

64ª

PRÉMIOS IAPMEI

A DISTINÇÃO DAS MELHORES

POLY LANEMA

QUANDO O CONHECIMENTO TÉCNICO
TRANSFORMA MATERIAIS EM SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

VALOR
Económico

NEGÓCIOS EM DESENVOLVIMENTO

PRÉMIOS IAPMEI

PME

Sumário

2 Introdução
3 Poly Lanema
4 Proelev
5 Telheiro & Gonçalves
6 Lisamodel
7 Fepratex
8 R&A Pavimentos E Construção
9 PC Engenharia
10 Ftr Ventilação
11 Imocori II
12 Alutaipas
13 Luís Silva
14 Hs Sucatas
15 Tetodivijorge
16 Touch Fire
17 Flamingopower
18 Hotelis
19 Congelminho
20 Valdemar Reis
21 Ventura e Fernandes
22 Farmácia Fátima Marques
23 Goon Services







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

Distribuição Mensal Gratuita com o
Diário de Notícias

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

PME PORTUGUESAS: A EXCELÊNCIA QUE IMPULSIONA A ECONOMIA E CONQUISTA O MUNDO

As Pequenas e Médias Empresas (PME) são a espinha dorsal da economia portuguesa, representando mais de 99% das empresas do país e gerando mais de 70% dos postos de trabalho. Estes números evidenciam o impacto significativo das PMEs no tecido empresarial nacional. Dinâmicas, resilientes e frequentemente pioneiras na inovação, estas empresas têm demonstrado uma notável capacidade de superar desafios e destacar-se, tanto a nível nacional como internacional.

Além da sua importância para a economia nacional, as PMEs portuguesas têm-se afirmado no mercado externo. São reconhecidas pela capacidade de inovar e por oferecerem produtos e serviços de elevada qualidade, não apenas na Europa, mas também em mercados emergentes e fora do continente europeu. Este sucesso reflete o esforço contínuo das empresas em adaptar-se às exigências dos mercados internacionais, mantendo-se competitivas.

Os prémios PME Líder e PME Excelência são uma forma de reconhecer as empresas que mais se destacam pela solidez financeira, gestão eficaz e desempenho excecional. Em 2024,foram distinguidas 3925 empresas com o selo PME Excelência, uma marca de qualidade que destaca o sucesso e a competitividade das PMEs em setores como comércio, indústria e serviços. Estes prémios não são apenas um reconhecimento, mas também um impulso para o futuro, conferindo maior visibilidade e confiança às empresas no mercado.

Num cenário global em que as PMEs assumem um papel crucial na internacionalização da economia portuguesa, os prémios PME Líder e PME Excelência representam uma oportunidade estratégica para as empresas se posicionarem como líderes nos seus setores. Estes reconhecimentos estimulam a inovação, a criação de valor e a expansão global.

Em suma, as PMEs portuguesas são pilares essenciais da nossa economia. O sucesso destas empresas, tanto em Portugal como além-fronteiras, comprova o potencial de inovação, resiliência e qualidade do tecido empresarial nacional. Com distinções como os prémios PME Líder e PME Excelência, estas empresas celebram o seu sucesso e consolidam o caminho para um crescimento futuro, destacando-se como exemplos de excelência e desenvolvimento para o país e o mundo.

QUANDO O CONHECIMENTO TÉCNICO TRANSFORMA MATERIAIS EM SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

POLY LANEMA



A Poly Lanema posiciona-se como uma empresa sólida e especializada, com presença consolidada no mercado nacional e crescente projeção internacional. A capacidade técnica, a robustez de stock e a experiência em projetos industriais exigentes são fatores-chave para construir relações de confiança duradouras com os clientes.

Com mais de três décadas de atividade, a Poly Lanema afirma-se como um dos principais especialistas no comércio de plásticos de engenharia e alumínio técnico em Portugal. Sediada em Ovar e integrada no Grupo Lanema, a empresa construiu ao longo dos anos um percurso marcado pela especialização técnica, pela proximidade aos clientes industriais e por um investimento contínuo em inovação tecnológica e capacidade logística.

A origem desta trajetória remonta à fundação da Lanema, em 1978, inicialmente dedicada à importação de materiais destinados à indústria. Ao longo das décadas seguintes, a empresa evoluiu, reforçando a sua oferta de produtos e consolidando a sua presença no mercado nacional. Com o crescimento da atividade e a aposta em novas áreas, surgiu posteriormente a Poly Lanema, especializada no comércio de plásticos de engenharia e alumínio, passando também a oferecer serviços de corte e consultoria para as melhores aplicações e soluções.



Como explicam os responsáveis, a empresa nasceu para responder a uma necessidade concreta do setor industrial, de ter "acesso rápido e especializado a materiais técnicos de elevada performance". Mais do que fornecer matéria-prima, o objetivo sempre passou por disponibilizar conhecimento técnico e acompanhamento próximo ao cliente.



DA ESPECIALIZAÇÃO À PARCERIA TÉCNICA: UMA RESPOSTA ÀS EXIGÊNCIAS DA INDÚSTRIA

Essa abordagem permitiu à empresa evoluir de um simples distribuidor de materiais para um parceiro industrial capaz de acrescentar valor aos projetos dos seus clientes. Hoje, com um stock que ultrapassa as 3 mil toneladas e uma vasta gama de materiais técnicos, a Poly Lanema trabalha com diferentes setores da indústria, incluindo metalomecânica de precisão, automóvel, moldes, alimentar e áreas altamente exigentes como aeronáutica, espacial e defesa.

A especialização em áreas técnicas muito específicas foi uma decisão estratégica desde os primeiros anos, tendo "permitido desenvolver know-how profundo e diferenciar-nos da concorrência generalista".

Ao longo do seu percurso, a Poly Lanema tem acompanhado a evolução da indústria através de investimentos consistentes em tecnologia e infraestrutura. Um dos exemplos mais significativos é o seu centro de corte, apontado como um dos mais avançados da Europa, equipado com tecnologia de elevada precisão e sistemas de otimização que garantem rigor dimensional e repetibilidade nos processos.



Para os clientes industriais, esta capacidade traduz-se em ganhos claros de eficiência. Segundo a empresa, o recurso a equipamentos avançados permite entregar materiais preparados para aplicação direta, reduzindo desperdícios e diminuindo os tempos de maquinação. Desta forma, a Poly Lanema deixa de ser apenas fornecedora de matéria-prima para integrar a cadeia de valor dos seus clientes, ajudando a simplificar processos produtivos e a otimizar custos operacionais.

A capacidade logística é outro dos elementos diferenciadores da empresa. A gestão de um stock superior a 3 mil toneladas exige planeamento rigoroso e uma forte articulação com fornecedores internacionais. Essa estrutura permite reduzir significativamente os prazos de entrega e responder rapidamente a necessidades urgentes da indústria.

A par da dimensão tecnológica, a Poly Lanema mantém uma identidade fortemente ligada às suas raízes familiares. Atualmente na segunda geração de gestão, a empresa procurou reforçar a sua estrutura organizacional e profissionalizar os processos internos sem perder os valores fundadores.

No campo das distinções, a Poly Lanema tem renovado sucessivamente os estatutos de PME Líder e PME Excelência atribuídos pelo IAPMEI, que reconhecem a qualidade da gestão, a solidez financeira e o contributo para a economia nacional.

TECNOLOGIA, CAPACIDADE LOGÍSTICA E INOVAÇÃO QUE IMPULSIONAM O CRESCIMENTO

Outro marco foi o reconhecimento do Grupo Lanema pela revista EXAME como uma das 100 Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal, um indicador da importância atribuída à valorização das pessoas e ao ambiente organizacional.

Paralelamente, a empresa tem vindo a reforçar o seu posicionamento tecnológico e ambiental. Entre as iniciativas mais relevantes destaca-se o investimento em sustentabilidade energética, incluindo a instalação de mais de mil painéis solares nas instalações do grupo. A aposta na sustentabilidade estende-se também à otimização dos processos produtivos e à redução do desperdício de materiais. A empresa tem vindo a implementar soluções avançadas de corte e digitalização de processos, numa estratégia que procura simultaneamente melhorar a eficiência operacional e diminuir o consumo de recursos.



Outro momento decisivo para a consolidação da empresa foi a criação da Tecnolanema, unidade dedicada à maquinação de precisão, que permitiu aproximar o grupo de setores industriais de elevada exigência tecnológica e abrir novas oportunidades em mercados como aeronáutica, espaço e defesa.

O futuro passa por reforçar esta trajetória de crescimento sustentado. Entre as prioridades estratégicas estão o reforço tecnológico, a digitalização de processos e a melhoria contínua da eficiência operacional, mantendo sempre o foco na especialização técnica e na proximidade ao cliente.

ENGENHARIA COM PROXIMIDADE E RESPOSTA RÁPIDA NUM SETOR ONDE A CONFIANÇA MOVE TONELADAS



PROELEV

M2TS EQUIPAMENTOS DE ELEVAÇÃO

Com base no trabalho colaborativo e numa forte especialização técnica, a PROELEV tem vindo a consolidar o seu percurso num setor onde cada operação exige rigor, conhecimento e responsabilidade.

Fundada em maio de 2019, em Canelas, Vila Nova de Gaia, a M2TS – Equipamentos de Elevação, comercialmente conhecida como PROELEV, afirma-se hoje como uma referência nacional no setor dos equipamentos de elevação e movimentação de cargas. Em poucos anos, a empresa conquistou espaço num mercado tradicionalmente dominado por grandes grupos internacionais, apostando numa combinação de experiência técnica acumulada ao longo de décadas, proximidade com os clientes e capacidade de resposta rápida.

A origem da empresa está ligada ao percurso profissional dos seus quatro sócios-gerentes – Luís Martins, Miguel Bacelar Soares, César Teixeira e Rodrigo Massa – que já tinham trabalhado juntos numa empresa líder de mercado na área da elevação e movimentação de cargas. Desvinculados dessa mesma empresa e num momento de avaliação de várias oportunidades a nível pessoal, surgiu a ideia embrionária de iniciar um caminho comum na mesma área de negócio: "Precisávamos de encontrar um caminho diferente. Olhámos para as oportunidades do mercado e concluímos que fazia sentido juntarmo-nos e criar algo que respondesse a uma lacuna existente", recordam.

Num mercado que, à época, estava fortemente concentrado em grandes operadores, os fundadores identificaram espaço para uma empresa mais ágil e especializada. Assim nasceu a PROELEV.



EXPERIÊNCIA TÉCNICA E UMA EQUIPA COMPLEMENTAR

A estrutura da empresa assenta numa forte complementaridade de competências entre os sócios. Luís Martins e Miguel Bacelar Soares assumem funções técnico-comerciais nas áreas da manutenção e equipamentos novos, trazendo consigo um vasto historial na área da elevação e da indústria. César Teixeira coordena a assistência técnica, a assistência após venda e faz a gestão dos contratos de manutenção. Rodrigo Massa lidera a área de projetos e desenvolvimento de soluções técnicas para equipamentos novos e modernização de equipamentos existentes.

Apesar de ocuparem funções de gestão, os responsáveis sublinham que a cultura da empresa continua profundamente operacional: "Antes de sermos sócios-gerentes, somos trabalhadores", lembrando que todos mantêm contacto direto com o terreno e com os clientes com regularidade.

Atualmente constituída por 15 elementos, a PROELEV iniciou a sua atividade com uma equipa de 12 pessoas, incluindo os oito técnicos seniores e altamente qualificados que acompanham este projeto desde a sua fundação, uma dimensão considerada essencial para garantir capacidade de resposta imediata num setor onde as paragens de equipamentos podem significar prejuízos elevados para as empresas. "Grande parte dos nossos clientes pertence à indústria e, quando um equipamento de elevação tem uma avaria, afeta todo o processo produtivo. É fundamental responder rapidamente".



Esta abordagem levou a empresa a focar-se, numa fase inicial, sobretudo na manutenção e assistência técnica, criando contratos de manutenção preventiva que permitem acompanhar regularmente os equipamentos dos clientes. Segundo os responsáveis, esta proximidade tornou-se também uma porta de entrada para novos projetos, desde modernizações a desenvolvimento de equipamentos à medida.

DO KNOW-HOW À CONFIANÇA DO MERCADO

A atividade da PROELEV abrange uma vasta gama de equipamentos de elevação – desde pequenas soluções de algumas centenas de quilogramas até máquinas capazes de movimentar centenas de toneladas. Entre os equipamentos mais comuns encontram-se pontes rolantes, pórticos, gruas industriais, guinchos e diversos acessórios de elevação.

A empresa opera de forma transversal em vários setores industriais, incluindo energia, mineração, moldes, têxtil e empresas ligadas à indústria automóvel. Embora a atividade seja mais intensa no setor industrial, a equipa sublinha que a sua intervenção pode estender-se a qualquer contexto onde existam necessidades de elevação.

Um dos fatores diferenciadores é a capacidade de trabalhar com equipamentos de qualquer marca e idade, incluindo máquinas muito antigas. "Temos conhecimento acumulado de muitos tipos de máquinas e isso permite-nos intervir mesmo quando as peças já não existem no mercado". Nesses casos, a empresa pode projetar e fabricar componentes específicos, garantindo uma solução mais rápida e económica do que a substituição total do equipamento.

Outro elemento distintivo é a abordagem técnica baseada na análise detalhada das condições de utilização de cada máquina. O trabalho das equipas técnicas em conjunto com a área técnico-comercial permite compreender as necessidades do cliente, avaliar limitações técnicas e propor soluções adequadas.

A proximidade com os clientes também se traduz numa lógica de parceria contínua. Ao acompanhar os equipamentos ao longo do tempo, a empresa identifica oportunidades de melhoria tecnológica, aumento de segurança ou maior eficiência energética, muitas vezes incorporando novos componentes eletrónicos ou sistemas de controlo que prolongam a vida útil das máquinas.

Esse posicionamento tem sido determinante para a fidelização de clientes e para o crescimento da empresa. Muitos dos contratos de manutenção existentes remontam ao primeiro ano de atividade, um sinal de confiança que os responsáveis valorizam particularmente.

Cerca de seis anos após a fundação, e já como PME Líder, a empresa foi distinguida com o PME Excelência. Para a equipa, o prémio foi recebido com orgulho, mas encarado como consequência natural do trabalho desenvolvido.



Entre os planos para o futuro está a criação de instalações próprias – um passo estratégico para aumentar a capacidade operacional – e o reforço da equipa técnica, numa área onde a escassez de profissionais qualificados continua a ser um desafio. A possibilidade de avançar para processos formais de certificação também está no horizonte.





PROELEV

proelev.pt
Telefone : +351 227 668 390
Email : geral@proelev.pt

TELHEIRO & GONÇALVES



Nem todas as empresas procuram apenas resolver problemas, cada vez mais procuram ganhar clareza, criar métodos de trabalho, capacitar e formar equipas, para decidir melhor e de forma mais assertiva. É neste território, onde a exigência cresce e as decisões têm impacto real, que se enquadra o trabalho da Telheiro & Gonçalves.

Num contexto empresarial marcado pela incerteza, pela aceleração tecnológica e por exigências crescentes, há organizações que se posicionam como verdadeiros pontos de apoio. A Telheiro & Gonçalves – Soluções Financeiras e Contabilidade afirma-se hoje como uma dessas estruturas: uma consultora que cruza conhecimento técnico, visão estratégica e uma leitura profunda do tecido empresarial para ajudar as empresas não apenas a resolver problemas, mas sobretudo a crescer.

Com sede em Matosinhos e uma atuação que se estende a todo o território nacional e além-fronteiras, a Telheiro & Gonçalves construiu um modelo de intervenção integrado, sustentado numa base financeira sólida e numa capacidade rara de atuar, em simultâneo, em múltiplos pilares das organizações. "Se uma empresa não estiver organizada financeiramente, não consegue investir em mais nada", sublinha André Telheiro Santos, reforçando uma ideia que atravessa toda a atuação da casa: sem solidez e planeamento financeiro, não há estratégia que resista.



A partir deste pilar, a empresa desenvolve soluções que abrangem a contabilidade, fiscalidade, controlo de gestão, financiamento bancário, sistemas de incentivos, qualidade, produção, comunicação e marketing, formação, inteligência artificial, internacionalização e economia digital. Esta abordagem global permite libertar os empresários de preocupações operacionais e devolver-lhes o foco no que realmente importa: a estratégia e o crescimento.

O "HOSPITAL DAS EMPRESAS" COMO MODELO DE INTERVENÇÃO

A expressão surge de forma recorrente e não é usada por acaso. A Telheiro & Gonçalves define-se como um "hospital para as empresas", porque analisa cada organização de forma transversal, identificando oportunidades, pontos fortes, fragilidades, bloqueios e fatores de melhoria. "Quando entramos numa empresa, atuamos em todos os pontos: pessoas, processos, área financeira, produção, mercados e entre outros", explica o responsável.

Esta visão externa, sustentada por conhecimento especializado, permite muitas vezes desbloquear organizações que funcionam há anos com os mesmos processos, sem questionar se continuam a fazer sentido. O objetivo não é replicar soluções standard, mas desenhar respostas ajustadas à realidade de cada empresa. "Quando estamos a fazer o mesmo que os outros, estamos a fazer mal. Temos de apelar e implementar inovação, caso contrário não justificamos a nossa presença", afirma.



O momento atual tem vindo a reforçar este papel. A transformação digital, a automação e a crescente utilização de ferramentas baseadas em inteligência artificial estão a alterar profundamente a forma como as empresas operam. Na Telheiro & Gonçalves, estas ferramentas são encaradas como meios para potenciar pessoas e processos, não como substitutos. "Se somos um passivo, a tecnologia vai eliminar-nos. Se somos um ativo, a tecnologia vai ajudar-nos a ser ainda melhores", defende André Telheiro Santos.

A empresa tem investido fortemente na capacitação interna, integrando estas novas ferramentas no seu próprio funcionamento antes de as recomendar aos clientes. "Fazemos dentro aquilo que aconselhamos a fazer fora", resume, sublinhando a coerência entre discurso e prática.

CRESCIMENTO SUSTENTADO

Um dos grandes diferenciais da Telheiro & Gonçalves está nas equipas. O grupo económico ultrapassa já a centena de colaboradores internos, apoiados por uma vasta rede de parceiros externos. Uma parte significativa da estrutura é jovem, altamente qualificada e organizada por áreas de especialização muito concretas. "Temos pessoas muito preparadas para cada ponto de intervenção e todas elas pensam em conjunto para o sucesso de cada projeto", destaca o responsável.



A autonomia, a responsabilidade e a formação contínua são pilares da cultura interna. Há um departamento dedicado exclusivamente à capacitação dos colaboradores, com formação regular, privilegiando áreas comportamentais e metodologias inovadoras. "Nenhuma pessoa esgota a sua capacidade de crescimento. Se capacitarmos as equipas, os benefícios refletem-se nos clientes", afirma.

Este investimento traduz-se também na capacidade de resposta a contextos cada vez mais voláteis e exigentes. As agendas mudam, surgem imprevistos e as empresas exigem soluções rápidas e eficazes. "Hoje, ou temos capacidade de resposta imediata, ou perdemos a capacidade de fazer bom trabalho", reconhece André Telheiro Santos.

O reconhecimento do mercado tem acompanhado este percurso. A Telheiro & Gonçalves foi distinguida, de forma consecutiva, com o estatuto de PME Excelência, um prémio que reflete solidez financeira, gestão rigorosa e crescimento sustentado. "Este reconhecimento é o corolário de uma estratégia bem delineada e de uma equipa muito alinhada", sublinha.

Cada vez mais, a empresa é procurada por empresas estáveis que pretendem dar o próximo passo. "Muitos clientes chegam até nós porque querem crescer, redefinir estratégias, ir mais longe", revela. É nesse terreno que a consultoria se torna mais exigente – e mais estimulante.

Sem recorrer a publicidade tradicional, a Telheiro & Gonçalves continua a crescer por recomendação dos próprios clientes, num círculo virtuoso de confiança e resultados. Um sinal claro de que, num mercado em constante transformação, o conhecimento, a proximidade e a capacidade de antecipar o futuro continuam a ser os ativos mais valiosos, lembrando sempre a todos que "Conhecimento é Poder".



A FORÇA DA PROXIMIDADE E DA RAPIDEZ NA PRODUÇÃO DE ACESSÓRIOS TÊXTEIS



LISAMODEL



Fundada em 2007, em São Mamede de Negrelos, no concelho de Santo Tirso, a Lisamodel nasceu de uma visão clara: oferecer ao setor têxtil uma resposta rápida e próxima das necessidades dos clientes. O projeto foi criado por Armando Carvalho, um profissional com décadas de experiência no setor, que decidiu transformar o conhecimento acumulado ao longo da carreira numa empresa dedicada aos acessórios têxteis e passamanarias.

A história da Lisamodel começa de forma modesta. Nos primeiros tempos, operava a partir de um pequeno escritório na casa da família, funcionando como revendedora de acessórios têxteis. Com o crescimento da procura e a consolidação das relações com clientes, surgiu a necessidade de dar um passo decisivo: passar da revenda para a produção própria.

"O meu pai começou como revendedor e, com o aumento das encomendas, percebeu que precisava de investir em maquinaria para produzir internamente e dar uma resposta mais direta aos clientes", recorda Ricardo Carvalho, atual responsável operacional da empresa.

Essa decisão marcou um ponto de viragem na trajetória da Lisamodel. Em 2012, a empresa investiu em maquinaria e mudou-se para a zona industrial de Vilarinho, onde permanece até hoje. A produção própria permitiu maior controlo sobre prazos, qualidade e capacidade de resposta – fatores que se tornaram a assinatura da marca.



DA EXPERIÊNCIA DO FUNDADOR À CONTINUIDADE DA NOVA GERAÇÃO

Antes de criar a Lisamodel, Armando Carvalho já tinha uma longa ligação à indústria têxtil, tendo trabalhado em diferentes etapas do setor e acumulado conhecimento técnico e uma rede de contactos.

Esse percurso ajudou a empresa a ganhar credibilidade entre os clientes, sobretudo numa região onde o têxtil é um dos motores da economia. O fundador manteve também uma forte ligação à comunidade local.





Mais de metade da equipa reside na mesma freguesia onde Armando Carvalho vive, refletindo uma estratégia de proximidade que vai além da relação com os clientes.

Hoje, a Lisamodel mantém uma estrutura familiar. Ricardo Carvalho juntou-se à empresa há cerca de cinco anos. Antigo jogador profissional de futebol, decidiu regressar a Portugal e integrar o projeto criado pelo pai. "Chegou o momento em que percebi que podia acrescentar valor e ajudar a dar continuidade ao que o meu pai construiu do zero", afirma.

A integração foi gradual. Ricardo começou na área da tecelagem, aprendendo os processos da produção antes de assumir funções de maior responsabilidade. "O objetivo era conhecer tudo desde a base, para saber exatamente o que estamos a fazer e aquilo que estamos a vender ao cliente", sublinha.

Atualmente, a Lisamodel dedica-se à produção e comercialização de acessórios têxteis e passamanarias, incluindo fitas, franjas, galões, penachos, pompons e outros elementos utilizados em diversas aplicações industriais.

Entre os produtos mais procurados destacam-se as fitas de sarja e as fitas de nastro, que representam uma parte significativa da produção. Nos últimos anos, a empresa alargou a oferta com novos artigos, como fitas com elástico, franjas e galões.

Grande parte desta evolução resulta de investimento contínuo em tecnologia e maquinaria, reforçando a capacidade produtiva.

Hoje, a Lisamodel ocupa uma área superior a 2500 metros quadrados, conta com cerca de 20 colaboradores e mantém produção contínua de 24 horas por dia durante cinco dias por semana. Esta dinâmica permite produzir mais de um milhão de metros de fita por mês e manter stock permanente.

Para Ricardo Carvalho, esta capacidade operacional é um dos fatores que mais distingue a empresa: "Aquilo que mais nos diferencia é a capacidade de resposta. Trabalhamos 24 horas por dia e isso permite-nos dar uma resposta muito rápida às encomendas, mesmo quando surgem urgências".

Essa rapidez é complementada por uma estratégia de stock permanente das referências mais procuradas, permitindo muitas vezes entregas no próprio dia ou em prazos curtos.







Outro elemento essencial da filosofia da Lisamodel é a qualidade. A empresa trabalha com fornecedores certificados e procura garantir elevados padrões técnicos. "Queremos rapidez, mas nunca à custa da qualidade", afirma Ricardo Carvalho.

Nos últimos anos, a empresa investiu também em certificações exigidas pelo setor, reforçando a credibilidade da produção.

PRESENÇA NACIONAL, MERCADO DIVERSIFICADO

Embora situada no coração da indústria têxtil portuguesa, a Lisamodel trabalha com clientes em várias regiões do país. O mercado principal continua a ser nacional, mas a empresa já exportou para Espanha, França, Reino Unido e Estados Unidos.

A versatilidade dos produtos permite servir diferentes setores, desde a moda e o vestuário técnico até ao calçado, fardamento profissional e têxteis-lar. Um nicho onde a empresa tem vindo a ganhar expressão é o setor das agências funerárias, que utiliza franjas e galões em elementos cerimoniais.

A relação próxima com os clientes continua a ser um dos pilares da empresa. Muitas soluções são desenvolvidas em conjunto, permitindo criar produtos personalizados.

No futuro, a Lisamodel pretende continuar a crescer de forma sustentada, mantendo o foco na inovação e na capacidade produtiva. Entre os planos está a construção de um novo pavilhão industrial para concentrar toda a produção num único espaço.

Independentemente da evolução tecnológica ou das mudanças do mercado, a empresa pretende manter os princípios que estiveram na base do seu crescimento: proximidade com o cliente, rapidez de resposta e aposta permanente na qualidade.

DA VISÃO FAMILIAR EM BARCELOS A PARCEIRO INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA TÊXTIL

FEPRATEX

No coração de um dos mais importantes polos têxteis da Europa, em Roriz, Barcelos, nasceu uma empresa familiar que transformou ambição, trabalho e rigor numa história de crescimento sustentado.





Fundada em 2007 por Prazeres Ferreira e Manuel Fernandes, a FEPRATEX consolidou-se ao longo dos anos como um parceiro de referência para marcas internacionais de vestuário, distinguindo-se pela qualidade da produção, pela proximidade com os clientes e por uma estratégia de crescimento gradual, sustentada em capitais próprios e numa cultura empresarial fortemente orientada para a excelência.

A génese da empresa remonta à iniciativa de Prazeres Ferreira, que decidiu iniciar atividade no setor têxtil sem experiência prévia, após regressar de França. Com o apoio do marido, Manuel Fernandes – então ligado à construção civil – começou por produzir para o mercado nacional, num projeto que rapidamente demonstrou potencial de crescimento. Cinco anos depois, a família decidiu dar um passo decisivo: apostar na internacionalização. A decisão foi também motivada pela vontade de garantir um futuro profissional aos filhos dentro do setor. A partir de 2013, a FEPRATEX começou a reforçar a presença em mercados externos, iniciando contactos internacionais e estruturando a área comercial.

Hoje, a empresa mantém a gestão familiar, com os fundadores ainda envolvidos no dia a dia: Manuel Fernandes coordena a área de corte e Prazeres Ferreira supervisiona a secção de amostras e produção. A nova geração assumiu igualmente responsabilidades estratégicas, com Davy Fernandes na direção comercial e Tiago Fernandes, formado em gestão e contabilidade, responsável pela área financeira e logística.



QUALIDADE E ESPECIALIZAÇÃO

Desde o início, a FEPRATEX definiu um posicionamento claro no mercado: trabalhar no segmento médio-alto de vestuário. Essa escolha estratégica tornou-se um dos pilares da reputação da empresa. "Já tivemos propostas para trabalhar em segmentos mais baixos, mas não é a nossa visão", afirma Davy Fernandes.

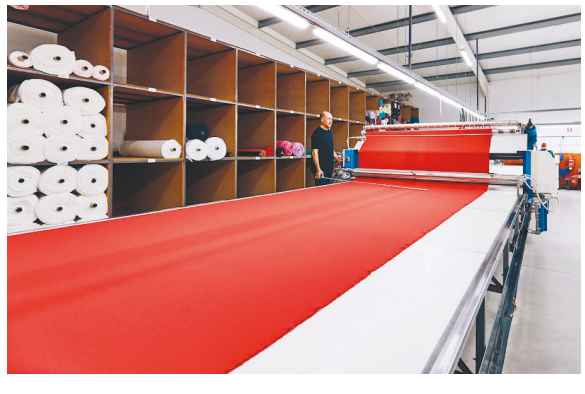


A aposta traduz-se num controlo rigoroso de todos os processos produtivos, desde a modelagem ao corte, confeção, acabamento e logística. O gabinete de modelagem desenvolve protótipos a partir das especificações dos clientes, enquanto o corte utiliza tecnologias avançadas para otimizar matérias-primas e garantir precisão nas medidas. Já a confeção é assegurada por equipas experientes e altamente especializadas.

A qualidade final é garantida por um sistema rigoroso de controlo, baseado em fichas técnicas, tabelas de medidas e especificações detalhadas. Cada peça é analisada minuciosamente antes de sair da fábrica, um processo que tem permitido à empresa alcançar níveis de fiabilidade raros no setor. "Em 12 anos de atividade nunca tivemos uma encomenda devolvida", é referido.

A empresa tornou-se também especialista em processos complexos, como tingimentos à peça com efeitos fade-out, estampagens e bordados combinados. Estas técnicas exigem conhecimento técnico avançado para garantir durabilidade e estabilidade da cor e das medidas após lavagem. Para garantir o resultado final, todas as peças são previamente testadas e lavadas antes da entrega ao cliente.





Outro fator diferenciador é a transparência comercial. A FEPRATEX mantém uma política de relação direta e honesta com os parceiros, partilhando informações sobre custos e matérias-primas. "Acho que acima de tudo temos de ser verdadeiros com os clientes". Por exemplo, sempre que os custos diminuem a empresa informa os clientes e ajusta os preços.

CRESCIMENTO COERENTE

Ao longo dos últimos anos, a FEPRATEX tem reforçado a sua presença no mercado europeu. Alemanha, Finlândia e Bélgica destacam-se entre os principais destinos das produções da empresa, que também trabalha com clientes na Suíça, Áustria e Holanda, além de colaborar com marcas portuguesas de projeção internacional.

A capacidade de adaptação e a proximidade com os clientes têm sido determinantes para esse crescimento. A empresa participa ativamente no desenvolvimento de coleções, aconselhando marcas sobre materiais, processos e tendências. Esse acompanhamento permitiu construir relações duradouras e acompanhar o crescimento de várias marcas emergentes.

Além da qualidade produtiva, a empresa aposta na inovação e na sustentabilidade. Entre as medidas implementadas destaca-se a utilização de energia solar, que permite produzir cerca de metade da energia necessária para a atividade industrial e reduzir significativamente as emissões de carbono.



A FEPRATEX também investe na certificação e na melhoria contínua dos processos. A empresa possui certificação ISO 9001 e certificados OEKO-TEX, estando atualmente a trabalhar em novas certificações relacionadas com materiais reciclados e sustentabilidade.

O reconhecimento pelo percurso empresarial tem igualmente começado a surgir sob a forma de distinções. Em 2025, a empresa recebeu um dos mais importantes prémios empresariais nacionais, o PME Excelência, um momento que reforçou a confiança da equipa e validou a estratégia seguida ao longo dos anos.

A estratégia futura mantém-se fiel aos princípios que marcaram o percurso da FEPRATEX: crescimento gradual, investimento interno e foco na qualidade. "Se formos consistentes, mantivermos a qualidade e fizermos bem o nosso trabalho, as encomendas não vão faltar."

DO BETÃO À EXCELÊNCIA: A HISTÓRIA DE UMA EMPRESA QUE TROUXE NOVAS TÉCNICAS DE PAVIMENTAÇÃO PARA PORTUGAL

Do trabalho iniciado em França nos anos 80 ao desenvolvimento de projetos por todo o país, a trajetória da R&A – Pavimentos e Construção reflete a evolução de uma empresa que trouxe novas técnicas de pavimentação para Portugal e que continua, hoje, a afirmar-se num setor cada vez mais exigente.



R&A PAVIMENTOS E CONSTRUÇÃO



A história da R&A – Pavimentos e Construção começa muito antes da criação formal da empresa em Portugal. O percurso que conduziu ao nascimento do negócio teve início em França, nos anos 80, onde o fundador deu os primeiros passos no exigente setor dos pavimentos industriais. Foi nesse contexto que adquiriu conhecimento técnico, experiência prática e uma visão diferente sobre os métodos de construção, numa altura em que o mercado português ainda estava distante de muitas das soluções utilizadas no estrangeiro.

A chegada a França foi, recorda António Almeida, um momento desafiante e incerto. "Chegámos lá sem trabalho, sem casa, sem conhecer ninguém em Paris", relata. Apesar das dificuldades iniciais, acabou por encontrar uma oportunidade numa obra de pavimentos, um trabalho que viria a marcar definitivamente o seu percurso profissional. Com o passar do tempo, a experiência acumulada permitiu-lhe aprofundar conhecimentos e ganhar confiança para avançar com atividade própria. Sem grande capital disponível, o início foi feito com poucos recursos, mas com grande determinação. "Não tinha dinheiro nem para máquinas, por isso comecei por alugar", explica António Almeida. Depois de vários anos a trabalhar em França, decidiu regressar a Portugal em 1998, tra-



zendo consigo o conhecimento técnico e as metodologias que tinha aprendido no estrangeiro. Na altura, o mercado nacional apresentava ainda pouca especialização na área dos pavimentos industriais, o que abriu espaço para introduzir novas técnicas e equipamentos. "Aqui na zona não havia ninguém a fazer este trabalho", refere, sublinhando que a empresa contribuiu para modernizar práticas que, até então, eram frequentemente executadas de forma muito manual.

A empresa, tal como existe atualmente, conta com cerca de 15 anos de atividade, tendo passado para a atual sociedade em 2018, momento que marcou o início de uma nova fase de crescimento e consolidação.

PAVIMENTOS TÉCNICOS E SOLUÇÕES À MEDIDA PARA CADA PROJETO

Ao longo dos anos, a R&A Pavimentos e Construção consolidou-se como uma empresa especializada na execução de pavimentos em betão de elevado desempenho técnico, aplicados em contextos industriais, comerciais e residenciais. Mais do que executar obras, a empresa aposta num processo de análise detalhada que permite adaptar cada solução às necessidades específicas de cada cliente.

Antes de apresentar qualquer proposta, a equipa faz sempre uma avaliação presencial da obra: cada pavimento exige um estudo próprio. Fatores como o tipo de solo, as



cargas que o pavimento terá de suportar ou as condições de utilização influenciam diretamente o dimensionamento da solução.

Essa análise inclui a avaliação da compactação do terreno, o tipo de betão a utilizar e o posicionamento das juntas de dilatação. "Cada pavimento é estudado para a necessidade que vai ter", refere Daniel.

Com o crescimento da atividade, a empresa começou também a responder a outras necessidades dos clientes dentro do contexto das obras. Inicialmente dedicada apenas aos pavimentos, passou gradualmente a assumir intervenções complementares, apoiando-se numa rede de parceiros especializados.

Hoje, essa colaboração permite à empresa oferecer soluções mais completas, incluindo preparação de terrenos, construção de muros ou outros trabalhos associados às empreitadas.

Entre as soluções técnicas mais recentes está a aplicação de pavimentos em betão pigmentado, que permitem incorporar a cor diretamente no material. Este tipo de pavimento dispensa pinturas posteriores e apresenta maior resistência ao desgaste, sendo cada vez mais procurado para diferentes tipos de espaços, desde áreas industriais e oficinas até habitações, escolas ou zonas envolventes de piscinas.



NOVOS HORIZONTES DE CRESCIMENTO

Ao longo do seu percurso, a R&A Pavimentos e Construção participou em diversos projetos de grande dimensão e complexidade técnica. Entre os trabalhos mais marcantes estão intervenções em infraestruturas associadas à A29, incluindo túneis e pontes, bem como obras em hotéis, estabelecimentos de ensino e passadiços em várias regiões do país.

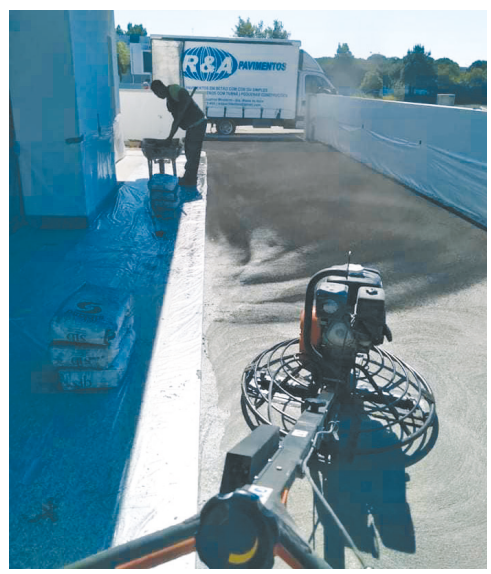
A empresa tem também apostado na modernização constante do seu parque de equipamentos, um investimento considerado essencial para garantir qualidade e eficiência na execução dos pavimentos. Um dos investimentos mais recentes foi a aquisição de uma máquina capaz de reciclar resíduos provenientes de obras, permitindo o reaproveitamento, o que traduz a preocupação ambiental.

O percurso da empresa foi recentemente distinguido com o Estatuto de PME Excelência, um reconhecimento que destacou o trabalho desenvolvido ao longo dos anos e que foi recebido com particular orgulho pela equipa. "Não estávamos à espera. Foi um orgulho grande", recordam.

António Almeida faz questão de sublinhar "Todo este percurso não se construiu sozinho, só foi possível graças ao empenho e à dedicação dos nossos colaboradores e ainda deixo um agradecimento especial a todos os clientes que sempre apostaram e acreditaram nos nossos serviços, o nosso muito obrigado".

Atualmente, a atividade da empresa estende-se por todo o país, com presença frequente em obras no norte e centro.

Paralelamente, a empresa iniciou uma nova etapa de investimento no setor imobiliário. Estão atualmente em construção quatro moradias, duas das quais já foram vendidas ainda em fase de projeto. A médio prazo, existem planos para desenvolver novos empreendimentos residenciais, incluindo projetos de apartamentos.



10 ANOS A CONSTRUIR CONFIANÇA E RIGOR



PC ENGENHARIA

Com uma década de experiência, uma carteira de projetos diversificada e uma filosofia baseada na confiança e rigor técnico, a PC Engenharia continua a construir o futuro com a mesma convicção que marcou o início: fazer crescer a empresa sem abdicar da qualidade e da proximidade com os clientes.

Fundada em 2016, a PC Engenharia nasceu da amizade, da experiência internacional e de uma visão comum sobre a forma de fazer construção com rigor técnico e proximidade ao cliente. Dez anos depois, a empresa sediada em Rio Tinto afirma-se como uma referência no setor, com projetos emblemáticos, crescimento sustentado e uma filosofia assente na transparência e qualidade.
Os engenheiros Vítor Coelho e Miguel Polónia, conhecem-se desde 1990, quando frequentaram o ISEP. Ao longo de mais de três décadas, construíram uma relação de amizade e confiança que acabou por dar origem à empresa. "Quando regressámos a Portugal, decidimos que fazia sentido avançarmos juntos e criarmos algo nosso", recordam.
Na altura, ambos trabalhavam no estrangeiro. Miguel Polónia esteve cerca de quatro anos no Brasil, enquanto Vítor Coelho desenvolveu atividade em Moçambique. O regresso definitivo a Portugal, no final de 2015, foi o momento decisivo. "Encontrámo-nos no Natal de 2015 e pensámos: e agora? Estávamos cansados de trabalhar para outros. A ideia de criar uma empresa surgiu naturalmente e decidimos avançar", explicam.
A escritura foi assinada em março de 2016 e os primeiros meses foram marcados por trabalho intenso e poucos recursos. A empresa começou literalmente em casa, com orçamentos preparados numa fase inicial ainda sem obras adjudicadas. "Começámos a ganhar e as coisas foram evoluindo", recordam.





Com cerca de duas décadas de experiência profissional cada um à data da fundação – atualmente mais de 30 anos de percurso – os dois sócios trouxeram para a empresa um conhecimento sólido, adquirido em projetos de grande dimensão e em contextos internacionais exigentes. Essa experiência revelou-se determinante para o crescimento da PC Engenharia. "Trabalhar fora deu-nos autonomia e capacidade de gestão. Tivemos de assumir responsabilidades em projetos grandes e isso permitiu-nos, depois, estar à vontade com qualquer obra.".

PROJETOS QUE MARCAM

Nos primeiros anos, a PC Engenharia iniciou atividade com projetos de menor dimensão, sobretudo habitação unifamiliar. Com o tempo, a empresa foi crescendo e diversificando a sua atuação, mantendo, no entanto, uma forte presença no setor residencial.
Atualmente, desenvolve projetos de reabilitação, moradias de segmento médio e médio-alto, edifícios multifamiliares e unidades industriais e comerciais. Entre os projetos de maior dimensão destacam-se a construção de um complexo industrial com mais de 4 mil metros quadrados, onde será instalada uma unidade fabril do GRUPO MECWIDE , uma unidade comercial Pingo Doce com cerca de 4,5 mil metros quadrados e vários edifícios habitacionais.



Um dos projetos mais emblemáticos foi uma obra na Rua das Laranjeiras, Foz Velha, que envolveu a reabilitação integral de uma casa em ruína e a construção de novos pisos, com fundações especiais e acompanhamento técnico rigoroso. "Foi uma obra de engenharia muito exigente. Tivemos de reforçar fundações sem demolir a casa e escavar dois pisos adicionais. Foi uma intervenção complexa e muito marcante."
A reabilitação urbana tem sido, aliás, uma área onde a empresa tem acumulado experiência, com intervenções em zonas históricas como Foz Velha, Rua do Bonjardim, Marquês e Rua de Sá da Bandeira, entre outras. Estes projetos implicam desafios logísticos e técnicos significativos, mas também representam um motivo de orgulho para a equipa. "No final, é um grande prazer ver o edifício transformado e perceber que deixámos a nossa marca na cidade.".
A fidelização dos clientes tem sido outro fator determinante para o crescimento. Muitos dos primeiros clientes continuam a trabalhar com a empresa e a recomendar os seus serviços. "A melhor publicidade que temos é a recomendação."

FILOSOFIA ASSENTE NO ACOMPANHAMENTO PRÓXIMO

A PC Engenharia distingue-se pela abordagem técnica rigorosa e pela transparência na relação com o cliente. A empresa privilegia o acompanhamento próximo, a otimização de projetos e o cumprimento rigoroso do caderno de encargos.



"Com uma equipa formada por engenheiros, conseguimos analisar os projetos e encontrar soluções mais eficientes. Já tivemos casos em que conseguimos reduzir significativamente o custo de uma obra sem comprometer a qualidade", explicam.
Outro fator diferenciador passa pela rede de parceiros. A empresa trabalha com subempreiteiros que colaboram desde o início da atividade, garantindo consistência e qualidade. "Isto permite cumprir prazos e manter o mesmo nível de qualidade em todas as obras."
O reconhecimento do mercado também tem acompanhado o crescimento da empresa. A PC Engenharia foi recentemente distinguida com o prémio PME Excelência, um reconhecimento que os responsáveis encaram com naturalidade, mas também com orgulho. "São prémios que não se compram. São atribuídos com base em indicadores reais e refletem o trabalho que temos feito.".
Ao completar dez anos de atividade, a empresa prepara agora uma nova fase de crescimento. Entre os projetos futuros destacam-se a construção de novos edifícios habitacionais, uma moradia de grande dimensão na Boavista e o lançamento do primeiro projeto de promoção imobiliária própria, com apartamentos T0 e T1, em Leça do Balio
Paralelamente, a empresa pretende aumentar a participação em obras públicas e em projetos de maior dimensão.

TRÊS DÉCADAS A CLIMATIZAR PROJETOS EXIGENTES COM RIGOR TÉCNICO E CONFIANÇA



GRUPO FTR

Fundada em 1995, a FTR Ventilação e climatização construiu ao longo de três décadas um percurso marcado pela especialização, pela proximidade aos clientes e pela capacidade de acompanhar a evolução tecnológica do setor da climatização.

Sediada em S. Pedro de Avioso, na Maia, a FTR Ventilação dedica-se à instalação, manutenção e gestão de sistemas de ar condicionado, ventilação e, mais recentemente, soluções energéticas complementares como os sistemas fotovoltaicos.

A origem da empresa está ligada à experiência acumulada dos seus fundadores no setor. Francisco Vieira e Manuel Torcato lideram a organização desde o início, depois de uma experiência empresarial anterior que lhes deu conhecimento técnico e visão estratégica para avançar com um projeto próprio.

Na altura, os fundadores contavam já com cerca de nove anos de experiência profissional na área da climatização. Ainda assim, o início foi marcado por uma estrutura pequena e por um crescimento progressivo. "Quando começámos éramos uma pequena empresa formada apenas por nós, mas demos esse salto para abranger todo o setor da instalação de ar condicionado", explica um dos responsáveis.

Desde cedo, a aposta passou por trabalhar com equipamentos e marcas de referência do mercado, estratégia que contribuiu para a qualidade do serviço prestado e para a confiança conquistada junto dos clientes. Esse posicionamento exigente foi decisivo no percurso da empresa.



CRESCIMENTO SUSTENTADO E ADAPTAÇÃO AO MERCADO

Nos primeiros anos, a atividade da FTR Ventilação esteve fortemente ligada à instalação de sistemas de climatização em agências bancárias, um segmento particularmente exigente em termos de qualidade e fiabilidade. Este contexto acabou por moldar o nível de exigência da empresa desde o início. "Começámos a trabalhar numa área muito exigente e, com o tempo e muita formação dada ao pessoal, mantivemos essa qualidade.".



A crise económica que afetou o setor entre 2008 e 2010 levou a empresa a diversificar mercados e a ampliar a sua atuação. O setor industrial ganhou maior relevância,



juntando-se aos segmentos comercial e residencial que já faziam parte da atividade. A experiência acumulada e a forma rigorosa de planear cada instalação facilitaram essa transição: "Os anos de experiência ajudaram-nos a entrar neste tipo de obras, onde tudo tem de ser muito bem programado".

Hoje, a empresa atua em múltiplos contextos – doméstico, comercial, industrial, hotelaria, saúde e edifícios de escritórios – e mantém presença em todo o território nacional, incluindo as ilhas. Essa cobertura geográfica resulta em grande parte do acompanhamento dos clientes desde os primeiros projetos. Um dos fatores distintivos da FTR Ventilação tem sido a forte aposta na qualidade do serviço pós-venda. Para reforçar essa vertente, foi criada em 2004 a AVAC Piquet, empresa do grupo dedicada exclusivamente à manutenção, limpeza e higienização de sistemas de climatização e ventilação. "Criámos uma empresa especializada em manutenção que apoia a FTR e garante uma resposta rápida aos clientes", sublinham.

INOVAÇÃO E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Ao longo dos anos, a evolução tecnológica do setor obrigou a empresa a atualizar constantemente conhecimentos e métodos de trabalho. A mudança de gases, a evolução dos equipamentos e as exigências crescentes em termos de eficiência energética implicaram investimento contínuo em formação técnica e em parcerias com fabricantes líderes do mercado. A empresa trabalha atualmente com marcas reconhecidas internacionalmente e acompanha de perto as inovações que surgem no setor. "Seguimos muito de perto as mudanças que vão surgindo nos equipamentos e fazemos muita formação nas marcas com que trabalhamos."





Paralelamente, a FTR tem vindo a integrar novas soluções energéticas nos seus projetos. A instalação de painéis solares e fotovoltaicos tornou-se uma área complementar, permitindo aumentar a eficiência global dos sistemas de climatização. "Tudo o que ajude a melhorar a eficiência energética é fundamental e muitas vezes já integramos essas soluções no próprio projeto."

Entre os projetos realizados ao longo do percurso da empresa encontram-se intervenções em unidades industriais, centros comerciais, hotéis, edifícios bancários, centros de saúde e diversas infraestruturas públicas e privadas. Empresas industriais, laboratórios e instalações que exigem ambientes controlados estão entre os clientes mais exigentes, obrigando a soluções técnicas altamente especializadas.

O reconhecimento do mercado tem acompanhado este crescimento sustentado. A empresa tem sido distinguida durante vários anos com o estatuto de PME Líder e, mais recentemente, alcançou uma das classificações empresariais mais relevantes em Portugal. "Há muitos anos que somos PME Líder, mas o prémio PME Excelência foi atingir uma classificação que sempre esperamos ter."

Para os responsáveis, este reconhecimento resulta sobretudo do trabalho desenvolvido ao longo de três décadas e da relação construída com os clientes. "Estes 30 anos são o resultado do acompanhamento que damos aos clientes. Eles sabem que têm um parceiro que está presente quando precisam."

Com uma equipa composta por cerca de 28 colaboradores e um número crescente de projetos em execução, a FTR Ventilação prepara também uma nova fase da sua história: a entrada de profissionais mais jovens e altamente qualificados faz parte da estratégia de continuidade da empresa.



IMOCORI II

CONSTRUÇÃO E ENGENHARIA CIVIL

Com base numa sólida experiência no setor da construção civil, a IMOCORI II – Construção e Engenharia Civil aposta em projetos exigentes, na expansão internacional e na valorização das suas equipas, sustentando o crescimento numa combinação de confiança, qualidade e visão de futuro.

Fundada com base numa forte experiência no setor da construção civil, a IMOCORI II tem vindo a afirmar-se como uma empresa de referência, combinando conhecimento acumulado, qualidade construtiva e uma visão estratégica orientada para o crescimento sustentado. Com sede em Santa Cruz do Douro, no concelho de Baião, a empresa tem alargado a sua presença a projetos de grande dimensão, incluindo obras emblemáticas no Grande Porto e, mais recentemente, no mercado internacional.

A empresa foi fundada por António Corrêa, que já contava com várias décadas de experiência na área. "Já trabalhávamos há mais de trinta anos por conta própria e tínhamos outras empresas", refere o responsável, sublinhando que o conhecimento adquirido ao longo dos anos foi determinante para a criação e consolidação da IMOCORI II.

Desde cedo, a empresa assumiu uma estratégia ambiciosa, avançando para projetos de maior dimensão, sustentados pela experiência acumulada e pela confiança do mercado.

Atualmente, a gestão conta também com a participação ativa de Diogo Corrêa, que iniciou o seu percurso diretamente nas



obras, passando por várias funções até assumir responsabilidades de gestão: "O conhecimento prático foi essencial para compreender a realidade do setor", afirma.



PROJETOS EMBLEMÁTICOS E QUALIDADE COMO MARCA DISTINTIVA

A IMOCORI II distingue-se pela execução de projetos "chave na mão", assumindo todas as fases da construção, desde o desaterro até à entrega final. "Toda a obra que fazemos é de raiz até chave na mão, com parceiros que trabalham connosco há muitos anos e com base numa relação de confiança", refere a administração.

A empresa conta com um portefólio diversificado, incluindo reabilitação de edifícios históricos, construção de habitação multifamiliar, moradias modernas e obras públicas. Entre os projetos mais desafiantes destacam-se intervenções em zonas históricas do Porto, nomeadamente junto à Torre dos Clérigos, onde foram construídos oito apartamentos e um espaço comercial, respeitando exigentes requisitos de preservação patrimonial: "São obras com regras muito específicas e com grande responsabilidade, sobretudo em edifícios históricos onde é necessário cumprir critérios rigorosos", explicam António Corrêa e Diogo Corrêa, sublinhando a complexidade técnica destas intervenções.

Outro exemplo relevante foi a reabilitação de uma casa senhorial em Mesão Frio, totalmente restaurada pela empresa. Neste âmbito, o fundador destaca a experiência acumulada em reabilitação de património.

A confiança dos clientes tem sido, aliás, um dos motores do crescimento da empresa. "Servimos bem o cliente e a nossa palavra passa à frente. O cliente é a nossa imagem e é através deles que vamos crescendo", refere a administração, explicando que grande parte das obras surge por recomendação direta.

Paralelamente, a empresa tem vindo a apostar na inovação e modernização de equipamentos e métodos construtivos. "Temos que dar sempre um passo à frente. Se não investirmos em equipamentos modernos, ficamos para trás", sublinham António Corrêa e Diogo Corrêa, acrescentando que estes investimentos permitem maior rapidez, qualidade e melhores condições de trabalho para as equipas.



EXPANSÃO INTERNACIONAL

Depois de consolidar a sua posição no mercado nacional, a IMOCORI II deu recentemente início ao processo de internacionalização, com entrada no mercado espanhol em 2023. A expansão surgiu através de parcerias com empresas locais, que reconheceram a qualidade da mão de obra e da organização da empresa.

"Atualmente estamos a executar 250 apartamentos nas Astúrias, em Gijón, e também trabalhos na fábrica da ArcelorMittal, uma das maiores empresas siderúrgicas do mundo", refere a administração, destacando ainda projetos industriais em Burgos e quartéis de bombeiros em Zamora.

Este crescimento internacional foi acompanhado pelo reforço do staff, contando



atualmente com várias equipas em Espanha e mais de 40 colaboradores naquele mercado.

A aposta na valorização dos colaboradores tem sido outra das marcas distintivas da empresa. "Somos uma empresa dinâmica, damos boas condições aos colaboradores, salários acima da média e estabilidade", destaca a administração, sublinhando a importância da equipa para o sucesso da organização.

O reconhecimento do trabalho desenvolvido chegou também através de prémios empresariais. A empresa foi distinguida em 2024 e voltou a receber o mesmo prémio em 2025, resultado da solidez financeira e da transparência da gestão. "Convidaram-nos a participar e já é o segundo ano consecutivo que ganhamos. Já fomos também convidados a concorrer em 2026", revela a administração, salientando a importância deste reconhecimento.

Em paralelo, a empresa está a apostar em projetos próprios, com destaque para novos empreendimentos habitacionais em Baião, incluindo cinco moradias e um edifício com 32 apartamentos. "Queremos criar algo diferenciador e moderno, que seja uma referência na local", afirma Diogo Corrêa, que evidencia ainda a aposta em tipologias amplas, materiais modernos e arquitetura contemporânea.

Com cerca de duas dezenas de obras em curso e novos projetos já em carteira, a IMOCORI II encara o futuro com ambição, mas mantendo a prioridade na qualidade. "Temos que crescer, mas preferimos manter a qualidade e responder bem aos clientes", refere a administração, referindo que o crescimento continuará a ser sustentado e consistente.



INOVAÇÃO QUE ACOMPANHA A EVOLUÇÃO DA ARQUITETURA E DO ESTILO DE VIDA



ALUTAIPAS

De Guimarães para todo o Norte do país, a empresa liderada por José Costa tem vindo a redefinir o setor da caixilharia, aliando experiência, inovação tecnológica e um serviço que se destaca pela rapidez e proximidade.

À frente da Alutaipas está José Costa, fundador e rosto de um projeto que nasceu da experiência e se transformou numa referência nacional. Com um percurso iniciado em 2001, o empresário tem conduzido a empresa com uma visão clara: crescer de forma sustentada, sem nunca abdicar da qualidade. Hoje, esse caminho traduz-se numa posição consolidada no mercado e numa notoriedade que ultrapassa fronteiras regionais.

Nos últimos anos, a evolução tem sido particularmente expressiva. "Nos últimos quatro anos, houve um grande crescimento, tanto em termos de clientes, como também em termos de volume de negócios", afirma José Costa, sintetizando uma fase marcada pela expansão e pelo reforço da presença no setor. Mais do que crescer, a Alutaipas tem procurado evoluir em linha com as novas exigências do mercado. A inovação tornou-se um eixo central da sua atuação, acompanhando a transformação tecnológica que tem vindo a marcar o setor da construção e da habitação. Essa aposta reflete-se na integração de soluções cada vez mais inteligentes e conectadas. O que antes parecia futurista é hoje uma realidade acessível: sistemas de abertura controlados por telemóvel, software ou dispositivos integrados na domótica da casa: "A tecnologia está a redefinir o conceito de



segurança e conforto", afirma o empresário.

A evolução não se limita aos sistemas de acesso. Também as janelas e estruturas têm vindo a incorporar melhorias significativas, sobretudo ao nível da eficiência térmica e do desempenho energético. Em paralelo, o design assume um papel cada vez mais determinante, com o minimalismo a impor-se como tendência dominante.

Para responder a esta procura, a empresa disponibiliza uma vasta gama de soluções, incluindo sistemas personalizados em que o cliente participa ativamente no processo criativo. "O cliente pensa o que pretende e nós idealizamos", resume, ilustrando uma abordagem flexível e orientada para a medida de cada projeto.



UM PERCURSO MARCADO POR QUALIDADE E RECONHECIMENTO

Remontando às suas raízes, a história da Alutaipas começa com uma visão clara e um profundo conhecimento do setor. Quando fundou a empresa, José Costa identificou um mercado com potencial de crescimento e decidiu apostar numa oferta diferenciadora, baseada na diversidade e na qualidade dos produtos. Ao longo dos anos, esse posicionamento foi sendo consolidado através de investimentos estratégicos, nomeadamente na criação de infraestruturas e no alargamento do portefólio. Hoje, a empresa disponibiliza milhares de referências, cobrindo todas as necessidades associadas à caixilharia em alumínio.

A escolha criteriosa de parceiros é outro dos pilares fundamentais. A Alutaipas trabalha com algumas das mais prestigiadas marcas europeias e internacionais, privilegiando fornecedores que apostam na inovação e no desenvolvimento contínuo. "São empresas que investem muito na investigação e no desenvolvimento e têm sempre produtos completamente diferenciados", refere o responsável, reforçando que "a qualidade do produto, acima de tudo, é a uma prioridade na Alutaipas".

Este compromisso tem sido amplamente reconhecido. A empresa soma distinções relevantes, destacando-se o estatuto de PME Líder durante dez anos consecutivos, bem como a distinção na Scoring pelo 5º ano consecutivo "TOP 5% Melhores PME PORTUGAL" e 1º ano "TOP 10 Melhores PME do Setor".



RAPIDEZ, PROXIMIDADE E CAPACIDADE DE RESPOSTA

Num mercado cada vez mais competitivo, a diferença faz-se também na forma como se serve o cliente. Na Alutaipas, o serviço assume um papel central, assente numa combinação de proximidade, conhecimento técnico e eficiência logística.

A capacidade de resposta rápida é uma das marcas distintivas da empresa, suportada por um elevado nível de stock e por uma estrutura logística preparada para responder às exigências do dia a dia. "O prazo máximo de resposta é 24 horas", assegura José Costa. Este nível de serviço resulta de um investimento significativo em armazenagem, que permite garantir disponibilidade imediata de grande parte dos produtos. A lógica é simples, mas eficaz: antecipar necessidades para responder sem demora. Não é por acaso, que o responsável admite que essa foi uma das decisões estratégicas mais determinantes para a afirmação da empresa no mercado.

A relação com os clientes é igualmente valorizada, sendo construída com base na confiança e no acompanhamento contínuo. A equipa comercial atua de forma próxima, quase como uma extensão do cliente, assegurando que cada necessidade é rapidamente identificada e resolvida.



Atualmente, a Alutaipas cobre grande parte da Zona Norte, com presença em regiões como o Alto Minho, Vila Real e Grande Porto, e prepara novos passos de expansão. Em paralelo, mantém o foco na inovação, com novos produtos em desenvolvimento que prometem impactar o setor. "São produtos novos que vão chegar ao mercado e que vão revolucionar algumas áreas do setor, aumentando a eficácia e a qualidade", revela José Costa, sem adiantar detalhes.

Entre a experiência acumulada e a ambição de continuar a inovar, a Alutaipas afirma-se como um exemplo de adaptação e crescimento num setor em constante transformação.

40 ANOS A TRANSFORMAR SOFÁS EM PEÇAS ÚNICAS E DURÁVEIS

LUÍS SILVA



Fundada em 1986, em Figueiró, Paços de Ferreira, a Luís Nunes da Silva, Lda. nasceu da visão e do espírito empreendedor de Luís Silva, um estofador que começou a trabalhar ainda em criança e que, com apenas pouco mais de duas décadas de vida, decidiu criar o seu próprio negócio. Quatro décadas depois, a empresa afirma-se como uma referência internacional na conceção e fabrico de sofás, mantendo a essência familiar e artesanal que esteve na sua origem, mas aliando-a a processos organizados, design próprio e presença global.

A história começa cedo. O fundador iniciou-se na área do estofamento com apenas 10 ou 11 anos, num percurso típico da região, marcada pela tradição do mobiliário. Com experiência acumulada e uma forte vontade de independência, avançou para o seu próprio negócio, inicialmente em casa, e mais tarde em instalações próprias, acompanhando o crescimento gradual da empresa.

Ao longo dos primeiros anos, a Luís Silva consolidou-se no mercado nacional, trabalhando exclusivamente com revendedores e abastecendo lojas em todo o território, incluindo ilhas. Com o aumento das solicitações e a necessidade de expansão, surgiram os primeiros passos rumo à internacionalização, ainda no início dos anos 90.

A aposta revelou-se desafiante. "Portugal ainda não era reconhecido como produtor de qualidade e tivemos de lutar contra algumas resistências", recorda a direção da empresa, explicando que a exportação exigiu maior profissionalização e reorganização interna, sobretudo ao nível do serviço e da logística, para acompanhar a qualidade já reconhecida do produto.



DA ORGANIZAÇÃO À IDENTIDADE PRÓPRIA

Um dos momentos decisivos na evolução da Luís Silva ocorreu em 2001, com a entrada do atual líder Paulo Antunes, engenheiro mecânico com formação em produção industrial, que assumiu a missão de reorganizar a empresa e preparar a expansão internacional. "O produto já era reconhecido pela qualidade, mas era necessário organizar métodos, processos e procedimentos", explica, acrescentando que a certificação da empresa surgiu nesse contexto, como ferramenta de organização interna e melhoria contínua.

A certificação ISO 9001 tornou-se, assim, um marco estruturante. Mais do que um selo, foi encarada como um instrumento de gestão. "Nunca quisemos uma certificação apenas para exibir um logótipo. O objetivo foi organizar a empresa, criar regras internas e melhorar processos", refere a direção, sublinhando que essa reorganização permitiu abordar os mercados externos com outra capacidade e profissionalismo.



Paralelamente, a empresa investiu na criação de identidade própria, apostando em design próprio e deixando de seguir exclusivamente tendências externas. Hoje, a marca assume-se como criadora de tendências, com presença em feiras internacionais e reconhecimento crescente. "Quando alguém olha para um produto e identifica que é da Luís Silva, isso é das coisas mais gratificantes que podemos ter."

A identidade também passa pela qualidade do produto, construída "de dentro para fora". A empresa sempre privilegiou matérias-primas de elevada qualidade e técnicas exigentes, o que se traduziu numa reputação baseada na durabilidade. "O mais importante está no interior do sofá. Tivemos sempre a preocupação de não enganar ninguém e de apostar na qualidade da matéria-prima e da técnica de produção", afirma a direção.

PRESENÇA GLOBAL

Hoje, a Luís Silva está presente nos cinco continentes, com produtos em hotéis, lojas de decoração e projetos internacionais de grande dimensão. Muitas dessas colaborações acontecem com marcas internacionais de elevado prestígio, que escolhem a empresa pela qualidade e capacidade de resposta. "Temos orgulho em estar presentes nas maiores montras mundiais e em equipar alguns dos melhores hotéis", refere o CEO, acrescentando que muitas vezes encontra peças da empresa em projetos internacionais que desconhecia previamente.



A estratégia de diversificação geográfica é uma das forças da empresa. Em vez de depender de um único mercado, a Luís Silva trabalha simultaneamente com vários países, incluindo Europa, África, Médio Oriente e Américas, o que permite maior estabilidade perante oscilações económicas.

Internamente, a diferenciação também passa pela equipa e pelas condições de trabalho. A empresa combina colaboradores com décadas de experiência com novos talentos, promovendo um ambiente de trabalho estruturado e focado no bem-estar. "Somos provavelmente a única empresa do setor com fábrica totalmente climatizada, com temperatura controlada entre 20 e 22 graus durante todo o ano", destaca a direção, sublinhando que estas condições contribuem para a qualidade do produto final.

Além disso, a empresa aposta numa cultura de melhoria contínua e crescimento sustentado, herdada do fundador. "Não tomamos decisões em cima do joelho. Trabalhamos com estratégia definida e crescimento equilibrado.". Como é referido, os prémios recebidos são valorizados, mas que o maior reconhecimento continua a ser a confiança dos clientes e parceiros. "O melhor prémio é quando novos clientes nos procuram recomendados por quem já trabalhou connosco."

Com cerca de 5.000 m² de instalações e projetos de grande dimensão em curso, a Luís Silva continua a olhar para o futuro com ambição, mantendo a filosofia que a fez crescer: qualidade, identidade e crescimento sustentado.





Uma trajetória construída ao longo de 40 anos, onde tradição artesanal e inovação caminham lado a lado, consolidando a marca como um nome cada vez mais reconhecido no panorama internacional do mobiliário estofado.

HS SUCATAS

Embora atue num setor cada vez mais exigente e regulado, a HS Sucatas não tem tido dificuldades em marcar a sua posição no mercado, pela sua adaptação, investimento contínuo e uma relação de confiança sólida com clientes e parceiros.



Fundada em 2011, a HS Sucatas nasceu de uma oportunidade identificada quase por acaso por Hélder Filipe Silva. O que começou com a compra e venda de baterias, com recursos mínimos, evoluiu para uma operação estruturada, com instalações próprias, frota especializada e uma carteira de clientes consolidada.

Ao longo dos anos, o crescimento foi sustentado por uma abordagem pragmática e próxima do cliente. "Queremos facilitar a vida dos nossos clientes, por isso, adaptamos os nossos serviços às suas necessidades.". Esta é uma filosofia que se tem mantido ao longo dos anos, agora reforçada por uma maior maturidade operacional e tecnológica.

Hoje, a HS Sucatas trabalha essencialmente na reciclagem de metais ferrosos e não ferrosos, com forte presença também na área dos componentes elétricos e eletrónicos. A empresa atua numa lógica de economia circular, assegurando a recolha, triagem e encaminhamento dos materiais para transformação, muitas vezes através de parceiros industriais especializados.



INVESTIMENTO E EXIGÊNCIA CRESCENTE

Nos últimos anos, a empresa tem vivido um período de consolidação e adaptação às novas exigências do setor. Apesar de manter as instalações, Hélder Silva admite limitações: "Gostava de poder facilitar mais, mas o espaço em si não me consegue ajudar nesse ponto."

Ainda assim, houve investimento significativo ao nível operacional, sempre com a visão de melhorar os serviços aos clientes.

Paralelamente, a digitalização tornou-se um eixo central da operação. Todo o sistema de pesagem e registo foi informatizado, permitindo um controlo rigoroso e em tempo real. Esta transformação não só aumentou a eficiência, como reforçou a transparência – um valor crítico num setor onde historicamente existiam dúvidas por parte dos clientes. A necessidade de cumprir normas ambientais e legais cada vez mais exigentes, e consequente adaptação, também tem marcado esta fase.



CONFIANÇA E DIFERENCIAÇÃO NO ATENDIMENTO

Um dos pilares mais fortes da HS Sucatas continua a ser a relação com o cliente. A empresa distingue-se pela clareza nos processos e pela valorização justa dos materiais.

Outro fator diferenciador é o cuidado na separação dos materiais, garantindo que cada componente é valorizado corretamente. "Os clientes confessam-nos que gostam dos nossos serviços porque sabem que não são enganados", partilha, referindo-se ao feedback dos clientes.

A cultura interna também reflete essa exigência. O fundador é claro quanto às regras: "Fornecer toda a informação". A imagem da empresa é igualmente uma prioridade, contrariando estereótipos associados ao setor da sucata.



O crescimento recente tem sido impulsionado por parcerias sólidas, muitas delas com empresas de grande dimensão nas áreas da construção e demolição. Em alguns casos, a HS Sucatas tornou-se o parceiro exclusivo para recolha de resíduos.

Este posicionamento resulta de vários fatores combinados: rapidez de pagamento, cumprimento de prazos e valorização competitiva dos materiais. "Somos um parceiro de confiança e fazemos todos os pagamentos no prazo previsto", afirma.

Este desempenho tem sido reconhecido externamente, com distinções empresariais atribuídas à empresa. "Já é o terceiro ano consecutivo que temos o prémio PME Excelência. Isso transmite confiança à equipa e mostra que estamos num bom caminho", partilha Hélder Silva, destacando o impacto motivacional desse reconhecimento.

Apesar dos resultados positivos, os desafios mantêm-se, sobretudo ao nível do espaço e da logística. A atual infraestrutura começa a revelar limitações face ao volume de atividade.



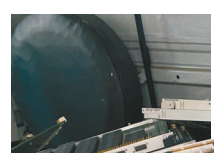


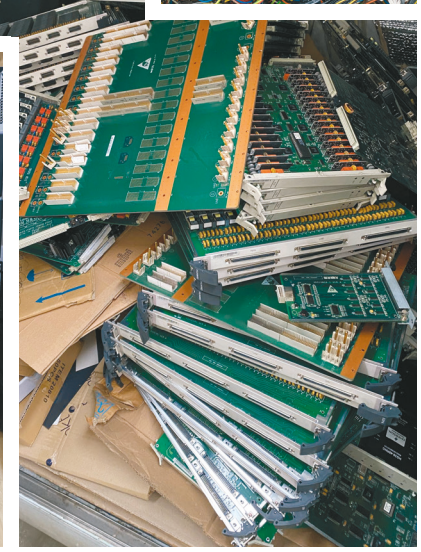
A resposta passa por uma estratégia de expansão, que poderá incluir a abertura de uma nova unidade ou a construção de instalações de raiz.

Outro eixo de desenvolvimento prende-se com a área dos resíduos elétricos e eletrónicos (REEE), um segmento em forte crescimento, mas ainda condicionado por barreiras legais e burocráticas. "É um trabalho que está a crescer muito, mas é muito meticuloso", explica, lamentando a dificuldade em obter licenças para avançar com uma linha própria de desmontagem.

Mesmo perante essas limitações, a ambição mantém-se clara: continuar a crescer de forma estruturada, reforçando a capacidade operacional e mantendo os princípios que sustentaram o percurso até aqui: rigor, transparência e proximidade com o cliente.







ONDE O DETALHE CONSTRÓI REPUTAÇÃO

TETODIVIJORGE



Num setor onde a precisão e o cumprimento de prazos podem determinar o sucesso de um projeto, a Tetodivijorge construiu ao longo da última década uma reputação sólida baseada na experiência, na qualidade de execução e numa relação de proximidade com clientes e colaboradores.

A Tetodivijorge, sediada em Ponte de Lima, nasceu em 2014 pela iniciativa de Jorge Matos, profissional com um longo percurso na área dos tetos falsos e divisórias em pladur, que decidiu transformar décadas de experiência num projeto empresarial próprio. A decisão surgiu numa fase em que o setor da construção atravessava um período de incerteza. Ainda assim, o responsável nunca encarou esse contexto como um obstáculo. Para Jorge Matos, o essencial era acreditar no trabalho e na capacidade de encontrar oportunidades.

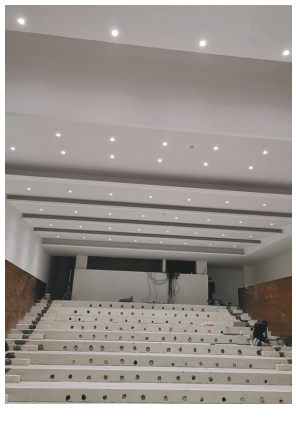
Antes da criação da empresa, o atual gerente passou duas décadas a trabalhar para outras empresas e também por conta própria, acumulando conhecimento técnico e experiência prática em obra. Esse percurso permitiu-lhe dominar as exigências do trabalho em pladur, uma área que, ao longo da última década, ganhou cada vez mais importância na construção contemporânea.

Quando avançou com a Tetodivijorge, partiu praticamente do zero em termos de clientes. Por isso, inicialmente, teve "de bater à porta para arranjar clientes", recorda. Com o tempo, porém, a qualidade do trabalho e a satisfação dos clientes começaram a gerar recomendações naturais dentro do setor.



ESPECIALIZAÇÃO QUE FAZ A DIFERENÇA EM OBRA





Desde o início, a empresa assumiu uma estratégia clara: concentrar-se exclusivamente naquilo que faz melhor. A Tetodivijorge dedica-se à execução de tetos falsos, divisórias e todas as soluções interiores em pladur, mantendo uma especialização que permite alcançar elevados níveis de qualidade técnica.

Esta opção é fundamental para garantir consistência no trabalho desenvolvido. "Acredito que uma empresa deve ser muito boa numa área em vez de tentar fazer muitas coisas diferentes", explica. Essa abordagem permite à equipa dominar todas as fases do processo construtivo associadas a este tipo de soluções.

O crescimento da empresa acompanhou também a evolução das técnicas construtivas. Nas últimas décadas, o pladur passou a ser amplamente utilizado não apenas em tetos falsos, mas também em divisórias interiores, cozinhas e até em algumas zonas de casas de banho, graças às suas propriedades de isolamento e versatilidade arquitetónica.

A complexidade de algumas obras exige um elevado grau de experiência e precisão. Perfis arredondados, estruturas especiais ou elementos decorativos utilizados em lojas, restaurantes ou escritórios são exemplos de trabalhos onde o detalhe faz toda a diferença. Para o responsável, é precisamente nesses desafios que se revela o verdadeiro valor da equipa. "Há trabalhos que parecem simples, mas que exigem muitos anos de experiência para ficarem realmente bem executados", refere.

Ao longo dos anos, a empresa tem participado em projetos muito variados, desde habitação particular até edifícios com dezenas ou centenas de apartamentos, passando por restaurantes, lojas, unidades industriais e intervenções em instalações empresariais. Entre os projetos recentes destaca-se a conclusão de uma obra com cerca de 100 apartamentos, um trabalho de grande dimensão totalmente executado em pladur.



EQUIPA UNIDA E RECONHECIMENTO QUE CHEGOU MAIS CEDO DO QUE O ESPERADO

O crescimento da Tetodivijorge tem sido acompanhado por uma estrutura cada vez mais organizada, mas sem perder o carácter familiar que marcou o projeto desde o início. Jorge Matos continua a liderar diretamente a empresa, contando com o apoio da esposa, Elsa Fernandes, responsável pela área administrativa. Os seus irmãos também integram a equipa ou colaboram regularmente nas obras, reforçando o espírito de proximidade que caracteriza o ambiente interno.

Atualmente, a empresa conta com cerca de 25 colaboradores e uma dinâmica diária marcada por uma forte organização logística. A preparação das obras começa muitas vezes ainda antes do amanhecer. "Sou sempre o primeiro a chegar, por volta das seis da manhã, para orientar a saída das equipas e garantir que tudo está preparado.".

A atividade da empresa concentra-se sobretudo no norte de Portugal, com intervenções frequentes na região do Grande Porto, Aveiro, Viseu ou Guimarães. Ao mesmo tempo mantém presença em Espanha, onde realiza trabalhos para um cliente ligado ao setor têxtil. Essa confiança internacional representa um motivo de orgulho para a equipa.

Para além da dimensão técnica do trabalho, a empresa valoriza também o bem-estar dos colaboradores. Ao longo do ano são promovidos convívios e momentos de equipa, e no final de cada exercício existe uma distribuição de lucros. "Gostamos de manter bom ambiente e reconhecer o esforço de quem trabalha connosco.".

Esse percurso consistente foi distinguido pelo 2º ano consecutivo com a atribuição do



Prémio PME Excelência, um reconhecimento de relevo para uma empresa deste setor. A distinção foi recebida como um sinal claro de que o caminho seguido tem sido o correto.

O futuro da Tetodivijorge passa por continuar a crescer de forma sustentada, acompanhando o desenvolvimento dos seus clientes e mantendo a qualidade que tem marcado o seu percurso. Com vários projetos já programados para os próximos anos, a prioridade mantém-se clara: continuar a trabalhar e a responder às necessidades de quem confia na empresa.





TOUCH FIRE®



Combinando conhecimento de terreno, inovação e proximidade ao cliente, a Touch Fire construiu um percurso sólido na área da engenharia da segurança, afirmando-se como um parceiro de confiança no mercado nacional e internacional.

Fundada em maio de 2010, no Norte de Portugal, a Touch Fire nasceu de uma conjugação pouco comum entre oportunidade, experiência prática e visão estratégica. A empresa surge numa fase em que o atual responsável, Gilberto Gonçalves, que criou a sociedade juntamente com o irmão, se encontrava ligado ao Reino Unido, onde a família mantinha atividade empresarial. Foi precisamente nesse contexto que surgiu a oportunidade inicial: a aquisição de um armazém em Inglaterra com equipamentos de proteção individual, que acabariam por ser vendidos para Portugal ainda antes da constituição formal da empresa. "Houve uma necessidade constante de equipamentos e tivemos de constituir a sociedade", recorda o empresário, explicando que a Touch Fire nasce oficialmente em 2010, já com o objetivo claro de operar no mercado nacional.

Desde o início, a empresa percebeu que trabalhar com entidades públicas e forças de segurança implicava uma presença legal e operacional em Portugal, bem como um elevado nível de exigência técnica. A atividade começou focada nos equipamentos de proteção individual, mas rapidamente se expandiu para outras áreas ligadas à segurança, acompanhando as solicitações do mercado e dos clientes. "Não nos focamos só em equipamentos de proteção individual", sublinha o líder, explicando que o crescimento obrigou a alargar serviços e soluções.



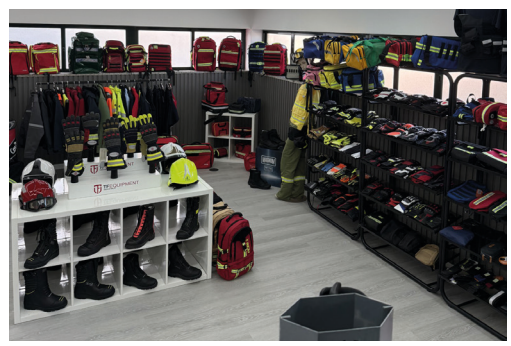
DIFERENCIAÇÃO NO MERCADO

Um dos principais fatores diferenciadores da Touch Fire está na experiência direta com os equipamentos que comercializa. O fundador esteve sempre ligado a instituições de socorro, o que lhe permitiu conhecer "a realidade do que é bom e do que é mau" no terreno. Essa vivência traduziu-se numa capacidade de rara no setor: aconselhar os clientes com base no uso real dos produtos. "A grande vantagem do sucesso da empresa é poder usar o próprio equipamento para descrever qual é a vantagem, as funcionalidades e também as desvantagens", reforça Gilberto Gonçalves.



Esta abordagem permitiu à Touch Fire introduzir em Portugal equipamentos que efetivamente fizeram a diferença, contrariando uma lógica de mercado em que muitos fabricantes estão "a léguas de distância daquilo que é a utilização real" dos produtos. A empresa apostou desde cedo em qualidade, funcionalidade e conforto, acompanhando a evolução tecnológica e integrando também o design como elemento relevante. Hoje, o cliente já não procura apenas proteção térmica ou resistência, mas também ergonomia, estética e personalização.

Essa necessidade levou à criação da marca própria TF Equipment, lançada em 2015. A marca nasce para responder a pedidos muito específicos dos clientes, que as grandes fábricas internacionais não conseguiam satisfazer.



"Nós não temos um catálogo fixo, temos um catálogo que pode ser transformado de acordo com aquilo que o cliente nos pede", afirma Gilberto Gonçalves.

Atualmente, cerca de 80% a 90% dos produtos comercializados são de marca própria e produzidos maioritariamente em Portugal, beneficiando da reconhecida qualidade nacional no calçado e no vestuário técnico.



UMA OFERTA INTEGRADA, CERTIFICADA E RECONHECIDA

A Touch Fire dispõe atualmente de um portefólio extremamente alargado, com mais de seis mil produtos nas áreas da segurança. Fornece equipamentos de proteção individual a bombeiros, forças policiais, forças de intervenção, sapadores florestais, autarquias, unidades de proteção civil e empresas de diversos setores, como a indústria vidreira, metalúrgica e da construção. Paralelamente, integra uma unidade dedicada à transformação, manutenção e reconfiguração de veículos de emergência, desde ambulâncias a viaturas de combate a incêndios, assumindo-se como um verdadeiro fornecedor "chave-na-mão".

Todos os produtos são certificados e homologados, desde a matéria-prima até ao equipamento final, recorrendo a laboratórios nacionais e internacionais. "Se queremos apostar no mercado europeu, temos que acompanhar o que é exigido", explica, sublinhando a importância das certificações de entidades reconhecidas. A proximidade com o cliente é outro pilar central da atuação da empresa. O contacto diário com operacionais e decisores permite recolher feedback contínuo, essencial para melhorar produtos e serviços. "O mais importante é nós ganharmos um concurso e depois saber qual é o resultado final desse concurso", afirma o entrevistado-responsável, reforçando que a qualidade percebida no terreno é determinante para a fidelização.

Este percurso sustentado tem sido reconhecido com vários prémios. A Touch Fire é PME Líder há vários anos consecutivos e soma três distinções PME Excelência, a mais recente atribuída no último ano. Para a empresa, estes prémios confirmam que o caminho seguido é o correto. "Sabemos para onde queremos ir, qual é o nosso rumo e queremos continuar a crescer juntamente com os melhores", refere o responsável.

Com cerca de 40 colaboradores, uma equipa jovem e multidisciplinar, e uma estratégia assente na formação contínua e na internacionalização, a Touch Fire prepara-se para reforçar a sua presença nos mercados externos, especialmente nos países africanos de língua portuguesa e na Europa, mantendo a ambição de afirmar o produto português como referência mundial na área da segurança.



ENERGIA À MEDIDA COM RAÍZES FAMILIARES E AMBIÇÃO GLOBAL

FLAMINGOPOWER



Num setor onde a fiabilidade é essencial, a Flamingopower destaca-se pela capacidade de criar soluções energéticas à medida, aliando experiência familiar a uma visão moderna e orientada para o cliente.

A Flamingopower – Máquinas e Equipamentos nasceu em 2016, em São Mamede do Coronado, Trofa, mas a sua história começou a escrever-se muito antes. A empresa surge como continuidade de um percurso familiar profundamente ligado ao setor industrial, com especial enfoque em motores, geradores e equipamentos agrícolas, relata João Oliveira, um dos responsáveis.

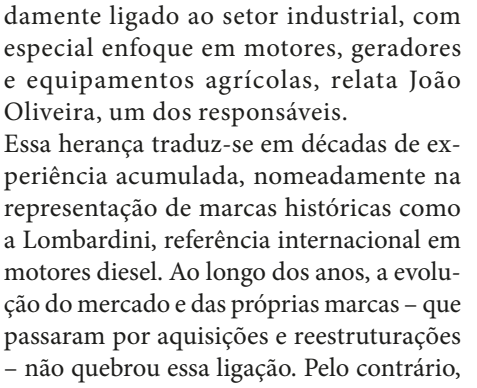
Essa herança traduz-se em décadas de experiência acumulada, nomeadamente na representação de marcas históricas como a Lombardini, referência internacional em motores diesel. Ao longo dos anos, a evolução do mercado e das próprias marcas – que passaram por aquisições e reestruturações – não quebrou essa ligação. Pelo contrário, reforçou a capacidade da empresa em adaptar-se e manter-se relevante.

Por isso, a Flamingopower não começou do zero. Beneficiou de um conhecimento técnico consolidado e de uma rede de contactos construída ao longo de cerca de 40 anos. João Oliveira, destacando o papel fundamental do pai, com quase meio século de experiência mecânica, que integra a equipa



como principal técnico.

A empresa é marcada por uma forte componente familiar. João Oliveira trabalha com os primos Pedro Daniel Miranda e José Oliveira, com formações em gestão e relações internacionais, assegurando áreas como a parte elétrica, logística e preparação de máquinas. Esta combinação de juventude e experiência tem sido determinante no crescimento sustentado do negócio.





PRODUÇÃO PERSONALIZADA E RESPOSTA IMEDIATA AO MERCADO

O grande fator diferenciador da Flamingopower reside na sua abordagem personalizada. Mais do que produzir equipamentos standard, a empresa aposta na criação de soluções à medida. "Tentamos sempre ir ao encontro ao que o cliente pretende. Se ele tem uma ideia, exploramos e adaptamos o produto", afirma o responsável.

Esta lógica aplica-se sobretudo aos grupos geradores, principal área de negócio, que já representa mais de 60% da atividade. A empresa fabrica equipamentos que vão desde pequenas unidades de 3,5 kVA até grandes geradores com capacidade superior a 1500 kVA, adaptados às necessidades específicas de cada cliente.

A marca própria Euroger é um dos pilares desta estratégia. Produzida com componentes europeus e americanos, permite à Flamingopower assegurar qualidade, fiabilidade e assistência. "Se queremos dar garantia, temos que trabalhar com marcas que também nos garantam essa segurança", explica João Oliveira.

A capacidade de resposta é outro dos pontos fortes. A empresa assegura assistência técnica permanente, contratos de manutenção e até diagnóstico remoto dos equipamentos. "O nosso objetivo é que a máquina nunca falhe. Interessa-nos que o equipamento trabalhe.".

Este compromisso estende-se à rapidez na resolução de problemas. Graças à relação de confiança com fabricantes internacionais, a empresa consegue validar processos de garantia quase de imediato, reduzindo significativamente os tempos de paragem dos clientes.

A atuação abrange todo o território nacional e vários mercados internacionais, com destaque para a Bélgica, onde a Flamingopower tem um forte volume de negócio, e para países africanos, onde prepara uma expansão mais estruturada. A recente nomeação como representante oficial de uma das principais marcas de motores para Portugal e Norte de África reforça essa ambição.

A empresa serve uma vasta diversidade de setores: telecomunicações, indústria alimentar, laboratórios, construção, espetáculos, forças militares e proteção civil. Em muitos destes casos, a energia não pode falhar. "Estamos a falar de equipamentos de emergência. Quando são necessários, têm mesmo que funcionar", sublinha.



Além dos geradores, a Flamingopower produz também motobombas e outros equipamentos essenciais, sobretudo para aplicações agrícolas e emergências. Em todos os casos, o princípio mantém-se: adaptar a solução ao contexto específico.

EXIGÊNCIA E VISÃO DE FUTURO

O crescimento rápido e consistente da Flamingopower foi recentemente reconhecido com a atribuição do Estatuto PME Excelência, uma distinção reservada a um número restrito de empresas. "É um orgulho enorme pois é fruto de muito trabalho", afirma João Oliveira.

A equipa, atualmente com 12 colaboradores, mantém uma cultura de exigência elevada, tanto internamente como na escolha de parceiros. A empresa privilegia relações próximas e aposta numa rede de distribuidores que assegurem acompanhamento local e qualidade de serviço.

A estratégia passa por crescer de forma sustentada, reforçando a presença internacional, especialmente em mercados emergentes. "Queremos crescer com os nossos parceiros e dar apoio contínuo. Não queremos apenas vender máquinas, queremos estar presentes".



Entre os projetos futuros, destacam-se o desenvolvimento de novas soluções para aluguer, equipamentos altamente insonorizados e aplicações específicas, como geradores para cinema ao ar livre. Paralelamente, a empresa pretende reforçar o stock e reduzir prazos de entrega, mantendo a capacidade de resposta mesmo em períodos de elevada procura.

Num contexto em que as falhas energéticas têm vindo a ganhar relevância, a Flamingopower posiciona-se como um parceiro estratégico para empresas que não podem parar. "Hoje em dia, um gerador deixou de ser um luxo. É uma necessidade", conclui João Oliveira, refletindo a crescente consciência do mercado para a importância da energia contínua.



HOTELIS®

Com uma trajetória construída a partir da experiência e do rigor técnico, a HOTELIS tem vindo a afirmar-se no desenvolvimento de soluções para cozinhas profissionais e projetos de grande dimensão.

A história da HOTELIS começa muito antes da sua fundação formal, em 2014. Foi a experiência acumulada ao longo de vários anos no setor que levou Francisco Henriques e Arlindo Campelo a avançarem com um projeto próprio, assente numa visão clara: criar uma empresa focada na qualidade, no rigor técnico e na proximidade com o cliente. O objetivo era responder a lacunas que ambos identificavam no mercado, apostando em soluções duradouras e num acompanhamento mais próximo das necessidades de cada projeto.

"Trabalhávamos numa outra empresa, mas as coisas não estavam a correr bem e decidimos avançar com o nosso próprio negócio", recordam os responsáveis, sublinhando que o arranque foi modesto, mas sustentado por uma forte experiência no setor. Enquanto Arlindo Campelo contava com cerca de quatro anos de experiência, Francisco Henriques trazia já mais de três décadas de conhecimento acumulado.

A empresa começou com uma pequena estrutura, inicialmente a partir de casa, e rapidamente evoluiu para instalações próprias, primeiro em Barcelos e pouco depois em Braga, no Parque Industrial de Vilaça. Desde o início, a filosofia foi clara: apostar exclusivamente em equipamentos e soluções de elevada qualidade.





"Procurámos trabalhar com marcas de referência e garantir confiança ao cliente", sublinham. Esta abordagem revelou-se determinante para o crescimento da empresa, num setor onde, segundo os responsáveis, existiam muitas experiências negativas relacionadas com prazos, qualidade e assistência. Essa aposta traduziu-se também numa garantia diferenciadora. A HOTELIS oferece três anos de garantia em equipamentos selecionados, superando o habitual prazo concedido pelos fabricantes.

PROJETOS À MEDIDA

Uma das principais características da HOTELIS é o desenvolvimento de projetos completos e personalizados. Desde cedo, a empresa criou um gabinete de projetos próprio, permitindo estudar cada instalação ao detalhe e adaptar as soluções às necessidades específicas de cada cliente: "Não vendemos peças soltas. Fazemos projetos completos, preparados para cada cliente".

Este posicionamento permitiu um crescimento rápido, impulsionado sobretudo pelo passa-a-palavra. A qualidade das instalações, o cumprimento rigoroso de prazos e a capacidade técnica levaram a empresa a conquistar projetos de grande dimensão, sobretudo no setor hoteleiro.

Hoje, a HOTELIS está presente em hotéis de quatro e cinco estrelas, resorts turísticos e grandes empreendimentos nacionais. Entre os projetos realizados, destacam-se intervenções em unidades de referência no Algarve, na zona de Troia e Melides, bem como vários empreendimentos turísticos de grande dimensão.

Além da hotelaria, a empresa expandiu-se também para a indústria naval, uma área particularmente exigente. "Esta tem particularidades muito próprias, com timings apertados e condições de instalação difíceis, mas conseguimos dominar essa área e ganhar a confiança dos clientes."

Nestes projetos, cada solução é desenvolvida à medida, tendo em conta as especificidades do espaço e as exigências operacionais. "É como fazer um fato à medida. Cada navio tem características próprias e tudo tem de ser pensado ao detalhe."

A empresa acompanha ainda as tendências internacionais, participando regularmente em feiras internacionais e promovendo demonstrações técnicas no seu showroom. Estas iniciativas permitem apresentar novas soluções e equipamentos inovadores, contribuindo para melhorar a eficiência das cozinhas profissionais: "Há chefs que nos pedem equipamentos específicos que viram noutros países e nós procuramos essas soluções. Temos um setor de importação forte e trabalhamos diretamente com marcas internacionais."



UNIDADE DE FABRICO REFORÇA AUTONOMIA E QUALIDADE

Um dos momentos marcantes da evolução da HOTELIS ocorreu em 2020, com a criação de uma unidade de fabrico própria em aço inoxidável. O investimento surgiu da necessidade de melhorar os prazos e garantir ainda mais controlo sobre a qualidade.

"Abrimos a unidade de fabrico para garantir qualidade e cumprir prazos. Muitas vezes tínhamos obras quase concluídas e faltavam pequenas peças feitas à medida. Agora conseguimos produzir internamente e responder mais rapidamente.".

A nova unidade permitiu também desenvolver soluções personalizadas e manter registos detalhados de cada projeto, facilitando futuras ampliações ou upgrades. "Todas as peças são catalogadas. Se o cliente quiser expandir mais tarde, conseguimos replicar exatamente o que foi feito."

Esta capacidade produtiva abriu também portas ao setor alimentar e industrial, onde a empresa começou a desenvolver linhas e soluções personalizadas para grandes cantinas e unidades empresariais. Entre os projetos mais recentes destacam-se intervenções para grandes grupos empresariais e instituições, incluindo universidades e entidades públicas.

O crescimento sustentado da empresa tem sido acompanhado por reconhecimento externo. A HOTELIS alcançou recentemente o Estatuto PME Excelência e PME Líder, distinções que refletem a solidez e o desempenho da organização: "Dentro do nosso setor, são poucas as empresas que conseguem atingir este estatuto", destacam.

Atualmente, a empresa conta com cerca de 3000 m2 de instalações, que começam a revelar-se insuficientes face ao crescimento. A expansão para um novo espaço é, por isso, um dos próximos passos estratégicos.

Com cerca de 60 projetos de hotéis em análise e uma carteira de clientes cada vez mais exigente, a HOTELIS continua a apostar na qualidade, inovação e proximidade com o cliente. Um percurso construído com base na experiência, na confiança e numa equipa que, segundo os próprios responsáveis, é determinante para o sucesso.



RIGOR, PROXIMIDADE E VISÃO ESTRATÉGICA NUM MERCADO QUE NÃO ADMITE FALHAS

CONGELMINHO



Mais de uma década após o arranque, a Congelminho apresenta-se como uma estrutura industrial preparada para transformar, embalar e distribuir com controlo absoluto sobre qualidade e frescura. Num mercado onde a reputação se constrói na constância, a empresa continua a afirmar-se não pela dimensão, mas pelo método e pelo compromisso firme de que qualidade não é argumento comercial: é prática diária.

Num setor onde a margem de erro é mínima e a confiança se constrói entrega após entrega, a Congelminho consolidou-se como uma referência na distribuição de produtos frescos e congelados no Norte do país. O percurso, iniciado em 2011, não foi marcado por crescimento impulsivo, mas por decisões ponderadas, investimento contínuo e uma filosofia clara: qualidade constante e serviço diferenciador.

A empresa nasceu da experiência acumulada ao longo de quase duas décadas no setor. "Já tinha um percurso sólido nesta área e conhecia bem o mercado", explica Luís Araújo, fundador e responsável. A decisão de avançar surgiu em conjunto com a esposa, Sílvia Ribeiro, em cujo nome ficou formalmente constituída a empresa, no âmbito de um apoio da Segurança Social que permitiu adquirir a primeira viatura e dar início à atividade.

O arranque foi exigente. "Começámos com poucos recursos, mas com muita determinação", recorda. A divisão de funções revelou-se decisiva: enquanto ele assumia a vertente comercial e o contacto direto com os clientes, Sílvia assegurava a gestão financeira e administrativa. "Sem esse equilíbrio não teria sido possível crescer com segurança", sublinha.





UM SERVIÇO PENSADO PARA DURAR

A Congelminho iniciou atividade essencialmente com frango e alguns produtos congelados. O alargamento da oferta foi feito de forma gradual e estratégica. "Sabíamos exatamente o que o cliente procurava e foi isso que fomos acrescentando", refere o empresário.



Mais do que aumentar portefólio, a prioridade foi sempre diferenciar pelo serviço. "Desde o início quisemos posicionar-nos de forma distinta da concorrência", afirma. Essa diferença concretiza-se numa lógica simples: fornecer apenas o que o cliente necessita, com frequência adequada e acompanhamento permanente. "O segredo está em conhecer verdadeiramente o cliente e estar presente."

Atualmente, a empresa opera com 11 viaturas de distribuição diária e duas de apoio, assegurando rotas fixas em vários concelhos dos distritos de Braga, Viana do Castelo e Porto, estendendo-se até Aveiro. O contacto é contínuo. "Falamos diariamente com os nossos clientes. Essa proximidade permite antecipar necessidades e responder rapidamente a imprevistos."

A seleção de fornecedores foi outro fator determinante. "Sempre privilegiámos qualidade e consistência. O preço é importante, mas não pode comprometer o produto", salienta. Essa postura levou à construção de parcerias estáveis e à criação de marca própria em segmentos estratégicos.

O exemplo mais significativo é o bacalhau. Após constatar oscilações de qualidade no mercado, a empresa decidiu assumir controlo direto sobre o produto. "Optámos por desenvolver a nossa própria marca para garantir regularidade e o padrão que exigimos." A aposta revelou-se acertada: hoje, muitos clientes solicitam especificamente o bacalhau Congelminho.

A mesma exigência aplica-se às carnes premium, nomeadamente picanhas de origem argentina e uruguaia. "Preferimos trabalhar com gamas superiores e manter a confiança do cliente", afirma. A estratégia é clara: privilegiar qualidade sustentada em vez de soluções meramente orientadas para preço.

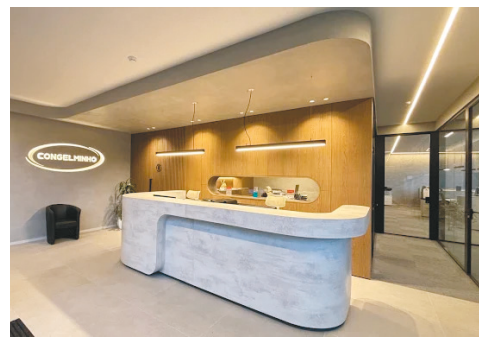


INVESTIMENTO, CONTROLO E AMBIÇÃO DE FUTURO

O crescimento da atividade tornou inevitável a modernização das instalações. Em 2017, a Congelminho renovou integralmente o espaço atual, reconstruindo o interior de raiz e reforçando infraestruturas técnicas, sempre em conformidade com as normas HACCP – implementadas desde o início da atividade.

A nova fase de desenvolvimento passa por um investimento ainda mais estruturante: a criação de uma unidade própria de desmanche, preparação, embalamento e congelação com túnel dedicado. "Queremos controlar o produto do início ao fim e adaptá-lo totalmente às necessidades do cliente", explica o responsável.

Esta unidade permitirá fornecer carne já preparada – bifanas, rojões, costeletas ou cortes específicos – com padrão uniforme e qualidade garantida. "Vamos trabalhar o produto à medida do cliente, com total controlo sobre o processo."





Além de reforçar a qualidade, esta aposta responde à escassez de mão de obra na restauração, oferecendo soluções mais práticas e eficientes.

O investimento integra uma estratégia mais ampla de valorização da marca própria e abertura a novos mercados. A participação em feiras internacionais e os contactos já estabelecidos revelam ambição de expansão além-fronteiras, sempre sustentada no mesmo princípio: consistência.

O percurso sólido da Congelminho foi recentemente reconhecido com o Prémio PME Excelência, um dos maiores prémios Empresariais Portugueses, depois de já ter alcançado o prémio PME Líder. "É um reconhecimento que nos orgulha muito, porque resulta de um crescimento gradual, feito com responsabilidade", afirma o líder. Mais do que um selo financeiro, o prémio simboliza estabilidade, rigor de gestão e cumprimento perante clientes e fornecedores.

Com 24 colaboradores e perspetiva de reforço da equipa, a empresa mantém a filosofia de reinvestimento contínuo. "Os resultados são canalizados para melhorar as condições de trabalho, modernizar equipamentos e reforçar a nossa capacidade de resposta."



Quase meio século depois de nascer como uma pequena oficina em Fornos, Santa Maria da Feira, a Valdemar Reis afirma-se hoje como um caso de adaptação contínua, crescimento sustentado e aposta firme na inovação – com a exigente parceria com a Tesla a marcar o ritmo dos últimos anos.

VALDEMAR REIS

Com raízes que remontam a 1976, a Valdemar Reis construiu uma trajetória sólida no setor da reparação automóvel, evoluindo de uma pequena oficina de chaparia para uma estrutura robusta e diversificada. Hoje, sob a liderança de Luís Reis, a empresa opera em três grandes frentes – ligeiros, pesados e indústria – uma estratégia que se revelou determinante para garantir estabilidade.

Como explica o responsável, "tentámos sempre que a empresa não se focasse só numa área, mas se diversificasse e que apostasse em áreas que não sofressem com as oscilações de mercado e de economia". O resultado é uma operação em carga máxima praticamente constante: "Nunca nos falta trabalho".

Este posicionamento permitiu à empresa crescer de forma consistente ao longo da última década. "Temos uma trajetória de crescimento constante nos últimos 10 anos", sublinha. Um crescimento que, segundo o próprio, assenta num equilíbrio financeiro sólido e numa estratégia bem definida.

A base deste percurso está, no entanto, na visão inicial do fundador, Valdemar Reis, que cedo percebeu o potencial da localização e a importância de diversificar serviços, nomeadamente para o segmento de veículos pesados e frotas empresariais. Essa aposta mantém-se hoje como um dos pilares da atividade, com clientes que operam centenas de veículos e exigem respostas rápidas e consistentes.

A EXIGÊNCIA TESLA COMO MOTOR DE TRANSFORMAÇÃO

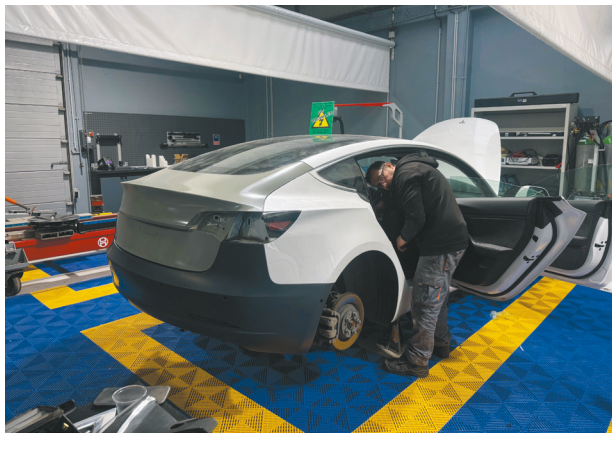
Nos últimos anos, a entrada na rede oficial da Tesla representou um verdadeiro ponto de viragem. O processo, altamente seletivo e exigente, implicou investimentos significativos em infraestruturas, formação e equipamentos, mas elevou a empresa a um novo patamar.



"Atualmente, o serviço Tesla absorve 80% a 90% de todo o nosso serviço de ligeiros", revela Luís Reis. Uma mudança profunda que trouxe também novos desafios: "é-nos difícil recusar trabalho, mas, por vezes, tem de ser", admite, referindo-se à necessidade de cumprir rigorosos prazos e padrões de qualidade impostos pela marca.



A exigência é constante e mensurável. "Nós temos KPI's, somos auditados, somos avaliados pelo cliente e, por exemplo, pela Tesla", explica. Essa pressão traduz-se numa cultura de rigor extremo: "Todos estes fatores conjugam-se para a satisfação plena do cliente".



Para responder a estes requisitos, a empresa criou um espaço totalmente dedicado à marca, com processos específicos e condições altamente controladas. "Temos um espaço próprio da Tesla, criado e adaptado às realidades da própria marca.".

O nível de detalhe é levado ao limite. Desde ferramentas específicas até procedimentos rigorosamente documentados, tudo segue padrões definidos. "Para cada reparação, a Tesla tem um manual de serviço… está tudo documentado", refere, acrescentando que até o aperto de parafusos obedece a parâmetros exatos.

A aposta em inovação interna também tem sido diferenciadora. Um exemplo disso foi a implementação de sistemas visuais de apoio ao trabalho técnico, permitindo acompanhar em tempo real os procedimentos. Uma iniciativa que, segundo o responsável, foi reconhecida pela própria marca.

O impacto desta parceria reflete-se também na perceção do cliente, sendo o esforço recompensado com avaliações elevadas e reconhecimento dentro da rede.

EXCELÊNCIA RECONHECIDA E AMBIÇÃO DE CONTINUAR A CRESCER

Para além da exigência operacional, o reconhecimento externo tem acompanhado o percurso da empresa. A Valdemar Reis conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o Estatuto PME Excelência, um dos mais relevantes galardões do tecido empresarial português. "Foi um grande orgulho", afirma Luís Reis, sublinhando, no entanto, que o foco permanece no essencial: "Trabalhamos para o nosso crescimento, bem-estar e para a satisfação do cliente".

Este reconhecimento resulta de um modelo assente na qualidade, na confiança e na capacidade de resposta. A empresa destaca-se pela relação próxima com os clientes, muitos dos quais confiam a totalidade das suas frotas à oficina.

A personalização de veículos, especialmente no segmento de pesados, é outra área onde a empresa se diferencia, garantindo que cada viatura sai pronta a circular e alinhada com a identidade do cliente.

O futuro passa agora por aumentar a capacidade instalada, nomeadamente com a aquisição de uma nova estufa para veículos pesados. "É um investimento necessário para podermos crescer e sentir que os clientes estão todos satisfeitos", explica.

Apesar do crescimento acelerado, Luís Reis mantém uma visão pragmática e acredita que o caminho continuará a ser ditado pelas oportunidades e pela capacidade de adaptação: "Há que aproveitar as oportunidades que surgem".

Num setor em constante transformação, a Valdemar Reis posiciona-se como um exemplo de resiliência, inovação e compromisso com a excelência – uma empresa onde tradição e modernidade convivem, impulsionadas por uma cultura de trabalho exigente e orientada para o cliente.





QUATRO DÉCADAS A TRANSPORTAR CONFIANÇA E INOVAÇÃO



TRANSPORTES VENTURA & FERNANDES

Com quatro décadas de história, a Transportes Ventura & Fernandes continua a afirmar-se como uma referência no setor, combinando experiência, capacidade técnica e uma forte cultura de compromisso com os clientes e colaboradores.

A história da Transportes Ventura & Fernandes começa com a determinação de um homem que conhecia o setor por dentro e que decidiu arriscar, mesmo quando as circunstâncias não eram favoráveis. O fundador iniciou atividade depois de anos como motorista por conta de outrem, levando consigo experiência, contactos e uma forte vontade de construir algo próprio. O primeiro passo foi modesto, com a aquisição de um camião já com vários anos de uso, mas que marcou o início de um percurso que viria a transformar-se numa empresa sólida e reconhecida.

Desde cedo, a prioridade foi responder às necessidades dos clientes e garantir a continuidade do trabalho. A compra de um camião novo representou um salto qualitativo e estratégico. Esta capacidade de adaptação e investimento progressivo permitiu acompanhar o crescimento dos próprios clientes, alguns dos quais mantêm relação com a empresa há quatro décadas.

O crescimento foi gradual e sustentado. Ao fim de poucos anos, a empresa já operava em todo o território nacional, com uma gestão eficiente das cargas e rotas. "Desde muito cedo percebi que era fundamental organizar bem as cargas e garantir que os camiões circulavam sempre com serviço, otimizando cada percurso", eficiência que resultou tanto da experiência como da dedicação e resiliência.

A abertura das fronteiras europeias constituiu outro momento decisivo, permitindo expandir operações e alcançar novos mercados. Ainda assim, o crescimento foi sempre prudente. "A empresa cresceu de forma consistente e sustentada, sempre com os pés assentes na terra."

Ao longo deste percurso, a confiança foi um dos pilares fundamentais. "Desde o primeiro dia, a nossa prioridade foi cumprir com todos os compromissos assumidos e honrar a confiança que os clientes depositam em nós."



Esta postura permitiu construir relações duradouras e garantir estabilidade mesmo em períodos difíceis.

CAPACIDADE PARA RESPONDER A QUALQUER DESAFIO

Atualmente, a Transportes Ventura & Fernandes dispõe de uma frota significativa, com cerca de 60 veículos motorizados e aproximadamente 100 unidades no total, incluindo reboques e outros equipamentos. Está ainda equipada com camiões grua e autoguias de grande capacidade para a colocação e manuseamento dos grandes obstáculos. A empresa opera sobretudo em Portugal e Espanha, embora realize transportes pontuais para outros destinos.



A diversidade de serviços é um dos seus grandes pontos fortes. A empresa efetua transportes de praticamente todo o tipo de cargas, com exceção de líquidos, abrangendo desde pequenos volumes até estruturas de grandes dimensões.

Uma das áreas de maior destaque é o transporte especial, incluindo estruturas metálicas, componentes industriais e casas modulares. Neste segmento, a empresa distingue-se pela capacidade técnica e logística para realizar operações altamente complexas. "Sempre tivemos a ambição de aceitar desafios exigentes e encontrar soluções para transportes que muitas outras empresas não fazem", afirma. Este tipo de serviço exige um planeamento rigoroso e uma análise detalhada de cada operação. A empresa avalia previamente os acessos, os equipamentos necessários e as condições do local de entrega, "para garantir que a operação decorre com total segurança e eficiência".



Em muitos casos, os desafios são significativos. "Já realizámos transportes e montagens em locais que, à partida, pareciam impossíveis."

Esta capacidade técnica é complementada por um investimento contínuo em equipamentos modernos e eficientes. A empresa aposta na renovação da frota e na sustentabilidade ambiental, com a maioria das viaturas já equipadas com tecnologia Euro 6. "Temos vindo a renovar a frota com veículos cada vez mais eficientes e ambientalmente responsáveis", refere o responsável, evidenciando o compromisso com o futuro e com a redução do impacto ambiental.



A aposta nas pessoas é outro elemento diferenciador. A empresa conta com cerca de 40 colaboradores e promove uma cultura organizacional assente no respeito e no bem-estar. "A empresa sempre funcionou como uma família, onde todos trabalham com dedicação e onde existe um grande espírito de união.". Este compromisso é reforçado pela experiência pessoal do fundador, que conhece bem as dificuldades da profissão. "Passei por momentos muito exigentes no início da minha carreira, o que me permite hoje valorizar ainda mais o trabalho dos nossos colaboradores e garantir que têm melhores condições."

VISÃO ORIENTADA PARA O FUTURO

Um dos marcos mais recentes da Transportes Ventura & Fernandes foi a inauguração das novas instalações, em 2025, coincidindo com o 40.º aniversário da empresa. Este investimento representa não apenas um aumento de capacidade, mas também uma visão estratégica orientada para o futuro.

As novas instalações, construídas numa área de cerca de 20 mil metros quadrados, foram concebidas com foco na funcionalidade, eficiência e possibilidade de expansão.

A construção deste novo complexo foi um passo importante para acompanhar o crescimento da atividade e melhorar as condições operacionais. "Chegámos a um ponto em que as instalações anteriores já não eram suficientes para acompanhar a dimensão da empresa, pelo que este investimento era essencial", refere.



FARMÁCIA FÁTIMA MARQUES



Com um percurso consolidado e uma visão orientada para o futuro, a Farmácia Fátima Marques tem vindo a afirmar-se como um exemplo de equilíbrio entre tradição e inovação no setor farmacêutico.

Com mais de 25 anos de atividade, a Farmácia Fátima Marques afirma-se como uma referência em Vila Verde, resultado de um percurso marcado pela consistência, adaptação e compromisso com a qualidade. Desde a sua fundação, em 1998, tem acompanhado a evolução da região, mantendo uma identidade assente na proximidade ao utente e numa aposta contínua na inovação.

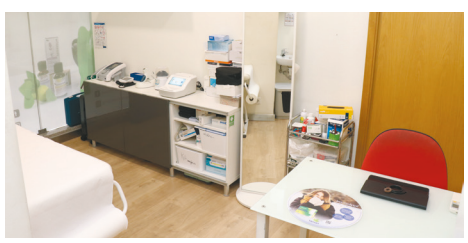
A abertura da farmácia resultou da atribuição de alvará através de concurso público, um processo exigente que avaliou a experiência e competência técnica da sua fundadora. Este contexto garantiu uma base sólida e uma forte responsabilidade: desde o início, a missão foi além da dispensa de medicamentos, assumindo-se como um ponto de apoio na promoção da saúde e bem-estar da comunidade.

Nos primeiros anos, inserida num meio rural, a farmácia enfrentou desafios como o envelhecimento da população e o acesso limitado a cuidados de saúde. Este cenário levou ao desenvolvimento de um acompanhamento próximo, sobretudo de doentes crónicos, criando relações de confiança duradouras com os utentes – um valor que continua a ser central.



Em 2008, a mudança para o centro de Vila Verde marcou um momento estratégico. Esta transição permitiu crescer e diversificar serviços, mantendo a identidade. O investimento foi orientado tanto para melhorar o atendimento como para proporcionar melhores condições à equipa, reconhecendo que a qualidade do serviço depende diretamente dos profissionais.





O crescimento da farmácia assenta em três pilares: proximidade, inovação e qualidade no atendimento. Mesmo num contexto urbano, mantém-se o acompanhamento personalizado, aliado à introdução de tecnologia para otimizar processos e libertar tempo para o aconselhamento farmacêutico. O atendimento centra-se na escuta ativa, empatia e acompanhamento contínuo, promovendo uma relação de confiança sustentada e duradoura com cada utente.

OFERTA ABRANGENTE

A farmácia disponibiliza hoje uma oferta diversificada de serviços farmacêuticos. Para além da dispensa de medicamentos, realiza rastreios, monitorização de parâmetros de saúde, administração de vacinas e injetáveis, acompanhamento de doentes crónicos e preparação individualizada da medicação. Dispõe ainda de laboratório próprio para manipulação de medicamentos e mantém serviços de proximidade, como o apoio domiciliário.



Destaca-se também o acompanhamento na área da amamentação, assegurado por uma equipa com formação especializada. Para esse efeito, foi criado um espaço dedicado que garante privacidade e conforto às utentes.



A inovação tecnológica tem sido determinante na evolução da farmácia. A introdução de sistemas automatizados, como robôs de dispensa e soluções de receção de encomendas, permitiu aumentar a eficiência e reduzir tarefas logísticas. A implementação de sistemas de levantamento fora de horas veio reforçar a conveniência e flexibilidade no acesso aos serviços.

Em 2025, foi realizado um novo investimento estratégico, com a reconfiguração da área de atendimento, tornando-a mais funcional e orientada para um serviço personalizado. Foram também reforçados os gabinetes de serviços, melhorando a privacidade e qualidade dos cuidados prestados. O laboratório foi modernizado, aumentando a capacidade de preparação de medicamentos.

Este investimento incluiu igualmente melhorias nas condições de trabalho da equipa, com espaços mais organizados e confortáveis, refletindo a importância do bem-estar dos profissionais na qualidade do serviço.

A diversificação de serviços é feita de forma responsável, garantindo sempre formação adequada e elevados padrões técnicos. O objetivo não é seguir tendências, mas assegurar que cada serviço acrescenta valor real ao utente.

A equipa desempenha um papel central, sendo alvo de investimento contínuo em formação e valorização profissional: "Uma equipa motivada e bem preparada é considerada essencial para garantir um atendimento de excelência", dizem os responsáveis.

Distinguida com os estatutos de PME Líder e PME Excelência, a farmácia vê nestes reconhecimentos a validação da sua gestão e consistência. Ainda assim, considera que o principal indicador de sucesso é a confiança dos utentes.

O futuro passa por consolidar o crescimento e continuar a inovar, mantendo o equilíbrio entre tecnologia e proximidade. Entre os projetos em desenvolvimento destaca-se a criação de um posto de atendimento inclusivo, com tecnologia de transcrição automática, reforçando a acessibilidade.

No centro da sua atuação permanece a humanização do atendimento, princípio que continua a definir o percurso da Farmácia Fátima Marques e o seu compromisso contínuo, responsável e próximo com toda a comunidade que diariamente acompanha.





GOON SERVICES

Num setor exigente e altamente competitivo, a GOON Services tem vindo a afirmar-se pela qualidade, proximidade e capacidade de resposta. Com atuação a nível nacional e uma forte aposta na excelência e inovação, a empresa tem consolidado um crescimento sustentado desde a sua fundação.

A GOON Services nasceu oficialmente em 2015, mas a sua história começou vários anos antes. Muito antes da criação formal da empresa, já existia uma visão clara assente na qualidade, na proximidade e numa forte presença no terreno. Desde 2009 que Paulo Silva, atual responsável pela empresa, trabalhava no setor das limpezas, acumulando experiência e conhecimento que viriam a ser determinantes para a criação da marca. Parte dessa aprendizagem foi adquirida fora de Portugal, numa experiência internacional que moldou a visão que hoje caracteriza a empresa.

"Já tinha algum conhecimento e experiência fora do país, onde aprendi esta cultura da limpeza que depois implementei em Portugal", recorda Paulo Silva, que lidera a empresa juntamente com Cristina Francisco, sua esposa e também elemento da direção.

Desde o início, a estratégia foi clara: diferenciar-se pela qualidade. Num setor marcado por forte concorrência, a GOON Services apostou em equipamentos especializados, produtos de elevada qualidade e, sobretudo, na formação e acompanhamento das equipas. "Sempre apostei na excelência, desde os produtos aos equipamentos, mas também nos nossos colaboradores, para conseguirmos apresentar um serviço diferente", explica o responsável.

Esta filosofia traduziu-se numa cultura de proximidade e supervisão constante. Ao contrário de modelos mais tradicionais, a gestão da GOON Services acompanha diretamente os serviços, desde a fase de planeamento até à entrega final.

"Sou uma pessoa de terreno e gosto de sentir a dificuldade dos colaboradores e perceber como podemos melhorar o tempo e a qualidade do serviço", sublinha Paulo Silva.

O planeamento rigoroso tornou-se outro dos pilares da empresa. Todos os dias começam cedo no armazém, onde são preparados os equipamentos e definidos os trabalhos. "Sou a primeira pessoa a chegar ao armazém e preparamos tudo para que as equipas saiam com o planeamento definido e com todo o material necessário", explica.



A aposta na segurança também é transversal a todos os serviços. Trabalhos em altura, limpezas industriais ou intervenções especializadas exigem equipamentos certificados e formação contínua. "Um dos nossos lemas é segurança acima de tudo", reforça.

DA EXPERIÊNCIA NO TERRENO À CONSTRUÇÃO DE UMA CULTURA DE EXCELÊNCIA

Com o crescimento da empresa, a GOON Services expandiu significativamente o seu portefólio de serviços. Atualmente, a empresa atua em múltiplas áreas, desde limpezas industriais, finais de obra, limpezas em altura, fachadas e telhados, até tratamentos de pisos, manutenção industrial, limpeza de caldeiras e serviços pós-incêndio.

A atuação abrange diversos setores, como a indústria automóvel, cortiça, reciclagem, hotelaria ou condomínios, entre outros. "Trabalhamos em todos as áreas de negócio", afirma Paulo Silva.

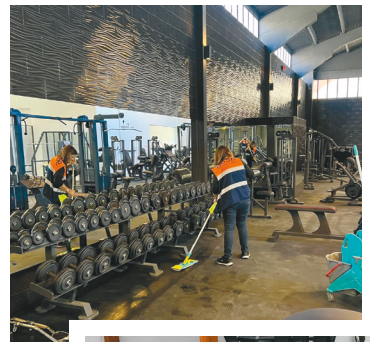
A empresa opera a nível nacional, com equipas que percorrem o país de norte a sul. Este crescimento, segundo o responsável, aconteceu de forma natural, sobretudo através da recomendação de clientes satisfeitos. "Nunca fizemos publicidade. São os nossos clientes que fazem o marketing", destaca.

Outro fator diferenciador é a proximidade com o cliente. "O cliente sabe que pode falar diretamente com alguém da gerência e isso transmite uma enorme segurança", explica Paulo Silva, acrescentando que a empresa não abandona nenhum serviço sem validação final. "Não saímos de nenhuma obra sem verificar tudo rigorosamente com o cliente."

INOVAÇÃO E RECONHECIMENTO

A formação contínua dos colaboradores é também uma prioridade estratégica. A empresa investe regularmente na qualificação das equipas, incluindo formação em segurança, trabalhos em altura e utilização de equipamentos específicos. "Nenhum funcionário começa a trabalhar sozinho sem formação. É sempre acompanhado por um supervisor até estar preparado", afirma.

Atualmente, a GOON Services conta com 147 colaboradores, número que reflete o crescimento sustentado da empresa. Para Paulo Silva, o sucesso passa também pela valorização da equipa. "Fazemos avaliações regulares e atribuímos prémios. Temos uma equipa muito motivada e isso reflete-se na qualidade do serviço."



O investimento constante em inovação é outra das apostas. A empresa tem vindo a explorar novas áreas, como limpeza de condutas industriais, manutenção de piscinas, jardinagem, organização de espaços e, mais recentemente, a utilização de drones para operações especializadas. "Procuramos sempre o que há de mais recente no mercado", refere.



Este percurso foi recentemente reconhecido com a atribuição do prémio PME Excelência, uma distinção que reforça o posicionamento da empresa no mercado. "Acredito que esta distinção traz mais responsabilidade. Para mim, os prémios servem para isso: para mostrar ainda mais qualidade", afirma Paulo Silva.

O futuro passa por continuar a crescer de forma sustentada, com destaque para a possível abertura de uma filial no sul do país e o reforço da capacidade logística. "Estamos a estudar a abertura de uma delegação no Sul e a investir em novos equipamentos e projetos", revela.

A proximidade com os clientes continua, no entanto, a ser o principal motor da empresa. "Se assumimos um compromisso, cumprimos. Custe o que custar. Deixar mal um cliente não existe na GOON", conclui Paulo Silva, sintetizando a filosofia que tem guiado o crescimento da empresa ao longo dos últimos anos.



Alvará: 102264-PUB

CS RETAIL
CONSTRUÇÕES SA

CONSTRUÍMOS SONHOS, CRIAMOS O FUTURO

Especialistas em edifícios industriais, logísticos e comerciais.

EMPRESA CERTIFICADA eiC ISO 9001 Qualidade

EMPRESA CERTIFICADA eiC ISO 14001 Ambiente

EMPRESA CERTIFICADA eiC ISO 45001 Segurança e Saúde no Trabalho

PROJETOS DESENVOLVIDOS COM CONFIANÇA, RIGOR E COMPROMISSO.

EXECUÇÃO SÓLIDA, ACOMPANHAMENTO DEDICADO E ATENÇÃO PERMANENTE A CADA DETALHE.

csretail.pt

/csretailsa | geral@csretail.pt | (+351) 223 177 214 | Rua da Argila, n.º 420, 4445-116 Alfena, Valongo