

REVISTA QI

QUALIDADE & INOVAÇÃO

SUPLEMENTO COMERCIAL PROPRIEDADE DA "ILUSTRE NARRATIVA"



LUÍS LARANJEIRA

DIRETOR EXECUTIVO DE ENGENHARIA

CELIO ALBUQUERQUE

VICE PRESIDENTE DE ENGENHARIA

LUISA DIOGO

DIRETORA EXECUTIVA FINANCEIRA

NUNO RAMALHO

DIRETOR EXECUTIVO DE ENGENHARIA

SYNOPSYS®

15 ANOS EM PORTUGAL



CONSTRUÍMOS, CUIDAMOS E REPARAMOS A SUA PISCINA DE SONHO!

**Qualidade, Design
e Inovação ao seu serviço!**

*Dispomos de serviços de construção, manutenção
e reparação de piscinas e espaços envolventes.*



**PEÇA-NOS UM ORÇAMENTO!
FALE CONNOSCO!**

geral@arrabidapool.pt

MAIS CONECTIVIDADE COM O UTILIZADOR

*Tenha a sua piscina
controlada 24 horas
por dia, 7 dias
por semana.*



*Fornecemos uma gama completa de produtos
e serviços de alta qualidade para piscinas, incluindo
coberturas de segurança, equipamentos de filtração,
bombas de calor para aquecimento de água, iluminação
LED, equipamentos de limpeza e tratamentos
de eletrólise de sal. **Garantimos assistência técnica
e soluções personalizadas para cada cliente.***

Visite-nos online: www.arrabidapool.pt

  @arrabidapoolpiscinas

CONTÉUDOS



DIA MUNDIAL SEM FUMO DIA 31/5

- 7 > ALORFARM
- 8 > KIMIMOVE
- 10 > TARTARUGUITA
- 11 > GENAN
- 12 > CORUS SORRISO
- 14 > IMOFINANCE

- 16 > DOUTOR FINANÇAS
- 17 > MAXFINANCE
- 18 > ARRÁBIDA POOL
- 20 > JOÃO FELICÍSSIMO ARQUITECTOS
- 22 > NILG.AI
- 23 > INOVINTER

EDITORIAL

Bem-vindos a mais uma edição da nossa revista. O tecido empresarial português tem mostrado uma notável capacidade de adaptação e inovação, mesmo com todos os desafios globais significativos.

A capacidade das empresas portuguesas de se reinventarem e encontrarem novas oportunidades em tempos de adversidade é uma prova da sua robustez e visão.

Este ano, vemos um foco crescente na sustentabilidade e na responsabilidade social corporativa. As empresas portuguesas estão a liderar o caminho na integração de práticas sustentáveis nos seus modelos de negócio, reconhecendo que o sucesso a longo prazo está intrinsecamente ligado ao bem-estar do nosso planeta e das nossas comunidades. Iniciativas inovadoras, desde a economia circular até à energia renovável, estão a ganhar terreno.

Além disso, a internacionalização continua a ser um foco

estratégico. As empresas portuguesas estão a expandir-se além-fronteiras, levando consigo a qualidade e a inovação que são marcas registadas dos nossos produtos e serviços.

Nesta edição, destacamos histórias de sucesso de empreendedores que estão a fazer a diferença, exploramos tendências emergentes que estão a moldar o futuro dos negócios e damos insights valiosos para ajudar os nossos leitores a navegarem pelos desafios e oportunidades do ambiente empresarial atual.

Convidamo-vos a embarcar connosco nesta viagem pelo mundo dos negócios em Portugal. Acreditamos que, com resiliência, inovação e um compromisso com a sustentabilidade, o setor empresarial português continuará a prosperar e a liderar em diversos setores.

Desejamos a todos boa leitura nas próximas páginas!

FICHA TÉCNICA

Propriedade: Ilustre Narrativa, Lda **Em parceria com:** Entrevista Especial, Lda e Apreço e Reconhecimento - Lda **Diretor:** Paulo Padilha, Fátima Vieira, Alberto Cardoso, Luís Pinto **Direção Editorial:** Raquel Gonçalves **Direção Gráfica:** Ricardo Pereira **Corpo Redatorial:** Frederica Jardim, Rebeca Kuhn (redacao@revistaqualidadeinovacao.pt) **Fotógrafo:** Marco Rosado **Redação e Publicidade:** Rua das Hortas, 27 Fração C 4410-377 - Arcozelo - Miramar / +351 935 870 796, +351 962 554 060 / geral@revistaqualidadeinovacao.pt **Distribuição:** Distribuição gratuita com o Jornal Diário de Notícias/ Dec. regulamentar 8-99/9-6 artigo 12 N.ID Periodicidade: Bimestral, Maio 2024



SYNOPSYS: 15 ANOS DE INOVAÇÃO EM PORTUGAL

A COMEMORAR OS 15 ANOS DA SYNOPSYS EM PORTUGAL, CÉLIO ALBUQUERQUE, VICE PRESIDENTE DE ENGENHARIA DESTACA COMO A JORNADA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO TEM POSICIONADO A SYNOPSYS COMO LÍDER NO MERCADO DE SEMICONDUTORES E IP, E AINDA SALIENTA DE QUE FORMA PORTUGAL SE TORNOU NUM CENTRO CRUCIAL PARA ESSA INDÚSTRIA GLOBAL.

A SYNOPSYS ESTÁ A CELEBRAR 15 ANOS EM PORTUGAL. COMO DESCREVE A JORNADA DA EMPRESA AO LONGO DESTES ÚLTIMOS ANOS?

Mais que uma jornada, trata-se de uma descoberta, uma missão traçando novos caminhos no mundo da tecnologia de semicondutores.

Como pioneira na era do “pervasive intelligence”, a Synopsys tem sido fundamental na criação de um mercado global para blocos reutilizáveis analógicos e digitais, também conhecidos como propriedade intelectual (IP). Esses IPs são integrados nos chips de quase todos os fabricantes de semicondutores do mundo.

A Synopsys, além de fornecer o ambiente EDA (ferramentas para Eletronic Automation) mais avançado do mercado, desenvolve IP nas tecnologias de semicondutores mais avançadas do mundo para os produtos da última geração. Os nossos desenvolvimentos mais recentes usam tecnologias de 2 nm, que são

20.000 vezes menores que a largura de um fio de cabelo humano, e suportam taxas de dados de até 224 Gb/s. Essa velocidade é 450.000 vezes mais rápida que a primeira interface USB de há 28 anos atrás.

Ao longo desta jornada, educamos os nossos clientes sobre a proposta de valor de ter blocos IP pré-construídos e validados e também criamos um ecossistema para apoiá-los desde a especificação até à produção. Isto tem sido possível devido à consolidação de uma comunidade de profissionais altamente qualificados, que proporcionam consistentemente valor acrescentado numa indústria extremamente competitiva e fundamental que sustenta quase todos os aspectos relevantes para o nosso estilo de vida do século XXI, incluindo conectividade, mobilidade, saúde e inteligência artificial.

Como líderes em soluções de “silicon to systems”, construímos uma reputação na indústria de semicondutores, tanto a nível comunitário como profissional, fornecendo um suporte de desenvolvimento a uma comunidade de engenharia

que permite à Synopsys e a Portugal aspirar a um papel de liderança no futuro dos semicondutores em todo o mundo.

Ao longo destes 15 anos, e ambicionamos manter este rumo, continuamos a crescer e a desenvolver a nossa competência em múltiplas áreas da indústria de semicondutores, incluindo definição de produtos, design de circuitos de “mixed-signal”, testes laboratoriais, gestão de projetos e gestão de operações. Com uma estrutura global de suporte, fomentamos o ecossistema nacional, demonstrando o valor material e o potencial da engenharia nacional de semicondutores.

A nossa jornada foi repleta de vitórias, mas também de desafios que conseguimos enfrentar à medida que a importância estratégica dos semicondutores e, especificamente, de blocos de IP avançado tornou-se cada vez mais relevante. A Synopsys emergiu como um player de referência neste mercado, reforçando a nossa posição como Inovadora e líder na era da “pervasive intelligence”.

QUAIS FORAM OS PRINCIPAIS MARCOS OU CONQUISTAS DA SYNOPSYS DESDE A SUA FUNDAÇÃO?

A primeira conquista da Synopsys em Portugal foi a aquisição da Chipidea, uma start-up portuguesa com 11 anos de existência e com algumas centenas de engenheiros muito talentosos que fizeram parte deste negócio pioneiro de propriedade intelectual. Este foi um marco significativo há 15 anos, e a força de trabalho de talentos na Synopsys Portugal aumentou 5 vezes desde então. O principal factor diferenciador no negócio de IP é a qualidade do seu talento humano, que simultaneamente se apresenta como o seu maior desafio. Através de parcerias com algumas das principais universidades de Portugal, nomeadamente a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, o Instituto Superior Técnico da Universidade de Lisboa, a Universidade de Aveiro, a Universidade Nova de Lisboa, a Universidade do Minho e a Universidade de Coimbra, a Synopsys foi preenchendo as suas fileiras em todas as funções do negócio, mas especialmente em funções de engenharia que constituem a maior parte da nossa força de trabalho. A excepcional qualidade e profissionalismo da nossa equipa posicionaram Portugal no centro do negócio de IP da Synopsys, permitindo planear a sua expansão com 200 novas contratações nos próximos anos nos dois centros de I&D na Maia e Oeiras.

DO SEU PONTO DE VISTA, DE QUE FORMA A PRESENÇA DA SYNOPSYS EM PORTUGAL IMPACTOU O CENÁRIO TECNOLÓGICO LOCAL E GLOBAL?

O cenário tecnológico global de semicondutores e a Synopsys são uma simbiose perfeita. A Synopsys navega a onda tecnológica que ela própria ajuda a criar, sendo a fornecedora #1 de ferramentas EDA, Interface IP e Foundation IP para o mercado de Semicondutores. Enquanto no século XX a tecnologia criou uma procura de mercado por novos produtos, no século XXI, a procura e a ambição do mercado impulsionam a necessidade de uma tecnologia melhor, mais rápida e, acima de tudo, mais sustentável - e tudo isso é limitado pelo talento de engenharia disponível no mundo. A Synopsys é um exemplo vivo de que a indústria de semicondutores é uma indústria jovem e vibrante que proporciona novos horizontes e oportunidades a engenheiros com a paixão de abraçar esta gratificante odisseia.

A localização geográfica estratégica de Portugal, na intersecção da Europa, África, Ásia e Américas permite à Synopsys servir eficazmente clientes nestes continentes. A sua posição no mesmo fuso horário do Reino Unido e da Irlanda também facilita a comunicação síncrona com clientes europeus.

Localmente, a presença da Synopsys impacta de forma muito significativa o ecossistema local, particularmente se atentarmos ao que é definido, concebido, implementado e testado a partir da operação em Portugal em termos de tecnologia “state-of-the-art”. Isso traduz-se em IP para circuitos integrados, uma fusão de processos tecnológicos avançados (com litografias inferiores a 2nm) e interfaces de última geração (PCIe 6.0, USB4.0, etc.). Eles são direccionados aos principais fabricantes de SoCs (Systems on Chip) do mundo, reforçando a nossa posição como líder em soluções “silicon to systems” na era da “pervasive intelligence”.

Este impacto é evidente na forma como valorizamos o nosso know-how e capacidade de prosperar em indústrias altamente competitivas e exigentes, abrindo assim portas para que um maior número de indivíduos altamente qualificados no campo da engenharia, com competências multi-linguísticas, optem por desenvolver-se profissionalmente em Portugal.

Ao mesmo tempo, o resultado deste investimento manifesta-se na tecnologia



utilizada globalmente, tanto do ponto de vista empresarial (computação de alto desempenho, IA generativa, etc.) como ao nível do consumidor final (mobilidade, saúde, comunicações), assim catalisando o desenvolvimento futuro das sociedades, tanto local como globalmente.

Portugal está a emergir rapidamente como um centro crucial para a tecnologia e a inovação, com um ecossistema de startups em evolução e um número crescente de eventos e conferências tecnológicas. Este cenário tecnológico vibrante promove a criatividade e a colaboração, o que pode beneficiar significativamente as operações da Synopsys.

À escala local, e com o apoio inestimável da comunidade académica, também tem feito parte da nossa missão alargar o espectro de competências locais relevantes para a indústria de semicondutores. Um excelente exemplo é a Synopsys Academy, onde oferecemos aos profissionais a oportunidade de se requalificarem, proporcionando formação específica na concepção, e teste de circuitos de sinais mistos. Adicionalmente, o nosso programa de estágios orientado para estudantes visa acelerar a integração profissional nesta área, e diversas bolsas permitem aos estudantes alcançar a sua formação académica em áreas tecnológicas.

A Synopsys em Portugal organiza também diversas atividades dirigidas à população mais jovem, com o objetivo de alargar os seus horizontes relativamente a potenciais percursos profissionais, como sejam a Eletrónica e o Software.

Basicamente, o nosso foco vai além da mera operação em Portugal; estamos empenhados em dar uma contribuição positiva para o desenvolvimento de todo o ecossistema. Estamos a melhorar as perspetivas futuras do papel de Portugal na indústria de semicondutores e acreditamos na capacitação da próxima geração de inovadores.

QUAIS SÃO OS VALORES CENTRAIS QUE TÊM IMPULSIONADO O SUCESSO CONTÍNUO DA SYNOPSYS, NO NOSSO PAÍS, AO LONGO DOS ANOS?

Em primeiro lugar, a Synopsys opera com integridade inabalável nas nossas declarações e ações, uma pedra angular das nossas relações com os nossos clientes, parceiros e funcionários. Depois temos o nosso impulso incansável para a inovação e a ambição de enfrentar novos desafios tecnológicos. Valorizamos a integração da nossa organização nos contextos sociais, académicos e empresariais em que operamos. Abordamos essas relações a partir de uma perspetiva colaborativa, focada no respeito aos nossos colaboradores e no reconhecimento de suas contribuições. Isto reflete-se no nosso compromisso em alcançar uma visão equilibrada entre a atividade profissional e a vida pessoal e familiar.

Por fim, mantemos um respeito inabalável pelo nosso papel como catalisadores do sucesso dos nossos clientes e parceiros. Estes valores constituem os pilares fundamentais que norteiam a Synopsys, tanto em Portugal como no mundo.

Olhamos não apenas para as nossas operações atuais, mas também para um futuro que será inevitavelmente maior e mais capaz. Acreditamos que este futuro deve ter em conta não só o elemento laboral, mas também o impacto que cada indivíduo tem no seu contexto, o que inclui a forma como interagimos com os nossos pares, clientes e os desafios que a indústria consistentemente nos apresenta. Como líderes em soluções de “Silicon to Systems”, estamos comprometidos em moldar um futuro onde a tecnologia e a engenhosidade humana convergem.

QUAIS SÃO OS PONTOS MAIS DIFERENCIADORES E GRATIFICANTES DE TRABALHAR NA SYNOPSYS?

Diria que acima de tudo, temos a responsabilidade fundamental de oferecer

aos nossos colaboradores um ambiente e as ferramentas que propiciem o seu pleno desenvolvimento profissional com tudo o que daí advém, quer em termos de bem-estar pessoal, quer em termos da capacidade de inovar com o respaldo de se estar inserido numa organização com uma cultura muito vincada em termos do desafio constante para fazer melhor.

Trabalhar numa empresa com um impacto na inovação tecnológica traz desafios diários às nossas equipas. Exige que sejamos capazes de apresentar novas soluções, com ideias disruptivas que permitam dar respostas aos desafios futuros dos nossos clientes, propondo alternativas e prevendo necessidades. O nosso ambiente e cultura internacional predispõe-nos a ouvir e refletir em diferentes perspetivas, que aliado à diversidade das nossas equipas permite-nos o alcance de soluções que impactam todos os utilizadores de tecnologia diariamente.

Enquanto profissionais temos o benefício de isenção de horário de trabalho aliado ao modelo de trabalho híbrido que nos permite a flexibilidade na gestão pessoal e profissional.

Para além disso, na Synopsys Portugal contamos com um bom equilíbrio entre equipas jovens e seniores, num ambiente informal em formato de open space que promove a partilha de opiniões e interajuda nos projetos, num espaço seguro para o erro já que todos os nossos desafios são abordados com a nossa mentalidade “Yes, if”!

QUAIS SÃO AS METAS PARA O FUTURO DA SYNOPSYS EM PORTUGAL?

Fundamentalmente, continuar a crescer de uma forma sustentada, quer em termos da nossa comunidade de colaboradores quer no impacto que queremos ter não só nos elementos chave da nossa atividade – continuar a conceber e implementar circuitos cada vez mais exigentes e diferenciados, em tecnologias cada vez mais miniaturizadas e complexas e servindo uma base de clientes cada vez mais exigente – sem nunca descurar os elementos que nos fizeram e decerto continuarão a fazer crescer – a atenção a cada indivíduo da nossa comunidade, o respeito pelas ambições profissionais, pessoais e sociais dos nossos colaboradores, a dinamização desta indústria colaborando com a academia - continuando assim a promover a sustentabilidade do nosso crescimento futuro.

Para tal, anunciamos recentemente um conjunto de investimentos potencialmente conducentes à materialização desta ambição o que, combinado com os elementos acima referidos, significam acima de tudo o reconhecimento da Synopsys em Portugal como um centro de excelência na área de semicondutores.



“DEXTAZIN: UM PODEROSO ALIADO CONTRA O TABACO”

A AFLOFARM ESTÁ NA LINHA DA FRENTE NA LUTA CONTRA O TABAGISMO, PROMOVENDO A CONSCIENCIALIZAÇÃO SOBRE OS PERIGOS DO CONSUMO DE TABACO, ATRAVÉS DA OFERTA DE SOLUÇÕES INOVADORAS COMO O TRATAMENTO DEXTAZIN. A REVISTA Q&I ENTREVISTOU RITA SANTOS, BRAND & TRADE MARKETING MANAGER AFLOFARM PORTUGAL, PARA CONHECER TODOS OS ESFORÇOS QUE A EMPRESA DESENVOLVE PARA EDUCAR O PÚBLICO SOBRE OS RISCOS ASSOCIADOS AO TABACO, INCENTIVANDO UMA VIDA MAIS SAUDÁVEL.

CONSIDERANDO OS RISCOS À SAÚDE ASSOCIADOS AO TABAGISMO, QUAIS SÃO AS INICIATIVAS QUE A AFLOFARM TEM ADOTADO PARA CONSCIENCIALIZAR O PÚBLICO SOBRE OS PERIGOS DO CONSUMO DE TABACO?

Desde o lançamento de DEXTAZIN, o nosso tratamento inovador para deixar de fumar, a Aflofarm tem-se focado em conscienciar o nosso consumidor para todos os perigos associados ao tabaco tradicional. Em todos os materiais de comunicação que disponibilizámos, alertamos sempre para o efeito viciante da nicotina, bem como os malefícios associados ao fumo do tabaco. No nosso website o consumidor consegue compreender o impacto de fumar na saúde, muitas vezes associado ao fumo do tabaco tradicional. No entanto, tentamos igualmente elucidar o consumidor para o poder viciante da nicotina, muitas vezes ignorado pelo consumidor do tabaco aquecido ou cigarro eletrónico e que igualmente trazem malefícios para a saúde. Desafiámos o consumidor não só a focar-se nos perigos, bem como capacitá-lo da força que necessita para deixar de fumar, desafiando-o a avaliar o que pouparia ao ano em deixar de fumar (cerca de 1800€/ano) e o que ganharia em tempo.

EM TERMOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA, QUAIS SÃO AS AÇÕES QUE A AFLOFARM REALIZA PARA PROMOVER UM ESTILO DE VIDA SAUDÁVEL E PREVENIR O TABAGISMO?

Na Aflofarm acreditamos que o profissional de saúde, em particular a farmácia, pela proximidade e fácil acessibilidade à comunidade, é um pilar essencial na cessação tabágica bem como na prevenção do tabagismo. Com este objetivo, desenvolvemos um curso completo sobre atuação na cessação tabágica na farmácia. Desde o lançamento já desenvolvemos mais de 200 rastreios em farmácias com o apoio de Dextazin. Recentemente alteramos a nossa comunicação focando na recente tendência dos cigarros eletrónicos e tabaco aquecido, considerada



BRAND & TRADE MARKETING MANAGER

erradamente pelo consumidor como uma alternativa ou um passo para deixar de fumar, muitas vezes inconscientemente considerada como uma abordagem saudável.

O QUE TORNA DEXTAZIN UMA MAIS-VALIA NA CESSAÇÃO TABÁGICA?

Dextazin é um tratamento inovador para deixar de fumar, rápido, de apenas 25 dias que minimiza eficazmente os sintomas de abstinência, para que o processo de cessação tabágica seja o mais confortável possível. Com Dextazin tem 3x mais hipóteses de deixar de fumar. Um medicamento sem nicotina, adequado para a cessação tabágica de qualquer tipo de tabaco, seja o cigarro tradicional bem como as novas formas de libertação de nicotina. Uma abordagem mais rápida e económica.

NO DIA 31 DE MAIO CELEBRA-SE O DIA MUNDIAL SEM TABACO. QUE MENSAGEM GOSTARIAM DE DEIXAR AOS NOSSOS LEITORES PARA CONSCIENCIALIZAR SOBRE OS EFEITOS PREJUDICIAIS DO TABACO?

O tabaco e a dependência da nicotina conduzem a vários tipos de patologias que podem levar à morte. O tabaco é a 1ª causa de morte evitável no mundo, sendo que 50% dos fumadores da UE morrem prematuramente, conduzindo em média a -14 anos na esperança média de vida. Estes números são demasiado assustadores para serem ignorados, principalmente considerando que são todos evitáveis! Como tal, Dextazin desafia os fumadores a aproveitarem este dia para tomarem uma decisão pela sua saúde e pela dos que rodeiam. Poupe na sua saúde e na sua carteira igualmente. Em adicional, gostaríamos de deixar a mensagem que se está a pensar deixar de fumar não troque pelos cigarros eletrónicos ou outras formas, pare de fumar com Dextazin.

Deixe de fumar com Dextazin!

Tratamento inovador para deixar de fumar



em 25 dias

3x mais Hipóteses de deixar de fumar

Sem nicotina

Minimiza eficazmente os sintomas de abstinência

Dextazin 1,5 mg comprimido (citrinidina) é um medicamento para ajudar a parar de fumar e reduzir o desejo de nicotina em fumadores dispostos a parar de fumar. Dextazin permite uma redução gradual da dependência de nicotina, aliviando os sintomas de abstinência. O consumo de tabaco deve ser interrompido o mais tardar ao 5.º dia de tratamento e não deve ser continuado durante o tratamento, pois pode agravar as reações adversas. Não recomendado em menores de 18 anos, doentes com mais de 65 anos e doentes com compromisso renal ou hepático. Mulheres a tomar contraceptivos hormonais de ação sistémica devem usar um segundo método contraceutivo de barreira, por exemplo, preservativos. Leia cuidadosamente as informações constantes do acondicionamento secundário e do folheto informativo e, em caso de dúvida ou de persistência dos sintomas, consulte o médico ou o farmacêutico. DTZ 09-04/24 | (1) West R et al; Placebo-controlled trial of citrine for smoking cessation. The New England Journal of Medicine, 2011. Taxa relativa de abstinência = 3.4 aos 12 meses após o tratamento

“INTEGRIDADE E COMPROMISSO COM A SAÚDE DOS ANIMAIS”

FACE AOS RIGOROSOS PROCESSOS DE CONTROLO DE QUALIDADE E INVESTIGAÇÃO, A EMPRESA KIMIMOVE DISPÕE DE SOLUÇÕES ÚNICAS PARA CADA NECESSIDADE ESPECÍFICA DOS ANIMAIS. MELHORAR A SAÚDE E OFERECER MAIS QUALIDADE DE VIDA AOS ANIMAIS, ATRAVÉS DE UMA GAMA CINCO ESTRELAS, SÃO OS PRINCIPAIS VALORES DA MARCA.

DE QUE FORMA REAGIU A KIMIPHARMA, APÓS A MARCA KIMIMOVE, TER GANHO PELO TERCEIRO ANO CONSECUTIVO O PRÉMIO 5 ESTRELAS?

A KimiPharma reagiu com grande satisfação e orgulho ao ser reconhecida pelo terceiro ano consecutivo com o Prémio Cinco Estrelas. Esta distinção valida o compromisso contínuo da marca com a excelência e a qualidade dos seus produtos.

ENQUANTO LÍDER NO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES PARA A SAÚDE ARTICULAR DOS ANIMAIS, QUE VALORES REGEM A MARCA?

Como líder no desenvolvimento de soluções para a saúde articular dos animais, a KimiPharma é guiada por valores fundamentais, tais como a inovação, a integridade, o compromisso com a saúde e o bem-estar dos animais, bem como a busca incessante pela satisfação dos clientes.

COMO É QUE A KIMIMOVE MANTÉM OS ALTOS PADRÕES DE QUALIDADE E INOVAÇÃO EM TODOS OS SEUS PRODUTOS?

A KimiPharma mantém os altos padrões de qualidade e inovação em todos os seus produtos através de rigorosos processos de controlo de qualidade, investimento em investigação e desenvolvimento, parcerias com especialistas na área veterinária e a utilização das mais recentes tecnologias e conhecimentos científicos.

A QUE ANIMAIS SE DESTINA?

Destina-se a todos os animais que necessitam de uma suplementação para

combater a patologia Osteoarticular. A KimiPharma reconhece que não há dois animais iguais e a mesma patologia pode ter manifestações e estádios diferentes, a linha KimiMove® vem oferecer uma solução segura e eficaz para cada necessidade específica

QUAL TEM SIDO O FEEDBACK POR PARTE DOS CLIENTES?

Devido a uma ação corrente na vertente digital, acabámos por interagir com um grande número de utilizadores com experiência na linha KimiMove®, os feedbacks dos mesmos têm sido bastante positivos e inclusive recebemos algumas histórias e fotografias de animais que conseguimos ajudar com a gama KimiMove®. Faço também referência ao Estudo MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation realizado pela KimiPharma o maior estudo multicêntrico realizado em Portugalv onde se confere uma avaliação a 257 animais pelo Médico Veterinário e pelo Proprietário onde se verificou uma melhoria acentuada (43%) em todos os estágios da patologia Osteoarticular.

QUE IMPORTÂNCIA TEM PARA A MARCA O RECONHECIMENTO DA GAMA QUE RECENTEMENTE RECEBEU O PRÉMIO CINCO ESTRELAS 2023?

Têm uma importância muito elevada para toda a empresa e também para todos os Profissionais de Saúde Veterinária que acreditam na nossa gama KimiMove®, e a utilizam diariamente para melhorar a qualidade de vida dos nossos amigos patudos. Vêm também garantir ao público que utiliza ou já utilizou KimiMove® a eficácia e segurança do produto e que juntos vamos continuar a contribuir para a melhoria da saúde animal e melhoria da prática clínica veterinária. Não é um simples condroprotetor é mais do que isso, é uma gama 5 estrelas.

KimiMove®

MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation

O MAIOR ESTUDO MULTICÊNTRICO REALIZADO EM PORTUGAL



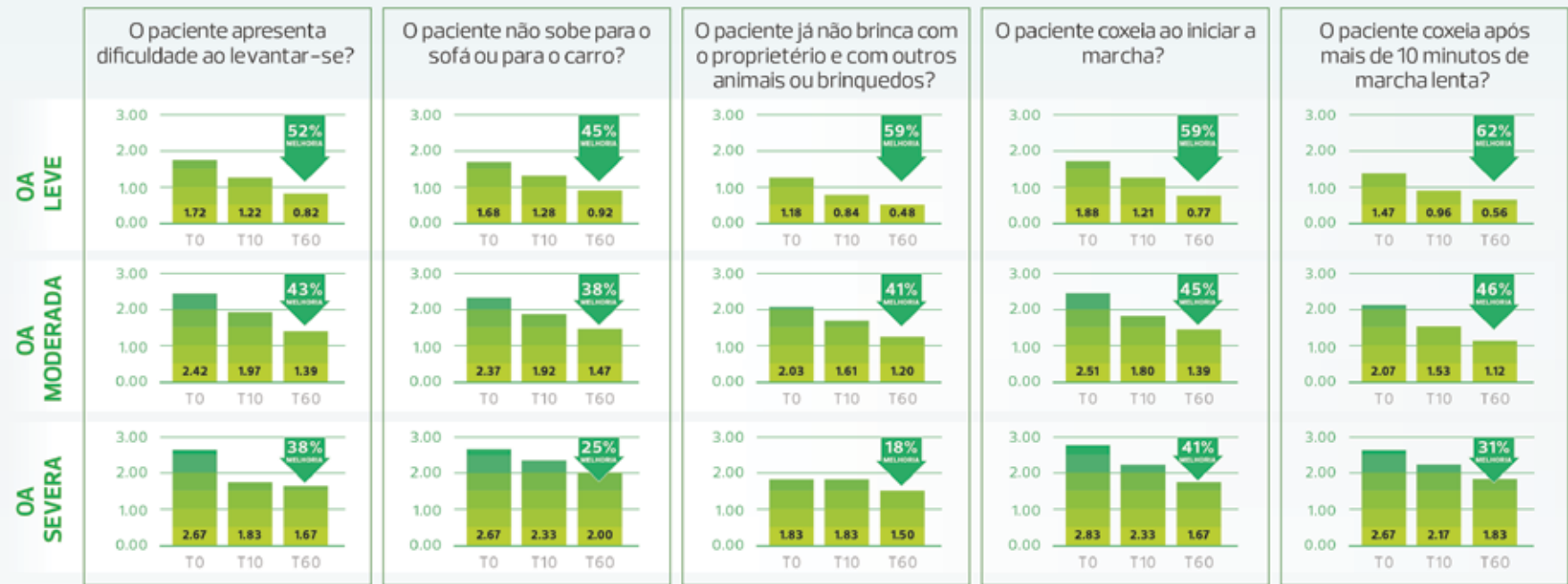
OBJETIVO: Determinar o grau de Osteoartrose (OA) e quantificar a melhoria da função articular com a suplementação de **KimiMove® Support** na dosagem recomendada.



DESENHO DO ESTUDO



RESULTADOS



No **MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation*** é evidente uma crescente preocupação dos donos aos primeiros sinais de desconforto articular consultarem o seu Médico Veterinário e iniciarem uma suplementação adequada por forma a retardar o agravamento da patologia e melhorar o quadro clínico. Foi observado nestes indivíduos uma melhoria média de 55%.

Os pacientes suplementados com **KimiMove® Support** apresentaram uma rápida recuperação em todos os graus de OA. À pergunta "O paciente coxeia ao iniciar a marcha?" observou-se uma melhoria de 41% nos pacientes com OA severa.

No decorrer do **MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation*** é visível a recuperação da qualidade de vida dos pacientes em todos os grupos. À pergunta "O paciente coxeia após mais de 10 min de marcha lenta?" foi observada uma melhoria de 46% no grupo de OA moderada.

CONCLUSÕES

O **MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation*** sugere que a suplementação de **KimiMove® Support** na dosagem recomendada proporciona um elevado grau de melhoria em todos os graus de OA. O **MOVE: Mobility Osteoarthritis Value Evaluation*** demonstrou que, quanto mais cedo for instituída a suplementação de **KimiMove® Support**, melhor resposta clínica poderá ser esperada.

“PUERICULTURA SUSTENTÁVEL E DE EXCELÊNCIA”



A TARTARUGUITA CONQUISTOU PELO TERCEIRO ANO CONSECUTIVO O PRÉMIO CINCO ESTRELAS NA CATEGORIA “LOJA ONLINE DE PUERICULTURA”, REFORÇANDO O SEU COMPROMISSO COM A EXCELÊNCIA E A SUSTENTABILIDADE. COM UMA VISÃO CENTRADA NA QUALIDADE PREMIUM E NA RESPONSABILIDADE AMBIENTAL, A EMPRESA DESTACA-SE PELA VARIEDADE DE ARTIGOS E UM SERVIÇO AO CLIENTE DEDICADO, PROMETENDO UM FUTURO AINDA MAIS PROMISSOR.

QUAL É A PRINCIPAL MISSÃO DA TARTARUGUITA NO MERCADO?

A missão da Tartaruguita é disponibilizar produtos promotores da independência e autonomia dos mais pequenos, produtos que lhes tragam mais valias no desenvolvimento, saúde e bem-estar, produtos ecológicos e/ou que sejam facilitadores do dia-a-dia dos pais. Na Tartaruguita acreditamos que a maternidade/paternidade deve ser encarada e vivida da forma mais positiva e descomplicada possível.

Assim, procuramos ter produtos de elevada qualidade, produtos premium, diferenciados e recomendados por especialistas em desenvolvimento infantil.

PELO TERCEIRO ANO CONSECUTIVO FORAM DISTINGUIDOS COM O PRÉMIO CINCO ESTRELAS NA CATEGORIA “LOJA ONLINE DE PUERICULTURA”. O QUE SIMBOLIZA ESTA CONQUISTA PARA A EMPRESA?

Sermos vencedores do prémio “Cinco Estrelas” na categoria “Loja online de Puericultura” pelo terceiro ano consecutivo, é algo que nos deixa muito orgulhosos, mas também imensamente agradecidos a todos os que nos têm acompanhado e confiado em nós! Estes três anos de prémios consecutivos são a prova de que o nosso trabalho, esforço e dedicação em disponibilizar um serviço de excelência são reconhecidos pelos nossos clientes e só poderíamos estar imensamente gratos por isso!

A SUSTENTABILIDADE É UMA PREOCUPAÇÃO CRESCENTE. DE QUE FORMA ABORDAM ESTA QUESTÃO NOS VOSSOS PRODUTOS E NO DECORRER DOS PROCESSOS?

Na Tartaruguita procuramos ter sempre produtos de elevada qualidade, seguros e diferenciados, sendo que, desde o início que privilegiamos produtos ecológicos, fabricados com preocupações ambientais e/ou sustentáveis, como por exemplo, fraldas reutilizáveis/de pano, escovas de dentes de bambu, blocos de construção

fabricados a partir de desperdícios da cana-de-açúcar, produtos de higiene pessoal reutilizáveis, entre outros.

No que se refere aos nossos processos, sempre que existem desperdícios, fruto do normal funcionamento da empresa, os mesmos são encaminhados para reciclagem, se aplicável. No entanto, não sem antes ser validada a possibilidade de reutilização ou reaproveitamento. Sempre que possível, reutilizamos os materiais de acondicionamento das encomendas. Procuramos sempre utilizar produtos fabricados com materiais reutilizados ou com elevada capacidade de reutilização.

QUAIS SÃO AS DIFERENÇAS COMPETITIVAS QUE DESTACAM A TARTARUGUITA EM RELAÇÃO À CONCORRÊNCIA?

Poderemos destacar a variedade de artigos, a qualidade dos produtos (materiais, design, acabamentos), a relação qualidade/preço, a rapidez de entrega e a facilidade do processo de trocas ou devoluções, bem como, um serviço de apoio ao cliente dedicado e de fácil acesso. Procuramos também oferecer uma navegação fácil e intuitiva no nosso site e ter, sempre que possível, informação pertinente e detalhada sobre os produtos para que o cliente possa tomar a sua decisão de forma esclarecida.

Desde o primeiro dia que também são oferecidos pequenos mimos em todas as encomendas (exceto se nos indicam que não o pretendem).

QUAIS SÃO OS PLANOS FUTUROS DA TARTARUGUITA?

O nosso grau de rigor connosco próprios é elevado e estamos constantemente em busca de novas ideias, de mais e melhores produtos e de reforço de parcerias. Esperamos reforçar a nossa presença no mercado, a credibilidade e notoriedade da marca Tartaruguita mas, sobretudo, continuar a prestar um serviço de qualidade. Embora o foco continue a ser a nossa presença online, estamos também a trabalhar para ter um contacto presencial mais regular com os nossos clientes, indo ao encontro dos seus pedidos e necessidades.

10% desconto
no QRCode



Código:
TartaruguitaQI

Índice até 30.07.2024
Condições em Tartaruguita.pt



www.tartaruguita.pt

Por um amor maior!



“TRANSFORMAR PNEUS EM SUSTENTABILIDADE”



FOCADOS EM SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS, A GENAN EMERGE COMO UMA POTÊNCIA ECOLÓGICA E É PIONEIRA NA RECICLAGEM MECÂNICA DE PNEUS EM FIM DE VIDA. NESTA ENTREVISTA, ABORDAMOS AS MEDIDAS, TECNOLOGIAS E A VISÃO PARA O FUTURO DA GENAN, EM QUE O COMPROMISSO COM A SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO REDEFINEM OS LIMITES DA INDÚSTRIA.

APRESENTE A GENAN AOS NOSSOS LEITORES E OS PRODUTOS QUE OFERECEM AO MERCADO.

A Genan é uma empresa internacional com seis fábricas em vários países, incluindo uma em Ovar, Aveiro, Portugal. Dedicada exclusivamente à reciclagem mecânica de pneus em fim de vida, a Genan foi fundada em 1990 durante um período de crescimento exponencial da indústria automóvel, o que levou a problemas ambientais significativos devido ao aumento do número de pneus descartados. Na Genan, transformamos este desafio numa oportunidade verde, reciclando até 150.000 pneus em fim de vida por dia, reduzindo assim as emissões anuais de CO₂ em 280.000 toneladas.

A produção típica de uma fábrica da Genan consiste em, aproximadamente, 75% de borracha, 15% de aço e 10% de fibras têxteis. Para satisfazer as exigências dos clientes, a Genan oferece uma vasta gama de granulados e pós de borracha obtidos por processos mecânicos. A última adição à linha de produtos da Genan são os PÉLETES GENAN – materiais de borracha reciclada revolucionários, ideais para camadas de absorção de impacto em parques infantis.

QUAIS SÃO AS MEDIDAS QUE IMPLEMENTARAM PARA REDUZIR O

IMPACTO AMBIENTAL?

O nosso trabalho é fundamentalmente sustentável, pois o nosso único ingrediente e matéria-prima são pneus usados – nada mais. Esta é a essência de um verdadeiro conceito de reciclagem. Temos uma equipa que trabalha diariamente para minimizar o consumo de energia, que representa o nosso maior impacto ambiental, e para aumentar a eficiência dos nossos processos mecânicos. O processo de granulação da Genan é totalmente automatizado e, por isso, não requer muita mão-de-obra. Adicionalmente, todas as nossas fábricas são certificadas, entre outras, pela norma ISO 50001 - Sistema de Gestão de Energia. Esta certificação garante que aderimos às práticas internacionais de gestão de energia, projetadas para estabelecer os sistemas e processos necessários à melhoria do nosso desempenho energético geral, incluindo o uso, consumo e eficiência de energia.

QUAIS SÃO AS TECNOLOGIAS MAIS RELEVANTES QUE A GENAN UTILIZA PARA PROMOVER A SUSTENTABILIDADE EM TODOS OS PROCESSOS/ETAPAS?

Produzimos diariamente borracha reciclada mecanicamente, limpa o suficiente para substituir material virgem em vários segmentos. Tal é possível pois desenvolvemos a nossa própria maquinaria,

assim como os layouts das nossas fábricas, traduzindo-se na produção de materiais reciclados de elevada qualidade.

O principal objetivo da Genan é promover o uso da nossa borracha reciclada em aplicações e segmentos onde ela possa ser reaproveitada em vez de ser desperdiçada, queimada ou incinerada. O nosso compromisso com a sustentabilidade e um planeta mais verde é central em tudo o que fazemos na Genan.

QUAL É A VISÃO DA GENAN PARA O FUTURO, TENDO EM CONTA A SUSTENTABILIDADE E A INOVAÇÃO?

A sustentabilidade sempre foi o valor central da Genan desde a sua fundação, numa época em que o conceito tinha um significado muito diferente do atual. Para a Genan, a sustentabilidade significa uma busca incansável por um planeta mais ecológico, melhorando continuamente todos os nossos processos.

A inovação na Genan é sempre feita em parceria com empresas ansiosas por usar os nossos produtos em novas aplicações, geralmente com o objetivo primordial de reduzir a sua pegada de carbono.

Acreditamos na construção de relacionamentos sustentáveis com os nossos clientes e parceiros comerciais, baseados na transparência, nos mais altos padrões de qualidade e num impulso para a inovação.

THE WORLD IS DROWNING IN TYRES

VISITE O WEBSITE
www.drowningintyres.org





CEO CAROLE FERNANDES



“NÃO DESISTIR DOS SONHOS: O CAMINHO PARA O SUCESSO”

CAROLE FERNANDES, CEO DA SHOOTZ PRO, MÉDICA DENTISTA E TÉCNICA DE PRÓTESE DENTÁRIA NA CORUS SORRISO, PARTILHA O SEU PERCURSO E OS DESAFIOS EM CRIAR A PRIMEIRA LOJA ONLINE DE FOTOGRAFIA PARA MEDICINA DENTÁRIA. COM SOLUÇÕES PRÁTICAS E INOVADORAS, A SHOOTZ PRO DESTACA-SE NO MERCADO PORTUGUÊS PELA SUA CULTURA EMPRESARIAL CRIATIVA, DINÂMICA E INCLUSIVA.

QUAL É A HISTÓRIA E A VISÃO DA SHOOTZ PRO, ENQUANTO EMPRESA DO SETOR DA MEDICINA DENTÁRIA?

A Shootz Pro começou como todas as start-ups começam: com uma ideia e uma vontade enorme de fazer algo diferente. Começou com a minha própria necessidade de encontrar soluções práticas para fotografar casos clínicos. Precisava de potenciar as redes sociais do laboratório de prótese dentária onde trabalhava na altura mas não queria fazer o investimento avultado em equipamento fotográfico profissional. Procurei e encontrei exatamente aquilo que precisava: iluminação e lentes para fotografar com o telemóvel. Encontrei apenas uma loja online localizada num país nórdico e, para minha surpresa, mesmo com uma Medicina Dentária tão evoluída em Portugal, constatei que não existia uma única loja dedicada a este nicho (fotografia para Medicina

Dentária) no nosso país. Foi aí que, num misto de irreverência e sem saber muito bem como iria fazê-lo, decidi criar a Shootz: a primeira loja online de fotografia para Medicina Dentária.

Desde esse dia até hoje, os desafios foram sendo superados, sempre numa ótica de pensar “fora da caixa”, de irreverência, de trazer mais soluções práticas aos nossos clientes para que estes consigam dedicar o seu tempo e o seu foco a cuidar melhor dos seus pacientes, sem se preocuparem com equipamentos complexos e dispendiosos.

Queremos ser a referência da fotografia na Medicina Dentária em Portugal e, quem sabe, abrir as portas para o mercado estrangeiro.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE ENFRENTA ENQUANTO EMPREENDEDORA, ESPECIALMENTE NA ÁREA DE

MEDICINA DENTÁRIA? DE QUE FORMA TEM TRABALHADO PARA SUPERAR ESSES DESAFIOS?

Acredito que o principal desafio seja o equilíbrio entre vida pessoal e profissional. A vida de um profissional de saúde exige uma grande dedicação, dentro e fora do espaço de trabalho. Há muito estudo e treino fora de horas e, para ser boa profissional e conquistar uma posição, há muita dedicação e tempo pessoal despendido. Não existem caminhos fáceis. Neste momento, eu concilio dois projetos. Um como CEO da Shootz Pro e outro como Técnica de Prótese Dentária enquanto ceramista na empresa Corus Sorriso. Ambos exigem uma gestão e organização muito grandes da minha parte mas tudo se consegue. Acabo por aproveitar ao máximo todos os dias da semana para trabalhar nos dois projetos, tentando sempre despende de tempo de qualidade com a minha família e amigos. Por vezes não é fácil e agradeço imenso ter o seu apoio na minha jornada empreendedora que, uma vez ou outra, acaba por me fazer definir prioridades.

COMO A CRIATIVIDADE É INCENTIVADA DENTRO DA CULTURA EMPRESARIAL? DE QUE FORMA A DIVERSIDADE DE PERSPETIVAS, INCLUINDO A VOZ FEMININA, CONTRIBUI PARA A INOVAÇÃO DA EMPRESA?

Hoje em dia, nas áreas da Medicina Dentária e da Prótese Dentária, os números falam por si. Temos uma percentagem de mulheres profissionais muito superior à dos homens, o que faz com que as equipas sejam maioritariamente constituídas pelo sexo feminino. Existem várias empresas de sucesso nesta área, demonstrando que estas equipas maioritariamente femininas são também capazes de contribuir para o crescimento corporativo. Mas, independentemente do sexo, é a cultura empresarial criativa, inovadora e dinâmica que coloca a empresa um passo à frente. E equipas alinhadas com o propósito empresarial determinam esse sucesso.

NA QUALIDADE DE CEO OF SHOOTZ PRO, COMO ABORDA A IGUALDADE DE GÊNERO E A DIVERSIDADE NUM AMBIENTE EMPREENDEDOR?

Acredito plenamente que é uma mais-valia. Diferentes pessoas com diferentes mentes acabam por criar sinergias, fazendo com que o resultado final seja mais positivo. Imagino um mundo em que não é o sexo, o fator definitivo para as diferentes pessoas ocuparem diferentes cargos e são sim, os seus valores e competências que definem as suas posições no meio empreendedor. Numa ótica mais interna, acabo por avaliar os meus colaboradores e parceiros pela maneira que têm de acrescentar valor à Shootz Pro e não pelo sexo. Gosto imenso de trabalhar com mulheres empreendedoras e acabo também por me inspirar, buscando forças para seguir neste meio tão competitivo.

NA SUA ÓTICA, QUAIS SÃO OS FATORES DETERMINANTES PARA QUE O EMPREENDEDORISMO FEMININO SE DESENVOLVA NO MUNDO ATUAL?

Penso que não é certo não fazer uma interpretação distinta entre homens e mulheres. A sua génese não é igual e no seu desenvolvimento biológico, ambos cumpriram desígnios distintos. Desta maneira, creio ser importante perceber que dentro das vantagens ou desvantagens de ser homem ou mulher, o importante é que os valores se alinhem com o crescimento da sociedade, e que o empreendedorismo prevaleça num mundo cada vez mais sensacionalista. Só desta forma, conseguimos assegurar um maior desenvolvimento do tecido socioeconómico, tendo sempre em mente, que tanto os homens como as mulheres são capazes de realizar grandes feitos. Deixo também uma palavra para todas as mulheres, que, mesmo sendo o meio empreendedor, um meio maioritariamente masculino, não devem desistir dos seus sonhos e objetivos, e que aí sim, está o verdadeiro caminho para o sucesso.

shootz
LIKE A PRO

WWW.SHOOTZPRO.COM





“ELEVAR O PADRÃO DE SERVIÇO NO SETOR IMOBILIÁRIO E CRÉDITO”

A IMOFINACE DESTACA-SE POR OFERECER AOS SEUS CLIENTES UMA EXPERIÊNCIA ÚNICA E ABRANGENTE NA ÁREA IMOBILIÁRIA E INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO. ANA E PEDRO SERRANO, SÓCIOS FUNDADORES DA IMOFINACE, DESTACARAM OS INSIGHTS SOBRE COMO A EMPRESA ABORDA AS NECESSIDADES DOS CLIENTES, GARANTINDO TRANSPARÊNCIA, CLAREZA E UMA GAMA DE OPÇÕES PERSONALIZADAS. ALÉM DISSO, SALIENTARAM OS DESAFIOS DO SETOR E A VISÃO DE FUTURO DA EMPRESA PARA SE TORNAR NUMA REFERÊNCIA DO SETOR PELO SEU PROFISSIONALISMO E QUALIDADE DE SERVIÇO.

FALE-NOS SOBRE A IMOFINANCE E AS PRINCIPAIS ÁREAS DE ATUAÇÃO.

IMOFINANCE, IMO – Imobiliária, Finance – Financeira, atuamos no ramo imobiliário e intermediação de crédito. Estas são as nossas grandes áreas de atuação.

A imobiliária está devidamente habilitada pelo IMPIC e a intermediação de crédito, tem licença do BdP para crédito hipotecário e crédito ao consumo. Temos serviços complementares a estes, com parceiros para o efeito, nomeadamente, certificação energética e seguros.

A nossa aposta é no crédito hipotecário, mas também intermediamos crédito pessoal, automóvel, consolidação de créditos, tudo o que não é hipotecário.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES AO UTILIZAREM OS SERVIÇOS INTEGRADOS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA E INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO OFERECIDOS PELA IMOFINANCE?

Apenas com um interveniente, o cliente consegue escolher a casa e o crédito. A maioria das pessoas recorrem apenas ao seu banco de referência, e nem se dão ao trabalho de ver outras hipóteses noutras instituições e não raras vezes “os outros” têm melhores propostas, perdendo assim a hipótese de ter o mesmo com condições mais favoráveis.

Nós conseguimos apresentar propostas dos principais bancos e assim o cliente fará a sua escolha informada num único local sem ter de se deslocar e gastar tempo.

DE QUE FORMA GARANTEM A TRANSPARÊNCIA E CLAREZA NO PROCESSO DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA E INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO PARA TODOS OS CLIENTES?

Na imobiliária, os contratos CMI só são assinados com toda a documentação legalmente exigida, apresentada. Garantimos assim que o comprador não compra gato por lebre e para além disto, não condiciona a escritura por incoerência ou falta de documentação.

Na intermediação de crédito toda a informação prestada tem referência ao banco em questão e as condições propostas, nomeadamente as FINE, são fornecidas ao cliente, para além de um resumo para fácil comparação. O acompanhamento é feito via telefónica, presencial, e-mail e através de um portal onde o cliente consulta o estado do processo.

DE QUE MANEIRA AUXILIAM OS CLIENTES NA COMPREENSÃO/ ACONSELHAMENTO DAS DIFERENTES OPÇÕES DE FINANCIAMENTO DISPONÍVEIS E NA ESCOLHA DA MAIS

ADEQUADA ÀS NECESSIDADES DE CADA UM?

Cada cliente é um cliente, não somos todos iguais, e nem sempre o pagar o menos possível é o objetivo. Depois de percebermos qual o objetivo e expectativas do cliente, transmitimos esta informação aos bancos parceiros de forma a termos uma solução à medida do cliente.

Ajudamos o cliente a interpretar a informação fornecida, ainda há muita falta de literacia financeira e, não raras vezes, as pessoas não sabem o que é a TAN, TAEG, MTIC e afins. Cabe-nos explicar as diferenças entre propostas para que o cliente escolha, mais uma vez de forma informada, a melhor solução para si.

COMO SE ADAPTAM ÀS CONSTANTES MUDANÇAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO E FINANCEIRO?

Atualmente a informação e a comunicação são fundamentais para o sucesso de qualquer negócio. Estar atento ao mercado é fundamental, inovar, usar a tecnologia disponível a nosso favor para termos a informação sempre atualizada. Formas de promoção mais eficazes, equipamentos tecnológicos inovadores, software CRM que nos permite uma gestão eficaz e ágil. Atualizamo-nos diariamente, tanto no imobiliário, como no crédito.

Passamos, diariamente, toda a informação relevante à equipa de consultores. Semanalmente reunimos para partilha de opiniões, experiências, dúvidas, receios, e sempre disponíveis para acompanhamento. O trabalho de equipa nesta área é fundamental e toda a equipa precisa de estar atualizada no que respeita a estratégia de mercado, trabalharmos todos com o mesmo foco.

No que respeita ao crédito, as oscilações nas taxas de juros são uma constante. Há novas formas de contornar esta escalada das taxas de juro. Rapidamente a banca respondeu com taxas fixas, a 2, 3, 5, 30 anos. Esta taxa também tem sofrido alterações no seu valor, os bancos adaptam-se e nós acompanhamos.

ATUALMENTE, QUAIS SÃO OS DESAFIOS QUE O SETOR ENFRENTA E O QUE PRETENDEM ALCANÇAR PARA O FUTURO DA IMOFINANCE?

Nós gostávamos que a IMOFINANCE fosse uma referência no mercado, pela honestidade, pelo rigor, pelo profissionalismo e proximidade. A IMOFINANCE tem pouco mais de um ano. No entanto, já conseguimos dizer com orgulho que temos clientes referenciados por outros, tanto na imobiliária como no crédito.

Queremos a seu tempo expandir, mas o recrutamento não é fácil. Apesar da nossa política de comissões ser diferenciadora, voltamos sempre ao mesmo, precisamos de tempo para que as pessoas nos conheçam. Queremos chegar ao nível nacional, mas sempre com consistência, vamos alargando o raio de ação.



IMOFINANCE

- MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA
- INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO



+351 262 243 401

www.imofinance.pt

AMI n.º 21445
Reg. BdP n.º 7195

“APOSTA NA LITERACIA FINANCEIRA ATRAVÉS DA INTERMEDIACÃO DE CRÉDITO”



DESDE 2014, O DOUTOR FINANÇAS TEM SIDO UM FAROL PARA QUEM BUSCA NAVEGAR O MAR TURBULENTO DAS FINANÇAS PESSOAIS EM PORTUGAL. NESTA ENTREVISTA, MÁRIO FRANCO PARTILHA A SUA JORNADA E EXPLICA COMO A FALTA DE INFORMAÇÃO IMPULSIONOU A SUA MUDANÇA DE CARREIRA. AO PROMOVER A LITERACIA FINANCEIRA E OFERECER UM SUPORTE ESPECIALIZADO, NÃO SÓ SIMPLIFICAM PROCESSOS, MAS TAMBÉM CAPACITAM OS CLIENTES A FAZER ESCOLHAS INFORMADAS E A ALCANÇAR ESTABILIDADE FINANCEIRA.

QUAL A MISSÃO DO DOUTOR FINANÇAS?

O Doutor Finanças foi criado em 2014 para ajudar as pessoas a tomar melhores decisões financeiras. Para isso, a marca faz uma forte aposta na literacia financeira, com um Portal de conteúdos atualizado diariamente com artigos e ferramentas que ajudam as pessoas a gerir melhor as suas finanças pessoais. Somos também um intermediário de crédito que dá apoio a todos os que procuram, por exemplo, um Crédito Habitação à medida das suas necessidades.

E QUEM É O MÁRIO FRANCO E O QUE O LEVOU A ENVEREDAR PELA ÁREA DA INTERMEDIACÃO DE CRÉDITO?

Durante quinze anos estive ligado ao setor bancário e o meu foco sempre foi ajudar os clientes. Após a pandemia senti que falhei com a minha família ao não ter estado presente numa altura tão sensível, quando mais precisavam de mim. Foi nessa altura que decidi repensar a minha carreira, deixando a profissão de bancário e juntando-me ao Doutor Finanças. Considero-me uma pessoa de carácter humilde, comunicativo, ambicioso e empreendedor.

NA PRÁTICA, COMO FUNCIONA UM INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO?

O intermediário é a pessoa ou empresa que faz a mediação entre o cliente e o banco, sendo obrigatório o seu registo no Banco de Portugal, entidade que regula este setor. Na prática, tratamos de todo o processo para que a instituição financeira analise o perfil do cliente e tome uma decisão sobre cada caso. O meu papel enquanto intermediário passa por

representar da melhor forma o cliente, fornecendo orientação especializada e disponibilizando todos os documentos necessários para que o processo decorra com agilidade, eficiência e transparência. Pelo tipo de serviço que prestamos, temos canais de comunicação abertos com um conjunto de bancos, permitindo acelerar o processo e funcionar como ponto único de contacto para o cliente que, sem custo adicional, tem acesso às propostas mais competitivas.

AINDA HÁ MUITO DESCONHECIMENTO NESTA ÁREA?

A falta de informação é um dos nossos maiores desafios. Portugal é consecutivamente apresentado nos últimos lugares do ranking europeu de literacia financeira. Por isso, um dos meus compromissos é procurar garantir que os clientes façam escolhas financeiras informadas e encontrem soluções adequadas às suas necessidades e circunstâncias individuais.

SE O SERVIÇO NÃO TEM CUSTOS, O QUE GANHAM OS INTERMEDIÁRIOS?

Quando o cliente avança com uma das nossas propostas, recebemos uma comissão da instituição financeira que concede o crédito. Esta comissão acontece apenas nos casos em que o cliente avança com o processo através do intermediário. A nossa responsabilidade para com o cliente é apresentar as propostas mais competitivas, para que ele possa tomar a sua decisão com toda a informação que necessita.

QUAL A IMPORTÂNCIA PARA SI E QUE VANTAGENS TÊM OS CLIENTES EM ESCOLHER OS SEUS SERVIÇOS E A AJUDA

DO DOUTOR FINANÇAS?

Para mim, ter uma marca como o Doutor Finanças na retaguarda é uma vantagem significativa pois proporciona credibilidade, acesso a recursos especializados, acesso à maioria das entidades bancárias e suporte, o que, por sua vez, pode traduzir-se em benefícios tangíveis para os meus clientes, como melhores opções de crédito e um serviço de maior qualidade.

CRÉDITO HABITAÇÃO: TAXA FIXA, VARIÁVEL OU MISTA?

Não existe uma resposta certa. A escolha mais indicada depende das preferências individuais, da tolerância ao risco e da situação financeira de cada pessoa, entre outros fatores. O importante é tomar uma decisão consciente.

Na prática precisamos de perceber se conseguimos acomodar as oscilações dentro do nosso orçamento e se conseguimos dormir tranquilamente num período de maior turbulência. Olhando para o comportamento histórico da Euribor, temos provas de que a médio/ longo prazo compensa mais optar por ter o crédito indexado a uma taxa Euribor (variável) do que a uma taxa fixa. Contudo, este argumento não deve ser o argumento decisor. O importante é garantir que temos capacidade financeira para enfrentar estes períodos, que podem ser mais curtos ou mais longos, sendo que não temos previsibilidade de quando aconteceram estes períodos, nem qual a sua duração.

 **doutorfinanças**

Ajudo a encontrar o melhor Crédito Habitação para si!

Mário Franco | Intermediário de Crédito Doutor Finanças
+351 915 407 887 | mario.franco@rede.doutorfinancas.pt



Mário Gonçalo Simões Machado Franco está registado no Banco De Portugal, com o número de registo 0007192, como intermediário de crédito vinculado, sem regime de exclusividade, tendo celebrado contrato com as seguintes entidades: Abanca Corporación Bancaria, S.A., Sucursal Em Portugal; Caixa Geral De Depósitos, S.A.; Banco BIC Português, S.A.; Banco CTT, S.A.; Banco Santander Totta, S.A.; Novo Banco, S.A.; e Banco BPI, S.A.. Mário Gonçalo Simões Machado Franco está autorizado a: i) apresentação ou proposta de contratos de crédito a consumidores; ii) assistência a consumidores, mediante a realização de atos preparatórios ou de outros trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos; iii) celebração de contratos de crédito com consumidores em nome dos mutuantes; e iv) prestação de serviços de consultoria.



“A INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO É UMA MISSÃO NOBRE E SOLIDÁRIA”

HÁ TRÊS ANOS, ORLANDO TEIXEIRA ENCONTROU NA INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO UMA NOVA PAIXÃO. NESTA ENTREVISTA, O DIRETOR DA MAXFINANCE REALIZE PLUS DESTACA A IMPORTÂNCIA DA LITERACIA FINANCEIRA. O OBJETIVO PASSA POR APOIAR OS CLIENTES NAS SUAS FINANÇAS PESSOAIS EM TODAS AS FASES DE VIDA.

DESCREVA-NOS A SUA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E COMO SURTIU A OPORTUNIDADE DE INTEGRAR A MAXFINANCE REALIZE PLUS.

Desenvolvi uma carreira de Gestor, desempenhando vários cargos de direção durante mais de trinta anos no setor automóvel, nos Grupo Fiat (10 anos) e VW (21 anos), sempre com uma forte ligação à área financeira. Também fui professor de Gestão (15 anos) no Curso de Cinema do Conservatório Nacional. Com a vontade de abraçar novos desafios, encontrei há três anos a atividade de intermediação de crédito, surgindo como área inovadora na abordagem da banca, para apoiar os clientes a tomarem a melhor decisão quando procuram um financiamento, dada a sua complexidade, acentuada pela falta generalizada de literacia financeira. É um negócio com potencial de crescimento, pois num futuro próximo toda a gente vai descobrir que só terá vantagens em recorrer a especialistas que lhe apresentam várias propostas escolhidas de entre 10 bancos, em vez de estarem dependentes apenas do seu banco.

A criação da Realize Plus, surgiu como uma oportunidade de investimento, para criar postos de trabalho, prestar um serviço de confiança, credível e relevante para a sociedade, suportado no Grupo Everybody Wins, líder na área imobiliária (Remax) e na intermediação de crédito, com a Maxfinance.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS SERVIÇOS DE INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO QUE A EMPRESA DISPONIBILIZA E DE QUE FORMA PODEM AGREGAR VALOR AOS CLIENTES?

Os bancos e financeiras apostam cada vez mais nas parcerias com os intermediários de crédito, que atuam através de contratos de vinculação em representação daqueles. Os intermediários de crédito têm ainda a vantagem de não cobrarem qualquer quantia aos clientes, uma vez que são remunerados pelos bancos. Temos protocolos com dez Bancos (A Banca, Bankinter, BPI, Banco CTT, CGD, Crédito Agrícola, EuroBic, Novo Banco, Santander e UCI), o que nos permite oferecer um serviço bastante alargado, com soluções adequadas às necessidades dos clientes.

TENDO EM CONTA A SUA PERSPETIVA E EXPERIÊNCIA NA ÁREA DE INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO, QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS QUE ATUALMENTE ENFRENTAM?

Melhorar a reputação e a imagem das empresas e profissionais do setor, como uma missão indispensável para apoiar a nossa sociedade. Assim, teremos de valorizar a profissão com pessoas altamente qualificadas do ponto de vista técnico,

comercial e humano, para reforçar a confiança no mercado e junto dos consumidores. Por isso, é fundamental disponibilizar também instalações dignas para receber clientes com toda a privacidade e profissionalismo. A Realize Plus dispõe de escritórios no Taguspark e uma Agência no Shopping Palmeiras, em Oeiras. A era do digital é importante para facilitar processos, mas neste caso, o fator humano presencial é o que faz a diferença para conquistar os clientes.

QUAIS SÃO OS OBJETIVOS QUE AMBICIONA ALCANÇAR NESTA ÁREA PARA OS PRÓXIMOS ANOS?

Na Maxfinance Realize Plus, temos por objetivo ser das principais referências na melhoria da literacia financeira, apoiando os clientes nas suas finanças pessoais ao longo das suas vidas. O nosso foco é a excelência dos nossos serviços, com base numa parceria cada vez mais sólida com a Maxfinance Portugal e as instituições financeiras com quem trabalhamos diariamente, proporcionando a plena satisfação dos nossos clientes.

Temos protocolos com associações e sindicatos como a FENPROF ou a SINAPOL para apoiar de forma mais próxima determinadas classes que necessitam de melhorar a sua situação financeira. A intermediação de crédito é uma missão nobre e solidária.

Baixe a prestação do seu crédito habitação, sem custos!

Procuramos a solução para reduzir a sua prestação de forma rápida e simples, com a transferência de crédito sem custos, permitindo ainda poupar muito dinheiro.

REALIZEPLUS - FINANCE & INVESTMENTS, LDA., NIPC 516 503 693, Intermediação de Crédito Vinculado não Exclusivo. Atividade regulada pelo Decreto-Lei nº 81-C/2017 de 7 de Julho, registo Banco de Portugal nº 6529

MAXFINANCE
Realize Plus

Realize Plus, Franchisado Maxfinance
Rede de Intermediação de Crédito
Nº 1 em Portugal

“UMA JORNADA DE SUCESSO NO SETOR DAS PISCINAS”



SEDIADA EM AZEITÃO, A ARRÁBIDA POOL TRANSFORMOU OS DESAFIOS DA PANDEMIA EM OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO, TORNANDO-SE UMA REFERÊNCIA NO MERCADO DAS PISCINAS. OS SÓCIOS-FUNDADORES, BRUNO ATALAIA E PATRÍCIA CUSTÓDIO, REVELAM COMO A EMPRESA CRESCEU AO ADAPTAR-SE AOS DESAFIOS DO MERCADO E SUBLINHAM A IMPORTÂNCIA DE OFERECER UMA EXPERIÊNCIA ÚNICA AOS CLIENTES ATRAVÉS DE UM SERVIÇO DE QUALIDADE.

CONTE-NOS UM POUCO SOBRE O SEU TRAJETO ATÉ FUNDAR A ARRÁBIDA POOL.

Apesar da minha base de formação ser Engenharia civil, eu não trabalhava diretamente na área da construção civil, trabalhava no mundo do comércio, numa multinacional. Já a Patrícia sempre esteve ligada à área da construção Civil e Arquitectura, mas em nichos de mercado que em nada tinham a ver com piscinas. Após sair da multinacional, comecei a trabalhar no sector da construção de piscinas, que seria o mais próximo da minha área de formação. Adquir experiência e competências, e percebi se tratar de um sector bastante primário e com um longo caminho a percorrer no que diz respeito a inovação e tecnologia.

Assim, a 10 de fevereiro de 2020, criamos a Arrábida Pool, e sempre tivemos por base criar uma empresa diferenciadora. Em plena pandemia, percebemos que o Covid deu um boost muito grande à nossa empresa. Enquanto quase todas as empresas fecharam, nós investimos em marketing digital, pois muitas pessoas ficaram em casa, em layoff, não iam de férias porque estava tudo encerrado e passavam mais tempo na sua habitação, ou seja, investiam o dinheiro das férias de outra forma, como por exemplo em jardins ou piscinas, naquilo que seria a zona de lazer do exterior da casa. Isso ajudou a impulsionar o primeiro ano da empresa e aquilo que inicialmente poderia ser uma contrariedade, ajudou a alavancar todo o negócio.

De uma forma muito direta ao consumidor conseguimos chegar ao público que desejávamos e o nosso primeiro alvo foi a classe média.

A pandemia, em termos de negócio, foi importante para nós e ajudou-nos a progredir. As pessoas começaram a valorizar muito mais a habitação.

A partir daí, o trabalho nunca mais parou. Mudamos o nosso target de cliente. Não deixamos de fazer o cliente de classe média, mas fomos encaixando outras tipologias de clientes, que nos permitem executar obras com características únicas e desafiantes.

COMO FAZEM A PRIMEIRA ABORDAGEM PARA PERCEBEREM AQUILO QUE O CLIENTE PRETENDE?

Quando o pedido chega até nós, regra geral, o cliente já tem uma ideia daquilo que pretende. Já conseguimos, através dessa ideia base, ajudar o cliente, sugerir, dar a nossa opinião mas sempre dentro daquilo que é o sonho do mesmo. A nossa função não é destruir sonhos mas sim agarrar um sonho e adaptá-lo à realidade, porque isso é muito importante para o que se idealiza. Quando temos esta informação e até começarmos a fase de dar cotação ou visitar o espaço onde se vai desenvolver a obra, tentamos recolher informação do cliente, e perceber o que é o seu dia a dia, o que pretende através da realização obra, para que todo o processo de orçamentação e desenvolvimento de projeto seja o mais fidedigno possível. A base de todas as nossas obras é o projeto de arquitetura da piscina e envolvente, executado e direcionado ao cliente e sempre com a sua aprovação, sem ele não iniciamos a obra. Este procedimento é feito com todo o tipo de clientes, pois é importante terem uma noção daquilo que vai ser construído antes de se iniciar o que quer que seja.

Existe a fase de acompanhamento, de orçamentação e quando temos a adjudicação de obra por parte do cliente, aí sim, entramos numa fase de desenvolvimento do projeto de arquitetura que foi apresentado inicialmente e começamos a escolha de materiais e preparação de obra. Toda a escolha de materiais é feita com o cliente e

é sempre enquadrado ao espaço existente. Defendemos que a obra da piscina que vai ser executada numa habitação com arquitetura tradicional ou moderna deve ficar enquadrada no espaço. Após terminarmos a obra devemos ter um enquadramento e estar tudo em harmonia.

A partir do momento em que temos este processo todo finalizado, fazemos a marcação das datas de obra de forma rigorosa, e assim, conseguimos ter uma obra a decorrer sem percalços, um cliente satisfeito que sabe o que vai encontrar e o que vai acontecer ao longo da obra e um avançar de obra muito mais fluido.

PARTICIPAM EM FEIRAS DO SETOR?

Participamos nas feiras internacionais da especialidade em Léon e Barcelona para estarmos na vanguarda daquilo que estamos a vender e a oferecer ao cliente. Se houver algo em que possamos investir para sermos um pouco melhores, nós fazemo-lo. E, por isso, fazemos desenvolvimento de alguns produtos de uma marca bastante conhecida no mercado.

COMO GARANTEM A QUALIDADE E EFICÁCIA EM TODAS AS ETAPAS DO SERVIÇO?

Após entrarmos no ramo, começamos a ver o mundo das piscinas de uma outra forma, o tratamento premium do cliente é o nosso ponto de partida e é com base nisso, que tentamos junto dos nossos fornecedores melhorar e evoluir o que já existe ou até mesmos criar novos produtos, logo por aí já somos realmente diferenciadores. E esta é a nossa base para todas as obras, independentemente do tipo de clientes ou obra, de forma a sermos eficazes e eficientes. Exemplo disso é a utilização de domótica na piscina, que é integrável no resto da casa e que para grande parte dos utilizadores ao dia de hoje, já é normal a sua utilização, através por exemplo da abertura do portão da garagem, estores, iluminação, etc... com o telemóvel. Nós transportamos a domótica para o mercado das piscinas de uma forma diferente daquilo que já existe. O cliente consegue controlar a iluminação

da piscina, a cor da iluminação, a filtração, os horários da mesma, mas para nós, todo este controlo remoto é uma ferramenta essencial, pois em todas as piscinas que construímos, aplicamos uma sonda que tem três particularidades interessantes: faz a leitura das parametragens da água com muita precisão (temperatura, pH e higienização), não precisa de energia elétrica e não precisa de conectividade wi-fi. Desta forma conseguimos a partir do telemóvel, e através da aplicação da sonda, selecionar o cliente e ver o estado da água da sua piscina e a partir daí tirar conclusões, sem termos que nos deslocar ao local. Esta verificação das parametragens da água, juntamente com o controlo remoto da piscina através da domótica, veio mudar completamente a nossa forma de estar no mercado. Desde de cedo procuramos um atendimento ao cliente que fosse diferente da típica chamada telefónica por parte do mesmo a solicitar ajuda ou manutenção para a sua piscina.

Trabalhamos de uma forma totalmente diferente: quando um parâmetro desajusta, enviamos um WhatsApp ao cliente ou fazemos uma chamada telefónica para informar que faltam consumíveis na piscina ou algo não se encontra a funcionar corretamente. O cliente não paga nada por este serviço mensalmente, é apenas uma questão de qualidade e fidelização do mesmo sem nenhum custo associado. Assim, sabemos que vamos vender consumíveis e acima de tudo vender satisfação, e esse é o nosso objetivo.

QUAIS SÃO OS PLANOS FUTUROS DA ARRÁBIDA POOL?

Temos uma capacidade de resposta que anda, em média, das 24h às 48h. Damos prioridade à assistência aos nossos clientes e tentamos sempre acrescentar qualidade àquilo que já foi executado anteriormente.

O nosso objetivo é continuar a ter uma opinião positiva do nosso cliente e continuar a ter muitas obras de recomendação. Menos é mais, e pretendemos num curto espaço de tempo fazer menos obras, mas continuar a manter ou até mesmo aumentar o padrão de qualidade, continuar a manter o cliente satisfeito e continuar a dar respostas.





ARQTOS°. JOÃO FELICÍSSIMO, BERNARDO LAUREANO, MARIANA TOMÁS PASCOAL E DUARTE CATALÃO

“O PROJETO É SEMPRE DO CLIENTE E PARA O CLIENTE”

SEDIADO NO MONTIJO, O GABINETE DE ARQUITETURA JOÃO FELICÍSSIMO ARQUITECTOS FOI FUNDADO EM 2017, APÓS ANOS DE COLABORAÇÃO E PARCERIAS COM OUTROS PROFISSIONAIS DA ÁREA. JOÃO FELICÍSSIMO FOI NOSSO ENTREVISTADO NESTA EDIÇÃO E RECORDOU O SEU TRAJETO PROFISSIONAL, SEMPRE ACOMPANHADO PELA CURIOSIDADE, DEDICAÇÃO E PAIXÃO PELA ARQUITETURA. A ESPECIALIZAÇÃO EM HABITAÇÃO E O ATENDIMENTO PERSONALIZADO SÃO AS MARCAS DO SEU ATELIER, QUE VALORIZA AS RELAÇÕES INTERPESSOAIS E A ADAPTAÇÃO ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES.

FALE-NOS DO SEU PERCURSO ATÉ CHEGAR À CRIAÇÃO DA JOÃO FELICÍSSIMO ARQUITECTOS.

Eu sou arquiteto e formei-me na Universidade Lusíada, na qual me licenciiei e fiz mestrado. Durante o processo e logo após a licenciatura, iniciei a minha atividade enquanto arquiteto em colaboração com outros colegas e parceiros. Desde 2005 que me dediquei por inteiro a esta área, a qual sempre me despertou atenção, daí a minha formação e dedicação à mesma. Sempre fui muito curioso e na faculdade pedia para ir ao atelier dos professores e tentava colaborar. A curiosidade, ainda

hoje, é algo muito inerente em mim e é o motor de pesquisa e procura constante de novas ideias e conhecimento, que me permitem estar sempre a evoluir, a crescer e responder o melhor possível aos clientes, atualizando no tempo e no espaço a nossa linguagem e identidade.

Durante nove anos colaborei com uma colega num atelier, e desde 2017 optei por continuar o caminho sozinho, de onde nasceu o gabinete João Felicíssimo Arquitectos.

O QUE DISTINGUE O SEU ATELIER DE ARQUITETURA DOS

OUTROS NO MERCADO?

A ideia de transversalidade entre projeto e obra sempre foi algo presente no meu dia a dia de trabalho. Não é apenas dedicar tempo ao projeto, mas também transportá-lo para o momento da execução da obra, concretizando assim o plano fisicamente idealizado com o cliente. O foco do atelier está centrado essencialmente nos projetos particulares na habitação. Apesar de desenvolvermos projetos também noutras valências (equipamentos, serviços), não é o maior volume de trabalho do atelier. Aquilo em que nos especializamos e onde somos diferenciados, é na habitação e contacto com o cliente particular. Esta abordagem permite iniciar um trabalho e levá-lo desde a primeira conversa, onde são identificadas as pretensões e ideias do cliente, até o mesmo habitar e viver o espaço criado. Este trabalho exige uma maior aproximação ao cliente de forma a poder colocar no papel aquilo que são as suas ideias.

Tanto desenvolvemos um projeto de menor dimensão como de grande escala, quer na requalificação urbana, quer na reabilitação do imóvel ou de vários imóveis, como construir de raiz vários edifícios ou uma habitação simples. Fazemos um acompanhamento personalizado durante todo o processo, o que exige de nós uma dedicação física e de atenção, quase, pessoal. Essas relações interpessoais são o elemento diferenciador, e que têm impulsionado o atelier e a procura por ele. É o foco no cliente, o elemento chave.

COMO É COMPOSTA A SUA EQUIPA E QUE PARCERIAS MANTÉM ATUALMENTE?

No total, a minha equipa é composta por seis elementos, todos arquitetos. Depois, temos um parceiro arquiteto e três engenheiros em Alcácer do Sal. Além disso, contamos com uma parceria com um gabinete de advogados que nos ajuda na parte jurídica e que, atualmente, é essencial em todos os processos.

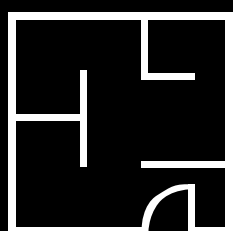
DE QUE FORMA O ATELIER SE ADAPTA ÀS NOVAS FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS?

A BIM é uma ferramenta em constante evolução e temos de nos adaptar para o futuro. Temos uma equipa jovem e multidisciplinar que também absorve essa informação e se mantém em permanente atualização sobre as novas ferramentas tecnológicas. A nossa abordagem é diferenciadora não apenas por uma especialidade e tecnologias, como também por uma arquitetura que se envolve com o trabalho da estrutura, infraestruturas, sustentabilidade, o isolamento térmico da casa e os equipamentos que colocamos. Conseguimos ter tudo isso de forma integrada, criando ambientes homogêneos onde a tecnologia/sustentabilidade e o design se complementam naturalmente.

QUE AMBIÇÕES DESEJA ALCANÇAR NOS PRÓXIMOS ANOS?

O percurso tem tido altos e baixos, mas encaro o futuro com otimismo. O futuro é projetado na perspetiva de desenvolver o nosso trabalho essencialmente na região onde estamos sediados, apesar de desenvolvermos atualmente projetos pelo país inteiro. Estamos centrados no desenvolvimento de projetos na habitação, pois é um setor que precisa e tem margem de crescimento.

Em paralelo, gostaria que se valoriza-se mais o papel da arquitetura e do arquiteto na sociedade, e da importância que têm no processo de criação de espaço, cidade e seu quotidiano.



JOÃO FELICÍSSIMO
ARQUITECTOS

AV. CORREGEDOR RODRIGO DIAS, Nº328,
2870-153 MONTIJO
+351 965 034 766
geral@joaofelicissimoarquitectos.pt



A NILG.AI PROMOVE SOLUÇÕES INOVADORAS QUE CAPACITAM EMPRESAS PARA SE ADAPTAREM E COMPETIREM NUM MUNDO EM CONSTANTE MUDANÇA. DESDE A SUA FUNDAÇÃO EM 2018, A EMPRESA TEM CONSOLIDADO UMA PRESENÇA GLOBAL, COLABORANDO COM GIGANTES DA INDÚSTRIA, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS. O FUTURO SERÁ UMA OPORTUNIDADE PARA SE TORNAREM NUMA REFERÊNCIA EUROPEIA EM IA EMPRESARIAL.

CONTE-NOS UM POUCO SOBRE A TRAJETÓRIA DA NILG.AI?

Na NILG.AI, estamos convictos de que, para uma empresa manter-se competitiva, é fundamental adaptar-se continuamente. Acreditamos que a Inteligência Artificial (IA) é a única tecnologia capaz de proporcionar este nível de adaptação e competitividade. Defendemos que o uso de dados possibilita uma tomada de decisão mais justa, informada e eficaz nas empresas, razão pela qual ambicionamos ser o padrão de adoção de IA nas organizações.

Nesse sentido, oferecemos serviços de consultoria estratégica e especializada em IA, bem como serviços de desenvolvimento de software de IA para a otimização de processos empresariais. Fundamos a empresa em 2018, com um foco inicial principalmente no desenvolvimento de software de IA sob medida. Com a evolução da indústria e o amadurecimento da nossa visão sobre a IA, temos reforçado a nossa presença na consultoria estratégica especializada em IA, possuindo uma capacidade efetiva de implementação de soluções.

NOS ÚLTIMOS ANOS, DE QUE FORMA TÊM INVESTIDO NA INOVAÇÃO PARA PROMOVEREM SOLUÇÕES AI E MACHINE LEARNING?

O nosso compromisso diário centra-se na melhoria

contínua da nossa metodologia, a qual promove a co-criação e o envolvimento ativo dos stakeholders de negócio ao longo dos projetos. O nosso objetivo é padronizar as decisões para mitigar riscos e assegurar resultados de sucesso de forma consistente.

Esta abordagem tem-nos permitido colaborar em projetos de inovação aberta com empresas de renome, bem como com pequenas e médias empresas e startups tecnológicas em mais de 20 países.

Com o objetivo de nos tornarmos o padrão de adoção de IA nas empresas, investimos intensamente na partilha de conhecimento. O nosso canal no YouTube está a caminho de se tornar o maior do segmento de IA para empresas, contando atualmente com mais de 75 mil subscritores.

DE QUE FORMA AS SOLUÇÕES NILG.AI CONTRIBUEM PARA O EMPODERAMENTO DE UMA ORGANIZAÇÃO?

De forma simples, a IA possibilita a tomada de decisões mais informadas e baseadas em dados. Assim, a IA é capaz de escalar, personalizar e acelerar qualquer processo de tomada de decisão nas empresas. A nossa metodologia “business-centric AI” permite a identificação e concretização de oportunidades para otimizar empresas com IA. Alguns exemplos de sucesso que temos implementado incluem sistemas de recomendação

para comércio eletrónico, otimização da jornada do cliente (lead scoring, upselling, prevenção de churn), otimização logística, scoring de crédito, bem como a detecção de doenças em imagens médicas.

TENDO EM CONTA O FUTURO DA EMPRESA, O QUE PLANEIAM DESENVOLVER NUM MERCADO EM CONSTANTE EVOLUÇÃO?

As tecnologias e a sua aplicação mudam, mas o pensamento estratégico, os fatores fundamentais na tomada de decisão e o comportamento humano manter-se-ão. É por isso que o nosso foco, mais do que na implementação de uma tecnologia específica, encontra-se no apoio estratégico na adoção da IA.

Aspiramos a ser o padrão de adoção de IA nas empresas. Isto é, qualquer empresa, em qualquer indústria, que pretenda otimizar os seus processos com IA, adotará a nossa metodologia. Porque? Porque permite mitigar os riscos atempadamente e criar valor desde as fases iniciais.

Estamos empenhados em transformar a NILG.AI na principal referência europeia de boas práticas na implementação de IA em empresas. Isto é conseguido através dos resultados comprovados da nossa metodologia nos nossos clientes, da nossa partilha contínua de conhecimento nas redes sociais e da participação ativa no ecossistema de dados em Portugal.



Impulsione a transformação da sua empresa otimizando os processos certos com NILG.AI



Agência no top 1% em marketplaces



+25 indústrias



+20 países

Consultoria estratégica e desenvolvimento de soluções de Inteligência Artificial.

www.nilg.ai
info@nilg.ai
 (+351) 918515983

“TRANSFORMAR A FORMAÇÃO PROFISSIONAL EM PORTUGAL”



HÁ 25 ANOS NO MERCADO, O INOVINTER DESTACA-SE COMO UM CENTRO DE REFERÊNCIA EM FORMAÇÃO PROFISSIONAL NO PAÍS. COM ATUAÇÃO DE NORTE A SUL DE PORTUGAL, A INSTITUIÇÃO INVESTE NA QUALIFICAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS E NAS ORGANIZAÇÕES, ATRAVÉS DA OFERTA DE PROGRAMAS ADAPTADOS ÀS NECESSIDADES ESPECÍFICAS DE CADA REGIÃO E SETOR.

APRESENTE-NOS O INOVINTER E A RESPECTIVA OFERTA FORMATIVA.

O INOVINTER é um Centro de Formação Profissional, criado protocolarmente entre o IEFP, IP e a CGTP-IN, já contando com 25 anos de atividade. Tendo em conta a sua abrangência nacional, com polos de norte a sul do país, localizados no litoral e no interior, uma das suas grandes preocupações é a aproximação geográfica aos cidadãos e às organizações, por forma a responder às necessidades específicas de cada regionalidade.

Tendo um cariz de atuação transversal, a sua missão é a de desenvolver e valorizar os recursos humanos e as organizações, nas suas diversas modalidades e possibilidades, no âmbito da formação profissional. Atuamos ao nível da formação inicial e ao nível da formação contínua dos Recursos Humanos.

Em termos de oferta formativa, o INOVINTER apresenta um catálogo muito diversificado, multidisciplinar e que percorre vários setores de atividade. Fazemos formação à medida das necessidades das organizações, com o mesmo empenho e expressão que oferecemos cursos de Aprendizagem aos jovens que optam por obter a vantagem competitiva da formação profissional.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO PROFISSIONAL EM PORTUGAL NA PREPARAÇÃO DOS FORMANDOS PARA O MERCADO DE TRABALHO ATUAL?

Um dos principais desafios refere-se ao acompanhamento sistemático das necessidades formativas do mercado laboral, das empresas, das organizações e dos trabalhadores. O desafio da atualização e da adequação dos Catálogos de oferta formativa padronizada com as necessidades reais do contexto. Melhor

dizendo, dos diferentes contextos coexistentes no nosso país. Manter a constante atualização e pertinência dos programas formativos por forma a responderem aquilo que são as competências e qualificações requeridas pelo mercado de trabalho, é, por assim dizer, o desafio maior dos operadores de formação. Um outro desafio prende-se com o estabelecer do encontro entre as necessidades do mercado de emprego em termos de profissionais qualificados e a disponibilidade de trabalhadores qualificados nas áreas pretendidas. Por fim, existe o desafio de se conseguir atuar num país a várias velocidades e em várias dimensões em termos de necessidades formativas. Se uns setores necessitam de formação em tecnologias de ponta, ainda existem trabalhadores e organizações que necessitam de formação em literacia digital e outras competências consideradas de básicas e transversais. Num país a várias velocidades, ninguém pode ser deixado para trás. Este é o nosso lema e o nosso desafio quotidiano.

EM QUE MEDIDA AS PARCERIAS ENTRE EMPRESAS E OS CENTROS DE FORMAÇÃO CONTRIBUEM PARA A MELHORIA DA QUALIDADE DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL?

Essas parcerias são as que mais impactam na qualidade da formação profissional. É da conversa, da inter-relação entre os vários atores que saem contributos para alimentar, continuamente, o sistema de Educação e Formação. Este não pode funcionar hermeticamente, fechado sobre si próprio. São as empresas e os seus trabalhadores que nos dizem o que lhes faz falta. Que competências são necessárias nos diferentes contextos, nas diferentes geografias e demografias, tendo em conta a evolução humana, técnica e tecnológica. São estes inputs que nos permitem manter atualizados os programas de formação. Mais do que apenas a atualização dos programas, efetuada de forma reativa, permite-nos igualmente agir de forma proativa, prevendo necessidades futuras de qualificação e de requalificação.



Mais do que um Centro de Formação, uma Experiência para a Vida!



Consulte a nossa oferta formativa em **inovinter.pt**

SYNOPSYS®

Generative AI helps people to achieve unhuman complexity in chip design

Join our teams. Let's change the world together.



“What you do makes a difference, and you have to decide
what kind of difference you want to make.”

– Jane Goodall

Innovation@Synopsys

