

57^a

HUILD

UMA NOVA IDENTIDADE,
A MESMA EXCELÊNCIA

PRÉMIOS IAPMEI

A DISTINÇÃO DAS MELHORES

VALOR
Económico

NEGÓCIOS EM DESENVOLVIMENTO

PRÉMIOS IAPMEI



Sumário

- 2 Introdução
- 3 Huid – Building Solutions
- 4 Sysconnect – Soluções em Tecnologias de Informação
- 5 Telheiro & Gonçalves – Soluções Financeiras e Contabilidade
- 6 | 7 Nanosteel
- 8 Valetel - Serviços de Eletromecânica e Telecomunicações
- 9 Sepúlveda Grupo
- 10 Liderteoria – Fabrico e montagem de equipamentos em Aço Inox
- 11 Sucorema – Stefa – Folding, Slitting and Forming Machines
- 12 Modelarmóvel – Indústria de Mobiliário
- 13 Ruvaly Steel Systems
- 14 Eurotrofa – Equipamentos Industriais e Agrícolas
- 15 Domarsa Construções
- 16 Meridiano Colorido
- 17 Fábrica Artesanal de Tapetes Beiriz
- 18 AMC Teixeira
- 19 Fun | A2brios – Soluções Químicas
- 20 Tornetirso – Tornearia de Precisão
- 21 Mascasting – Experts In Brass Casting
- 22 F.M.M.
- 23 Madejpal – Comércio de Paletes



A GARRA DE VENCER

“O que não nos mata, torna-nos mais fortes”. Esta é uma frase atribuída ao filósofo, crítico e compositor alemão Friedrich Nietzsche e que faz sentido mais do que nunca, nomeadamente para as pequenas e médias empresas (PME) portuguesas.

Apesar do contexto económico e geopolítico imprevisível, devido à guerra na Ucrânia e à pandemia, o sentimento é positivo e as PME portuguesas, tendo os pés bem assentes na terra – sendo esse, de resto, um dos seus fatores de sucesso –, dão sinais de não se deixarem abalar. Resiliência é uma das palavras que tão bem as define e parece ser esse sentimento que reina: após algumas dificuldades, o tecido empresarial português parece ter saído mais fortalecido que nunca.

E há vários indicadores que o sugerem. Por exemplo, de acordo com o primeiro Barómetro Heróis PME, lançado pela Yunit Consulting, entidade especializada em investimento e capitalização de empresas, 70% dos gestores afirmam que as empresas que lideram saíram fortalecidas da pandemia. Ainda segundo o mesmo barómetro, 50% dos gestores das PME portuguesas – entre os 200 inquiridos – preveem crescer entre 10% e 30% nos próximos três anos, o que transparece um clima de confiança.

Muitas empresas tiveram de reinventar os seus negócios, outras optaram por seguir o caminho da digitalização e várias permitiram uma maior flexibilidade aos colaboradores quanto ao local de trabalho. Todas estas decisões e desafios tornaram as PME mais capazes de lidar com as adversidades.

Uma das provas de tudo isto foi o resultado da atribuição

dos estatutos PME Líder 2023 e Excelência 2022, promovidos pelo IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, em parceria com o Turismo de Portugal. Foram 11.368 as empresas distinguidas como PME Líder 2023 e 3923 como PME Excelência 2022, tendo em conta os seus níveis de solidez e desempenho económico-financeiro, o que, não obstante todas as contrariedades, representa um aumento face ao ano anterior. De recordar que o estatuto PME Líder é um selo de reputação criado pelo IAPMEI para distinguir o mérito das PME nacionais com desempenhos superiores.

A cerimónia de entrega do galardão PME Excelência teve lugar no passado dia 31 outubro 2023, no Europarque, em Santa Maria da Feira, e contou com a presença do Ministro da Economia e do Mar, António Costa Silva, e do Secretário de Estado da Economia, Pedro Cilínio.

Estas são empresas que representam o motor da economia portuguesa em cada um dos respetivos setores e que têm uma importância enorme na criação de postos de trabalho. “O segredo é a alma do negócio”, mas há alguns ingredientes da receita de sucesso destas PME portuguesas que são bem conhecidos. Um deles é o desempenho excepcional dos colaboradores. Outro é a dedicação ímpar dos seus líderes, tal como a boa gestão e consequentes sustentabilidade financeira. A qualidade e excelência dos produtos e serviços são também fatores comuns. Mas, é importante não esquecer, a paixão pelo negócio, por vencer e pela superação de desafios – ou seja, a garra que tão bem define os portugueses – como alguns dos mais importantes ingredientes.

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

Distribuição Mensal Gratuita com o
Jornal 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.

UMA NOVA IDENTIDADE, A MESMA EXCELÊNCIA

Com uma atual carteira de projetos na ordem dos 50 milhões de euros e o mais recente processo de rebranding, a Huild® foi distinguida com o prémio PME Excelência, pelo quarto ano consecutivo.

Após 14 anos de história a Galbilec agora é Huild®. A apresentação da nova marca aconteceu formalmente em maio deste ano, num evento exclusivo para colaboradores, clientes, parceiros e fornecedores.

O diretor executivo, José Figueiras, conta-nos o motivo desta transição: “Fomos à procura de um nome que realmente nos identificasse, que tivesse a ver connosco, com a nossa missão, valores e cultura. Esta mudança é o resultado de uma profunda reflexão sobre quem somos, para onde queremos ir e como queremos impactar projetos e comunidades: uma empresa de soluções comprometida com o futuro, impulsionada pela mudança e motivada por desafios.”

SOMOS HUILD®: HUMAN + BUILD

Mas, então, o que significa Huild®? José Figueiras esclarece o conceito: “A Huild® resulta da combinação de human+build”, começa por explicar.

Por um lado, reflete a visão humanista da atividade, sendo a Huild® uma empresa de pessoas para pessoas, que coloca o fator humano no centro de toda a sua atuação. “E aqui está em causa tanto a relação interna, com os 40 colaboradores, como a relação externa, com clientes e parceiros. Todos os projetos em que trabalhamos fazem a diferença na vida das pessoas”, refere o diretor executivo.



Lar Acácio Barradas, Setúbal

A Huild® transmite ainda o conceito de construção de soluções: “Enquanto empresa de soluções globais de projeto, temos a assinatura ‘Building Solutions’”, justifica José Figueiras. E acrescenta: “Quer o nome, quer esta assinatura, resultam numa sinergia perfeita que identifica aquilo que fazemos e como fazemos.”



Considerando que a Huild® também está a dar os primeiros passos na internacionalização, a nova identidade pretende conferir uma visão mais globalizada da empresa: “Este é um nome muito mais facilmente percebido no mercado internacional, ao ser mais esclarecedor dos serviços que prestamos, o que permite catapultar a nossa marca para o exterior”, explica José Figueiras.

As soluções Huild®, são globais, com uma visão 360°, estando estruturadas em quatro dimensões: conceção, execução, exploração e capacitação. Assim “conseguimos ter a perceção do impacto que cada decisão terá no futuro, possibilitando desta forma tomar as melhores opções em cada fase do projeto.”

O desenho das soluções parte das necessidades dos utilizadores, onde cada projeto é único: “colocarmos as pessoas no centro

de todos os projetos. Estudamos a forma como determinado edifício vai ser usado e por quem. No fundo, quais são as especificidades do quotidiano e comportamentos dos futuros moradores ou utilizadores, de forma a desenvolver soluções que lhes sejam verdadeiramente úteis e que promovam a



qualidade de vida como objectivo último”, menciona José Figueiras.

Não é por acaso que um dos setores de atuação de referência da Huild® é a economia social, tendo já construído e intervindo no desenvolvimento de centenas de residências sénior, creches, centros de dia, lares residenciais e centros comunitários ou de acolhimento temporário.

As acessibilidades, a inovação e a sustentabilidade são apenas alguns dos elementos tidos em conta na fórmula Huild®: “Por exemplo, na criação de um centro para pessoas com demência é importante ter cores chamativas que sejam uma referência para os utilizadores deste espaço”, afirma José Figueiras, ressaltando que: “Há ainda um longo caminho a percorrer ao nível da humanização, principalmente na saúde e no envelhecimento em Portugal, para o qual esperamos continuamente dar o nosso contributo.”

Além da economia social, onde é referência no setor, a Huild® atua em várias áreas de negócio, com projetos no setor da saúde – desde hospitais, clínicas, centros de pesquisa e investigação, instalações de reabilitação e unidades de cuidados paliativos ou continuados e nas áreas do património e gestão do território.



Jardim Sensorial do Centro de Apoio a Deficientes Profundos João Paulo II, Fátima

Mais recentemente, a Huild® apostou também numa academia de formação própria. “Ampliámos o leque de soluções prestadas com a inclusão da formação profissional, com enfoque no cliente e nas suas necessidades e alicerçada na metodologia que nos caracteriza”, explica José Figueiras. A nova Academia promove o desenvolvimento de atividades formativas nas áreas core da empresa e visa a solidificação e internalização das competências técnicas e comportamentais dos recursos humanos dos clientes.

“CONSTRUÍMOS RELAÇÕES DE AMIZADE”

“Mais do que construir uma relação profissional com os nossos stakeholders, construímos relações de amizade”, assegura José Figueiras. E é por isso que a maioria dos clientes conta com a Huild® desde o seu primeiro dia: “Acho que o segredo está aqui: um crescimento sustentado nas relações de confiança que temos com os clientes e que representa bem o nosso empenho e atitude.



Algo que se reflete também nas relações de parceria que temos vindo a estabelecer com várias outras entidades, sejam univer-

sidades, institutos, gabinetes de arquitetura, e outros players do setor”, diz o empresário.

E conclui: “Acima de tudo, estamos em condições de entrar nos 15 anos com uma identidade renovada, com novos objetivos, melhor posicionamento de mercado, mas com o propósito e ADN que sempre caracterizou a Galbilec, que agora é Huild®.”



Jardim Sensorial do Centro de Apoio a Deficientes Profundos João Paulo II, Fátima

A Sysconnect sobressai no mercado português pela sua competência técnica, compromisso com a inovação e foco na satisfação do cliente. Com um percurso de crescimento sustentado e uma abordagem orientada para a qualidade, a empresa mantém-se um parceiro de confiança para organizações que procuram soluções tecnológicas robustas e eficientes.

SYSCONNECT

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

A Sysconnect é uma empresa portuguesa dedicada a oferecer serviços e soluções tecnológicas, com especialização em infraestruturas de redes de comunicação, segurança e sistemas de informação. A empresa surge no mercado em 2015, com o objetivo de colmatar a escassez de serviços na área da integração de soluções de hardware, software e consultoria, como um pacote 'chave-na-mão'. Em essência, a Sysconnect apoia os seus clientes na definição de uma estratégia de transformação digital que assegure a continuidade do negócio, fornecendo ferramentas que tornem a organização mais produtiva e melhorem os seus serviços através de processos digitais.

Miguel Soares, chega à Sysconnect em 2018, quando assume a direção da empresa. Com um background de mais de 15 anos de experiência em empresas de renome, Miguel Soares queria implementar a sua visão de negócio, que passa por olhar para o cliente como um verdadeiro parceiro.



transação comercial típica, mas como uma relação de parceria baseada na confiança.”

Ao longo dos anos, a empresa tem criado esta diferenciação e conta com uma carteira de clientes com os quais trabalha há vários anos,



“Hoje em dia as tecnologias de informação não são um custo, são uma peça essencial para o funcionamento de qualquer negócio.”

O que diferencia a Sysconnect, acima de tudo, é o foco no cliente: “Nós acreditamos em parcerias de valor acrescentado e olhamos para elas, não no sentido de uma

desde entidades da administração pública, a empresas privadas.

SERVIÇO 'CHAVE-NA-MÃO'

O vasto know-how da equipa da Sysconnect permite-lhe direcionar o projeto para o que será mais adequado para o cliente.

“Com base na nossa vasta experiência em consultoria, analisamos as necessidades do cliente para compreender exatamente os seus objetivos. Posteriormente, utilizamos o nosso conhecimento das diversas tecnologias para desenvolver soluções personalizadas e oferecer uma solução ‘chave-na-mão’. Na Sysconnect, mantemos uma visão muito agnóstica em relação às tecnologias, escolhendo sempre a que melhor se adequa ao projeto”, explica Miguel Soares.

E continua: “Os nossos serviços estão organizados em três etapas, que abrangem a fase inicial, a fase de execução e a fase de pós-implementação de cada projeto. Na fase inicial, procedemos à avaliação dos objetivos e das várias abordagens tecnológicas.

Durante a fase de execução, realizamos o projeto propriamente dito. Por fim, na fase de pós-implementação, disponibilizamos serviços de suporte contínuo”.

E neste serviço de suporte técnico de engenharia, a Sysconnect conta com um HelpDesk que consegue dar resposta a eventuais constrangimentos com um tempo de resposta de quatro horas.

E por trabalhar em parceria, a Sysconnect consegue monitorizar em simultâneo as infraestruturas dos seus clientes, prevenindo assim eventuais problemas mesmo antes de acontecerem, como explica o responsável.

“Não basta ter sistemas bons, é preciso monitorizar e gerir. E nós, acima de tudo, trabalhamos como uma extensão da equipa técnica dos nossos parceiros (clientes)”, acrescenta Miguel Soares.

No âmbito da sua oferta tecnológica, a Sysconnect trabalha com parceiros mundiais de referência – como a DELL Technologies, a Cisco Systems, Palo Alto Networks e a Fortinet, entre outros. Estas parcerias estratégicas com fabricantes de tecnologia líderes mundiais de mercado, reforça a capacidade da Sysconnect de oferecer soluções integradas e de elevada qualidade.

A equipa da Sysconnect está segmentada por área de engenharia: networking, sistemas e segurança.

“Em suma, a nossa diferenciação baseia-se na oferta de tecnologias inovadoras dos maiores fabricantes mundiais, aliada às competências técnicas para implementar e suportar essas infraestruturas. Tudo isto, sustentado no nosso know-how, experiência e conhecimento em consultoria, bem como na conformidade com as normas que devem ser seguidas pelos nossos clientes”, reforça Miguel Soares. “A melhor proteção contra qualquer ataque é uma política robusta de backups, dado que a informação é o ativo mais precioso de uma organização.

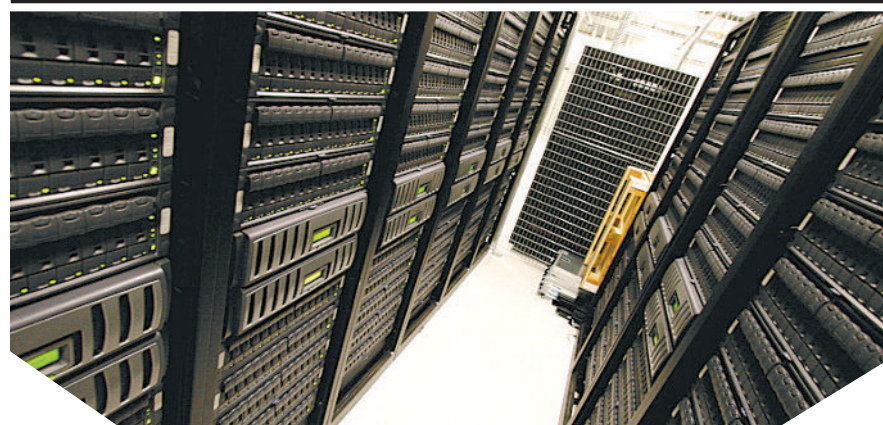


Com o aumento exponencial do número de ciberataques, esta é uma área crucial. Por esta razão, temos desenvolvido soluções de segurança e resiliência cada vez mais avançadas”, avalia ainda Miguel Soares sobre a importância do trabalho relacionado com a segurança informática.

DIFERENCIAÇÃO PELA QUALIDADE

A Sysconnect tem desenvolvido vários projetos de sucesso, nacionais e internacionais, e tem vindo a alargar a sua

FOCO NO CLIENTE



pegada no mercado internacional, nomeadamente em Espanha, Itália e no continente africano.

Como sublinha o seu CEO, o mais importante na Sysconnect é a diferenciação pela qualidade, através da excelência do serviço, no apoio e relacionamento com os clientes: “Não nos importa sermos a maior empresa de tecnologias de informação, mas lutamos todos os dias para sermos os melhores e estarmos sempre disponíveis para os clientes”.



A Sysconnect é já reconhecida como uma empresa tecnológica de valor acrescentado e a recomendação de clientes e parceiros tem sido a sua maior fonte de publicidade.

Com o crescimento, chegaram várias distinções e prémios empresariais



como o PME Líder e Excelência: estes foram recebidos com muito orgulho e humildade, reconhece Miguel Soares.

SYSCONNECT

www.sysconnect.pt

TELHEIRO & GONÇALVES

SOLUÇÕES FINANCEIRAS
E CONTABILIDADE

Nascida no ano 2000, a empresa Telheiro & Gonçalves resulta da vontade de André Telheiro Santos, licenciado em gestão de empresas, com especialização na área da fiscalidade, e Luís Gonçalves, formado em economia, de criarem o próprio negócio, onde pudessem colocar em prática a sua visão e trazer valor acrescentado ao mercado, num ramo onde já somavam experiência profissional. E é isso que tem acontecido ao longo dos anos: a empresa natural de Matosinhos tem vindo, durante quase um quarto de século, a apoiar os clientes e a contribuir para o seu crescimento. “Inicialmente, começámos por trabalhar a área da fiscalidade e criação de empresas com base em programas de apoio ao investimento e isso permitiu catapultar logo a nossa atividade desde início”, introduz o empresário. Entretanto, a empresa tem vindo a expandir a sua área de negócio. Além dos serviços financeiros, de fiscalidade, contabilidade e elaboração de candidaturas a projetos de investimento, oferece ainda os serviços de formação, economia digital, comunicação e marketing, consultoria e apoio à implementação dos processos de qualidade, de candidaturas do Portugal 2030 e ao processo de internacionalização das empresas suas clientes.

“Este alargamento da nossa área de atuação deve-se aos pedidos feitos por clientes. Hoje em dia, trabalhamos com mais de 2000 empresas,



muitas das quais são uma referência a nível nacional e internacional. Ver as empresas com as quais trabalhamos a crescer e poder contribuir para esse sucesso, é um orgulho e o que nos move”, confessa.

E deixa, depois, um exemplo: “Uma das primeiras empresas que trabalhamos foi a Abrancongelados, que neste momento tem já uma presença forte mundial”.



“SOMOS O HOSPITAL DAS EMPRESAS”

A atualização permanente da informação é essencial para o futuro de uma empresa. E é aqui que a Telheiro & Gonçalves também entra: trazendo informação, atualização, criando estratégias, desenvolvendo e capacitando os empresários e respetivos colaboradores.

“É neste processo que nos queremos posicionar, de capacitação do empresário e dos colaboradores. Qualquer que seja o seu objetivo, seja o crescimento, internacionalização, mudança de core business, reestruturação, entre outras razões. Gosto de dizer que somos o hospital das empresas porque, efetivamente ajudamos a resolver todos os seus problemas”, revela o responsável.

“Também trabalhamos com a indústria e com as nossas soluções na área de controlo de gestão, conseguimos aumentar a sua produtividade”, acrescenta o sócio da



“AJUDAMOS A SUA EMPRESA A CRESCER”



A Telheiro & Gonçalves trabalha com mais de 1400 empresas e pode orgulhar-se de ter contribuído para o sucesso de muitas delas, que são já uma referência internacional.

Telheiro & Gonçalves.

Mais recentemente, a empresa começou a explorar também uma outra vertente, ao trazer empresários a investir em Portugal, através da promoção do país.

A Telheiro & Gonçalves tem uma área de atuação que se estende a todo o território de Portugal Continental, desde o Minho até ao Algarve. A nível internacional, a empresa apostou no mercado externo desde há sete anos e marca já presença em Cuba, Tawain, Servia, Croácia e Guatemala: “Já temos uma estratégia de continuidade do processo de internacionalização que engloba oito países, de mercados não tradicionais, onde queremos entrar”, é informado.

PAIXÃO E MOTIVAÇÃO

Criar e apresentar soluções estratégicas inovadoras às empresas, associadas à excelência nos serviços de apoio é uma das principais missões da Telheiro & Gonçalves. E nesta vertente a empresa tem conseguido resultados “francamente positivos”, confessa o fundador.

Já os seus principais fatores diferenciadores passam pela dedicação ao cliente e o valor acrescentado que traz aos negócios.

“Posso dizer que não fazemos publicidade nenhuma. A nossa principal fonte de divulgação tem sido o aconselhamento de clientes que não hesitam em elogiar-nos perante outros empresários, familiares ou amigos”,



reconhece André Telheiro Santos.

André Telheiro Santos mostra ter uma verdadeira vocação por esta área de negócio. E essa paixão e motivação são contagiantes e

transmitidas diariamente a toda a equipa, transparecendo também para os clientes. Há também um espírito de entajuda e partilha de informação entre todos os membros e uma aposta na formação contínua.

“Precisamos de ter um serviço de excelência, só assim conseguimos crescer. E toda a equipa tem essa noção. Há também comprometimento e proximidade com os clientes”, diz ainda o empresário.

Atualmente, o grupo económico da Telheiro & Gonçalves soma já mais de 70 trabalhadores nos quadros e mais de 500 colaboradores independentes.

“Tenho a melhor equipa do mundo”, enaltece André Telheiro Santos.

Desde a sua fundação, a Telheiro & Gonçalves tem crescido todos os anos. Em 2023, alcançou pela terceira vez consecutiva o galardão PME Excelência. “Todos os anos, o nosso corolário é atingir este patamar. O sucesso de uma organização está na boa saúde financeira, a par de uma equipa aguerrida”, revela.



Uma das metas futuras da empresa passa por trabalhar a literacia financeira dos empresários e dos seus colaboradores: “Estamos a trabalhar estas soluções juntamente com uma universidade”.

Em jeito de conclusão, André Telheiro Santos deixa ainda uma mensagem aos empresários: “Vão atrás dos prémios PME Líder e Excelência, porque se estiverem de acordo com os respetivos indicadores, é um sinal de que a empresa está a caminhar para o sucesso”.

Além disso, é de destacar ainda que todos os clientes que recorrem aos seus serviços, ficam fidelizados e ainda os aconselham.



NANOSTEEL

Dedicada à pintura de estruturas metálicas e execução de trabalhos de proteção passiva contra fogo e tratamentos anticorrosivos, a Nanosteel surge no mercado em 2010 pelas mãos de Artur Marques, CEO e fundador, que somava uma experiência de mais de 20 anos neste ramo de negócio, com o objetivo de oferecer um serviço qualificado e de alta técnica. “Trabalhávamos na indústria metalomecânica e apercebemo-nos que não existia quem atuasse nesta área, muito menos com um alto índice de qualidade. Foi por isso que evoluímos para este ramo de negócio, acompanhando os nossos clientes, que têm obras pelo mundo inteiro”, introduz o fundador.

A empresa sediada em Vila Nova de Famalicão, que para muitos dispensa apresentações, tem uma missão ambiciosa: a de ser a melhor empresa europeia de pintura e tratamento de estruturas metálicas.

“Queremos ser a grande referência do setor, primeira escolha dos clientes e do mercado”, afirma Artur Marques sem rodeios ou falsas modéstias. E acrescentou: “Somos especializados em pintura industrial e proteção passiva contra o fogo, o que pela sua elevada técnica e exigência na aplicação de produto, faz de nós a tal referência no mercado. Ambicionamos ser, claramente, a empresa que mais sabe sobre o tratamento de pintura de estruturas metálicas. É este o nosso posicionamento, que resulta desta década de cultura de rigor que temos implementado na empresa”, declara o Ceo.

ELEVADA QUALIDADE E ESPECIALIZAÇÃO

Como refere Artur Marques, a empresa que dirige apresenta uma estrutura vertical, o que a mune com a capacidade de, dentro de portas, concretizar todo o processo de pintura de estruturas de qualquer dimensão, oferecendo um serviço ‘chave-na-mão’. E esta



é uma – entre muitas – das suas vantagens: “Desenvolvemos soluções internamente para atender às necessidades do mercado. E a capacidade de fazer todo este trabalho dentro

de portas, em ambiente controlado, com a garantia de execução e de qualidade de serviço mais eficiente, repercute-se na durabilidade dos materiais.”, diz o responsável.

Efetivamente, não foi por acaso que a Nanosteel conseguiu alcançar este posicionamento de referência, num mercado tão exigente.

Para isso, foi decisiva a cultura de rigor e de serviço, com especial atenção ao detalhe e orientação para o cliente.

Mas além da experiência, rigor e competência, as soluções oferecidas pela empresa apresentam muitos outros pontos fortes: “O que nos distingue dos nossos concorrentes é a estrutura que temos, a mão-de-obra altamente qualificada, os materiais de alta qualidade com que trabalhamos – quer no anticorrosivo quer no antifogo- e as técnicas de aplicação que temos, em ambiente controlado”, reforça o CEO.

O elevado grau de formação e de capacidade dos colaboradores são outro dos fatores de diferenciação no mercado. A equipa Nanosteel é

parte fundamental das soluções!

Os seus colaboradores destacam-se pelos conhecimentos técnicos vastos, resiliência e capacidade tecnológica, associados a um grande espírito de equipa, disponibilidade para o acompanhamento da evolução do mercado e para a formação.



“Fazemos o impossível” é uma das máximas da empresa: “E isso deve-se à capacidade de cada um dos mais de 60 colaboradores conseguirem dar sempre resposta aos desafios dos nossos parceiros”, elogia Artur Marques.



A equipa da Nanosteel está em formação contínua e permanente, até porque “o mercado assim o exige”. E esta formação é quase sempre prestada pelas marcas com as quais trabalham, que veem as suas instalações como espaço privilegiado para testar e ensinar:

Uma empresa com um nome sólido no mercado, a Nanosteel tem uma grande ambição: ser a maior referência europeia no ramo da pintura e tratamento de estruturas metálicas.



“Esta confiança e reconhecimento ao trabalho técnico da nossa equipa deixa-me muito orgulhoso, confesso”, enaltece o responsável.

qualidade para os seus parceiros. “Somos escolha das principais marcas mundiais de produção de tintas de todo o mundo. Precisa-

os parceiros de referência para os testes de aplicação das grandes marcas mundiais e isso deixa-nos orgulhosos”, refere Artur Marques. É a localização dos seus parceiros que define a sua área geográfica de atuação: “Nós trabalhamos onde estão os nossos parceiros e os nossos parceiros estão em todo o mundo! É essa a nossa área de atuação. De Famalicão produzimos para todo o mundo.”

Para acompanhar sempre as necessidades dos seus parceiros nesta área, a Nanosteel faz uma forte aposta na inovação e desenvolvimento tecnológico, possuindo as melhores práticas produtivas, ambientais e éticas.

UMA REFERÊNCIA NO MERCADO

Além de tudo o que já foi referido, a posição de referência e o sucesso atingidos pela Nanosteel resultam ainda da confiança e do relacionamento com os seus parceiros, que sabem que quando lhe entregam uma obra, há compromisso e concretização dos prazos de entrega, competência na execução e qualidade e qualificação no serviço prestado. A empresa tem vindo a renovar, ano após anos, o reconhecimento enquanto PME Excelência. E esta é uma das provas de que está num bom caminho.

“Este é um prémio que reconhece o nosso índice económico, a nossa capacidade de atuação e transmite confiança a quem connosco trabalha. São um conjunto de resultados que resultam do tal trabalho de equipa e que valorizam o que tem sido feito”, justifica o fundador. Posto isto, o balanço da atividade da Nanosteel desde a sua

fundação é, nas palavras de Artur Marques, “francamente positivo”. “Temos cada vez mais a confiança dos nossos parceiros, que en-



“Não há segredo aqui. O que nos fez evoluir foram os parceiros, que nos trazem novos desafios todos os dias, que nos fazem criar e responder às suas necessidades. E para nós, o impossível não existe. É por isso que estamos na vanguarda.”

Um objetivo a curto prazo é o de ampliar as suas instalações, acrescentando mais 30 mil metros quadrados de área.

De acordo com Artur Marques, a principal missão da empresa que dirige passa por continuar a crescer: “Crescer em dimensão, acrescentar valor e continuar a fazer



contram alguém em quem confiar e isso é de um valor inestimável no universo dos negócios”, reconhece. A Nanosteel vive em permanente ‘ponto de viragem’, pois todos os dias tem desafios novos. É esta não acomodação e a atenção dada à evolução do mercado que lhe permite estar entre as principais referências.

crescer este posicionamento de referência que temos no mercado”.



“NÃO TEMOS CLIENTES, TEMOS PARCEIROS”

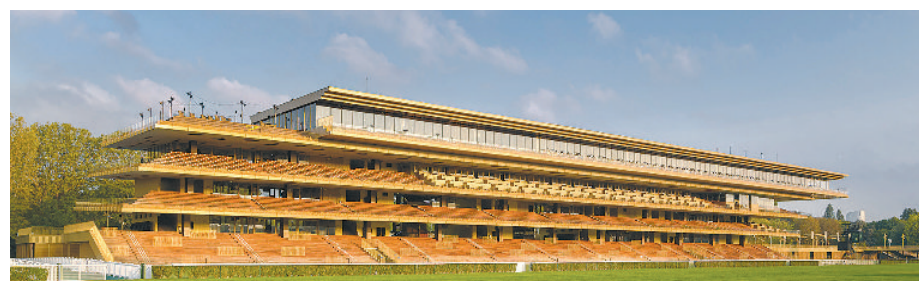
“Não temos clientes, temos parceiros.” É desta forma que Artur Marques designa as empresas e pessoas que recorrem aos serviços da Nanosteel.

E na lista dos seus principais parceiros estão as maiores empresas de metalomecânica nacionais e internacionais, que são os grandes players do setor,

O facto de trabalhar com os principais fornecedores, permite à empresa ser das primeiras a testar as tintas e a sua aplicação, o que a posiciona com um serviço de maior



mente, pelo nosso posicionamento e pela nossa especialização. Somos



PROXIMIDADE, INOVAÇÃO E CONFIANÇA

Desde a sua fundação, que a empresa tem por missão responder às necessidades dos clientes, conjugando a rapidez com a experiência e a elevada qualidade dos seus serviços.

VALETEL

SERVIÇOS DE ELETROMECCÂNICA E TELECOMUNICAÇÕES



A Valetel nasceu em 2005 com o objetivo de garantir uma prestação de serviços diferenciadores na área das telecomunicações e desenvolver soluções eletromecânicas altamente customizadas. Com a missão de responder sempre às necessidades desafiantes dos seus clientes, a Valetel sabe como conjugar agilidade e experiência para garantir elevada qualidade dos serviços prestados. Fiel a este legado, a Valetel tem progressivamente conquistado o seu espaço e é hoje uma das empresas de referência do setor. A empresa disponibiliza um amplo portfólio de serviços aos seus clientes, nomeadamente: Engenharia de Redes (Fixa e Móvel), Sistemas de Redes (fibra ótica e In Building), Certificação de rede (fibra ótica e estruturadas), Data Centers, ited e itur e Smart Cities.

Ao longos dos seus 19 anos de existência, a Valetel tem crescido de forma sustentada e sustentável com efeitos muito positivos em termos de aumento de visibilidade e credibilidade no setor em que se insere.

Este percurso tem sido feito ao lado de clientes com notoriedade e com elevado grau de exigência. Clientes como Proef Group, Setling Engineering Grupo NOS Comunicações, Grupo Altice, GroupfixN, Claranet, Grupo Siemens, Metro do Porto, Grupo Visabeira entre outros tem proporcionado à empresa projetos e desafios que esta nunca rejeita e que a fazem crescer.



Esta história de sucesso empresarial está assente numa constante aposta na inovação tecnológica e na formação dos seus colaboradores. A Valetel está empenhada em adicionar valor de forma contínua junto de todos os seus stakeholders.

“Procuramos contruir um bom ambiente de trabalho, que as nossas pessoas se sintam realizadas mantendo um equilíbrio saudável entre a sua vida profissional e pessoal”. A empresa preza por manter relações duradouras e de confiança com todos os seus colaboradores, clientes e parceiros. Atualmente conta com uma equipa multidisciplinar de 25 colaboradores, oferecendo soluções que protegem o investimento dos clientes e a continuidade da empresa.

“Neste momento temos 25 colaboradores, muitos deles estão connosco desde o início. As pessoas que estão aqui connosco também gostam de ser desafiadas, são muito proativas”, realça Júlio Peixoto.

A CHAVE DO SUCESSO DA VALETEL

A trajetória de sucesso da Valetel é resultado de um compromisso incessante com a qualidade, a inovação, a satisfação do cliente e a oferta de um serviço excelência. A empresa fornece soluções chave na mão, quer na vertente da construção, desde o início do pro-

peço pelo ajustamento à disponibilidade do operador e também pela eficiência técnica dos serviços prestados.

“Temos feito uma aposta no business to business. Trabalhamos cada vez mais com a parte empresarial nas redes wireless”, refere Júlio Peixoto.

De olhos postos no futuro, a Valetel define uma trajetória de médio e longo prazo que passa por potenciar a conectividade.

Segundo Júlio Peixoto “o 5G é uma das áreas em que queremos estar, como forma de ampliar o nosso foco nas redes FTTH e na sua aplicabilidade nas Smart cities”.

Num mundo global e amplamente interconectado, empresas como a Valetel desempenham um papel fundamental. Basta recuarmos um pouco e voltarmos a 2020 e ao cenário do Covid.

“Foram tempos muito complicados, mas a Valetel esteve sempre ao lado dos clientes dos



VISÃO E EMPREENDEDORISMO

De acordo com o CEO, Júlio Peixoto, “a isto deve-se o facto de sermos muito proativos e gostarmos



de ser desafiados. Esta área está sempre a evoluir e temos de nos adaptar. Nós procuramos evoluir sempre, tanto na vertente tecnológica como investir no crescimento das nossas pessoas, sendo essencial a formação constante. Só desta forma podemos oferecer o melhor serviço a quem nos procura.”



to até à sua implementação e entrega da rede, (condutas, postes, passagem de cabos na rua, entre outros), quer na parte empresarial, que é o após a entrega ao cliente (montagem de bastidores, construção de redes físicas e WiFi, etc).

Destaca-se pela capacidade de resposta,

nossos clientes e sobretudo das nossas Pessoas”. Após um percurso sólido de quase 20 anos, a Valetel conseguiu o merecido reconhecimento via prémios empresariais. Desde 2021 tem sido distinguida como “Top 5% Melhores PME de Portugal”, e em 2023 foi-lhe atribuído pelo IAPMEI o prémio “PME Líder”.

“Estamos muito orgulhosos deste reconhecimento e sobretudo do caminho que temos feito ao longo destes 20 anos. Mas não nos acomodamos. Já estamos a trabalhar nos próximos 20.” - salienta Júlio Peixoto - “Nada disto seria possível sem os nossos colaboradores, sem os nossos clientes e parceiros. A todos somos muito gratos.”

Estes reconhecimentos são fruto de um forte compromisso com a excelência, da constante capacidade de inovação e da solidez financeira que têm caracterizado a trajetória da empresa.



SEPÚLVEDA

GRUPO

Focada na qualidade e rigor, na inovação tecnológica e na sustentabilidade, de modo a alcançar a satisfação do cliente, a Serralharia Sepúlveda é uma referência na sua atividade.

Depois de mais de vinte anos enquanto trabalhador por conta de outrem, Carlos Sepúlveda aventurou-se numa atividade por conta própria, primeiro através da criação de uma pequena oficina na sua própria casa e, posteriormente, no ano de 1998, funda a empresa Serralharia Sepúlveda.

Carlos Sepúlveda, o seu filho e o responsável, cedo seguiu as pisadas do seu pai e está, atualmente, envolvido em todas as vertentes do negócio. Sediada na Maia, na área do Grande Porto, a empresa está focada na implementação de todo o tipo de projetos de serralharia e montagens metálicas. Cobre mercados, quer nos segmentos da construção privada, quer empresarial e está capacitada para o fabrico e colocação de caixilharia de alumínio, ferro e inox, bem como a implementação de projetos com elevado grau de complexidade e dificuldade.

Reconhecida pelo desenvolvimento de caixilharia de qualidade, a Serralharia Sepúlveda posiciona-se nos segmentos médio/alto e alto, oferecendo um serviço premium. “Os padrões de rigor e qualidade são aplicados em todo o processo de fabrico dos nossos artigos. Para tal, apostamos nas matérias-primas da mais alta qualidade, provenientes



Exemplo disso é o uso exaustivo de sistemas de caixilharia minimalista, altamente valorizada por arquitetos e designers. Os perfis finos e discretos permitem vistas panorâmicas e um maior contacto com o exterior, criando uma sensação de amplitude e integração com a natureza. Este estilo contemporâneo e sofisticado valoriza qualquer projeto arquitetónico, conferindo-lhe um toque de modernidade e elegância.

Adicionalmente, os sistemas de caixilharia minimalista contribuem para a sustentabilidade e eficiência energética das edificações. A combinação de materiais duráveis e processos de fabrico ecológicos, resulta em produtos que não apenas melhoram o desempenho energético dos edifícios, mas também reduzem o impacto ambiental.

Adicionalmente, os sistemas de caixilharia minimalista contribuem para a sustentabilidade e eficiência energética das edificações.

FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE

A satisfação do cliente é o nosso principal foco, sendo alcançada através de um serviço de excelência e rigor. “Toda a minha atuação profissional se pauta pelo brio e rigor e tento transmitir isso à

minha equipa. Quando faço um projeto, faço-o sempre como se fosse para mim. São os pequenos pormenores que nos diferenciam da concorrência”, destaca Carlos Sepúlveda.

A sinceridade e transparência são valores essenciais transmitidos desde a fundação da empresa, resultando numa extensa lista de clientes fidelizados.

E, por isso, Carlos Sepúlveda afirma orgulhosamente que a empresa que dirige não precisa de fazer grande publicidade: “O nosso maior marketing são os nossos clientes e a sua recomendação”.

INTERNACIONALIZAÇÃO E PRESENÇA GLOBAL

Em 2001, a Serralharia Sepúlveda iniciou a sua internacionalização, conquistando o mercado francês e expandindo-se para Bélgica, Suíça, Espanha e Luxemburgo.

“Apesar da internacionalização continuar a ser o nosso foco, continuamos a apostar forte no mercado português”, afirma Carlos Sepúlveda. Estes mercados, muito exigentes, aos quais a Serralharia Sepúlveda teve de se adaptar, quer ao nível das normas de construção de cada país, quer ao elevado nível de qualidade exigido pelos nossos clientes, permitiram-nos obter uma grande experiência internacional e o respeito de parceiros, fornecedores e concorrentes.

Quer em Portugal, quer no exterior,



a Serralharia Sepúlveda conta com um portefólio muito sólido de obras emblemáticas, tendo trabalhado naqueles que são os patamares de excelência do setor da construção, nomeadamente grandes obras arquitetónicas, seja para construção nova, reabilitação ou projetos de grande envergadura.



INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Sempre em busca da perfeição, a Serralharia Sepúlveda mantém-se atualizada relativamente às mais recentes tecnologias de construção, materiais inovadores e práticas mais bem adaptadas às necessidades do mercado e marca presença nas principais conferências e eventos deste ramo de negócio.

A Serralharia Sepúlveda conta com uma equipa de 24 profissionais, cujas competências e empenho permitem à empresa abordar cada projeto com otimismo e com a convicção de que as maiores expectativas dos seus clientes são plenamente satisfeitas. Deste grupo, faz parte um gabinete próprio de desenho que reúne as valências de colaboradores das áreas da arquitetura e engenharia.

“O facto de termos este gabinete, internamente, permite-nos implementar os projetos de maior exigência e complexidade. Gostamos de fazer as obras mais difíceis, pois gostamos de novos desafios e temos capacidade de ultrapassá-los”, confessa o empresário.

FUTURO E EXPANSÃO

A introdução de novos equipamentos, nomeadamente uma nova linha de montagem espe-



cífica para a produção em massa de caixilharia, obrigará a uma nova reorganização do espaço e a ponderar soluções de ampliação que suportem o crescimento sustentado da empresa.

A par disso, com as novas tecnologias disponíveis, nomeadamente as de âmbito digital, o seu próximo grande desafio passa pela criação de um novo sistema de gestão administrativa e de produção, através da qual os clientes podem acompanhar em tempo real todo o processo de implementação das obras, desde o projeto e orçamentação, até ao decorrer da produção e instalação em obra.



tes de fabricantes de referência a nível mundial”, afirma Carlos Sepúlveda.

Sempre atenta à evolução do mercado, suas tendências e novidades tecnológicas, a Serralharia Sepúlveda oferece sempre aos seus clientes soluções adequadas às condições ambientais de cada localização, observando aspetos tão díspares como a estética, funcionalidade ou comportamento térmico e acústico.



INOVAÇÃO E QUALIDADE NO SETOR METALOMECÂNICO

Desde a sua fundação até aos dias de hoje, a empresa estabeleceu um padrão de excelência e sustentabilidade no setor.

LIDERTEORIA

FABRICO E MONTAGEM DE EQUIPAMENTOS EM AÇO INOX

A Liderteoria é uma empresa especializada na produção de estruturas metálicas, que nasceu com o objetivo de oferecer produtos de destaque no mercado e soluções personalizadas para cada necessidade.

Fundada em 2014, a Liderteoria possui o conhecimento e a experiência acumulados de quatro gerações que, desde 1958, se dedicam à produção metalomecânica. Desde a sua criação que a empresa se destaca pela sua abordagem inovadora e constante atualização do processo produtivo, uma prática que José Coelho, quarta geração e CEO da empresa, procura manter até hoje.

A empresa dispõe de um amplo portefólio de produtos que inclui desde equipamentos e mobiliário em inox para o setor alimentar e o setor hospitalar, a utensílios de cozinha e produtos de serralharia geral (corrimões, escadas e portões soldados em inox), corte a laser de chapa e tubo.

Para além da vasta categoria de artigos que fabrica, a empresa dedica-se a oferecer os seus ofícios tanto para o mercado empresarial, como para o mercado particular, nesta vertente a empresa elabora peças especiais de decoração para decoradores, arquitetos, artistas plásticos e escultores, procurando assim dar resposta a todos os clientes



que procuram a empresa.

A Liderteoria, tem como missão a criação de artigos resistentes, elegantes e funcionais, que acrescentem valor, eficiência e conforto ao quotidiano dos clientes. No entanto, o sucesso não se resume apenas a ter um bom produto, mas a proporcionar um serviço de alta qualidade desde a sua criação até à sua



entrega. José Coelho realça a importância de atender às necessidades do cliente, e para auxiliar este padrão, o empresário procurou definir, desde início, algumas estratégias e linhas vermelhas que pretendem melhorar o processo de fabrico, apostar na qualidade do produto e oferecer um serviço pós-venda personalizado.

UMA REFERÊNCIA NACIONAL

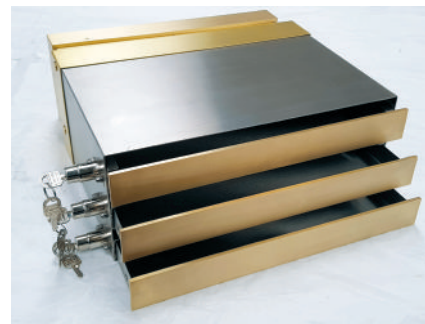
Com uma larga área de atuação, a empresa colabora com grandes superfícies, tratando cada projeto como único, com máxima dedicação e empenho. É esta qualidade e a confiança que garantem e destacam



a empresa como uma das mais bem-sucedidas neste setor a nível nacional. “Temos uma área de atuação bastante larga, abrangendo principalmente a zona norte e centro. Definimos esta área de atuação propositadamente para podermos proporcionar um acompanhamento muito próximo do cliente. No entanto, se o cliente pedir um produto para Lisboa ou outra zona do país também o fazemos”.

Atualmente este é um setor que exige falta de mão de obra, no entanto a empresa destaca-se por prezar os seus colaboradores especializados e empenhados. “Temos imensa dificuldade em encontrar mão de obra qualificada, como tal procuramos explorar os nossos colaboradores em diversas áreas para perceber onde se adequam mais, onde gostam

mais de trabalhar, e procuramos fornecer a formação necessária e o conhecimento técnico para assim tornar o posto de trabalho gratificante para eles”. Este acompanhamento e formação contínua torna-se importante para aquele que é o produto final que apre-



sentam, que se destaca pela sua qualidade.

Um dos grandes investimentos que tem sido contínuo, é nos equipamentos, onde a empresa procura ter tecnologia de ponta para produzir os produtos com o máximo de perfeição. “Um bom equipamento permite uma boa execução do produto final e a partir do momento em que adquirimos uma máquina mais moderna e precisa, o resultado final é completamente

te diferente. Brevemente irão chegar dois novos equipamentos ainda mais avançados tecnologicamente que irão catapultar a empresa para outros voos, em termos de rapidez de execução e de capacidade de acabamento”.

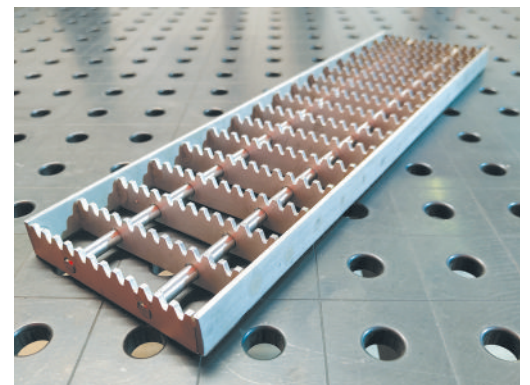
CRESCIMENTO SUSTENTADO E PLANOS FUTUROS

Estes investimentos e crescimento permitiram à Liderteoria ser uma das empresas distinguidas a nível nacional com o Prémio PME Líder 2023, reconhecimento que destaca a sua excelência em gestão, inovação



e desempenho no setor metalomecânico. “Foi gratificante, era algo que não estávamos a contar, mas sabemos que temos o potencial para esta conquista”, refere o CEO.

Ao abordar o futuro, José Coelho, revela os



planos de abrir as novas instalações, com o objetivo de ampliar a capacidade produtiva e atender a uma demanda crescente, fortalecendo assim as condições de trabalho e a posição da empresa no mercado.

Uma empresa na vanguarda da tecnologia, a Sucorema tem vindo a destacar-se no mercado pela atenção dada ao cliente, pela qualidade e inovação.

STEFA SUCOREMA

FOLDING, SLITTING AND FORMING MACHINES

Com quase quatro décadas de experiência na conceção e produção de máquinas, ferramentas e sistemas, a Sucorema nasce em 1986 como uma oficina de metalomecânica pelas mãos de Luís Silva. O facto de ser um mercado com muita procura, quer em Portugal, quer no estrangeiro, foi um dos motivos decisivos que levou Luís Silva a aventurar-se neste negócio por conta própria. Hoje, a Sucorema já se tornou num grupo que engloba ainda a empresa Tefagesu, que nasce já na década de 90, dedicando-se à comercialização de equipamentos industriais.

Foi quando se lançou no mercado como fabricante de máquinas

e outras inovações em chapa, que foi criada a marca própria Stefa.

Desde 2014, Luís Silva conta já com o apoio profissional precioso dos seus dois filhos, Tiago e Marcos, na empresa que fundou. Ambos são formados em engenharias, eletrotécnica e mecânica respetivamente.



Sediada na Área Metropolitana do Porto, no concelho da Trofa, onde conta com instalações com uma área de 4500 metros quadrados, a Sucorema é uma empresa da indústria metalomecânica que se dedica ao projeto e construção de máquinas para o trabalho de chapa: desde perfiladoras, viradeiras, linhas de corte, desenroladores e outras máquinas para a deformação, corte e quinagem de chapa.

“Na dobragem temos viradeiras – máquinas que dobram chapas a longos comprimentos – entre 4 e 12 metros que servem para fazer perfis metálicos, para a construção, caleiras, remates, rufos



e perfis arquitetónicos. Com as linhas de corte conseguimos processar bobines de chapa até 20 toneladas em apenas 15 minutos. Na perfilagem, temos linhas completas com automatismos para produzir perfis metálicos, com uma série de rolos e processos metalomecânicos que formam o perfil conforme a especificações milimétricas do cliente”, elucida Tiago Silva.

A equipa tem ainda a capacidade de prestar os serviços de reparação de máquinas diversas para a indústria de chapa que necessitem de uma intervenção ou retrofitting, e de assistência técnica, contando, para isso, com técnicos especializados e muito experientes.

“Estes são serviços fundamentais, pois ninguém quer ter



uma linha de produção parada. Por isso, temos sempre em stock as peças originais dos nossos equipamentos que podem vir a ser necessárias e resolvemos os problemas na hora, pois temos



colaboradores dedicados exclusivamente a estas tarefas. Posso afirmar que, atualmente, um dos grandes trunfos da Sucorema é, precisamente, o serviço pós-venda, seja de manutenção ou reparação”, garante Luís Silva.

A Sucorema direciona a sua atuação, essencialmente, para os clientes de produção metálica.

PERSONALIZAÇÃO E EXCELÊNCIA

Um dos fatores que distinguiu, desde logo, esta empresa inovadora é o facto de trabalhar a pedido do cliente, desenvolvendo máquinas totalmente customizadas, de acordo com as características e dimensões solicitadas.

“O cliente pede-nos a máquina e nós desenvolvemos o equipamento de forma personalizada”, explica Luís Silva. Já o filho, Marcos Silva, acrescenta: “Contamos para isso com um gabinete de projeto e desenvolvimento”.

O serviço de excelência, a qualidade do trabalho apresentado, a flexibilidade para com o cliente, e a eficácia e eficiência produtivas, são outros elementos-chave que fazem a diferença e levam a empresa a distinguir-se num mercado tão competitivo. “Apenas selecionamos os melhores materiais para construir as nossas máquinas. Os equipamentos da marca Stefa caracterizam-se pela robustez, qualidade, durabilidade, baixo custo de manutenção, precisão e rentabilidade superiores, estando na vanguarda da tecnologia e da automação no âmbito da chapa. E a excelência do nosso serviço é visível na capacidade inesgotável que temos de querer sempre fazer mais e melhor.”

temos plena capacidade para os concretizar”, asseguram os empresários.

A investigação e inovação constantes fazem parte do ADN da Sucorema.

“TEMOS COMO META A SATISFAÇÃO DOS CLIENTES”

A sua equipa experiente e especializada, com 44 elementos, divide-se entre o fabrico, montagem, comercialização de máquinas e ainda o gabinete próprio de projeto referido anteriormente. A taxa de retenção de talento é muito elevada.

A fidelização de clientes é constante na Sucorema, tal como confirmam os responsáveis. “Temos clientes que estão connosco há vários anos e continuam a confiar nas nossas soluções”.

E nada disto acontece por acaso: Como afirmam os responsáveis, a sua principal missão é garantir a satisfação dos clientes. Por isso, tentam sempre ir ao encontro das necessidades do mercado.

Esta relação de proximidade que mantém com os clientes, permite à entidade evoluir



e melhorar, consoante o feedback recebido: “Uma parte importante da aprendizagem da empresa, são os clientes”, afirma, sem sombra de dúvida, Luís Silva.

O caminho da internacionalização da Sucorema inicia-se em 2016 com a participação numa Feira Mundial na Alemanha. Neste momento, são uma presença assídua em vários certames internacionais e trabalham com diversos países de alto valor tecnológico, Europa, América do Norte e ainda com a Austrália e Nova Zelândia. E a empresa vai continuar a apostar neste rumo global no futuro, com o foco na automação dos processos. Enquadrando na estratégia de inovação e automação, a Sucorema vai também lançar um novo equipamento que trabalha de forma praticamente automática e que irá permitir aos seus utilizadores uma grande eficiência na sua produção.

MODELARMÓVEL

INDÚSTRIA DE MOBILIÁRIO

30 ANOS DE INOVAÇÃO E PROFISSIONALISMO

A Modelarmóvel, empresa de indústria de mobiliário, destaca-se pela capacidade em oferecer soluções inovadoras e diferenciadoras. Com uma trajetória de adaptação aos mercados, a empresa demonstra um compromisso com a inovação e qualidade.



A Modelarmóvel é uma empresa especializada na produção de marcenaria, acabamentos, serralharia, montagem e manutenção, que se destaca pela sua abordagem inovadora e serviço de qualidade junto dos clientes.

Fundada por Jorge e Sónia Santos, em 1993, com o objetivo de preencher uma lacuna no mercado e de oferecer um serviço diferenciado, a empresa tem conquistado o seu espaço no mercado ao fornecer produtos de qualidade e diversificados.

Jorge Santos é um empresário com uma vasta experiência no ramo, que começou a sua atividade aos 22 anos, após ter cumprido o serviço militar. Movido pelo desafio e pelo desejo de criar um projeto único, o CEO dedicou-se inteiramente ao desenvolvimento da sua empresa, transformando-a numa referência no mercado através de inovação constante e uma forte visão empreendedora.

INOVAÇÃO E QUALIDADE

Atualmente com uma equipa de 52 colaboradores e com instala-



ções próprias com uma área total de aproximadamente 6000 mts², a Modelarmóvel tem apostado ao longo dos anos na inovação contínua quer seja a nível de equipamentos como de colaboradores, mantendo-se atualizada com as novas tecnologias que vão surgindo.



Além disso, a empresa valoriza a sua equipa, promovendo um ambiente de trabalho de respeito, motivação e cooperação. A colaboração entre



diferentes equipas e áreas é um dos pontos fortes da empresa, ao promover a interação das várias especialidades do projeto, o que a torna mais atrativa e proporciona a entrega de projetos finais mais bem-sucedidos.

“Graças ao forte investimento



em equipamentos conseguimos aumentar a rapidez de produção, criar um preço adequado ao mesmo tempo que a dedicação se torna mais rápida, isto fez-nos crescer e abrir novos horizontes. Da mesma maneira que apostamos em novos equipamentos, apostamos também na contratação de novos colaboradores especializados em diversas áreas do ramo em que atuamos”, destaca o empresário.

“Temos uma equipa especializada, de 52 pessoas, onde muitos estão desde o primeiro dia, revelando uma retenção de pessoal muito elevada. A formação é muito introduzida, queremos que os colaboradores tenham cada vez mais conhecimento e façam cada vez melhor, é um investimento grande, mas que tem os seus frutos.”

A qualidade dos produtos, fruto de anos de experiência e o empenho de toda a equipa garantem a execução perfeita daquilo a que a empresa se propõe. A execução de lojas em cerca de 22 países é o fruto de todo este trabalho. Desde que se estabeleceu no mercado, a Modelarmóvel produziu mobiliário para lojas na Espanha, Bélgica, França, Itália, Dubai, Irlanda, entre outros, demonstrando assim um processo de fidelização muito elevado.

CRESCIMENTO SUSTENTADO

Diferenciam-se pela rapidez de processo, o acompanhamento do desenvolvimento do projeto desde o início até ao final, pelos materiais e equipamentos utilizados e a rapidez de conclusão. Com um crescimento alicerçado em todos estes pontos, a Modelarmóvel é hoje uma referência no mercado em que atua, tendo contratos com várias empresas de renome nacionais e interna-

cionais. “Temos a sorte de ter os melhores clientes do mundo, onde muitos estão connosco desde o iní-

cio. Hoje os principais clientes são o grupo VNC (detentor das marcas Tiffosi e Vilanova), o grupo Trofa Saúde, o Grupo Têxtil Cães de Pedra (detentor das marcas Lion Of Porches, Decenio, Giovanni Galli e CODE), a Neptune Rings (detentor da marca Forte Store), o gabinete de escritórios de Arquitetura WDL, e muitos outros que confiam no nosso trabalho.”



Recentemente a empresa recebeu o prestigiado prémio “PME Líder 2023”, atribuído pelo IAPMEI, que vem assim destacar a abordagem inovadora, diferenciadora



de proximidade com os clientes “nós sentimos que são prémios merecidos devidos ao nosso esforço, sentimos um reconhecimento pelo nosso trabalho. São prova de que estamos no caminho certo.” Para o futuro, a Modelarmóvel, tem como objetivo tornar-se ainda mais eficiente e reconhecida

como uma empresa renovadora. Com um crescimento acentuado, a empresa pretende apostar na aquisição de novos equipamentos que vêm proporcionar uma resposta mais completa e rápida. Outro dos objetivos é dar mais ênfase na área da hotelaria ao mesmo tempo que planeiam o aumento das instalações. O futuro passa ainda por Carla Santos, que pretende seguir as pisadas do pai. Com uma visão audaciosa, de interesse e compromisso, a futura empresária está pronta para pavimentar o seu caminho até ao sucesso e consequentemente o da empresa.



ESPECIALISTAS EM LSF

Com uma larga e sólida experiência no mercado, não só dos seus fundadores, mas também da sua equipa, a Ruvaly destaca-se pelo seu compromisso com a inovação, a eficiência e a sustentabilidade em todos os seus projetos.

RUVALY STEEL SYSTEMS

A Ruvaly Steel Systems é uma empresa de referência no setor de construção metálica, especializada no desenvolvimento, fornecimento e instalação de soluções em estruturas de aço de alta qualidade, nomeadamente as chamadas Light Steel Frame, mais conhecidas pela abreviatura LSF.

É em 2017 que a empresa é fundada por Luís Silva, tendo incorporado, entre 2020 e 2022, os novos sócios Ivo Azevedo, Fernando Ferreira e José Alberto Silva, provindos de diferentes áreas do conhecimento, mas já com uma vasta experiência no setor metalomecânico, da engenharia e da construção. Sediada na Zona Industrial da Carriça, no concelho da Trofa, a empresa aposta assim num método de construção que, aquando da sua fundação e até aos dias de hoje, está a ganhar muito terreno e a ser cada vez mais solicitado.

“Quando fundámos a Ruvaly havia pouquíssimas empresas em Portugal a fabricar este tipo de estruturas LSF, por isso o material tinha de ser importado do estrangeiro. E, nesse sentido, fomos vanguardistas”, afirmam os empresários.

A empresa oferece uma ampla gama de serviços, incluindo a conceção, fabrico e instalação de estruturas metálicas LSF de elevada qualidade e diferenciação para diversos tipos de edificações, desde indústria, centros de distribuição, edifícios públicos, comerciais e residenciais.

“Temos uma gama de perfis muito vasta, o que permite construir vários tipos de arquiteturas diferentes. Com a nossa gama de produtos e perfis cumprimos 99% das arquiteturas”, é esclarecido.

“Além disso, os nossos perfis apresentam desperdício zero, pois fazemos a modulação do sistema e perfilamos os perfis, sendo todos cortados a frio

industrializámos o processo produtivo do LSF”, adiantam depois os sócios da Ruvaly.

EFICIÊNCIA, CELERIDADE E INOVAÇÃO

Isto permite também uma maior rapidez na construção, permitindo que, por exemplo, um espaço até 200 metros quadrados, com um ou dois pisos, esteja pronto em três semanas.



com as dimensões e furos necessários, por exemplo, para a passagem das tubagens. No fundo,

Mas as vantagens do sistema construtivo em LSF vão muito além da rapidez de construção, como esclarecem os responsáveis: Este é um sistema antissísmico, com isolamentos térmicos e acústicos excecionais e ainda sustentável, pois permite que a construção se baseie praticamente toda em materiais reciclados. Assim, quando chega ao final do seu tempo útil de vida, o sistema é desmantelado e pode ser reaproveitado para outra obra.

Este sistema construtivo permite ainda alargar a área da construção: “Por exemplo, se uma família aumenta e precisa de mais espaço, pode

fazer essa expansão. Podem também acrescentar pisos”, elucidam ainda os empresários.

O diferencial da Ruvaly está também na utilização de tecnologia de ponta e na adoção de práticas sustentáveis nos seus processos produtivos. A empresa investe continuamente em pesquisa e desenvolvimento para garantir cada vez maior rapidez e rigor no fabrico e que os seus produtos atendam aos mais altos padrões de qualidade e segurança, contribuindo para a construção de obras duráveis e ecologicamente corretas.

“O nosso LSF é fabricado com máquinas próprias e adaptadas para cada tipo de produção.” Além disso, a Ruvaly Steel Systems valoriza a satisfação dos seus clientes, oferecendo um atendimento personalizado e soluções totalmente customizadas e à medida, de modo a atender às necessidades específicas de cada projeto e cliente.



PROJETO COMPLETO - DA MODELAÇÃO À OBRA

Com uma equipa de profissionais altamente qualificados, a empresa assegura a execução eficiente, rigorosa e pontual de todas as etapas da produção da estrutura de cada

edifício, desde o planeamento até à montagem final em obra.

“Nós entregamos o projeto completo de tudo o que tenha aço, ferro e metal, como pilares, pórticos, caixas de elevador, escadas, etc.”, é confirmado.

Precisamente, a capacidade de produção da Ruvaly – incluindo o projeto de execução, o fabrico e assemblagem da estrutura, transporte, instalação em obra e revestimento exterior – é outro dos seus principais pontos de diferenciação. “Conseguimos completar todas estas etapas em poucos dias”, garantem os líderes.

Cumprir os seus compromissos a todos os níveis, ou seja, no fundo honrar a palavra dada ao cliente, tem sido um dos motivos que permitiu à Ruvaly conquistar a fidelização dos seus clientes.

“Havendo alguma falha, somos os primeiros a aparecer e a dar a cara para resolver a situação. E resolvemos na hora.”

Além disso, a Ruvaly Steel Systems tem um portfólio diversificado que abrange desde pequenos projetos personalizados até grandes empreendimentos emblemáticos de infraestrutura, desde hospitais, complexos turísticos e condomínios: “A diversidade dos clientes, nacionais e internacionais, é algo que nos caracteriza”.



A Ruvaly quer continuar a ser uma referência no mercado de estruturas metálicas, promovendo a inovação e a sustentabilidade na construção civil. Com os olhos postos no futuro e compromisso com a excelência e responsabilidade ambiental e social, neste momento todas as máquinas

refletem o estado da arte em termos tecnológicos, fabricando as estruturas automaticamente a partir da receção do ficheiro/projeto.

“Estamos também cada vez mais focados nas obras públicas, onde estamos a iniciar muitos projetos”, rematam os empresários.

EUROTROFA

EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS E AGRÍCOLAS DA TROFA



A principal missão da Eurotrofa é fornecer produtos e equipamentos de elevada qualidade e eficiência, através de um serviço de entregas célere, para a agricultura, construção e aquecimento.

Com mais de meio século de história e de percurso no mercado, a Eurotrofa é fundada em 1971 pelas mãos de Manuel David Ramos, tendo começado por comercializar equipamentos agrícolas. Esta nasce, primeiramente, em nome individual, e mais tarde é convertida em pessoa coletiva, por associação entre o seu fundador e os seus familiares diretos, dois dos quais, Carlos Ramos e Rosália Ramos, os atuais administradores. Fundada com a visão de proporcionar soluções eficientes e inovadoras para o mercado, a Eurotrofa tem se consolidado como uma empresa líder nos setores que representa.

Efetivamente, esta é já uma entidade de destaque no fornecimento de equipamentos, ao oferecer soluções tecnológicas avançadas que atendem às necessidades dos setores da construção civil, agricultura e aquecimento.

A Eurotrofa atua em todo o território português, através de representantes, que já ultrapassam as três centenas.

Logo em 2006, e muito devido à crise económica



dedicada aos equipamentos para a construção civil – como betoneiras –, e a FORTLAR, com fogões, aquecimento a lenha, salamandras, recuperadores de calor e churrasqueiras.

“Trabalhamos desde o pequeno e médio, agricultor. Temos um leque muito alargado de produtos, desde os rachadores de lenha, às motoenxadas, esmagadores de uvas, limpadores de azeitona, semeadores, adubadores, moinhos, prensas do vinho, cubas inox, carrinhos de mão, pulverizadores, escadas, entre muitos outros”, exemplificam os responsáveis.

Para a construção, além das tão conhecidas betoneiras FORT, a empresa comercializa andaimes, escoras, cofragem, máquinas de cortar e dobrar ferro, entre vários outros

equipamentos e materiais de desgaste: “Em suma, temos um pouco de tudo o que é necessário para a construção, e trabalhamos para satisfazer as necessidades dos pequenos e grandes construtores”. Quanto aos equipamentos da marca FORTLAR, estes tem vindo a evoluir sobretudo em termos de inovação tecnológica e aposta em designs mais diversificados e esteticamente apelativos.

“Todos os nossos produtos cumprem as normas nacionais e europeias exigidas”, sublinha Carlos Ramos.

No fabrico dos produtos das suas marcas, a

Eurotrofa recorre, sempre que possível, a parcerias com fabricantes nacionais, valorizando a produção portuguesa.

QUALIDADE, DURABILIDADE E ENTREGA RÁPIDA

Todas as marcas da Eurotrofa estão associadas à qualidade. E isso não acontece por acaso.

“A nossa preocupação número um foi e continua a ser a qualidade dos produtos e, conseqüentemente, a durabilidade dos mesmos”, afirma Rosália Ramos.

Também a expedição rápida, após a compra ser efetuada pelo cliente, é uma grande bandeira da Eurotrofa. E isto é possível devido à empresa possuir uma frota própria de viaturas, o

que permite uma entrega muito mais personalizada e cuidada. E para esta entrega célere, é necessário ter um vasto stock de produtos, o que se verifica na Eurotrofa.

“Sempre tivemos a preocupação de ter pro-



“... produtos disponíveis para entrega rápida”, destacam os líderes.

Outra vertente em que a empresa se distinguiu, foi a da manutenção e reparação dos equipamentos que comercializa, pois para os seus clientes é importante terem um local de proximidade onde podem recorrer em caso de eventuais avarias. “E ainda fazemos a ponte entre o fabricante e o cliente, quando há garantias envolvidas, facilitando todo o processo”, acrescentam os empresários.

A Eurotrofa conta já com uma extensa lista de clientes, tendo cerca de três clientes em cada concelho do país.

A visita a feiras internacionais é uma constante na Eurotrofa, com o intuito de estar a par das principais novidades dentro das suas áreas de atuação.

A equipa, composta por 15 colaboradores, é uma das principais forças motrizes da Eurotrofa, sendo que todos os elementos partilham das características e visão presente no ADN da empresa.

“Somos todos muito próximos e funcionamos como uma grande família. E trabalhamos todos em prol do sucesso da empresa”, afirmam os empresários.

O atendimento ao cliente é uma prioridade para a Eurotrofa. A empresa dispõe de uma equipa altamente qualificada e dedicada, pronta para oferecer suporte técnico e consultoria personalizada. O compromisso com o atendimento de excelência garante a satisfação dos clientes e a construção de parcerias duradouras.

O sucesso e crescimento sustentado da Eurotrofa foi determinante para a chegada dos prémios empresariais: PME Líder e Excelência. Para Carlos Ramos e Rosália Ramos, embo-



ra não trabalhem em função dos prémios, é um grande orgulho e satisfação recebê-los.



vidada em Portugal, a empresa começou a exportar para o continente africano, mais concretamente para Angola e Cabo Verde.

UMA EMPRESA, TRÊS MARCAS DIFERENTES

A área de atuação desta empresa trofense tem vindo a expandir ao longo dos anos e já deu origem a três marcas diferentes, que operam sob a sua alçada: são elas a AGRICOL, no âmbito das máquinas agrícolas – como alfaías –, a FORT, de-

Qualidade, inovação e sustentabilidade são algumas das palavras que definem a Domarsa Construções. Com uma abordagem centrada no cliente e um compromisso inabalável com a excelência, a empresa oferece soluções construtivas que atendem às mais altas exigências.

DOMARSA CONSTRUÇÕES



Localizada no coração da cidade da Maia, a Domarsa Construções destaca-se como uma referência no setor da construção civil, oferecendo serviços de alta qualidade que transformam projetos em realidade. Com uma combinação de tradição e inovação, a Domarsa tem conquistado a confiança dos seus clientes, realizando obras que vão desde residências modernas até grandes empreendimentos comerciais e industriais. A empresa foi fundada em 2004 por Mário Reis, que ficou desempregado após a empresa onde trabalhava ter falido. Mas Mário Reis não cruzou os braços. Decidiu fundar a sua própria firma e, inclusive, trouxe consigo alguns dos colegas que também ficaram na mesma situação, conseguindo, desde logo, criar uma equipa muito



e habitacionais de grande escala. “Trabalhamos essencialmente a partir da colocação do tijolo, ou seja, em tudo o que são alvenarias. Depois, entramos na parte dos rebocos e gesso projetado, da aplicação dos materiais cerâmicos, do capoto e de apoio à própria obra, como abrir e fechar valas, entre outros”, exemplifica o responsável.

DO PROJETO À CONSTRUÇÃO

E para dar vida às ideias e sonhos dos clientes, a Domarsa está munida com uma equipa experiente e dedicada, com colaboradores especializados e multidisciplinares. A qualidade final do trabalho apresentado é um dos fatores chave da atuação da Domarsa. “E se nos chamam à atenção por alguma razão, fazemos questão de retificar na hora”, garante o CEO. A capacidade de cumprir os prazos acordados com os clientes, ou mesmo antecipá-los, é outra vantagem apresentada pela Domar-

sa, o que assume uma relevância enorme no setor da construção civil: “Transformamos os prazos otimistas dos nossos clientes em realidade”. Outro benefício de trabalhar com a Domarsa é o facto da empresa concentrar em si mesma todas as fases do trabalho e todas as especialidades necessárias. “Temos a capacidade de realizar um trabalho ‘chave-na-mão’ dentro do nosso âmbito de atuação. E temos estofa para não deixar ninguém ficar mal”, confirma o empresário. O próprio líder da empresa faz questão de

Domarsa garante que todas as expectativas sejam superadas.

Ao longo destes 20 anos no mercado, a Domarsa tem vindo a construir uma reputação confiável enquanto uma empresa de referência no setor da construção civil. A confiança transmitida aos clientes permitiu-lhe construir um grupo de clientes muito interessante que está fidelizado aos seus serviços. E alguns deles já trabalham com a Domarsa desde a sua fundação.

O seu portefólio fala por si. A Domarsa já realizou um vasto conjunto de obras diversificadas e emblemáticas, desde grandes hotéis, moradias, edifícios e empreendimentos de luxo. E estes foram projetos bem-sucedidos: a empresa tem colaborado com clientes de diferentes setores, entregando obras que se destacam, como já referido, pela qualidade e inovação. Cada projeto é abordado com a mesma dedicação e atenção aos detalhes, assegurando resul-

marcar presença em obra para garantir que está tudo a correr bem.

CONFIANÇA E PROXIMIDADE

E também para garantir a proximidade ao cliente e a resolução rápida de eventuais contratemplos, quando necessário, o raio



experiente. O próprio fundador somava já mais de duas décadas no ramo da construção civil quando abriu a Domarsa. A Domarsa oferece uma ampla gama de serviços de construção civil, para corresponder às diversas solicitações do mercado e dos clientes. Assim, tem a capacidade de realizar desde reformas e restaurações, obras residenciais e empreendimentos comerciais



de atuação da Domarsa estende-se até Aveiro, a sul, e até Viana do Castelo, a Norte.

Na Domarsa, o atendimento ao cliente é uma prioridade. A empresa está empenhada em oferecer um atendimento personalizado, desde o início do projeto até a entrega final da obra. Com uma comunicação transparente e um compromisso com a satisfação do cliente, a

tados que superam as expectativas dos clientes.

A honestidade e a transparência são duas características que integram a gestão da Domarsa. Depois de ver más práticas de gestão noutras empresas por onde passou, Mário Reis sabia que não era isso que queria para o seu

negócio. Uma das medidas tomadas, é que os colaboradores são sempre pagos, mesmo antes dos proprietários. Outra, é que a empresa nunca teve qualquer tipo de dívida.

É com satisfação que a empresa foi reconhecida com os prémios empresariais nacionais, PME Líder e Excelência.

Como gesto de gratidão e incentivo aos colaboradores pelo seu esforço e dedicação, a Domarsa divide os lucros entre toda a equipa.



Foi depois de somarem mais de trinta anos de experiência profissional no ramo têxtil, que os dois irmãos, Nuno Costa e Filipe Costa, decidiram fundar a empresa Meridiano Colorido, sediada na Trofa.

Os dois irmãos vieram, assim, dar seguimento ao negócio do seu pai, que também tinha tido uma empresa nesta área.

“Fundámos a empresa há uma década e decidimos especializar-nos num nicho de mercado mais específico, para o qual havia escassez de fornecedores. Por isso, quisemos trazer esta área de negócio para a nossa terra, que é a Trofa”, introduz Filipe Costa.

Um dos principais focos da Meridiano Colorido, explica Filipe Costa, são as etiquetas tecidas, elásticos, cordões, malhas e confeção.

A linha de produtos da Meridiano Colorido é ampla e diversificada, com mais de 6000 cores desenvolvidas, atendendo a diferentes segmentos do mercado têxtil.



CAPACIDADE DE RESPOSTA E CELERIDADE

A Meridiano Colorido sempre se destacou como uma empresa de referência na produção de fios têxteis na região Norte do país, nomeadamente de poliéster, que combina tradição e inovação para oferecer produtos de



elevada qualidade ao mercado.

Efetivamente, a Meridiano Colorido investe continuamente em tecnologia de ponta e processos produtivos avançados para garantir que cada fio produzido atenda aos mais altos padrões de qualidade. Desde a seleção das matérias-primas até ao acabamento final, cada etapa do processo de fabrico é rigorosamente controlada para assegurar a uniformidade, resistência e durabilidade dos fios têxteis.

Além da qualidade, a capacidade de resposta, a celeridade e o rigoroso cumprimento de



prazos são alguns elementos que têm conquistado uma extensa carteira de clientes fidelizados aos seus serviços. E, a partir destes clientes fiéis, vão também captando outros tantos, que chegam através de recomendação.

“Temos a capacidade de corresponder às expectativas dos pedidos mais exigentes. E os clientes nesta área querem sempre tudo para ‘ontem’ e, como tal, é essencial conseguir dar uma resposta rápida”, esclarece Nuno Costa.

MELHORIA CONTÍNUA

Foi há cinco anos, com o aumento das solicitações, que a empresa Meridiano Colorido se viu obrigada a mudar de instalações, para onde está localizada atualmente.

“Este novo espaço veio dar-nos condições que não tínhamos antes e permitiu aumentar a produção, quer a nível quantitativo, quer qua-

litativo”, narram os responsáveis.

Neste momento, a empresa Meridiano Colorido trabalha por toda a região Norte de Portugal e já se iniciou na internacionalização, nomeadamente para Espanha, Itália, França e Egito.

E para assegurar a sua qualidade, a Meridiano Colorido é uma empresa que aposta nas certificações. Um dos normativos com o qual é certificada é a exigente OEKO-TEX Standard 100 e o Scope Certificate – Global Recycled Standard para os seus diversos tipos de fios.

“As certificações são essenciais para trabalharmos

com as grandes marcas”, esclarece Nuno Costa. A empresa é também muito exigente ao nível das matérias-primas que seleciona para desenvolver os seus fios, apenas trabalhando com as de melhor qualidade.

De destacar ainda que a Meridiano Colorido está comprometida com a sustentabilidade e a responsabilidade ambiental, adotando práticas sustentáveis em todas as fases da produção e tecnologias que reduzem o consumo de água e energia, além de promover a reciclagem.

Mais recentemente, fez uma aposta na implementação de painéis solares para um consumo energético mais amigável do ambiente.

“Esta foi uma aposta muito importante, pois este é um setor que consome muita energia e, além de ser mais sustentável, reduz muito os custos com a eletricidade”, justificam os empresários.

Este investimento, tal como muitos outros que a empresa tem feito, foi possível devido à política de reinvestir todos os lucros internamente, com o intuito de melhorar o serviço.

A Meridiano Colorido tem um histórico de sucesso comprovado em diversos projetos,



colaborando com marcas de renome e indústrias têxteis de todo o mundo. Cada parceria é baseada na confiança mútua e no compromisso de entregar produtos que superem as expectativas em termos de qualidade e inovação.

Tudo isto direcionou a empresa para a conquista do prémio empresarial PME Líder. Embora este não seja o principal objetivo, é com grande satisfação e orgulho que a equipa vê a chegada do galardão.

FÁBRICA ARTESANAL DE TAPETES BEIRIZ



A Fábrica Artesanal de Tapetes de Beiriz continua a ser um símbolo de excelência artesanal. Com mais de um século de história, a fábrica permanece dedicada à produção de tapetes de alta qualidade, combinando técnicas tradicionais com inovações contemporâneas. A fábrica continua a atrair clientes de todo o mundo, que procuram a autenticidade e a beleza dos tapetes de Beiriz.

A Fábrica Artesanal de Tapetes de Beiriz é um testemunho vivo da dedicação à arte, à tradição e à qualidade.

Com mais de 100 anos de história, já que a empresa nasceu em 1919, a Fábrica Artesanal de Tapetes Beiriz combina técnicas artesanais centenárias com inovações contemporâneas, e continua, mesmo após mais de um século, a criar tapetes que são verdadeiras obras de arte.

Esta fábrica centenária, localizada na freguesia de Beiriz (Póvoa de Varzim), que lhe dá o nome, foi fundada como um negócio familiar pelas mãos de uma mulher – o que na altura era muito raro.

O seu foco é o fabrico de tapeçaria com a tradição do nó de Beiriz. Esta é a fábrica original que criou esta técnica.

Atualmente, a Tapetes Beiriz continua a produzir de forma artesanal e manual, que demora semanas a concluir – consistindo este num pro-



duto premium. Porém, mais recentemente, adicionou aos seus serviços a produção robotizada, que é também mão-de-obra manual, mas permite construir tapetes de maiores dimensões, de qualquer formato e conceito, e de forma muito mais célere.



TAPETES DE ELEVADA QUALIDADE

Logo nos primeiros anos de atividade, os tapetes de Beiriz começaram a ganhar reconhecimento além das fronteiras da região, sendo apreciados pela sua qualidade e design único. A qualidade excepcional dos tapetes de Beiriz atraiu também, desde muito cedo, a atenção internacional e começou a exportar logo para o Brasil. Em 2022 dá-se um ponto de



viragem na empresa, quando Jorge Rees, atual diretor-geral, chega à empresa. Através de

desafios e mudanças, a fábrica manteve-se fiel às suas raízes, preservando uma herança cultural valiosa e adaptando-se às necessidades de um mercado em constante evolução. Assim, mantendo toda a estrutura e conceito, foi feito um investimento para modernização e adaptação aos novos mercados, sem esquecer as suas origens e tradições. A imagem da empresa foi renovada para marcar a entrada numa nova era. Foi também aumentada a equipa e feita uma aposta em novos equipamentos e tecnologias, de modo a alcançar novos clientes. “Todas as fases da produção eram extremamente demoradas e manuais, o que nos impedia de fazer a saída de muitos tapetes, por isso adquirimos nova maquinaria”, justifica. Acrescentando depois: “Fizemos uma reestruturação interna e divisão da equipa por áreas”, é esclarecido.

A empresa teve ainda um virar de página quando tornou a sustentabilidade ambiental numa das suas principais prioridades. Neste âmbito, a Tapetes Beiriz passou a fazer a separação total de resíduos, enviando-os para reciclagem, e adotou painéis solares fotovoltaicos, o que garantiu uma franca poupança energética e dá uma resposta eficaz à procura dos consumidores de produtos mais amigos do ambiente.

“Estas iniciativas não só ajudaram a preservar o meio ambiente, mas também a destacar ainda mais a fábrica no mercado global.”

SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO

Aquando da sua entrada em novos mercados, a empresa começou a seguir novas tendências, tal como esclarece Jorge Rees. A crescente valorização por produtos artesanais e sustentáveis trouxe uma nova onda de interesse pelos tapetes de Beiriz. A fábrica começou a colaborar com designers contemporâneos e a explorar novas linhas de produtos, combinando o clássico



com o moderno. Para isso, a Tapetes Beiriz apostou em novas matérias-primas e de topo. Embora tenha conti-

nuado a trabalhar com as lãs e sedas vegetais e algodão, acrescentou uma fibra de polyester reciclado: “Os nossos tapetes são os únicos no mundo biodegradáveis”, diz Jorge Rees. Grande parte da equipa da Tapetes Beiriz é composta por pessoas naturais desta freguesia que têm um enorme orgulho na empresa. Temos colaboradores com mais de 40 anos de



como os restantes departamentos, foi a que mais aumentou. “Temos um diretor de produção com mais de 20 anos de percurso profissional”.

Estar presente nas melhores lojas mundiais, junto com as melhores marcas, era uma ambição da Tapetes Beiriz que já se concretizou. E este marco foi alcançado através de muita dedicação e paixão por esta atividade, não apenas da parte dos colaboradores, mas também dos líderes da empresa.

“O crescimento e expansão da empresa e o feedback muito positivo dos clientes têm-nos dado coragem para abraçar projetos cada vez maiores. Por isso, por exemplo, já trabalhamos com grandes marcas de



luxo e conhecidas cadeias de hotéis”, afirma o líder.

Pegar numa empresa centenária e catapultá-la para o mundo foi difícil. Porém, a beleza dos tapetes tornou tudo mais simples. A conquista dos prémios PME Líder e Excelência foi um grande orgulho e representa o esforço e dedicação de toda a equipa. Já a partir do próximo ano, a empresa vai começar a participar em feiras internacionais: “Vamos pôr Beiriz no mapa”, assegura Jorge Rees

AMC TEIXEIRA



A qualidade, a proximidade e um serviço de excelência, que desde o início fazem parte do core business da empresa, posiciona a AMC Teixeira num patamar de relevância no mercado.

Fundada em 1998, e sediada em Vila Nova do Campo, a AMC Teixeira, liderada por António Teixeira, é um exemplo inspirador de inovação e empreendedorismo no ramo em que atua.

Com uma estrutura familiar a empresa estabeleceu como objetivo primordial a consolidação de uma posição de referência no mercado da produção e desenvolvimento de produtos para pastelaria, destinados ao contacto com alimentos.

Desde a sua criação, a AMC Teixeira tem-se caracterizado pelo seu crescimento acentuado, pela criatividade, qualidade e pela proximidade com o cliente, oferecendo uma vasta gama de soluções em matérias-primas para este sector.

Com um vasto portefólio, a empresa oferece produtos focados em cartão, papel e cartolina. Sendo que no que diz respeito ao cartão o produto mais forte são as bases para bolos. Na cartolina contam com uma nova inovação, que são as caixas de pastelaria e no papel existe toda uma panóplia de produtos.

PROXIMIDADE E CONFIANÇA

O CEO, António Teixeira, com uma vasta experiência e um know-how adquiridos ao longo destes 26 anos, acredita que os pontos chave para o sucesso, têm sido o acompanhamento próximo do cliente e dedicação em cada um dos projetos.



“A atenção ao cliente, estar sempre disponível para desenvolver novos produtos e a rapidez de entrega são três pontos fundamentais para o nosso sucesso e crescimento. Nós preocupamo-nos com os clientes, ao fornecer uma entrega rápida e um serviço de excelência, por inerência tudo resto vêm”, realça o empresário.

Este foco no cliente faz com que a empresa possua um processo de fidelização muito acima da média, isto deve-se a apresentar sempre a mesma qualidade do produto, ter capacidade de entrega quase imediata, ter um acompanhamento muito preciso e um preço adequado “o preço é sempre a base de tudo, mas com isto não quer dizer que sejamos o mais barato do mercado, o que acon-



tece é que o cliente chega à conclusão que sabe que existe sempre o artigo que procura e que terá sempre um atendimento de proximidade”.

As novas instalações, adquiridas em 2019, de 2500 metros quadrados são umas das principais marcas de crescimento da AMC Teixeira, uma empresa de referência, que tem apostado numa equipa jovem, pela sua dinâmica e proatividade, permitindo assim criar projetos com maior inovação e eficiência. Para além dos recursos humanos, a empresa aposta também no investimento em tecnologia específica, conforme confidencia o CEO, “todos os lucros da empresa, ao longo destes 26 anos, foram todos investidos em prol do crescimento da mesma, quer tenha sido em matérias primas como em equipamentos, as nossas máquinas foram desenhadas es-

“Também temos um investimento forte na nossa equipa, neste momento somos 24 colaboradores, onde grande parte é jovem, no fundo procuramos colaboradores que sejam dinâmicos, com



espírito jovem e que se adaptem com facilidade. Procuramos ter uma equipa formada, o que se revela importante para existir uma linha orien-



pecificamente para nós, daí conseguirmos oferecer produtos que mais ninguém têm”.

tada de serviços e produção que permite cada vez mais estar rentabilizado, assim conseguimos

remar todos para o mesmo objetivo e estar sempre em cima de todos os acontecimentos, desde que entra a matéria prima até à saída do produto final”.

APOSTA NA SUSTENTABILIDADE

O investimento na sustentabilidade é também uma prioridade para a AMC Teixeira, refletindo o compromisso com práticas ambientalmente responsáveis que garantem a preservação dos recursos naturais e promovem um desenvolvimento sustentável a longo prazo. “Decidimos apostar, há dois anos, na sustentabilidade, e queremos reforçar ainda mais, neste momento temos uma capacidade de 40 kW mas já temos a instalação preparada para 60”.

Com este crescimento sustentado, chegam os prémios empresariais, que conferem reconhecimento à empresa a nível nacional e internacional, ao mesmo tempo que aumenta a sua visibilidade



no mercado e a sua excelência. António Teixeira mostrou-se satisfeito com o trabalho desenvolvido, no entanto, afirma que para o futuro “o foco é a expor-



tação, um processo que iniciámos no ano passado, onde tivemos a primeira venda para Espanha, e este ano já contamos com a terceira. Para além disso o objetivo é estar atento ao que a indústria precisa, estar abertos a propostas que nos entreguem e apresentar as soluções que os clientes precisam”.

INOVAÇÃO QUE GERA RESULTADOS

Num mercado competitivo e em constante evolução, a linha de produtos de limpeza Fun, desenvolvida pela A2Brios Soluções Químicas, destaca-se pela combinação de qualidade, inovação, eficiência e responsabilidade ambiental.



FUN | A2BRIOS

SOLUÇÕES QUÍMICAS



A marca de produtos de limpeza Fun, uma insígnia própria da A2Brios - Soluções Químicas foi criada para atender às diversas necessidades dos consumidores domésticos, sempre com a garantia de eficácia e segurança, para que fosse diferenciadora no mercado.

A A2Brios é uma empresa com um percurso marcado pela excelência, inovação e compromisso com o meio ambiente. Sediada na Trofa, esta foi fundada em 2012, com capital 100% português, com o objetivo de oferecer uma ampla gama de produtos químicos de alta qualidade e serviços especializados.

A A2Brios é atualmente liderada por Manuel Silva, CEO e sócio juntamente com um fundo de investimento. A área comercial é assegurada por Pedro Simões, Diretor Comercial, que está a coordenar a entrada dos produtos da empresa na grande distribuição.

Focada no fabrico e comercialização de produtos de limpeza para o setor profissional e doméstico, a empresa começou inicialmente por trabalhar apenas com a gama industrial, para indústria,



em 2017, a A2Brios cria também uma marca de produtos de cosmética. A entidade possui ainda produtos para limpeza de viaturas e uma linha profissional para lavandaria industrial.

“Os nossos produtos conjugam na perfeição uma excelente relação qualidade preço”, afirma Manuel Silva. Atualmente, a empresa detém já diversas outras marcas próprias, como a Blowmy, a Solim e a Solux. Para fazer face aos desafios de aumento de produção e aumentar a sua capacidade industrial, a A2Brios inaugurou uma nova fábrica em 2022.

tenso trabalho de pesquisa e desenvolvimento e um compromisso inabalável com a sustentabilidade, estes atendem às mais variadas necessidades de limpeza, sempre com eficácia e segurança. Para quem procura produtos de limpeza que realmente fazem a diferença, a linha Fun é a escolha certa, pois estes produtos não apenas limpam, mas também preservam superfícies e materiais. “No fundo, a marca Fun coloca ao serviço do cliente doméstico, uma gama de qualidade superior, ao nível das profissionais”, dizem os empresários.

“Estamos sempre atentos ao mercado, pois é quem dita as tendências. Por isso adequamos os produtos ao que os clientes precisam. Depois, damos muita importância ao feedback do cliente e vamos ajustando a nossa oferta em conformidade”, afirma Pedro Simões.

A Fun atende a uma vasta gama de aplicações. Seja para manter a casa limpa e acolhedora ou para assegurar a higiene de um restaurante ou escritório, estes produtos oferecem soluções práticas e eficazes. Entre as principais gamas estão os detergentes líquidos, os amaciadores de roupa, produtos multiuso, lava-loiças manuais e outras gama de limpeza mais específica.

QUALIDADE ATESTADA

Além da sua eficácia, os produtos Fun, e todos os da A2Brios, passam por rigorosos testes de qualidade e são certificados, “respeitando todas normas nacionais e europeias”. Mas os seus bene-

fícios não ficam por aqui: estes apresentam uma alta performance, com eficiência comprovada, fórmulas que não agredem a saúde dos utilizadores, são produtos concentrados que rendem mais, proporcionando melhor custo-benefício e ainda têm uma fragrância muito agradável.

Tal como confirmam os dois responsáveis, a A2Brios tem um compromisso firme com a sustentabilidade e isso reflete-se também na linha Fun. Por isso, todos os seus produtos são formulados com ingredientes que minimizam o impacto ambiental, sendo biodegradáveis e livres de substâncias nocivas. Além disso, a empresa adota práticas sustentáveis em todo o processo de produção, desde a escolha das matérias-primas até o

descarte de resíduos. “Apostamos na produção local, o que diminui a pegada de emissões dos nossos transportes. E, ainda



assim, queremos melhorar esta vertente”, é esclarecido.

A ergonomia e a imagens dos produtos são também elementos tidos em conta pela A2Brios.

A A2Brios tem vindo a prosperar e crescer de ano para ano. Presentemente, conta já com uma equipa de cerca de 40 colaboradores.

Este percurso exímio tem valido à empresa a conquista dos prémios PME Líder e Excelência, com os quais tem sido distinguida.



hotelaria e restauração, como narra Manuel Silva, mas logo em meados de 2013, os responsáveis decidem avançar com a criação de uma marca própria para a gama doméstica, que hoje representa a fatia maioritária do seu negócio. Já

EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE

Os produtos de limpeza Fun são sinónimo de qualidade, inovação e responsabilidade ambiental. Desenvolvidos com tecnologia de ponta, in-

“TEMOS UMA EQUIPA JOVEM FORTEMENTE ALINHADA COM OS NOSSOS VALORES”



TORNETIRSO

TORNEARIA DE PRECISÃO

Esta é uma empresa que procura a inovação, qualidade e a oferta das melhores e mais rápidas soluções.



A Tornetirso é uma empresa focada na metalomecânica de precisão, especializada em torneamento e fresagem, localizada em Santa Cristina do Couto, Santo Tirso.

David Silva começou por nos confidenciar as razões que o levaram, há mais de vinte anos, a lançar-se no mercado e a criar a sua própria empresa de metalomecânica. A laborar nesta área durante quatro anos, o CEO reconheceu que o know-how e experiência adquiridas contribuíram para que abraçasse a ideia de investir numa empresa própria.

“A empresa surgiu por ser uma área em que me identifico. Quando trabalhei por conta de outros percebi que havia muitas coisas que podiam ser diferentes. Fiquei com a ideia de que queria fazer aquilo por minha conta e desenvolver as minhas ideias”, refere o empresário.

20 ANOS DE CRESCIMENTO SUSTENTADO

Com mais de 20 anos de atividade, o segredo do sucesso desta empresa passa por garantir a excelência na entrega de produtos visando a criação de valor e a sustentabilidade do negócio, isto é possível através da proximidade ao cliente, do respei-



to e transparência. A qualidade do serviço e do produto que fazem é um dos principais

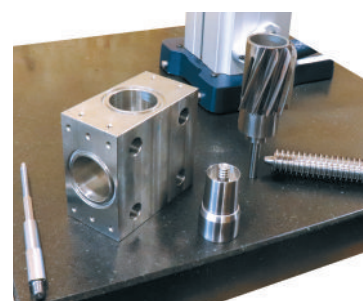


aspectos que caracterizam o projeto de David Silva, e isto deve-se ao constante investimento interno em equipamento tecnologicamente avançado, que permite reduzir os custos e os tempos de fabricação. “De há quatro anos para cá preocupei-me em melhorar o nosso desempenho, qualidade e a rapidez de processos, para isso adquirimos novos equipamentos equipados com tecnologia de ponta, essenciais para a exercício da nossa atividade. Atualmente, dispomos de 5 tornos CNC, um de 3 eixos, dois de 4 eixos e dois de 6 eixos, isto no que diz respeito à tornearia. Na fresagem temos dois equipamentos com 4 eixos, dois com 5 eixos e um centro de maquinagem de paletes. Dispomos também de torno, fresadora e retificadora plana convencionais, serrote de corte automático e diversas máquinas para acabamentos das peças”.

A Tornetirso reúne, na empresa, jovens colaboradores qualificados para o manuseamento destes equipamentos, com a missão de acompanhar as exigências dos clientes, realizando com eficácia e destreza as tarefas propostas, é neles que David Silva confia para ir ao encontro destes objetivos.

“Temos uma equipa jovem fortemente alinhada com os nossos valores. Procuramos criar um bom ambiente de trabalho e um bom espírito de equipa, para isso realizamos atividades e convívios ao longo do ano que criam uma maioria coesão entre a equipa, e consequentemente motivam os nossos colaboradores”, realça o CEO.

“Temos uma equipa jovem fortemente alinhada com os nossos valores. Procuramos criar um bom ambiente de trabalho e um bom espírito de equipa, para isso realizamos atividades e convívios ao longo do ano que criam uma maioria coesão entre a equipa, e consequentemente motivam os nossos colaboradores”, realça o CEO.



SOLUÇÕES À MEDIDA DO CLIENTE

A empresa dedica-se ao desenvolvimento e fornecimento de solu-

ções de metalomecânica, dedicadas à medida das necessidades de cada cliente. A atuar em diversos setores de atividade, principalmente na área da construção, a empresa encontra nas grandes empresas nacionais, sobretudo da região norte do país, o seu maior volume de trabalho. No entanto a internacionalização está também presente no ADN desta organização, conforme confidencia o responsável, “trabalhamos com

pretende oferecer rapidez, qualidade, e um atendimento próximo. Estes são os principais fatores que fazem com que a empresa tenha um nível de fidelização muito alto. “Temos uma boa percentagem de fidelização dos clientes, isto acontece por todo o trabalho que é desenvolvido e pelo facto de tratarmos os clientes de forma igual, ao mesmo tempo que procuramos satisfazer sempre a vontade deles, mesmo nas situações mais complicadas”.



grandes empresas nacionais, principalmente na zona norte, no entanto, atualmente, o nosso maior

A Tornetirso tem vindo a tornar-se uma referência no mercado nacional, prova disso é a distinção



obtida, como PME Líder 2023, um prémio que reconhece o compromisso da empresa com a excelência, inovação, crescimento sustentável e do empenho e trabalho de toda a equipa. Para o futuro, David Silva prevê o aumento das instalações, a continuidade de um serviço de excelência e qualidade, e a melhoria dos processos de fabrico para assim “produzir de forma mais rápida e eficiente, nunca esquecendo os requisitos do cliente”.

Para o futuro, David Silva prevê o aumento das instalações, a continuidade de um serviço de excelência e qualidade, e a melhoria dos processos de fabrico para assim “produzir de forma mais rápida e eficiente, nunca esquecendo os requisitos do cliente”.

Para quem procura produtos de fundição de elevada qualidade e um parceiro de confiança, a Mascasting é a escolha ideal. Esta é uma das empresas líderes neste setor e as suas soluções de fundição atendem aos mais exigentes padrões industriais.

MASCASTING

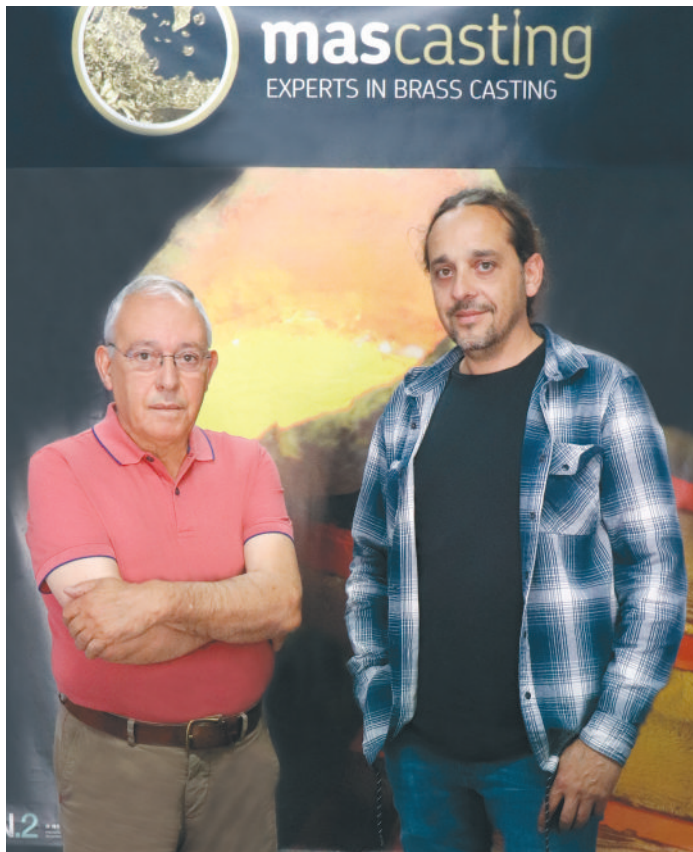
EXPERTS IN BRASS CASTING

Mais do que uma empresa de fundição, a Mascasting é um símbolo de excelência e inovação. Esta empresa natural da Trofa foi fundada em 1982 por António Silva, que hoje é acompanhado pelo filho, André Silva, na liderança da Mascasting. A entidade dedica-se à fundição e acabamentos de metais não ferrosos, especialmente o latão por coquilha, fundidos por gravidade ou baixa pressão, e maquinados em máquinas transfer ou CNC, trabalhando para diversos setores como o alimentar, o industrial, o da construção, entre outros. Entre o leque alargado de equipamentos e acessórios produzidos pela Mascasting estão, essencialmente, os produtos direcionados para a condução de fluidos, desde água a gás.

“Comercializamos produtos subcontratados e próprios. Nestes últimos estão incluídos os acessórios para a condução de fluidos”, esclarecem. Para isso, a empresa é auditada periodicamente, quer por entidades portuguesas acreditadas para tal, como por entidades europeias que habilitam a Mascasting a trabalhar para os mais diversos sectores.

Mas, além daqueles, a Mascasting tem ainda a capacidade de produzir alguns produtos especiais, como peças decorativas, por exemplo, para a indústria cervejeira. Como tal, trabalha com algumas das principais marcas de cerveja internacionais belgas, inglesas, holandesas, francesas e espanholas.

De notar, que a Mascasting conta com o sistema de gestão da qualida-



de certificado, ou seja, a ISO 9001, desde 2014, o que reforça seu compromisso com a excelência em todos os aspetos de sua operação.

COMPROMISSO COM A QUALIDADE

A qualidade é o alicerce da Mascasting. Cada etapa do seu processo de produção, desde o



design até a entrega final, é submetida a rigorosos controlos de qualidade para assegurar que os produtos atendam às especificações e requisitos dos seus clientes.



SINÓNIMO DE EXCELÊNCIA EM FUNDIÇÃO



“As nossas peças são conhecidas pela sua elevada qualidade, boa espessura, boas ligas e durabilidade.” E para alcançar esta excelência, a Mascasting apenas trabalha com as melhores matérias-primas, que são rigorosamente selecionadas, certificadas e sujeitas a uma análise da sua conformidade à chegada. A sustentabilidade é um valor central na Mascasting, por isso adota práticas ambientalmente responsáveis em todos os seus processos. Por pertencer a um setor com elevados consumos energéticos, a Mascasting tem vindo a apostar na implementação de painéis solares mais eficientes e modernos, para autoconsumo, com o objetivo de minimizar o impacto ambiental de suas operações e tornar-se uma empresa, o mais possível, “neutra em termos de consumo energético”, e ainda reduzir os custos. “Neste momento, somos autónomos energeticamente em cerca de 50% do que consumimos”, informa André Silva.

Para acomodar mais painéis fotovoltaicos e ainda aumentar a capacidade de produção, a



empresa alargou recentemente, em 2021, as suas instalações, somando aproximadamente seis mil metros de área.

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA DE PONTA

Na Mascasting, a inovação é uma constante. A empresa investe continuamente em tecnologia de ponta e modernização dos seus processos produtivos para garantir a máxima precisão, eficiência e rapidez de fabrico.

Utilizando equipamentos de última geração e técnicas avançadas de fundição, a Mascasting consegue produzir peças complexas com alto grau de precisão, garantindo desempenho superior e durabilidade.

“Todas as nossas máquinas foram renovadas há cerca de dois anos. Quanto mais tecnologicamente avançados são os nossos equipamentos, melhor qualidade conseguimos alcançar com o produto final”, afirmam António e André Silva.

No entanto, como sublinham os empresários, a fundição é um trabalho que ainda exige muito trabalho manual e que não pode ser substituído por máquinas: “Os fundidores são considerados artistas. A fundição é uma arte que dá muito trabalho e exige um forte know-how.” Por isso, os fundidores são elementos fundamentais na garantia dos níveis de qualidade que caracterizam a Mascasting, bem como a conformidade com as normas aplicáveis e as



especificações dos clientes.

Precisamente, a Mascasting conta na sua equipa com colaboradores com vários anos de experiência: “Valorizamos muito todos os nossos elementos.”

A presença em feiras internacionais impulsionou a internacionalização da empresa, a partir de 2013, sendo que hoje a exportação representa já cerca de 75% da sua faturação. Mais recentemente, a Mascasting investiu numa empresa e novos equipamentos para fazer também fundição injetada de latão, pois esta é uma área com cada vez menos oferta: “Isto vai permitir-nos alargar o leque de produtos oferecidos e vai-nos abrir novos horizontes, nomeadamente para o setor agrícola”, esclarece André Silva.

A Mascasting faz parte do leque restrito das empresas nacionais distinguidas com o galardão PME Excelência.

F.M.M.

A celebrar 35 anos de um percurso marcado pelo profissionalismo, a F.M.M planeia continuar a destacar-se na área da galvanoplastia, posicionando-se como uma das maiores empresas nacionais do ramo.

Fundada por Fernando Maia, em 1989, a F.M.M é uma empresa especializada no ramo da galvanoplastia. Inicialmente fundada por três sócios, com o nome M.O.M, a empresa operou sobre esta sigla até 2006, ano em que Fernando Maia prosseguiu sozinho este projeto.

Fruto de um vasto know-how e décadas de experiência, Fernando Maia conseguiu criar um grupo empresarial de grande relevo a nível nacional e multinacional que é hoje uma referência no setor.

Sediada na Trofa, a F.M.M trabalha principalmente com equipamentos para cromar, zincar, níquelar, bronzear, dourar, pratear, polir, entre outros. Desde a sua criação que a empresa tem assistido a uma revolução tecnológica acentuada, apesar de inicialmente o processo ser realizado manualmente, na sua maio-



SOLUÇÕES ADAPTADAS A CADA CLIENTE

O empresário acredita que o foco no cliente, o serviço especializado e a formação contínua, foram os principais

colaboradores. Fernando Maia destaca a importância da promoção de um bom ambiente de trabalho e da aposta na formação contínua dos seus colaboradores. A empresa mantém assim uma relação de confiança, com uma

continuidade do negócio.

“Para termos boa qualidade, é necessário ter bons empregados e para isso temos de ter boas condições. Muitos dos nossos colaboradores trabalham connosco há mais de 30 anos. Apostamos na formação dos nossos colaboradores, assim como na aquisição de novos equipamentos, para assim forneceremos uma resposta e um serviço mais rápido”, explica o CEO.

CONFIANÇA E PROFISSIONALISMO

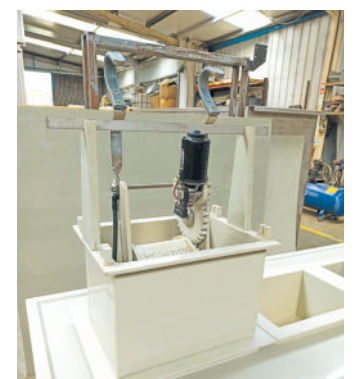
A F.M.M está empenhada em criar uma relação de confiança e acrescentar valor de forma contínua junto dos seus clientes. O facto de trabalharem com várias empresas e referências nacionais e multinacionais, obriga a muitos processos de confidencialidade, onde a empresa apresenta um processo muito trabalhoso pois todos os projetos são todos feitos à medida para cada um dos clientes, o que permite a fidelização dos mesmos. Todo este processo de fidelização para com os clientes, permitiu à empresa um crescimento significativo nos últimos anos, o que a levou à conquista de um dos principais

no entanto o nosso dia-a-dia continua, cada dia que passa procuramos continuar a melhorar”.

Para o futuro a empresa conta com algumas metas definidas. Neste momento estão a ser planeados stocks de novos materiais para assim garantir que o cliente terá sempre aquilo que necessita, conforme esclarece Fernando Maia, “para o futuro estamos a planear voltar a fazer stocks de materiais que produzíamos anteriormente, um exemplo são as bombas de filtrar. O objetivo é procurar estarmos atentos ao que os clientes



possam vir a precisar no futuro”.



ria, com o passar dos anos a F.M.M adaptou-se a essas transformações tecnológicas. Entre 2018 e 2024 realizaram investimentos avultados dentro da empresa, o que foi importante para atingir um maior nível de eficiência e qualidade. “Estamos sempre atentos à tecnologia que vai surgindo e consequentemente procuramos implementá-la nos nossos projetos. Com a confiança dos clientes adquirimos novos equipamentos, que vieram melhorar a qualidade apresentada e a satisfação do cliente, ao mesmo tempo que permitiu o nosso crescimento, explica Fernando Maia.

pilares para que a empresa conseguisse crescer e evoluir, dentro do mercado da sua atuação, ao mesmo tempo que garante ao cliente todas as valências do serviço prestado e um portefólio com um vasto know-how e experiência.

“Ao longo dos anos toda a formação feita, permitiu um know-how interno muito elevado o que reflete na diferenciação dos produtos e soluções que apresentamos aos clientes. Além disso procuramos fornecer as melhores soluções a cada tipo de cliente, desta forma garantimos ao cliente que o investimento feito é o certo”.

A F.M.M procura também distinguir-se no mercado, através dos seus cola-



equipa experiente e multidisciplinar, oferecendo soluções inovadoras que protegem o investimento dos clientes ao mesmo tempo que asseguram a

prémios empresariais, o prémio PME Líder 2023, prova do excelente desempenho da empresa no mercado, “é um orgulho para nós esta distinção,

“SEMPRE À PROCURA DA EXCELÊNCIA!”



A Madeipal – Comércio de Paletes, Lda. é uma empresa fundada em 2015, por Vítor Maia e Filipe Matias, com o objetivo de oferecer serviços de reparação e fabrico de paletes de forma eficiente e rápida.

Com uma década de experiência prévia no manuseamento de paletes, os CEOs compreenderam a importância e necessidade deste produto para diversas indústrias e perceberam a existência de uma lacuna no mercado deste serviço. Assim, decidiram preencher essa necessidade, proporcionando soluções de alta qualidade e contribuindo para a eficiência logística dos seus clientes.

No início deste projeto, os empresários optaram por fazer apenas um investimento em maquinaria e materiais para reparação de paletes, no entanto, neste momento, para além da reparação, a empresa distribui, comercializa e fabrica todos os tipos de embalagens de madeira, tais como, paletes de madeira, estrados de madeira e caixas de madeira para vários tipos de uso, no-



tado da empresa, conforme nos revelam os responsáveis, “no início, batemos em muitas portas há procura de novos clientes e fornecedores. Começamos apenas com a unidade de paletes usadas e, a partir daí, fomos crescendo, sempre a trabalhar com rigor na reparação. Esse compromisso com a qualidade do serviço, desde o início, foi o que



meadamente para armazenamento, transporte e exportação de todo o tipo de materiais, demonstrando assim um crescimento susten-

nos permitiu fidelizar muitos clientes e apresentar este crescimento sustentado”. O crescimento e fidelização ao cliente foi um

Com 9 anos de existência, a Madeipal tornou-se numa referência no setor do fabrico e reparação de paletes, destacando-se pela qualidade dos seus produtos e pelo acompanhamento personalizado aos clientes.

MADEIPAL

COMÉRCIO DE PALETES

processo muito contínuo e presente no dia-a-dia da Madeipal, a isto deve-se um acompanhamento constante junto dos clientes, assim como a capacidade de resolver o problema logo que são solicitados. “A nossa ideologia de trabalho é ir sempre à necessidade do cliente. Cada cliente tem a sua atenção pois tem necessidades específicas ao produto que procura”, realçam Vítor Maia e Filipe Matias.

PILARES PARA O SUCESSO

Segundo os CEOs, a obtenção de certificações foi crucial para a Madeipal alcançar uma posição sólida no mercado, tendo-se revelado um dos pilares do sucesso e da confiança que a empresa procura transmitir aos clientes. A empresa possui a certificação para a gestão de resíduos e recolha de paletes de madeira usadas e derivados de ma-

timento interno em equipamentos, pessoas, novas tecnologias, e em novas instalações.

Aquando do seu início, em 2015, a empresa disponha apenas de um espaço físico, onde eram feitas as reparações dos produtos. Volvidos cinco anos e de forma a dar resposta ao rápido crescimento da procura, a empresa optou por investir num novo espaço para a produção de paletes.

Localizadas na Maia e em Vila Nova de Famalicão, as instalações dispõem de uma área total de 4500 metros quadrados, dotadas de equipamentos produtivos, pessoal e demais estruturas, de forma a acompanhar as exigências e oportunidades do mercado. Estas instalações permitem movimentar 3000 a 4000 paletes por dia, e tornam possível que a capacidade produtiva da fábrica seja de 1200 unidades por turno.

Todo este crescimento sustentado e aposta na inovação permitiu à empresa a conquista do prémio PME Líder 2023, um reconhecimento do compromisso com a excelência e o sucesso no mercado. Um testemunho do trabalho árduo e da dedicação de toda a

bém a certificação para tratamento de madeiras, “essencial para a reparação e fabrico de paletes novas, e essencial para eliminar o Nemátodo, existente na madeira de pinho, e assim prevenir a contaminação de madeiras e florestas de ou-



tros países”, explicam os gerentes.

A Madeipal assume uma constante necessidade de evolução e modernidade, por forma a conseguir corresponder às exigências dos seus clientes. Os empresários realçam que os investimentos feitos, tem como objetivo tornar a empresa mais competitiva e permitir responder às necessidades de cada um dos clientes. O crescimento tem se pautado por um reinves-

equipe da Madeipal, “é sempre gratificante sermos reconhecidos, é sinal que estamos a fazer as coisas bem?”



PERSPETIVAS PARA O FUTURO

Quanto ao futuro, segundo os empresários, o objetivo é abrir um terceiro armazém e assim dar resposta à crescente procura do mercado, ao mesmo tempo que pretendem “continuar a crescer, angariar novos clientes, e continuar a produzir mais e melhor”.



Junte-se à comunidade
LOVE ISDIN
Leia o QR Code,
registre-se
e troque pontos
por experiências
exclusivas!

FEEL^{THE} MAGIC[★]

OF SCIENCE ON YOUR SKIN



Novos protetores solares

FusionWater MAGIC[★]

Textura extraordinária para cada tipo de pele



ISDIN
LOVE YOUR SKIN