

# Alumina

SETEMBRO 2024 | Nº02 | Sapa Building System Portugal

**Página 2. Sustentabilidade**

**Página 3. Coleção Petra**

**Página 4. Arquiteto Vasco Vieira**

**Páginas 6 a 8. Entrevistas Exclusivas**

**sapa:**

By  Hydro

 [sapa-portugal.pt](http://sapa-portugal.pt) |  / [sapabuildingsystemportugal](https://www.facebook.com/sapabuildingsystemportugal)



# Sustentabilidade

## EDITORIAL

Sustentabilidade é o termo mais ouvido nos últimos tempos em contexto empresarial e social.

Numa pesquisa rápida encontramos como definição de sustentabilidade enquanto “capacidade de criar meios para suprir as necessidades básicas do presente sem que isso afete as gerações futuras, normalmente relaciona-se com ações económicas, sociais, culturais e ambientais.”

Na SAPA este “substantivo” está fundado e enraizado desde há vários anos em todas as ações que praticamos... seja através do contributo que prestamos ao extrudirmos todos os perfis com a liga REDUXA (4,0Kg CO<sub>2</sub> / Kg Alu), bem como através da escolha de parceiros nacionais para a produção da nossa nova linha de acessórios PETRA, e até através das várias parcerias que estabelecemos com os nossos clientes da rede SAPACLUB por forma a garantirmos que os nossos produtos chegam ao mercado através das melhores práticas comerciais.

Garantir o presente sem comprometer o futuro é claramente o nosso propósito ... e para isso contamos consigo!

José Dias, Sales Director



Na SAPA acreditamos que temos a responsabilidade e a capacidade de enfrentar a questão mais premente de hoje e do futuro: as alterações climáticas. O aquecimento global do planeta é causado pelos humanos<sup>1</sup>. Isto ameaça todas as formas de vida e é necessário tomar medidas urgentes se quisermos que o nosso planeta sobreviva. Além disso, prevê-se que a população mundial aumente em 2 mil milhões de pessoas nos próximos 30 anos, com 70% da população a viver em áreas urbanas<sup>2</sup>, o que significa que provavelmente veremos uma maior procura no sector da construção civil<sup>3</sup>. Com cada vez mais pessoas a viver em edifícios, isto implica um consumo crescente de energia e, portanto, um aumento vertiginoso das emissões de CO<sub>2</sub>. A necessidade de repensar os nossos produtos e processos tem sido ainda mais desafiante com a crescente pressão proveniente das regulamentações – a nível europeu e internacional com novas normas e restrições para a neutralidade carbónica; mas também devido ao facto das leis nacionais se tornarem cada vez mais exigentes<sup>4</sup>.

Todos estamos conscientes da crise climática e dos problemas ambientais que precisamos de trabalhar em conjunto para resolver. O ciclo de vida dos produtos – desde o seu fabrico até ao seu fim de vida útil

– precisa de ser uma prioridade na hora de escolher determinados produtos em detrimento de outros. O objetivo de uma economia circular é iniciar novos processos industriais que respondam a estas necessidades de reciclabilidade e reutilização de produtos. Muitos produtos fabricados que defendem estes princípios são agora certificados com o selo Cradle to Cradle. A SAPA alinhada com estas diretrizes e objetivos já produz sistemas de forma responsável, apresentando soluções circulares, produzindo alumínio com carbono quase zero até 2050 ou antes, e produzindo e utilizando mais energia renovável.

Empenhada num futuro sustentável, a Sapa fornece ao mercado produtos sustentáveis e de alto desempenho que contribuem para a redução das emissões de carbono causadas na fase de utilização. Ao mesmo tempo, nas emissões iniciais, para contribuir para a redução das emissões de carbono durante a fase de produção e construção. Utilizando os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU como bússola, faz parte da estratégia climática da empresa e do seu compromisso global de reduzir suas emissões de gases de efeito estufa em 30% até 2030.

<sup>1</sup> Kevin E Trenberth (2018), “As mudanças climáticas causadas pelas atividades humanas estão acontecendo e já têm consequências importantes”, *Journal of Energy & Natural Resources Law*, 36:4, 463-481, DOI: 10.1080/02646811.2018.1450895

<sup>2</sup> Nações Unidas, «População», População | Nações Unidas.

<sup>3</sup> BSRIA (2019), “Megatrends: Demographics”, WP 10/2019 Megatrends: Demographics (bsria.com)

<sup>4</sup> Como exemplo, a lei francesa RE2022 visa reduzir as emissões de carbono provenientes do setor da construção, limitando-as efetivamente. Os fabricantes têm cada vez menos flexibilidade no que diz respeito à sustentabilidade.



sapa:

# COLEÇÃO PETRA

ABRIR OPORTUNIDADES  
PARA FAZER HISTÓRIA



SFC7100



SFB3102



SFB1103



ST50P14



SFB3101



ST50P10

## Chegou a NOVA coleção de puxadores PETRA

A nova coleção de puxadores PETRA apresenta um design moderno e ergonómico, adaptado a qualquer projeto. Produzidos com precisão e projetados para resistir ao teste do tempo, os puxadores PETRA oferecem muito mais do que funcionalidade, representam FORÇA, ESTABILIDADE E RESISTÊNCIA. Compatível com a oferta de portas, janelas de batente e de correr, garante harmonia no seu projeto, com um design exclusivo Sapa. A oferta inclui

puxador com chave. O sistema de montagem é rápido, simples e fiável. Os puxadores Petra estão disponíveis em qualquer acabamento lacado Sapa\*, num complemento elegante e discreto às suas janelas.

Descubra mais sobre esta nova coleção em:

[www.sapa-portugal.pt](http://www.sapa-portugal.pt)

\*exceto lacados efeito madeira.

A Sapa considera que a qualidade estética de um produto influencia as nossas decisões de compra e tem um efeito no nosso bem estar.

Neste sentido tentamos evoluir em paralelo com o avanço tecnológico tendo como objectivo aliar a criatividade à utilidade, através da linha de puxadores Petra.

Este projeto é o culminar de meses de dedicação, inovação e um profundo compromisso com a coleção. Queríamos criar algo que não fosse apenas funcional, mas que também trouxesse uma sensação de durabilidade e elegância intemporal aos ambientes. Cada puxador é uma homenagem às formas naturais e à

resistência, características que acreditamos serem essenciais tanto em design como na vida. No desenvolvimento da linha Petra, não poupámos esforços para garantir que cada detalhe refletisse a nossa visão. Utilizamos materiais de alta qualidade, escolhidos pela sua durabilidade e estética, de forma a conseguirmos apresentar um produto que exprime claramente a sua função de um modo honesto com formas inovadoras contudo discretas e que é metucioso no respeito pelo consumidor privilegiando a durabilidade e o meio ambiente.

Mas Petra é mais do que apenas um produto; é uma expressão de quem somos como equipa e o que queremos trazer ao

mundo. Cada peça carrega consigo a paixão e a dedicação de todos os envolvidos no processo de criação. Ao desenhar e fabricar esta coleção, pensamos em vocês, os nossos clientes, e em como os nossos puxadores podem transformar espaços, trazendo beleza e praticidade ao seu dia a dia. Assim esta coleção concentra a pureza e simplicidade aliada à robustez da forma e potencia a boa experiência de uma marca para todas as tipologias de janelas e portas.

Estamos confiantes de que a linha Petra não só atenderá às suas expectativas, mas também as superará!

Jorge Sanches, *Product and Projects Support*



Marcelo Lopes ©

# Vasco Vieira Arquitectos

Nasci na África do Sul em 1969 em Johannesburgo onde vivi até concluir o meu curso na Universidade Witwatersrand em 1994. Durante os meus estudos sempre trabalhei em ateliers de Arquitectura aos fins de semana e durante as férias universitárias, conseguindo assim muito cedo ter obra feita. Aos 21 anos já tinha vários obras concluídas de projectos desenhados e acompanhados por mim.

Vim para Portugal em 1994 e passado uns meses fui convidado para ir trabalhar como arquitecto no resort de Vale do Lobo no Algarve. Trabalhei 10 anos para Vale do Lobo como Arquitecto Chefe e director de Construção. Em 2003 decidi abrir o meu próprio atelier que começou como Arqui + Lda e que nos últimos anos passou a ser denominado como VASCO VIEIRA ARQUITECTOS.

Decidi abrir o meu próprio atelier para ter a liberdade para explorar e desenvolver uma linguagem arquitectónica minha sem as limitações e restrições de estar a trabalhar para uma empresa. Os mestres do modernismo do virar do século XX que estudei e sempre

admirei como o Mies van der Rohe, Le Corbusier e Frank Lloyd-wright serviram de inspiração neste percurso de descoberta e exploração de uma linguagem arquitectónica própria que se distingue da arquitectura dos outros arquitectos.

Os nossos trabalhos são principalmente no segmento de moradias de luxo, mas também já fizemos vários hotéis e resorts de luxo, muitos destes com uma forte componente ecológica, incluindo um dos primeiros hotéis ecológicos em Portugal "Areias do Seixo" que já foi premiado várias vezes pela qualidade e sustentabilidade do Hotel e Moradias.

Como estudei e vivi muitos anos na África do Sul aonde a



Vasco Vieira

vivência exterior é tão ou mais valorizado do que o interior comecei muito cedo a tirar o máximo proveito do exterior e a sua ligação com o interior nos meus projectos . Quando cheguei a Portugal tive a sorte de vir trabalhar para o Algarve aonde temos na opinião de muitos, o melhor clima da Europa. Tive então a oportunidade de explorar e desenvolver ainda mais essa ligação interior exterior e os espaços exterior como uma extensão natural do interior. Penso que essa simples e quase imperceptível transição do interior para o exterior é um dos principais aspectos que distingue o nosso trabalho de muitos outros arquitectos Portugueses da actualidade.

Outro factor fundamental dos nossos projectos é que cada projecto que desenvolvemos é desenhado para aquele local, e cada projecto é um reflexo do sítio, do clima, das vistas e da cultura local, que em conjunto com a alma de cada proprietário torna cada projecto único e diferente de todos os outros.

Tenho muito orgulho na maioria dos nossos projectos mas os que tenho maior orgulho são os projectos “verdes” que temos desenvolvido como por exemplo as Areias do Seixo, UMay etc e várias moradias, mas uma moradia em particular que concluímos em Madrid (La Moraleja). O lote dessa moradia tinha centenas de árvores que tinham que ser preservadas que acabou por ditar a forma da moradia quase como uma “tree house” no meio das árvores criando um diálogo e uma harmonia perfeita entre a obra construída e a natureza, com os proprietários em constante contacto directo tanto físico como visual com a envolvente.

É sempre um orgulho e uma honra ser reconhecido ou premiado tanto ao nível nacional como ao nível internacional porque é uma validação de todo o nosso esforço e trabalho, mas não é algo que procuro ou que me motiva. Para mim a minha maior motivação é ter um cliente feliz e orgulhoso da obra que nós ajudamos criar para eles, tornando os seus sonhos uma realidade. Fico muito contente quando

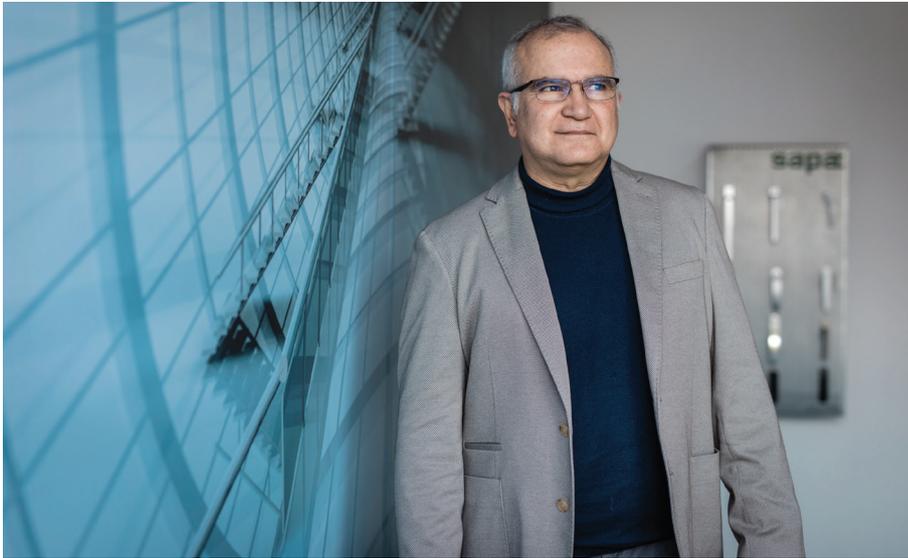


concluimos uma obra e o cliente me diz que a casa dele deve ser o melhor projecto que já fiz até á data, porque isso mostra que conseguimos entender o nosso cliente e a sua alma é reflectida no projecto.

Como em qualquer profissão é preciso muito trabalho e esforço para conseguir sucesso mas também é preciso ter a tal “pontinha” de sorte. Sempre me considerei um sortudo de poder exercer uma profissão que adoro num país e num local que também adoro. Tive o privilégio de ser convidado a fazer projectos em vários países e vários continentes que foi uma “escola” muito interessante para entender diferentes culturas, métodos de construção e formas de trabalhar, mas acima de tudo ajudou-me a perceber a beleza e a qualidade do país aonde vivemos.

A nossa ambição na Vasco Vieira Arquitectos é uma constante melhoria da qualidade dos nossos projectos focando cada vez mais num projecto holístico incluindo os interiores de modo que os interiores sejam um reflexo dos exteriores criando uma linguagem e conceito uniforme em todo o projecto.





## BIOGRAFIA

- **Nome:** José Eduardo Rodrigues
- **Clube de futebol:** SL Benfica
- **Um filme:** Forest Gump
- **Prato favorito:** Bacalhau cozido com grão e hortaliça (e muito alho)

## Entrevista Interna

# José Eduardo Rodrigues e a mestria do conhecimento

*“A minha menina dos olhos é a área de formação. Esta é a área pela qual tenho um carinho muito especial.”*

### Em que departamentos já esteve?

Bom, temos de recuar a 1996, altura em que comecei no departamento técnico, mas, entretanto, estive durante cerca de dois anos em Moçambique e nessa altura fui emprestado pelo departamento técnico à área comercial para ir tratar da situação da nossa unidade comercial em Maputo. E, de resto, de facto, estive sempre a trabalhar no departamento técnico, oscilando entre a área de coordenação da orçamentação, que foi um período em que me ocupou sempre muito uma parte significativa deste percurso, mas os primeiros anos também foram no trabalho de prescrição, junto dos arquitetos até 2004 sensivelmente. Daí em diante, fiquei sempre com a coordenação do departamento técnico da marca Sapa. Quando houve a reunificação das áreas técnicas, fiquei realmente mais afeto à área de formação e tenho, portanto, essa como função principal. Ocupo-me também da área de corta-fogo, mas a minha, digamos, menina dos olhos é a área de formação, sem dúvida alguma. Esta é a área pela qual tenho um carinho muito especial.

### O que o motiva na área da sustentabilidade?

Para começar, acho que há um dever cívico de todos termos de cuidar da “nossa casa”. Nossa casa no sentido lato, a “nossa grande casa”. E sabemos claramente que não

temos outra, é mesmo só esta. Às vezes podemos pensar que, de facto, o contributo de cada um é indiferente, já que somos quase já 8 mil milhões de pessoas neste planeta, não é? Então, que diferença faz mais um ou menos um? Mas, de facto, as coisas não são bem assim, porque podemos ser muitos a pensar da mesma forma e direcionarmos o nosso esforço para a preservação deste planeta. E, portanto, tudo o que sejam as nossas práticas rotineiras, do quotidiano, devem ser mitigadas para minimizar a nossa pegada.

Seguidamente temos o dever de realmente perseguir esse objetivo. Profissionalmente, tenho, na minha área de formação, uma das temáticas que me é mais cara é mesmo a área da sustentabilidade, onde realmente eu tento, não é dissuadir, é acima de tudo estimular, todos aqueles que me escutam para as boas práticas que o Grupo Hydro tem nesta área. Os esforços que temos vindo a fazer para minimizarmos a nossa atividade, que inevitavelmente tem um impacto no meio ambiente, não adianta esconder isso, mas é notável o esforço que realmente temos vindo a fazer, tanto com ligas primárias, que são aquelas que mais impacto têm, quanto com as ligas de alumínio reciclado pós-consumo, no qual temos uma posição de charneira e que me dá um grande prazer, porque, sem dúvida alguma, sinto que estamos no caminho certo.

**Qual é a importância das formações sobre produtos e sustentabilidade na missão da Hydro Building Systems Portugal?**

Tem tudo a ver com as pessoas estarem perfeitamente a par do que é que nós temos, como é que o fazemos e como é que o obtemos, até termos realmente o produto final, bem como aquilo que elas próprias podem argumentar sobre os nossos produtos aos seus clientes. Eu acho que é um argumento muito poderoso em termos de vendas, mas, acima de tudo, também à nossa consciência.

Sabemos que estamos a comprar algo que salvaguarda a nossa vida neste planeta e, sobretudo da dos nossos descendentes e das gerações vindouras. Isso é que eu acho que é mesmo o mais importante, é preservarmos, é não comprometermos o nosso legado, nem comprometermos o futuro dos próximos. Não temos esse direito. Então isso é fundamental. E tudo isso são pequenos contributos que nós damos. O que fazemos e como o fazemos, tudo isso faz parte de um contexto e de um âmbito que, sem dúvida, é muito importante e a formação aí tem um papel determinante, no sentido de dar a conhecer como é que os nossos produtos se enquadram nesse conceito de sustentabilidade.

**Quais são as principais dificuldades sentidas durante as formações? Porquê?**

Muito honestamente, as dificuldades são poucas. Felizmente tenho tido boas experiências com os meus formandos, sejam externos, sejam internos. Por norma há uma boa receptividade e uma ainda melhor predisposição para escutar aquilo que eu, normalmente, tenho para dizer, porque as pessoas sentem que são

informações que podem, de facto, ser úteis à sua vida, ao seu trabalho e, nesse sentido, sou sempre muito bem recebido e muito bem escutado.

### **Qual é o seu evento anual favorito?**

Eu tenderia a dizer que o Hydro Family Day, porque na verdade, este parece-me ser o pináculo que de uma forma indelével estimula a nossa convivência e a nossa socialização entre colegas e, acima de tudo, entre as famílias dos nossos colegas. Conhecemos melhor. E, depois, quando repetimos esses eventos, como temos feito, voltamos a rever essas pessoas. E vemos os jovens. Vemos as nossas crianças a crescerem, não é? No meu caso, elas já estão crescidas, já não crescem mais, mas vemos os outros que eram pequeninos, ainda há dois ou três anos, já estão a chegar à adolescência e outros a saírem dela. Tudo isso, de facto, é fantástico e é um clima que eu gosto muito, sinceramente, que aprecio especialmente.

### **Gosta mais de trabalhar no escritório ou em casa? Porquê?**

Prefiro sem dúvida alguma trabalhar no escritório, porque gosto de estar em contacto com as pessoas e de ter gente à minha volta a trabalhar. Sinto-me mais necessário quando estou no escritório. Sou interrompido mais vezes, isso é certo, mas o facto de sentirmos que as pessoas precisam de nós e de perguntar coisas é indescritível. Sentimos que somos realmente necessários. Não digo que, de vez em quando, não dê jeito estar a trabalhar a partir de casa para preparar as apresentações com mais calma e sem ser interrompido. Mas é como tudo, toda a medalha tem o seu verso, não é? (risos). Mas gosto de trabalhar no escritório, sim.

### **Qual foi a viagem que mais gostou de fazer com a empresa?**

Gostei de fazer uma série delas que tive de fazer a Cabo Verde para ir dar formação a dois clientes nas ilhas, em Santo Antão e São Vicente e aí deparamo-nos com aquilo a que eles chamam de "morabeza", que é a maneira de ser cabo-verdiana, que tem muito a ver com o clima, com a forma deles encararem as coisas com alguma serenidade, mesmo com as coisas mais urgentes que há para fazer. É muito engraçado. Há toda uma beleza muito típica naquelas ilhas e cada ilha é diferente. Nesse período tive de me deslocar lá várias vezes, foram cinco ao todo, entre São Vicente e Santo Antão. Essas para mim foram as

viagens em trabalho mais agradáveis, porque aí tu aliavas o trabalho, também à parte mais lúdica dessa visita.

### **Quantas línguas fala?**

Língua da sogra e língua do gato são as minhas preferidas. Sou uma pessoa de doces, o que hei de fazer (Risos). Desenrasco-me bem com o inglês e o francês. Depois, o espanhol é mesmo a arrancar e português. O português também não me dou mal. Não esqueçamos a nossa língua, não é? Que é muito bonita.

Depois ainda me lembro de algumas coisas do tempo em que estive em África, por exemplo, de quioco e baluba, que são idiomas do norte de Angola, ou changana, que é da zona de Maputo, portanto, em Moçambique. Depois aquelas coisas básicas do italiano *vero* como *qui cosa fare* e *la finestra*. Mas isso não é nada. Portanto, línguas mesmo, acho que é mesmo o inglês, o francês e o português.

### **O José é conhecido pela memória exemplar. Como é que se consegue lembrar tão bem das datas específicas dos acontecimentos que relata?**

Isso até para mim é um mistério. Mas acho que tem a ver com a forma como eu me recordo delas. Há certas músicas ou certos cheiros que nos fazem transportar para um determinado sítio, uma determinada recordação. E é lá que vamos parar. Há ali qualquer coisa, de facto, um déjà-vu qualquer, que nos faz regressar a um determinado sítio, a uma determinada época e eu tenho isso relativamente aos anos.

Quando, por exemplo, falo em 1982, há uma cascata de recordações que ligo imediatamente a esse mesmo ano. Pois há anos que eu tenho como muito bons para mim. O ano de 82 adorei, 83 foi um ano muito bom, dos anos 90 também sei quais foram os melhores anos. Eu não me recordo, tipo assim, "isto já foi há uns 14 ou 15 anos", não. Isto já foi em 2008 ou 2009. Porquê? Olha, não sei, deu-me para aqui. Por isso é que eu tenho isto tudo indexado por datas.

### **Quais são os seus principais interesses/hobbies fora do trabalho?**

Tenho alguns. A Fotografia é um dos hobbies que tenho e do qual gosto muito pois na fotografia estamos aqui e a tirar umas pics ao mesmo tempo. Fotografia de rua. Paisagem também gosto, claro que sim. Paisagem urbana, não a chamada street photography, mas uma mais de contexto. Portanto, é um hobby que eu tenho como bastante importante para mim.

Também gosto de andar por livrarias, de me sentar a ler um livro. Gosto muito de ir ao cinema, principalmente sessões fora de horas e evitar as sessões pipocas. Eu adoro pipocas, mas em casa e com uma panela delas em cima do colo. Na sala de cinema, não, sala de cinema é para ver cinema. E o tipo que está ao meu lado, que eu só ouço mastigar, faz-me confusão. Venho de uma época em que o cinema era uma coisa importante.

Gosto igualmente de estar em convívio com amigos, conversar na chacha, é divertido contar umas piadas. Isso é uma coisa que me dá imenso prazer, estar a uma mesa com 3 ou 4 casais e de convivermos e estarmos ali à conversa, jantamos e depois combinamos ir beber um copo. Já não tenho pachorra para estar assim numa entrada de uma discoteca para ver se entro ou não, pelo amor de Deus já conheço esse filme e já ficou para trás há muito.

### **Que conselhos daria aos concorrentes da marca SAPA?**

Que sejam respeitadores do seu próprio trabalho e que não é preciso dizer mal de ninguém para conseguirmos enfatizar aquilo que são os predicados daquilo que nós temos para mostrar e demonstrar. Eu acho que este mundo é demasiado pequeno e esta área onde nós trabalhamos, a área dos alumínios e dos sistemas de alumínio, é muito pequena e devemos ter isso sempre presente porque não adianta dizer muito para a esquerda porque quando damos por nós, já estamos a dizer muito para a direita e, entretanto, já demos a volta. Como o mundo está sempre a mudar, às vezes também temos de mudar com ele e a realidade é muito volátil. Portanto acima de tudo é respeito pela profissão, gosto pela mesma porque esse gosto é importante no sentido de também perceber quão importante é haver esse respeito que faz parte da nossa ética profissional. Pessoalmente acho que isto se aplica a qualquer profissão não é só a nossa, não é? Mas esse é o principal conselho. De resto os concorrentes que façam o que têm a fazer, nós da nossa parte faremos precisamente o mesmo.

### **Defina a SAPA numa palavra**

Gosto, para mim é um gosto a palavra SAPA porque já tenho muitas recordações que estão "tatuadas" e há alguns que enfim, têm uma camisola vestida, outros têm já uma tatuagem posta e de facto é um gosto, sem dúvida. A palavra SAPA é uma palavra pequena e "gosto" também é uma palavra pequena, mas gosto bastante e combinam.



## BIOGRAFIA

- **Nome da empresa:**  
Serralharia Estrela
- **Local:** Santa Eulália, Seia
- **Nome:** Cristina Rebelo
- **Hobbies:** Cuidar de animais, primordialmente cães; Meditar; Caminhar; Ouvir Música.
- **Prato favorito:** Sushi

## Entrevista

# Quebrar barreiras na liderança e tradição

### Quais os valores/ ideais da empresa?

Somos uma empresa pequena, familiar e agora com a nova gerência estamos a definir outro tipo de estratégias. O objetivo é chegar além do construtor, nomeadamente o cliente particular que procure um produto de qualidade e valorize a marca. Independentemente da mudança mantemos o nosso posicionamento: dar a conhecer todas as possibilidades que existem para que o cliente, seja ele quem for, tome uma decisão em consciência.

### Como conheceu a Sapa?

Desde sempre, ainda Sapa não era a Sapa. Foi o meu Pai quem criou esta empresa e desde pequena que o acompanhei no seu trabalho.

### Quais foram os principais desafios que enfrentou na transição da direção do negócio enquanto empresa familiar bastante reconhecida?

Os desafios ainda permanecem. Como qualquer empresa temos de ter em conta os nossos concorrentes, acima de tudo por que as outras empresas de serralharia utilizam alumínio de marca branca e sentimos que há muita falta de informação, por parte do cliente, e que este não valoriza a qualidade dos produtos/marca mas sim preço. Penso poder afirmar que na zona seremos os únicos a trabalhar com alumínio de qualidade Sapa.

### Qual o conselho mais importante que já recebeu na vida?

A honestidade e a transparência devem imperar, pois se formos honestos e trabalharmos de forma correta,

independentemente da fase que o mercado possa estar a atravessar no momento, teremos sempre trabalho.

### Como tem sido a experiência de ser uma mulher a gerir o negócio na área da caixilharia?

Nada de novo para mim, tirei o curso de engenharia mecânica na Universidade de Coimbra e por isso estou habituada desde sempre ao “mundo” dos homens. Muitas vezes nas aulas era a única rapariga. Contudo, não é fácil estar numa empresa de um setor essencialmente masculino numa zona geográfica como a nossa, ainda existe algum preconceito, alguma descredibilização. Mas importa realçar que não me sinto discriminada por ser uma mulher, apenas é um bocadinho mais difícil fazer o meu trabalho. Mas gosto muito de trabalho que faço. O meu *know how* para além da experiência também advém da minha tese de mestrado que incidiu sobre transmissão de calor e vãos envidraçados.

### Que mudanças tem observado no mercado da caixilharia de alumínio nos últimos anos?

Noto que os clientes vêm muito mais informados, mas isso não significa que seja o mais acertado. Às vezes vêm informados de tal modo que não têm a mínima noção do que estão a dizer. Mas se o cliente já traz conhecimento para nós é muito mais desafiante porque temos que elevar o nosso patamar de conhecimento também para que consigamos orientar o cliente para a solução mais correta a aplicar no que pretende.

### Como vê a evolução e tendências do mercado nos próximos anos? (a nível da profissão, no negócio ou cliente)

É muito difícil encontrar um bom profissional. É muito importante o auxílio das máquinas, mas as pessoas fazem a diferença. A evolução é fundamental mas de forma controlada. No meu ponto de vista, investir em bons profissionais e na formação deles é o que faz a diferença, pois há já muitos anos que é preocupante a falta de mão de obra qualificada neste tipo de área.

### Como a empresa se tem adaptado às novas tecnologias e tendências no setor?

A mudança de gerência é recente pelo que ainda nos estamos a reajustar, contudo já estão a ser delineadas as estratégias para aquisição de equipamentos e alterações nas instalações.

### Sente benefícios em pertencer à rede SAPACLUB?

Sim, o facto de ser instalador certificado SapaClub, em muitos momentos ajuda a conseguirmos transmitir o tipo de segurança para o cliente. Creio que as pessoas valorizam mais e tem mais confiança e fiabilidade no trabalho que será aplicado. Isto a nível do consumidor final. O facto de existir um rede de parceiros que fazem parte do SapaClub faz toda a diferença para uma fácil localização. Assim como a própria Sapa, num pedido de orçamento direto e dependendo da região encaminhar para um instalador certificado mais próximo. Ao nível da empresa em si é seguro para nós, temos suporte em dúvidas, pedido de informações (formações, acompanhamento na obra, etc).

### Numa palavra, como define a marca SAPA?

Numa palavra: qualidade do material e isso aporta toda a segurança na obra/instalação.