompanhamento



to regular de manutenção para assegurar que o equipamento vai durar muito tempo”.

A empresa está atenta às exigências ambientais e ao enquadramento legal europeu. “Com a transformação dos últimos dez anos, impulsionada pelas questões ambientais, a nossa área tem atravessado uma mudança profunda ao nível dos equipamentos”. Por isso, a formação contínua é essencial, preparando os técnicos para novas soluções, como os equipamentos com gases inflamáveis.

O futuro apresenta-se promissor e sustentável. A empresa tem crescido a um ritmo médio de 15% ao ano, sempre de

forma cautelosa e estruturada. “O futuro será de crescimento, mas sempre um crescimento sustentado, alicerçado na nossa forma de gerir e na aposta em novas tecnologias”.

Ao longo destes 16 anos, a Livrecold reconhece que este percurso de inovação e confiança só foi possível graças à colaboração estreita com fornecedores, colaboradores e parceiros, cujo empenho, profissionalismo e dedicação têm sido fundamentais para o sucesso da empresa e para a excelência dos serviços prestados: “A todos eles, o meu muito obrigado!”, agradece Tiago Neves, para concluir.



E a aposta revelou-se certa. Hoje, a Livrecold conta com uma equipa especializada, processos de manutenção altamente organizados e presença em todo o território nacional: “Neste momento estamos a trabalhar no mercado nacional. Portanto, abrangemos todo o território”, sublinha o responsável, referindo obras recentes no Algarve e parcerias em várias regiões do país.



FUTURO SUSTENTÁVEL

A seriedade e o rigor valeram à Livrecold a confiança de alguns dos maiores players nacionais e internacionais, ainda que a empresa prefira não destacar nomes em particular. “Temos alguns clientes muito bons e que nos ajudaram muito a crescer”, é referido, reforçando que a credibilidade conquistada ao longo dos anos é hoje um dos seus principais ativos.

Em 2016, a empresa começou a utilizar um software de gestão inovador, que permite acompanhar em detalhe cada instalação, com

VALTRIA

Especialista em salas limpas e ambientes críticos, a Valtria tornou-se, em apenas uma década, uma referência nacional. Com soluções “chave na mão” e uma equipa altamente qualificada, destaca-se pela proximidade ao cliente, inovação e excelência técnica.



ENGENHARIA DE EXCELÊNCIA EM AMBIENTES CRÍTICOS

Foi em 2014 que Rogério Gaspar, engenheiro de Máquinas Marítimas formado pela Escola Náutica Infante D. Henrique, aceitou o desafio lançado pela direção da casa mãe espanhola para fundar a filial portuguesa da empresa. O primeiro projeto – uma área de embalagem para a Sofarimex, no Cacém – marcou o arranque de uma trajetória que, pouco mais de uma década depois, coloca a Valtria como o principal player nacional na instalação de salas limpas e ambientes controlados.

“Na altura, o mercado português não tinha resposta especializada nesta área. Havia quem tentasse, mas faltava qualificação”, explica Rogério Gaspar. A necessidade de proximidade foi um dos motores da implementação da Valtria em Portugal. “Na indústria farmacêutica, um cliente tem de ser atendido na hora. Não podemos esperar uma semana por uma visita técnica vinda de Espanha.”

Com uma equipa que começou apenas com o próprio Rogério, a Valtria Portugal emprega hoje 22 pessoas e atua de forma completamente autónoma. “Temos todos os departamentos dentro de casa – comercial, orçamentação e engenharia, compras, segurança, qualidade, desenho e produção. Em cada obra temos sempre um encarregado a tempo integral, garantindo desta forma um acompanhamento de tudo o que se passa diariamente, bem como a comunicação com o dono de obra ou quem o representa”, descreve o responsável. O crescimento da estrutura acompanhou a cres-



ESPECIALIZAÇÃO, PROXIMIDADE E QUALIDADE: OS PILARES DA DIFERENCIAÇÃO

A Valtria destaca-se pela sua capacidade técnica e abordagem personalizada a cada cliente. “O nosso cliente traz uma folha em branco e nós tratamos de tudo, de A a Z”, resume Rogério Gaspar. A especifici-

Outro diferencial é a capacidade de prever necessidades futuras e deixar as infraestruturas preparadas. “Alertamos o cliente para aquilo que pode vir a precisar, mesmo que não tenha agora essa valência técnica. Isso poupa-lhe dinheiro no futuro.” Esta visão estratégica e integradora tem permitido à Valtria conquistar e fidelizar grandes clientes como Tecnimed, Labesfal, Sofarimex, Iberfar, Genéris, Basi, Rayner, Natech, Medicane, Curaleaf, Italagro ou Bimbo.

Internacionalmente, a empresa está presente em toda a Europa e na América do Sul, com escritórios

remos continuar a acompanhar os clientes, após o período de garantia das instalações, oferecendo contratos, com planos anuais, bem como novos clientes que necessitem destes mesmo serviços para garantir conformidade e durabilidade das instalações.” Esta resposta tem sido cada vez mais procurada, sobretudo por empresas sem departamentos internos de manutenção.

Em termos de presença física, está em estudo a abertura de um escritório no norte do país. “A proximidade continua a ser um valor fundamental para nós. E, apesar de sermos um país pequeno, estar a 50 ou



recentes na Alemanha e Itália.

Desde novembro de 2023, a Valtria passou a integrar o grupo francês Clauger, líder mundial em refrigeração industrial e tratamento de ar. “A estrutura da Valtria mantém-se intacta, mas esta aquisição abriu-nos muitas portas em termos de competências, sinergias e presença internacional”, afirma o responsável.

NOVOS SERVIÇOS, NOVAS GEOGRAFIAS, A MESMA ATITUDE

A inovação e a formação contínua são centrais na cultura da Valtria. A empresa dispõe de um plano anual de formação interna, com especialistas externos e sessões em várias línguas,

adaptadas aos países onde o grupo opera. “Estamos a preparar colaboradores para cargos de direção. A ideia é termos um projeto sustentável a dez anos”, diz Rogério Gaspar.

A aposta no capital humano também se traduz na diversidade geracional das equipas e na partilha ativa de conhecimento. “Nas obras, integramos sempre um elemento mais experiente com um engenheiro júnior. É desta forma que se transmite know-how e se garante continuidade.”

Outro objetivo é o reforço do serviço pós-venda. “O departamento de serviço técnico será uma das nossas grandes apostas até ao final do ano. Que-

a 300 quilómetros faz toda a diferença”, reconhece. Para 2025, a Valtria tem como meta atingir os 10 milhões de euros de faturação em Portugal – um crescimento sustentado que não comprometa a qualidade. “Temos crescido todos os anos a dois dígitos, mas não queremos tornar-nos uma su-



perestrutura que depois não consegue responder. A nossa força está na nossa equipa e nos nossos processos bem consolidados.”

A visão da Clauger, centrada na eficiência energética e na diversificação de soluções dentro do grupo, encaixa-se nessa ambição. “Querem reinvestir parte dos lucros em cada país onde estão presentes, em projetos sustentáveis. Isso abre-nos um leque de possibilidades”, conclui Rogério Gaspar. Entre as novas áreas de atuação perspectivadas estão instalações para a indústria de defesa, drones e novas fábricas de baterias. Com o ADN certo e uma estratégia consolidada, a Valtria está pronta para continuar a crescer.



cente complexidade dos projetos, hoje muito além das tradicionais salas limpas: “Começamos por executar as salas limpas dentro de espaços existentes, mas com a chegada da indústria da cannabis medicinal obrigou-nos a abarcar também a parte de construção civil, com parceiros sólidos, de forma a responder às exigências dos vários mercados em que atuamos”. A indústria farmacêutica é o berço da génese da Valtria, mas ao longo do tempo tem diversificado as áreas onde atua. Neste momento tem projetos relevantes nas áreas alimentar, eletrónica, cannabis medicinal, baterias e até cosmética.

dade dos ambientes críticos exige uma combinação de conhecimentos em AVAC, psicometria e engenharia civil que a empresa domina como poucas. “As instalações têm de cumprir critérios muito exigentes de temperatura, humidade, controlo de partículas, e acabamentos sem pontos mortos. Não é algo que possa ser feito por um empreiteiro geral”, sublinha. Essa atenção ao detalhe estende-se aos equipamentos utilizados, todos de marcas de referência, bem como à criteriosa seleção de fornecedores. “Queremos garantir durabilidade, eficiência energética e assistência técnica rápida. Não trabalhamos com marcas de segunda linha.”

Com 15 anos de história e uma reputação cimentada na qualidade, seriedade e proximidade, a António Alves Construções vive uma nova fase de consolidação e crescimento. Com 25 colaboradores, uma carteira de clientes fidelizados e parcerias de prestígio, a empresa de Belas (Sintra) continua a afirmar-se como uma referência no setor das remodelações e construção civil.

ANTÓNIO ALVES

CONSTRUÇÕES

A história recente da António Alves Construções é marcada por evolução, estruturação e aposta contínua na qualidade. Longe de se acomodar à reputação conquistada, a empresa tem vindo a reforçar a sua organização interna, a ampliar os meios ao dispor das equipas e a consolidar uma filosofia de trabalho que coloca o cliente e o rigor técnico no centro de tudo. António Alves, fundador e rosto da empresa, não tem dúvidas sobre o que justifica este percurso ascendente: “Em 10 anos triplicámos o nosso crescimento”, afirma, sublinhando que o segredo está na consistência e no respeito pelas pessoas. “Isto não aconteceu por acaso. Foi o trabalho bem desenvolvido e a fidelização dos clientes que nos trouxeram até aqui.” Hoje, com 25 colaboradores e múltiplas obras a decorrer em simultâneo, a empresa destaca-se pela capacidade



Outra das grandes valências da empresa é a atenção ao detalhe e o respeito pela casa e pelo cliente: “Nós entramos na casa de um cliente como se fosse um lugar sagrado. Temos de respeitar”, afirma António Alves. Este espírito de cuidado está incutido em toda a equipa, desde a proteção dos espaços à limpeza diária dos locais de intervenção. O crescimento da empresa levou também à profissionalização de processos e à transição geracional. Joana Oliveira, filha de António Alves, está há 10 anos na entidade e assume hoje um papel de liderança no backoffice e na orçamentação. “O meu objetivo é tornar a empresa cada vez mais independente



de de resposta e pela especialização das suas equipas. Cada fase da obra é entregue a profissionais com formação e experiência específica, o que permite não só maior eficácia como um controlo rigoroso da qualidade. “Temos todos. Se é para colocar azulejo, vai a equipa dos azulejos. Se é para o soalho, vai a equipa do soalho. Isto dá-nos uma agilidade única”, explica o responsável.



de mim. A Joana já gere a parte dos orçamentos com outra orçamentista, e estou a fazer a transição de forma pacífica”, explica o fundador.

QUALIDADE RECONHECIDA E PROJETOS EMBLEMÁTICOS

Com um portefólio vasto, a António Alves Construções tem deixado a sua marca em projetos de referência na Grande Lisboa e Margem Sul. Entre as obras mais emblemáticas destaca-se a reabilitação de um apartamento de 200 m² na Avenida Afonso Henriques, junto ao Instituto Superior Técnico, transformado em alojamento local de luxo. “Foi uma obra feita com apoio de arquitetos e engenheiros. O cliente confiou tanto que nem pediu orçamento, apenas me disse para apontar as horas dos homens e os materiais usados. Essa confiança trouxe-me ainda mais responsabilidade”, recorda António Alves.

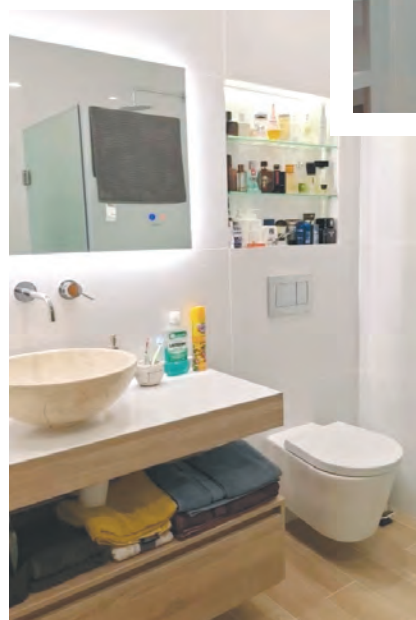
Outro projeto marcante foi a execução do hall de entrada de um edifício no Tagus Park, feito com mármore desenhado, exigindo grande precisão e cuidado nos acabamentos. A empresa também participou na reabilitação de fachadas e demolições para o Novo Banco, novamente sob a coordenação da Tétris – empresa com a qual mantém uma relação sólida.

Um dos reconhecimentos mais importantes foi a distinção como empresa certificada pela Deco, através do selo “Deco Proteste Proteja-se”. “Foi

uma proposta deles. Passámos por uma auditoria rigorosa e hoje somos recomendados aos 500 mil associados. Isso dá-nos prestígio e transmite confiança ao cliente”, sublinha António Alves. Este selo comprova o cumprimento de todos os requisitos legais e de qualidade: seguros, segurança social, sustentabilidade financeira e formação contínua.

A parceria com a Leroy Merlin é outro pilar fundamental da história da empresa. “Somos instaladores recomendados desde 2008, há 17 anos. Poucos mantêm uma relação tão longa com esta cadeia”, salienta. Outras parcerias de longa data incluem a Urbanigás, a Gravidade Engenheiros, a H2A Arquitetos e empresas de caixilharia e energias renováveis que partilham os mesmos valores de seriedade e profissionalismo.

VISÃO DE FUTURO E FIDELIZAÇÃO COMO MOTOR



Com uma filosofia muito própria – “trabalhar como se fosse para nós” – a António Alves Construções fideliza os seus clientes por via da qualidade e do respeito. “Tenho ali 10 ou 15 chaves de casas de clientes com total confiança. Em 15 anos,

tive zero reclamações”, garante o fundador.

A empresa presta um serviço completo, desde a obra estrutural ao acabamento final, passando pelo aconselhamento técnico e acompanhamento diário. “Temos sempre em mente que cada cliente é único. Não massificamos o trabalho. Não são produtos, são pessoas”, frisa. Essa atenção estende-se também à orçamentação, feita com detalhe e transparência. “Cada item tem um valor. O cliente sabe o que está a contratar e pode tirar ou acrescentar serviços conforme desejar”, explica. Apesar de operar maioritariamente



na região de Lisboa, a empresa já realizou obras na Margem Sul, na Quinta da Marinha e em zonas residenciais de prestígio. Ainda assim, não faz distinções entre clientes: “Quer sejam projetos grandes ou pequenos, todos têm o mesmo valor”.

O futuro próximo passa por manter a qualidade, investir na formação, modernizar processos e reforçar a estrutura interna. “Já comprámos uma carinha com grua para facilitar o transporte de materiais e aliviar os esforços dos trabalhadores”, exemplifica. António Alves acredita que “a empresa tem de valer por si” e está empenhado em garantir que, mesmo na sua ausência, a António Alves Construções continuará a ser sinónimo de confiança e excelência.



Com quase duas décadas de atividade, a Interamianto afirma-se como líder incontestada na remoção de amianto em Portugal. A certificação europeia, os investimentos contínuos em formação e equipamentos e a presença internacional destacam a empresa num setor cada vez mais exigente e regulado.

INTERAMIANTO

Desde 2023, a Interamianto vive uma fase de expansão acentuada, impulsionada por obras de grande dimensão e por uma presença reforçada em mercados internacionais. “Há dois anos para cá, nós crescemos bastante. Principalmente no último ano, de 2024, crescemos muito”, afirma Rui Silva, diretor de produção da empresa. Um dos exemplos emblemáticos desse crescimento é a intervenção em curso na central da EDP em Sines, uma obra que deverá prolongar-se por mais dois anos. Também estão em andamento intervenções para empresas multinacionais como a ZEISS, em Palmela, e a desativação de fábricas e armazéns para grupos internacionais, incluindo norte-americanos e espanhóis. A certificação europeia e o registo oficial da empresa em Espanha permitiram-lhe conquistar novos clientes internacionais. “Com a nossa certificação da Europa, fizemos o registo de empresas em Espanha e também temos uma certificação espanhola”, sublinha Rui Silva. A abertura da delegação espanhola há dois anos e a adaptação às exigências locais – inclusive formações específicas – facilitaram a integração da Interamianto num mercado altamente competitivo.



amianto é atestado não só pelos contratos obtidos, mas também pela presença ativa em fóruns técnicos internacionais e pelo convite para colaborar na transposição de diretivas europeias para a legislação portuguesa. “Sou co-autor do decreto-lei porque ajudei à transposição da diretiva”, revela Rui Silva, sobre a nova Diretiva Europeia 2023/2668, que impõe normas mais apertadas à exposição ao amianto.

internacionalmente e somos obrigados a guardar os registos durante 40 anos. São vigiados por médicos anualmente”, explica Rui Silva.

A Interamianto opera em todo o território nacional, incluindo ilhas, e destaca-se pelo rigoroso planeamento das operações. “Antes de iniciarmos cada obra, fazemos um estudo muito criterioso para que nada corra mal posteriormente”, acrescenta. A empresa participa ainda em projetos complexos e de longa duração, como a Central do Pego – cuja empreitada de remoção de amianto friável se estenderá por três anos – e está envolvida em projetos internacionais de reconstrução, como os previstos para a Ucrânia.



KNOW-HOW CONSOLIDADO E ATUAÇÃO DIFERENCIADORA

Fundada em 2006 e sediada em Queluz de Baixo, a Interamianto distingue-se por ser a única empresa em Portugal com certificação europeia para a remoção de amianto. A equipa técnica, composta por mais de 40 profissionais, está preparada para intervir em edifícios, comboios, navios e instalações industriais, com equipamentos certificados e uma forte aposta na segurança e na formação contínua. “Temos técnicos certificados

Entre as exigências, destaca-se a redução drástica dos limites de exposição às fibras de amianto e a obrigatoriedade de formação especializada, equipamentos certificados e registo das empresas habilitadas. “Esta diretiva vai colocar o mercado a trabalhar de forma regulada e limpa”, afirma Rui Silva, que acredita que poucas empresas nacionais estão preparadas para responder a estas exigências.

A Interamianto, por outro lado, está pronta. “Se neste momento tivéssemos que trabalhar mediante essas normas que são exigidas, eramos das poucas empresas nacionais que tinha todos os equipamentos, todas as certificações, todas as formações profissionais e de segurança prontas para poder funcionar”, garante o diretor técnico.

A empresa mantém ainda um espírito familiar na gestão, com a direção técnica a cargo de Rui Silva e a direção geral sob responsabilidade do seu irmão, Pedro Silva. Os filhos e o sobrinho já integram os quadros da empresa, todos com formação superior em Engenharia e Higiene e Segurança no Trabalho, assegurando uma sucessão estruturada e especializada.

UM FUTURO PROMISSOR NUM SETOR EM TRANSFORMAÇÃO



Com a crescente regulação europeia, a consciência pública sobre os riscos do amianto e a exigência de profissionalização do setor, o futuro da Interamianto passa pela consolidação como referência técnica em Portugal e pela expansão internacional. A formação de novos quadros é prioridade, tal como a captação de jovens técnicos para integrar a estrutura.

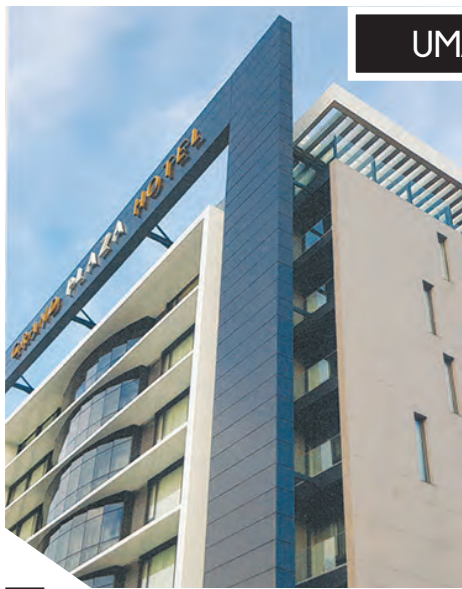


Enquanto isso, continuam os trabalhos em navios, locomotivas, centrais térmicas e fábricas. E, sempre que necessário, a Interamianto está pronta para intervir com eficiência, segurança e rigor, onde quer que exista amianto por remover. “Não é uma atividade de construção civil, é uma atividade muito técnica. E nós temos orgulho em fazê-la bem.”



A internacionalização, contudo, não é novidade: “Trabalhamos em França, na Bélgica, na Alemanha, no Luxemburgo...”, enumera o diretor, apenas para dar alguns exemplos. O reconhecimento da Interamianto como referência europeia na área da remoção de

UMA DÉCADA A COLAR CONFIANÇA E INOVAÇÃO



GOFIX

Com uma década de experiência e um percurso de crescimento sustentado, a marca Gofix consolida-se em 2025 como uma das principais referências nacionais e internacionais no setor das soluções de colagem. Ao lado do cliente, com know-how técnico, certificações rigorosas e aposta em marca própria, a empresa afirma-se pela diferenciação e projeta o futuro com ambição.



A Gofix celebra em 2025 os seus dez anos de atividade. Ao longo desta década, a empresa construiu um percurso sólido, alicerçado na proximidade com os clientes e na busca permanente de soluções técnicas de excelência. Os últimos quatro anos foram particularmente marcantes, não apenas pela consolidação do negócio, mas também pelo reforço de áreas estratégicas e pela internacionalização.

“Atualmente registamos mais do dobro da faturação do nosso primeiro ano completo, o que revela uma evolução muito significativa”, partilha Fernando Dias Filipe, engenheiro químico e fundador da empresa.

Este crescimento traduziu-se no alargamento das áreas de atuação, com forte aposta na indústria, nomeadamente em segmentos em expansão como a embalagem alimentar e de bens de consumo, indústria náutica e de transportes. Paralelamente, a empresa reforçou a presença internacional, com parcerias e fornecimentos em mercados estratégicos, sobretudo na Europa, mas também em destinos exteriores.

Ao mesmo tempo, a Gofix expandiu a sua equipa e investiu em formação técnica contínua. “Cada um dos comerciais não pode, tecnicamente, ser considerado apenas um comercial; são verdadeiros conselheiros técnicos”, refere Fernando Dias Filipe, sublinhando a diferença no perfil da equipa, mais focada no aconselhamento especializado do que em vendas imediatas.

SOLUÇÕES TÉCNICAS QUE FAZEM A DIFERENÇA

Fundada em 2013, a empresa nasceu da experiência acumulada de uma equipa sólida, proveniente de multinacionais de re-



ferência do setor. Desde o início, a empresa especializou-se em soluções de colagem para construção civil, com destaque para fachadas ventiladas e pavimentos resilientes. Hoje, a sua atuação abrange também áreas industriais, náuticas e de transportes. Nas fachadas ventiladas, por exemplo, a Gofix conquistou a liderança de mercado. “Na área das fachadas ventiladas atingimos claramente a liderança. Os nossos concorrentes apresentam quotas bastante inferiores às nossas”, sublinha o responsável.

A diferenciação advém não apenas do portefólio de produtos, mas também da capacidade de apresentar soluções definitivas e inovadoras. “A cola - ou adesivo - não se vende por si só: o que realmente se oferece é uma solução para o problema do cliente, e a solução ideal. Esse foi sempre um ponto importante em relação à

Gofix: quando recorro à empresa, sei que me vai apresentar a melhor solução.”

Este posicionamento resulta igualmente da aposta em certificações e garantias rigorosas.

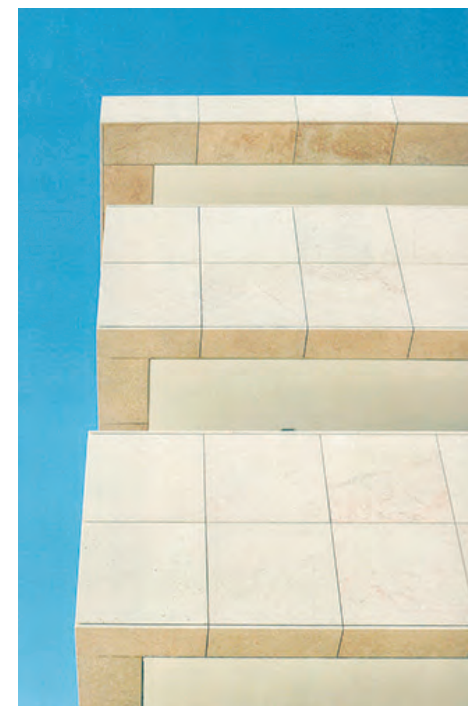
Outro fator de destaque é a marca própria Gofix, que representa já mais de metade das vendas da empresa. A estratégia de contratualização com fabricantes internacionais garante qualidade e consistência, assegurando independência face à volatilidade de terceiros. “No décimo aniversário, cerca de 50 a 55% das nossas vendas já correspondem à gama Gofix.”

DA PROXIMIDADE NACIONAL AO REFORÇO INTERNACIONAL

Com cobertura em todo o território nacional, incluindo ilhas, a Gofix alia uma rede de presença sólida a projetos de internacionalização em franco crescimento. Espanha e França assumem-se como mercados de destaque, mas a empresa já participa em obras e manutenções náuticas que a levam a portos como Marselha, Barcelona, Córsega ou Miami.

A lista de projetos de relevo é extensa e atravessa diferentes setores: hotéis Vila Galé, Marina Village em Olhão, Troia Resort, remodelação de cadeias como McDonald’s e Minipreço, estádios, hospitais, academias de música e até a fábrica da JP Sá Couto. Obras que atestam a confiança depositada por clientes de referência desde os primeiros anos de atividade.

O percurso tem sido trilhado sempre com uma visão clara: crescer de forma sustentada, investindo em inovação e qualidade. “O objetivo é nos próximos 10 anos voltar a duplicar a faturação. Não é ter crescimentos



astronómicos repentinos, é continuar a crescer de forma ponderada e sustentada, em parceria com os nossos clientes”, destaca Fernando Dias Filipe.

A aposta em soluções técnicas de excelência, o reforço da marca própria e a expansão internacional sustentada projetam a Gofix para um futuro promissor, consolidando o seu papel enquanto referência incontornável no setor das soluções de colagem.

VIOLINOS BETÃO PRONTO

VIOLINOS BEIRÕES DA CONSTRUÇÃO

A história d'Os Violinos Beirões da Construção é feita de perseverança, visão e uma dedicação sem limites ao setor das estruturas de betão armado. Da mestria pioneira de Horácio Duarte ao dinamismo do filho Nuno Duarte, a empresa foi afinando as cordas até se tornar um nome incontornável no panorama da construção na grande Lisboa.

UM SONHO QUE NASCEU NA BEIRA ALTA

O percurso começou em 1986, quando Horácio Duarte, natural da Beira Alta, decidiu fundar uma empresa na Margem Sul com um conceito claro: funcionar como uma orquestra bem afinada, onde cada detalhe conta. Foi dessa visão que nasceu o nome peculiar, mas marcante: Os Violinos Beirões da Construção. O filho, Nuno Duarte, cresceu no meio das obras. “Aos 15 anos já trabalhava a tempo inteiro como carpinteiro. Aos 21, depois do serviço militar, liderava uma equipa. A vida foi sempre passada dentro das obras”, recorda. A gestão da empresa passou para as suas mãos numa fase delicada, quando o pai enfrentou problemas de saúde. “Disse-lhe: tomo conta disto, mas à minha maneira, e assim foi”, afirma Nuno.



Em 2021, essa aposta deu origem à nova marca: Violinos Betão Pronto.



DA COFRAGEM AO BETÃO PRONTO, UM CRESCIMENTO COM AUTONOMIA

Nos primeiros tempos, a empresa dedicava-se apenas à execução de cofragem. A evolução foi feita com passos firmes, sempre reinvestindo os lucros: primeiro na criação de uma equipa de armação de ferro, depois na entrada no setor de movimento de terras, e mais recentemente, no fornecimento de betão pronto, bombagem e transporte.

“Quando comprei a primeira autobomba, nunca imaginei que houvesse tanta procura. Hoje temos duas autobombas e quatro autobetonadoras”, conta Nuno Duarte. Esta aposta estratégica revelou-se um fator de diferenciação: “As nossas bombas, num dia difícil, chegam a realizar 4 a 5 bombagens diárias. Esta fiabilidade gera confiança. Ainda ontem passámos a manhã inteira a fornecer 10 m³ de betão para a garagem de um senhor de idade na Caparica. Foram forne-

UMA ORQUESTRA DE RIGOR NO MUNDO DO BETÃO ARMADO



cidos como se fossem 100 m³ — porque para nós, todos os clientes são importantes. Não fazemos distinções, não escolhemos projetos: servimos todos com o mesmo empenho.”

AUTONOMIA QUE FAZ A DIFERENÇA

O crescimento d'Os Violinos Beirões da Construção não se mediu pelo aumento da estrutura humana, mas sim pela reforçada autonomia operacional. “Se crescemos demasiado, perdemos qualidade. O que importa é servir bem e manter o nível

de serviço”, defende Nuno Duarte. Essa filosofia levou à aquisição de novos equipamentos, como um camião de 4 eixos para transporte de terras, eliminando dependências de terceiros. “Antes tinha de ligar para ver se havia camião. Agora basta ligar ao nosso motorista. Estamos totalmente autónomos.” Poucas empresas conseguem executar uma estrutura de forma tão integrada: desde terraplanagens, compactações, cofragem, armação de ferro até às betonagens, tudo com meios próprios. Isso permite calendarizações realistas e execuções sem falhas.



“O cliente pode esperar três ou quatro meses pelo início dos trabalhos, mas sabe que recuperamos o tempo e que não há problemas de coordenação entre as diferentes partes. É por isso que temos a agenda cheia até ao final de 2026.”



RECONHECIMENTO E OLHOS NO FUTURO



O caminho de rigor e exigência foi reconhecido com as distinções PME Líder e PME Excelência, atribuídas pelo IAP-MEI. São prémios que reforçam a credibilidade de uma empresa que alia tradição e modernidade.

O sucesso também assenta na valorização das equipas:

“Temos de criar boas condições para quem veste a camisola da empresa. Salários justos, bom equipamento e exigência.”

Apesar da dificuldade em encontrar mão de obra especializada, Nuno aposta na formação de jovens e na integração de novas gerações, inclusive da sua própria família. “O segredo é ir buscar os mais novos, ensiná-los, apertá-los e dar-lhes condições. Com a ajuda dos veteranos, criam-se equipas fortes.”

COMPROMISSO PARA O FUTURO

O futuro próximo está bem definido. A empresa da estrutura não deverá crescer muito em dimensão, mas a aposta no betão é para continuar.

“Para 2026 quero consolidar a frota, ainda deficitária. E a médio prazo,

temos projetos ambiciosos para expandir o nosso trabalho no betão.”

GRATIDÃO A QUEM CAMINHA CONNOSCO

Nuno Duarte termina com um agradecimento: “Não posso terminar sem agradecer a todos os que, nos bons e especialmente nos maus momentos, escolheram continuar ao nosso lado. Ninguém vence sozinho.”

OBRAS PÚBLICAS E TRANSPORTES SUL DO SAVE

A empresa afirma-se como parceira de confiança no setor das infraestruturas em Portugal, aliando investimento, inovação e dedicação contínua para garantir serviços de elevada qualidade e responder eficazmente aos desafios do presente e do futuro.



INOVAÇÃO, RIGOR E QUALIDADE

Fundada em 1977 por Sílvio Dinis, a Obras Públicas e Transportes Sul do Save é hoje uma referência no setor das infraestruturas em Portugal, reconhecida pela paixão, dedicação, rigor e qualidade que imprime em cada projeto.

Após o 25 de Abril de 1974 e o processo de descolonização, Sílvio Dinis decidiu arriscar e fundar a empresa em Palmela, iniciando com pequenos trabalhos de reparação de estradas no concelho. Graças ao seu profissionalismo e forte experiência no setor, rapidamente conquistou a confiança dos clientes, permitindo um crescimento sustentado e a expansão para os distritos de Setúbal, Lisboa e Beja.

Com sede na Venda do Alcaide, Palmela, a empresa tem como objetivo oferecer um serviço global e 'chave-na-mão', respondendo de forma rápida e eficiente às necessidades dos seus clientes. O seu percurso foi marcado por passos ponderados e ambição constante, resultando numa sólida reputação pela qualidade dos serviços prestados.

A Obras Públicas e Transportes Sul do Save mantém, ao longo dos anos, o seu compromisso com a excelência, tornando-se num pilar de confiança para entidades públicas e privadas no setor das obras públicas e transportes.



necessidades do mercado e reforçar a qualidade dos seus serviços, a Obras Públicas e Transportes Sul do Save tem realizado investimentos significativos na modernização dos seus equipamentos e na ampliação dos seus serviços.

A empresa integrou serviços de desmatização e desflorestação, respondendo ao aumento das necessidades de intervenção nas estradas devido

atuar com maior eficácia em situações complexas e de difícil acesso.

Paralelamente, tem reforçado a sua frota, garantindo eficiência, rapidez e fiabilidade em cada intervenção. Os lucros são anualmente reinvestidos na aquisição de tecnologia e equipamentos de última geração, assegurando um trabalho célere, rigoroso e seguro. Entre os investimentos mais recentes destaca-se a aquisição de uma máquina de corte de desmatização, que veio reforçar a capacidade de resposta

nas operações de limpeza e manutenção de vias.

Atualmente, a Obras Públicas e Transportes Sul do Save conta com colaboradores qualificados, que com o seu conhecimento técnico e dedicação diária garantem a qualidade e a eficiência de cada projeto. A empresa dispõe de uma oficina

própria para a reparação e manutenção de equipamentos, fruto de um investimento global de milhões de euros.

Com uma brigada de emergência 24 horas, a empresa tem diariamente cerca de 30 viaturas em operação, envolvendo mais de 100 colaboradores

processo de fidelização dos seus clientes, entre os quais se destacam várias autarquias e entidades públicas, que reconhecem na empresa um parceiro de confiança e qualidade.

A satisfação do cliente, que se mantém inabalável há mais de 20 anos, continua a ser um dos pilares da empresa,

que se destaca pela disponibilidade e capacidade de resposta a qualquer ocorrência, desde acidentes a quedas de árvores, garantindo a segurança e a mobilidade dos cidadãos.

Ao longo da sua trajetória, a Obras Públicas e Transportes Sul do Save tem sido reconhecida pelo seu desempenho e solidez, sendo agraciada, ao longo dos anos, com os prémios PME Líder, PME Excelência e distinções do IAPMEI, o que comprova o compromisso contínuo da empresa com a qualidade, a gestão rigorosa e a excelência no serviço prestado.

Olhando para o futuro, a Obras Públicas e Transportes Sul do Save mantém a sua trajetória de cresci-



ativos nos distritos de Lisboa, Setúbal e Beja, assegurando uma resposta rápida e eficaz em situações de urgência.



CONSTRUIR UM FUTURO DE EXCELÊNCIA

Este percurso de inovação, investimento e crescimento sustentável foi possível graças ao

mento contínuo, com o compromisso de continuar a responder a todos os pedidos com qualidade e eficácia, mantendo os clientes satisfeitos e garantindo a excelência que é a sua assinatura.



INOVAÇÃO E INVESTIMENTO PARA MELHOR SERVIR

Com o objetivo de acompanhar as

ao crescimento dos incêndios e à preservação das infraestruturas. Para isso, investiu na aquisição de equipamentos de elevação, permitindo





A história da empresa Vítor Alves – Construção Civil, Espaços Verdes, Piscinas e Manutenção começou em 1999, quando o seu fundador, Vítor Alves, deu vida a um projeto que nasceu com apenas um colaborador: ele próprio. Proveniente do setor primário, trouxe da agricultura a experiência prática e a ligação à terra que o motivaram a apostar na criação e manutenção de espaços verdes. “Fui eu que dei início a este projeto, fui eu que fundei a empresa. Vinha também do setor primário, que é a agricultura, e daí já tinha algum conhecimento, já tinha uma base”, recorda. Nos primeiros tempos, a atividade centrou-se sobretudo na execução de jardins e arranjos exteriores. No entanto, cedo se percebeu que o mercado exigia uma abordagem mais ampla. Como explica o fundador, “ao fim de meia década percebi que não poderia ser só espaços verdes. Os arranjos exteriores envolvem quase tudo, desde pavimentos, muros de suporte, piscinas, saneamento e condutas de água potável”.

Este alargamento de competências abriu caminho a obras de maior dimensão, nomeadamente em unidades hoteleiras. O primeiro projeto de destaque surgiu em Montargil, com a criação de 15 mil metros quadrados de espaços verdes: “foi o primeiro hotel que fizemos e ficou muito giro. Ainda hoje lá está”, relembra com orgulho.

Atualmente, a empresa emprega cerca de 63 colaboradores diretos e, em períodos de maior atividade, coordena mais de 130 profissionais entre parceiros e subcontratados. A gestão



EXCELÊNCIA RECONHECIDA

Ao longo de mais de vinte anos, a Vítor Alves consolidou-se como uma empresa de referência nacional, expandindo a sua atividade para áreas como a construção civil, mobiliário urbano, iluminação, pavimentação, sistemas de rega, piscinas, parques infantis e serviços de manutenção. Essa polivalência é, segundo o fundador, uma das maiores forças da marca: “Somos uma empresa versátil. Projetamos, executamos e conseguimos desenvolver todas as intervenções necessárias num espaço exterior, sempre com o mais elevado padrão de qualidade”.



EM COMERCIALIZAÇÃO

mantém um forte carácter familiar: além de Vítor Alves, a esposa, Sandra Alves, assume a área financeira, enquanto os filhos, Rodrigo e André, acrescentam ao projeto competências nas áreas da gestão e do direito.

O mérito não passou despercebido. A empresa arrecadou distinções como o PME Líder (2019, 2020, 2021 e 2022) e o PME Excelência (2019, 2020 e 2021) — prémios que, para a equipa, simbolizam o reconhecimento de um percurso

Da ligação à terra à criação de espaços que inspiram, a história de Vítor Alves é marcada por paixão, dedicação e inovação. O seu percurso reflete a transformação de um projeto pessoal numa referência no desenvolvimento de jardins, espaços exteriores e soluções que combinam beleza, funcionalidade e cuidado pelo detalhe.

VÍTOR ALVES GREEN ALVES

assente no rigor e na dedicação. Entre os projetos emblemáticos, sobressaem os espaços verdes dos hotéis Vila Galé, distribuídos de norte a sul do país, bem como importantes obras públicas. O Parque Urbano da Póvoa da Galega, com um investimento de quatro milhões de euros, é apontado como um marco: “Foi uma obra de referência. Criámos anfiteatros ao ar livre, campos desportivos, parque canino, muros de contenção, arranjos de ribeira... É motivo de orgulho termos ficado entre os dez melhores projetos nacionais da época”, recorda o fundador.

Mais recentemente, em 2025, a empresa concluiu uma inter-

peito pela diversidade e importância de todos os clientes, independentemente da dimensão do projeto.

GREEN ALVES: O PASSO SEGUINTE NA INOVAÇÃO E DIFERENCIAÇÃO

Com a experiência acumulada da empresa-mãe, nasceu em 2025 a Green Alves, em Torres Vedras – um espaço de venda direta ao público pensado como um verdadeiro hipermercado dedicado ao jardim. “Este espaço é único em todo o país, porque funciona como um hipermercado especializado em tudo o que se relaciona com o jardim. Não existia nada semelhante, nem com tamanha diversidade em Portugal”, sublinha o empresário. Na Green Alves, é possível encontrar desde plantas, vasos, sistemas de rega e mobiliário de exterior até soluções mais inovadoras, como candeeiros solares ou projetos personalizados em carpintaria. “Dispomos de uma carpintaria própria que

desenvolve todo o tipo de mobiliário de jardim – e não só. Esta semana, por exemplo, construímos um suporte para pranchas de surf, a pedido de um cliente”, ilustra.

O espaço, que integra 2.000 m² cobertos e 10.000 m² de terreno, resulta de um investimento ambicioso e já reconhecido pelas entidades locais como um marco diferenciador na região. “Quando abrimos, cerca de 70% das plantas eram importadas de países



venção de grande escala na Bloom Marinha, com 88 moradias, que incluiu arruamentos, jardins e arranjos exteriores de elevada complexidade. Paralelamente, mantém uma presença regular em obras municipais e privadas, abrangendo desde pequenas intervenções até contratos que ultrapassam os milhões de euros. Mais do que erguer espaços, a filosofia da Vítor Alves assenta na proximidade e na personalização. “Tanto se faz um jardim de um milhão de euros como se faz um de cem. Foi com os pequenos jardins que começámos, e foram eles que nos projetaram para aquilo que somos hoje”, sublinha Vítor Alves, reforçando o res-

como Espanha, Holanda e Itália. Atualmente, também recorremos a produtores nacionais de qualidade, mas mantemos o compromisso de oferecer sempre o que há de mais inovador e distinto”, acrescenta.

Mais do que uma loja, a Green Alves reflete a filosofia da Vítor Alves: qualidade, inovação e atendimento especializado. Clientes têm à disposição arquitetos paisagistas e técnicos que os acompanham, assegurando projetos adaptados às suas necessidades. Para Vítor Alves, a aposta não deixa margem para dúvidas: “Não queremos ser apenas mais um. Queremos ser diferentes e únicos, também neste setor.”



MR.NORTH®

O conceito de mobiliário de qualidade com uma combinação única de artesanaria tradicional e inovação tecnológica, sendo já uma referência internacional.

www.mrnorth.pt

info@mrnorth.pt

Rua da Zona Industrial, 50
4585-425 Rebordosa
Paredes - PORTUGAL

