

Edição n.º 46 OUTUBRO 2017

EMPRESAS



Mensal - Distribuição gratuita com o jornal "Público". Encarte comercial da responsabilidade de Págnautética - Publicações, Lda e não pode ser vendido separadamente

ESPECIAL ARQUITETURA E CONSTRUÇÃO

MDB – Gestão de Resíduos

“Deixe o que lhe sobra, leve o que lhe faz falta”

GAVINHO ASSOCIADOS

PROJETAR COM REQUINTE E EXCELÊNCIA

Vocacionada para projetos chave na mão, a Gavinho Associados afirma-se no mercado pelo requinte que coloca em cada trabalho. Responsável pelas áreas de consultoria, arquitetura, design de interiores e projetos de especialidade, os profissionais desta empresa de Lisboa proporcionam aos seus clientes a realização de um sonho, num espaço totalmente personalizado.

► Em conversa com Inês Gavinho, arquiteta de formação, e Rui Reis, formado em Engenharia Civil, o Empresas+® descobriu a Gavinho Associados, do grupo Gavinho, as suas valências e os projetos que a destacam no mercado. A empresa mãe, fundada em 1990 por Maria Gavinho, dedicou-se inicialmente aos interiores e à decoração, evoluindo no seu conceito e na oferta de serviços ao longo do seu crescimento. “A empresa foi criada pela minha mãe evoluindo ao longo dos anos para a solução integrada de serviços que presta na atualidade. Os nossos clientes começaram a solicitar um conjunto de serviços, nomeadamente a escolha dos materiais para os interiores, toda a decoração e inclusive os têxteis lar de uma casa”, explica Inês Gavinho. Mais tarde, Inês Gavinho juntou-se ao grupo, reforçando a oferta de serviços do *atelier*. O crescimento da empresa manteve-se constante nesta década, culminando com a chegada de Rui Reis, em 2015. Engenheiro civil de formação trouxe consigo uma larga experiência no mercado da construção civil, tendo colaborado em diversos projetos na área. Acrescentou novas valências ao grupo, e proporcionou o reforço de competências de outra empresa do grupo, a Gavinho e Associados, que atua na área da construção civil e reabilitação. Este reforço foi importante no conceito que melhor os representa: “serviço chave na mão”.

PROJETOS CHAVE NA MÃO

A Gavinho Architecture & Interiors nasceu como uma empresa de decoração à época como tantas outras, mas rapidamente se apercebeu que o futuro passava pelos

projetos personalizados “chave na mão”. A conclusão surge não só pela necessidade de fazer algo de diferente do que o mercado oferecia de forma massificada na área da decoração e mobiliário, mas também pelas solicitações dos clientes que começaram a contratar para desenhar os espaços interiores, antes mesmo da obra em curso, evitando alterações durante a mesma.

“Foi nesse momento que percebemos qual o caminho a percorrer e consolidamos o serviço “chave na mão”. Desenvolvemos este serviço há 15 anos, apesar de termos aumentado a escala ao longo do percurso da empresa e do mercado. Desta experiência sentimos a necessidade de criar, no ano de 2014, uma empresa dedicada à consultoria, projeto e obra, a Gavinho Associados, com uma equipa especializada sob a direção de Rui Reis”, explica Inês Gavinho.



Rui Reis e Inês Gavinho

A Gavinho Associados é então criada para complementar as atividades do grupo, consolidando a assinatura Gavinho Architecture & Interiors, e para apresentar soluções aos clientes nos vários segmentos.

Sendo os projetos chave na mão o ponto forte do *atelier*, cada cliente tem a possibilidade de contratar cada um dos serviços individualmente. “Nós fazemos a parte de consultoria imobiliária, apoiando o cliente na escolha do terreno ou do

imóvel, sendo que muitas vezes o cliente do nosso segmento tem os seus requisitos bem estabelecidos para o tipo de moradia e arquitetura que quer, mas não sabe qual o terreno certo para ela. Com essa assessoria, o cliente tem a confiança que a equipa desenvolve com ele todo o processo, tendo apenas um interlocutor e gestor do seu projeto”. Quando falamos de chave na mão, o cliente inicia a sua relação comercial com o grupo Gavinho, contratando os



serviços da Gavinho Associados que coordena também as especialidades e os custos, trabalhando a par com a Gavinho Architecture & Interiors, que desenvolve o design de interiores e a decoração.

“Quando o cliente aprova o projeto inicial, o Rui Reis conjuntamente com a sua equipa apresenta o orçamento global, e trabalha com o cliente até encontrar a solução satisfatória entre a qualidade e custo associado à solução pretendida. De seguida, elabora todo o planeamento do “chave na mão”, afirma Inês Gavinho.

No entanto, para se conseguir um projeto de excelência é necessário reunir uma equipa com capacidades muito específicas. “Temos uma equipa especializada desde a área financeira, à produção, planeamento e controle de custos e qualidade o que permite que o resultado final vá ao encontro ou supere as expectativas do cliente. É essencial fazermos um acompanhamento permanente, desde a elaboração do projeto até à conclusão final. O cliente sabe exatamente tudo o que vai acontecer do início até ao fim”, afirma a arquiteta.

PROJETOS AMBICIOSOS

O grupo Gavinho assume-se como uma empresa de excelência, que desenvolve projetos com detalhe e requinte. Composto por uma equipa ambiciosa, a inovação e o crescimento são uma constante. Provando isso mesmo, os representantes da empresa irão inaugurar durante o mês de Outubro uma loja situada na Praça da Alegria nº 66-A junto à Avenida da Liberdade. O espaço chama-se Studio Gavinho e tem como parceiros a CIELA, uma conhecida marca de mobiliário de exterior portuguesa, e com o designer de moda Carlos Gil.

Fruto da ambição da gerência, a empresa irá também apresentar a sua linha de mobiliário. “Nós desenhamos tudo dentro de uma casa, até ao pormenor. Tudo aquilo que as pessoas possam imaginar é personalizável”, explica Inês Gavinho. Presente no mercado desde 1990, a Gavinho Architecture & Interiors proporcionou à arquiteta a possibilidade de desenvolver obras que a realizaram profissionalmente. “O projeto de que mais me orgulho foi uma tipologia única e é o apartamento mais caro, neste momento, à venda em Lisboa, sendo um apartamento com mil metros quadrados. Destaco também uma moradia que fizemos no Es-



toril, pela liberdade criativa que o cliente nos permitiu. Também desenvolvemos recentemente um apartamento de praia na Costa Nova e um projeto em França, muito desafiante”.

EXCELÊNCIA, RIGOR E PROFISSIONALISMO

O grupo Gavinho representa no mercado um grupo de trabalho que tem como objetivo a realização de projetos consonantes com o rigor, a excelência e o requinte. Mas, para alcançar os objetivos a que se propõe, a equipa mantém um pensamento crítico e um nível de exigência elevados. “Somos diferentes porque fazemos

tudo dentro de portas, temos um pensamento crítico muito elevado e somos extremamente exigentes. Somos muitas vezes mais exigentes com o projeto final do que o nosso cliente. A visão é a nossa mas os espaços são dos clientes. Eu estou a fazer um projeto para o cliente, sendo apenas um canal e uma ferramenta que o mesmo utiliza”, explica a arquiteta. O desenvolvimento de um projeto representa a realização de um sonho pessoal para cada pessoa. Nesse sentido, é essencial conhecer o cliente, os seus hábitos, os seus sonhos e as suas ambições. “Cada cliente tem sempre um sonho, uma visão, uma expectativa, mas muitas

vezes não sabe exprimi-la e pô-la em prática. Por vezes, as pessoas têm ideias que não acreditam ser possíveis de concretizar. Isto é uma luta diária, pois temos sempre alguém que nos diz ser impossível fazer algo e, no final, acaba sempre por ser feito”, afirma Inês Gavinho. “A Inês é muito competente a ler as pessoas, e cabe-lhe a ela interpretar as ideias dos clientes e transformá-las numa realidade”, acrescenta Rui Reis.

UM FUTURO DE SUCESSO

Depois de centrarem grande parte das suas atenções no lançamento da marca de mobiliário e na abertura da nova loja, a gerência mantém ainda uma outra ambição. No que diz respeito à realização de projetos, afirmam-se com vontade de participar em projetos ligados ao turismo e à hotelaria.

A gerência garante manter-se fiel à imagem que tem vindo a assumir no mercado, sem ambicionar crescer em demasia. “Não pretendemos que a empresa cresça demasiado para não se desfocar do essencial. A nossa essência é desenvolver projetos à medida. É essa confiança que nós queremos passar aos nossos clientes, porque quando uma empresa cresce demasiado, perde a capacidade de se focar no detalhe. Queremos que a nossa essência se mantenha assim, para termos disponibilidade e tempo para dedicar a cada cliente”, termina. 



MARIA ILHARCO DE MOURA – ARQUITETURA E DECORAÇÃO DE INTERIORES

DECORAR COM PAIXÃO

Maria Ilharco, arquiteta de interiores, conta com uma vasta experiência neste mercado de atividade. Com um histórico de projetos desenvolvidos na área habitacional, restaurantes, hotéis escritórios e espaços públicos, para si cada projeto é único e especial, garantindo colocar nele todo o seu profissionalismo. Consciente das suas capacidades, a arquiteta procura realizar o sonho de cada cliente através de um produto final que corresponda exatamente àquilo que foi idealizado.

► Foi na Rua Coelho da Rocha, em Lisboa, que Maria Ilharco concretizou o sonho de abrir o seu espaço ao público. Em conversa com o Empresas+®, a arquiteta de formação revelou todo o seu percurso profissional, sem deixar dúvidas da sua competência, profissionalismo e conhecimento na área da decoração.

“Numa primeira fase fui decoradora da Climax Portuguesa que, na altura, tinha uma secção só de hotelaria. Trabalhei depois para outra decoradora, tendo logo de seguida ficado responsável por uma loja de decoração na Praça de Londres, em Lisboa. Fui também responsável pela imagem das 23 lojas do Kilo Americano que existiam em Portugal Continental e ilhas. Abri uma *maison decor*, um espaço essencialmente só com tecidos, mas a limitação do produto foi um salto para o meu próprio *atelier*, que já tem cerca de 15 anos”, revela Maria Ilharco.

UM PERCURSO COM HISTÓRIA

Maria Ilharco tem um percurso profissional de excelência, repleto de experiên-

cias únicas na área da decoração. Com um histórico de altos e baixos, a arquiteta afirma que a sua principal dificuldade foi conseguir as instalações que tem hoje e que estão de acordo com aquilo que desejava: um espaço com uma boa área, visibilidade e perto da sua habitação para conseguir ter mais tempo e melhor qualidade de vida.

CONCRETIZAR SONHOS

No *atelier* de Maria Ilharco o objetivo principal é concretizar o projeto de sonho dos seus clientes. Nesse sentido, a cumplicidade é essencial e a presença destes em todas as etapas do projeto são aspetos fundamentais. Neste sentido, antes da realização de qualquer projeto, o mais importante é conhecer o cliente e o espaço, para conseguir aquilo que idealizou de uma forma funcional. Embora muitas das vezes as ideias apresentadas pelo cliente se revelem um desafio para Maria Ilharco, esta revela que não desiste e que acaba por conseguir concretizar os objetivos. “Eu não tenho um estilo próprio, mas



Maria Ilharco de Moura

sim o estilo que o cliente me pedir. Eu quero responder àquilo que os clientes me pedem e muitas vezes é um desafio enorme, mas eu chego lá, porque aquilo que eu faço, faço com paixão”, afirma. São os anos de experiência que lhe valem a capacidade de responder a qualquer desafio apresentado pelos clientes. “Chegam aqui pessoas com outras culturas, que vêm de outros países e me pedem, por exemplo, uma cozinha com materiais que nem sequer existem em Portugal, e nós temos que ir à procura. Já nos fizeram pedidos muito excêntricos e eu tento mostrar que é melhor seguir outro caminho igualmente bonito e realizável. É aí que entra um profissional, para encontrar alternativas”, explica Maria Ilharco.

CADA PROJETO É ÚNICO E ESPECIAL

Maria Ilharco não esconde o orgulho que sente sempre que termina um projeto e consegue exatamente o resultado pretendido. Para si, cada projeto é único e especial mas, em entrevista ao Empresas+®, afirma que se sente “como peixe na água” em projetos de espaços para hotelaria. “Tenho muita experiência e sei que o faço bem porque já desenvolvo projetos de hotelaria há muitos anos, desde hotéis de cinco a três estrelas, a casas de alojamento local. Estes espaços têm regras próprias e a sua função é diferente da de uma casa particular. É um desafio de que gosto imenso”, explica a arquiteta.





“ESPERO EM POUCO TEMPO, COM ESTE NOVO ESPAÇO, AUMENTAR A EQUIPA. QUERO UMA EQUIPA QUE VISTA A CAMISOLA, E QUE SE SINTA BEM NESTE ATELIER, PORQUE É AQUI QUE PASSAMOS GRANDE PARTE DO NOSSO TEMPO”

Embora reúna um portefólio de projetos e experiências extenso, Maria Ilharco garante que existem alguns que, para si, representam uma realização pessoal distinta. Primeiro, salienta o Tivoli Palácio de Seteais. “Esse projeto foi a cereja no topo do bolo. É um palácio lindo e tive lá momentos fantásticos com toda a equipa. Acho que fui a única pessoa do mundo, pelo menos nos últimos anos, a estar completamente sozinha dentro daquele espaço, pois ficava lá, depois das equipas de obras saírem, a escolher cores, a tirar medidas, enfim, a inspirar-me. Aquele palácio é fabuloso e escolhi tudo com grande detalhe, e por isso foi um trabalho que me marcou

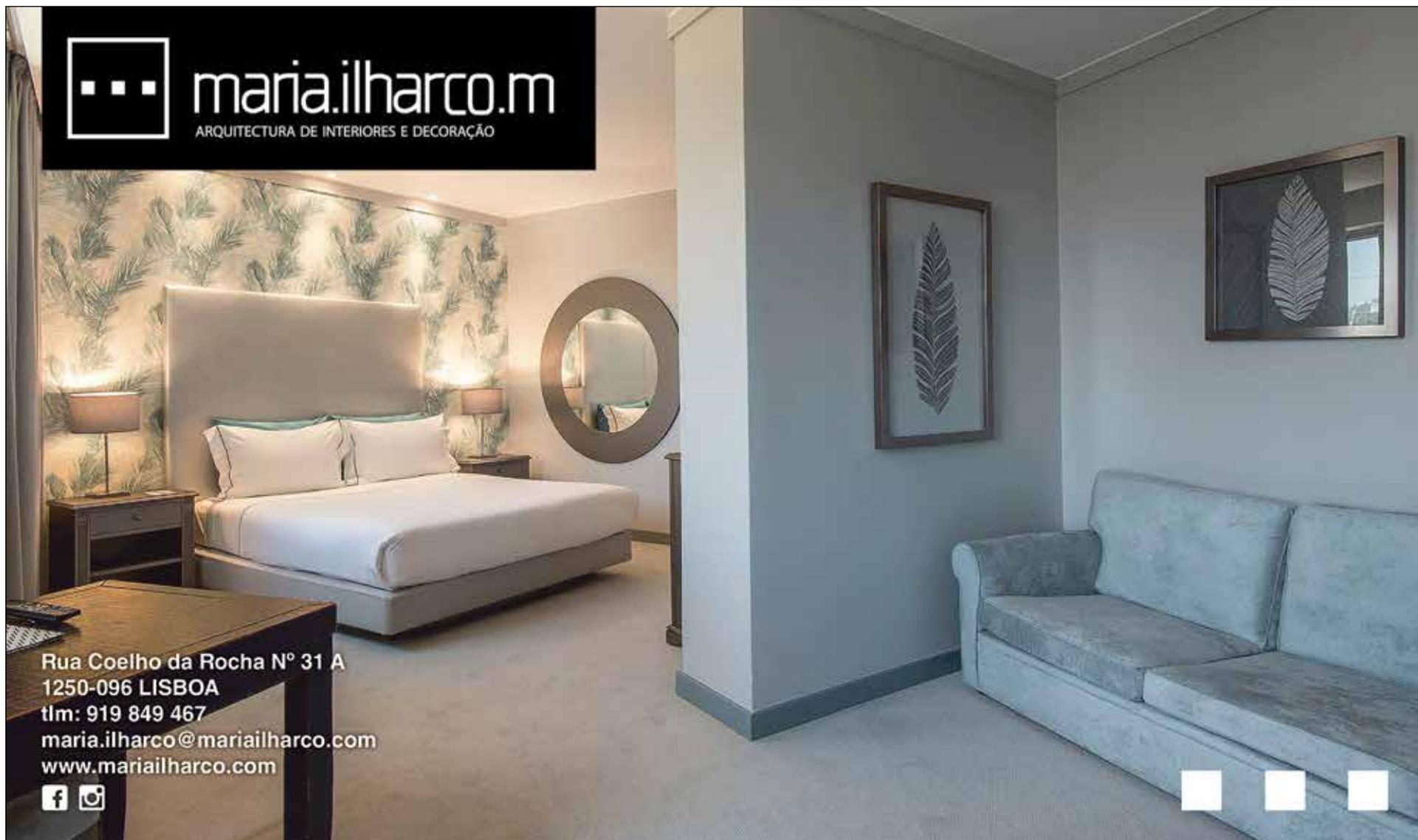
imenso”, recorda Maria Ilharco. A este projeto acrescenta ainda as unidades de cuidados continuados da Santa Casa da Misericórdia de Coruche e Ponte de Sor, que representam para si uma realização pessoal dadas as suas particularidades.

PROCURA PELO CONFORTO E BEM ESTAR

Maria Ilharco considera que cada cliente é único e especial. Daí cada projeto ser pensado à medida, inclusivamente com móveis desenhados especialmente para cada um, para que no final esteja de acordo com o que foi idealizado. “Eu quero que os meus clientes fiquem plenamente

satisfeitos e se sintam bem no espaço que eu criei para eles, sejam clientes particulares ou empresariais. Por isso, cada espaço é um espaço e a decoração é acertada para cada um. Cada espaço é exclusivo de acordo com o objetivo que me foi proposto e com o orçamento inicial”, afirma Maria Ilharco.

No futuro, a arquiteta revela a ambição de querer ver a sua equipa crescer. “Espero em pouco tempo, com este novo espaço, aumentar a equipa. Quero uma equipa que vista a camisola, e que se sintam bem neste atelier, porque é aqui que passamos grande parte do nosso tempo”, termina. 



 **maria.ilharco.m**
ARQUITECTURA DE INTERIORES E DECORAÇÃO

Rua Coelho da Rocha N° 31 A
1250-096 LISBOA
tlm: 919 849 467
maria.ilharco@mariailharco.com
www.mariailharco.com

IW – INTERIOR WORLD

FOCO: CLIENTE E RECURSOS HUMANOS

Sediada em Barcelos, mas com trabalhos por Portugal inteiro e até além-fronteiras, a IW – Interior World é uma referência no que à remodelação de espaços diz respeito. A empresa dedica-se a espaços comerciais, incorporando ainda os serviços de construção civil, arquitetura e engenharia e produção de equipamentos hoteleiros. Conheça este exemplo de sucesso.

► O Empresas+® encontrou mais um exemplo do bom empreendedorismo que existe em Portugal. Neste caso o destino foi Barcelos e estivemos à conversa com José Tavares, o gerente da IW – Interior World. Mas, hoje, falamos da atividade da IW é falarmos inevitavelmente da experiência e do *know-how* de José Tavares.

UM PERCURSO DE SUCESSO

Com um curso geral ligado diretamente ao ramo da construção civil, cedo José Tavares conseguiu implementar na empresa onde trabalhava o ramo dos equipamentos hoteleiros de forma a prestar um serviço chave na mão. “Foi uma mais-valia muito boa, na altura, para a empresa”, confessa. Há cerca de 25 anos foi apoiado pela Segafredo a montar a sua própria empresa, facto conseguido pela ajuda da banca. O projeto funcionou durante 15 anos até à chegada do Parque Escolar, que acabou por trazer consequências danosas para a empresa de José Tavares, sendo mesmo forçado a encerrá-la. Foi aí que começou a ligação com a IW – Interior World, ligação de sucesso até aos dias de hoje.

“Os novos sócios da IW nomearam-me gerente há uns meses porque confiam no meu portefólio, na capacidade que tenho de angariar clientes e em toda a capacidade de fazer passar o projeto para o papel de uma forma célere. Em 25 anos creio que fiz 1100 lojas, e nem uma única feita fora do prazo”, realça.

DUPLA ATIVIDADE

A IW – Interior World tem dois ramos de atividade, que se complementam. “Um é a parte de produção, onde fabricamos equipamentos hoteleiros, desde vitrinas, equipamentos refrigerados, armários e bancadas de frio. Temos inclusive a secção de carpintaria. O segundo ramo é construção civil, onde trabalhamos por subempreitadas. Posso dizer que somos a única empresa em Portugal que faz isto: construção civil e os próprios equipamentos. A vantagem é que não estamos dependentes de terceiros na montagem dos equipamentos”, explica José Tavares. A IW - Interior World foi criada em 2012 precisamente para atuar na construção e renovação comercial, com forte incidência



José Tavares

na restauração devido ao *know-how* das pessoas que a constituem e aos contactos com empresas fabricantes de equipamentos hoteleiros. A empresa projeta e concebe as soluções chave na mão mais adequadas a cada cliente, aliando as melhores soluções técnicas e ergonómicas a um apurado sentido estético.

SERVIÇO COMPLETO: UMA MAIS-VALIA

O facto de a IW prestar um serviço completo ao seu cliente, acaba por ser uma das suas grandes mais-valias. Não depende de terceiros para o cumprimento de prazos, sendo a total responsável pela realização dos projetos. “Coordenar os trabalhos não é fácil”, e por isso José Tavares afirma que esta é, sem dúvida, a sua grande vantagem perante a concorrência. “O nosso forte é fa-

zer coordenar as diferentes linhas e funcionar de forma harmoniosa”, acrescenta. De salientar que a IW – Interior World tem também capacidade de conceção de projeto. “Temos o desenhador, eu tenho o curso de decoração e desenho, temos uma arquiteta e uma designer com quem colaboramos e conseguimos criar projetos de arquitetura e projetos técnicos principalmente para a restauração, sempre com muita eficiência e muito focado no cliente e no que ele quer”, refere.

O EMPENHO DA EQUIPA

Em 2015 a empresa decidiu investir em instalações e maquinaria para a produção própria de equipamentos, sendo neste momento autossuficiente e conferindo qualidade e rigor nos trabalhos, que têm sido reconhecidos por clientes e parceiros.



Aqui, inovação e excelência fazem parte do dia a dia da empresa. Não se pode deixar de falar do empenho e dedicação de toda a equipa da IW – Interior World e que também José Tavares faz questão de sublinhar. “Entre 15 de junho e meados de julho entregamos lojas concluídas no valor de 700 mil euros. Isto só é possível porque temos muita flexibilidade. Somos 12 pessoas que desde a produção à construção, todos fazem enormes esforços em prol da equipa. Só assim conseguimos levar o barco a bom porto”.

UMA POSIÇÃO MUITO PRÓPRIA

“Se há alguma empresa, que eu conheça, que faça o serviço que nós fazemos na globalidade? Eu digo que não. Agora, concorrência existe, como é óbvio. Sempre afirmei que neste caso se uma empresa fechar, iria originar a criação de mais quatro ou cinco. Portanto, no ramo dos equipamentos, não podemos ficar contentes quando uma empresa fecha. Prefiro que tudo se mantenha como está. Não acho que haja uma empresa completa como a nossa, que saiba fazer as coi-



sas como a IW – Interior World faz, mas há concorrência em termos parciais, seja na construção civil ou nos equipamentos. A nossa diferença está no serviço completo”, comenta.

Para a atividade da IW – Interior World não há fronteiras. Do Minho ao Algarve, passando pelas ilhas, também o mercado externo já contou com a presença da empresa de Barcelos. “Já montamos

quiosques em Madrid, em Paris e em Angola. Mas, de facto, o mercado externo é uma lacuna nossa. Está em análise um currículo que me poderá ajudar nesse sentido, pois tem muita experiência de mercado externo”, esclarece.

CRESCIMENTO SUSTENTADO

Nomes como a Delta, Segrafedo, Nicola, Grupo Carlos Moia ou Rede Espaço na



carteira de clientes da IW – Interior World, enche de orgulho José Tavares. Ainda assim, faz questão de deixar claro que, mais do que orgulho, são clientes que trazem currículo e responsabilidade acrescida. Neste momento, o gerente afirma querer focar as atenções no mercado externo, de forma a ter alternativas ao mercado nacional.

“A crise fez de mim uma pessoa mais consciente. Antes não pensava duas vezes num investimento, agora precisava de ter 20 pessoas mas não posso contratar, porque não tenho a certeza até que ponto é que esta recuperação é efetiva. Agora há mais ponderação, e este é o caminho”, conclui. 

“Temos de nos tornar na mudança que queremos ver”

construir

IW

equipar

Rua do Parque Industrial - Pavilhão 32
4755-539 Várzea - Barcelos
Telefone: (+351) 915 591 288
Email: geral@iwconstrucao.pt

www.iwconstrucao.pt

ARQUITETURA E ENGENHARIA

CONSTRUÇÃO CIVIL

ESPAÇOS COMERCIAIS

REMODELÇÃO DE INTERIORES

EQUIPAMENTOS HOTELEIROS

4+ ARQUITECTOS

UMA COMBINAÇÃO ENTRE ARQUITETURA E IMAGEM 3D

Ricardo Antunes e Filipe Santana reuniram o melhor dos dois mundos e criaram um gabinete especializado em projetos de arquitetura e projetos a três dimensões. Para o cliente, a vantagem é dobrada ao poder contar com uma imagem realista daquela que será, muitas das vezes, a grande obra da sua vida. A 4+ Arquitectos, em Lisboa, está presente não só em Portugal mas também em todo o mundo, essencialmente com a vertente 3D que constitui, sem dúvida alguma, uma diferenciação.

► “O projeto da 4+ Arquitectos teve início ainda na faculdade, no decorrer de alguns projetos que nos fizeram alavancar enquanto associados, inicialmente por um grupo de quatro amigos. Acabámos por constituir a empresa no ano de 2003 mas, num período de cerca de três anos estivemos a tempo parcial na empresa, acumulando funções com a atividade em *ateliers* distintos, onde colaborámos na elaboração de projetos de grande escala como os Cinema City, shoppings e para clientes como a Bayer ou a Mercedes Benz”, começa por contar Ricardo Antunes, acrescentando que foi apenas em 2006 que, tanto ele como Filipe Santana, acabaram por direccionar os seus esforços unicamente para o seu gabinete.

Quando saímos da faculdade, tínhamos já em mãos alguns projetos de arquitetura e 3D pelo que nos especializamos nessas duas componentes”, diz Filipe Santana que coordena a componente tridimensional da 4+ Arquitectos. Por outro lado, é Ricardo Antunes quem está mais vocacionado para a arquitetura propriamente dita.

DE PORTUGAL PARA O MUNDO

Numa fase mais precoce deste gabinete de arquitetura de Lisboa, o principal mercado estava realmente focado no território nacional. A partir de 2005 surgiu também o mercado angolano para onde se fez um conjunto de projetos de grande escala, como um centro de segurança, a remodelação do Hotel Panorama, o projeto de um



Arquitetura - Restaurante O Mar ao Carmo, Chiado

casino e loteamentos habitacionais. “Não sentimos forte necessidade de dar o salto para os mercados estrangeiros até 2009, altura em que se começou a sentir em Portugal a crise na construção civil e consequentemente na arquitetura. A 4+ Arquitectos conta com diversos promotores e gabinetes de arquitetos enquanto clientes desta variante do projeto a três dimensões e, com a queda da arquitetura em Portu-

gal, houve a necessidade de se exportarem projetos”, relata Filipe Santana, e assim surgiram os contactos em países como Angola, Qatar, Estados Unidos da América e tantos outros na Europa. “Temos trabalhos realizados um pouco por todo o mundo e ainda hoje desenvolvemos imagens 3D para gabinetes de arquitetos instalados na Suíça ou Inglaterra, por exemplo. Por outro lado, na componente de ar-



Imagem 3D - Promontório Architects - Edifício residencial 120 Water Street, Boston, EUA



Imagem 3D - Favone - Córsega, França

quitetura, a grande parte dos projetos são para Portugal, Angola ou Cabo Verde”, acrescenta Ricardo Antunes.

PROJETOS 3D SÃO MOTIVO DE DIFERENCIAÇÃO

O atelier 4+ Arquitectos tem vindo a desenvolver um número cada vez maior de trabalhos nesta área que considera ser, sem sombra de dúvida, a grande mais-valia do seu gabinete a par da criatividade imposta nos seus trabalhos. “É uma diferenciação e uma vantagem estarmos aptos para apresentar de antemão um projeto realista da obra que o cliente pretende. Entendemos que o 3D não constitui apenas uma boa forma de venda nem somente uma imagem bonita que irá cativar o cliente. É sim uma excelente ferramenta de trabalho, tal como uma maquete física, com a vantagem de a imagem ou vídeo a três dimensões ser algo muito mais informativo”, diz Filipe Santana. “Com o 3D proporcionamos ao cliente a possibilidade de experimentar diversas opções explorando ao máximo as soluções que podemos apresentar”, acrescenta.



Arquitetura de interiores - Centro Comercial Porto Gran-Plaza

REABILITAÇÃO É OPORTUNIDADE PARA A ARQUITETURA

Para a 4+ Arquitectos este período de reabilitação sentido nas grandes cidades portuguesas constitui uma boa oportunidade para os arquitetos desenvolverem novos projetos. “Por um lado, os centros urbanos ganham uma nova vida fruto da renovação do edificado e

“ACREDITAMOS QUE DESENVOLVEMOS UM TRABALHO CRIATIVO, DE VALOR ACRESCENTADO, QUE VISA SATISFAZER AS PRETENSÕES DOS CLIENTES”

espaços verdes, e por outro é um novo mercado para os gabinetes, tendo a 4+ Arquitectos vindo a desenvolver diversos projetos de reabilitação, como moradias e prédios em bairros históricos, no Restelo, Alcântara, Benfica ou junto ao Palácio das Necessidades. A própria hotelaria tem criado novos espaços, onde se destacam os restaurantes Sea Me – Peixaria Moderna, o Prego da Peixaria, Carne Alentejana, Mar ao Carmo e o Lx Kitchen. Este processo de reabilitação é alavancado pela presença de estrangeiros em Portugal, como um grupo belga

para quem a 4+ Arquitectos está a desenvolver o projeto de um rooftop e um bar junto ao Mercado da Ribeira”.

SATISFAÇÃO DO CLIENTE É A PRIORIDADE

Para os arquitetos associados da 4+ Arquitectos, a verdadeira motivação da realização dos seus projetos passará sempre pela efetiva satisfação dos seus clientes. “Acreditamos que desenvolvemos um trabalho criativo, de valor acrescentado, que visa satisfazer as pretensões dos clientes e surpreender as suas expectativas, tendo sempre um foco no cumprimento dos prazos acordados”. Quanto ao futuro, a equipa de nove elementos da 4+ pretende manter a qualidade e criatividade que marca os seus projetos, fidelizando clientes e promovendo o crescimento do atelier. O atelier tem também como objetivo alargar a carteira de clientes internacionais a fim de não estar dependente apenas do mercado nacional e poder também desenvolver projetos de maior escala e complexidade. 



4+arquitectos
www.4arq.net
Rua Cidade de Bolama, 10, 7D 1800-079
Lisboa | T: 213 420 486 | geral@4arq.net



Arquitetura - Restaurante O Prego da Peixaria

GOE – PROJETOS E CONSTRUÇÃO

“DIFERENCIAMO-NOS PELA QUALIDADE DOS NOSSOS SERVIÇOS”

A GOE é já uma referência na área da reabilitação urbana em Lisboa. Para além desta vertente, conta também com centenas de trabalhos de construção nova no seu portefólio de obras, dada a experiência de mais de 25 anos de trabalho. Nos comandos desta empresa está António Morais, engenheiro civil de formação, que prima pela qualidade em todos os seus projetos. Para assegurar a continuidade desta construtora, os filhos Nuno e António Morais estão já a exercer funções nesta que é uma empresa familiar.

▶ António Morais é natural da cidade Invicta e foi na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto que se formou enquanto engenheiro civil. Veio para Lisboa e por aqui trabalhou em diversas grandes empresas especializadas no ramo da construção estando, por isso, habituado a obras de grande envergadura e responsabilidade. “A verdade é que essa realidade só me entusiasmu até determinada altura. Comecei a perceber que não era bem aquilo que queria fazer e decidi, em 1988, quase que por brincadeira, criar a GOE, um Gabinete de Obras Especiais. Decidi que queria fazer construção civil, a atividade mais complicada e exigente que existe. De facto, é preciso gostar muito disto ou então não valerá a pena criar uma empresa desta natureza”, começa por contar o empresário. A construção civil envolve, por isso, uma série de especialidades de serviços que lhe estão inerentes. Desde o trabalho de carpintaria, serralharia, electricidade, aos trabalhos de acabamen-

tos que compreendem todo o pormenor e detalhe de uma obra com soluções diversas para interiores e exteriores. “Tudo isso não se aprende na universidade, só na prática e foi algo que a experiência me deu. Hoje em dia, já são mais de 30 anos nesta atividade”, continua. Nos anos 80, o engenheiro civil percebeu que não havia empresas especializadas neste tipo de obra e, detetada essa lacuna, entrou num nicho de mercado que poderia contar com uma firma que poderia prestar todo o apoio técnico, contando com um profissional da área no comando. “Havia mercado e havia um técnico à frente da empresa. Aprendi muito com os meus trabalhadores mas trouxe a mais-valia dos meus estudos e também da experiência que adquiri em todas as construtoras por onde passei”, diz António Morais que contacta diariamente com as obras e segue atento a qualquer detalhe ou pormenor, uma visão técnica que faz por transmitir aos seus colaboradores.



Nuno Morais, António Morais (pai) e António Morais (filho)

“TRABALHAMOS PARA AS PESSOAS”

A exigência da construção civil está, na opinião de António Morais, muito relacionada com o facto de se trabalhar diretamente para as pessoas. A GOE não conta apenas com clientes empresariais mas também com clientes particulares a quem faz questão de explicar todos os procedimentos. “Trabalhamos para a satisfação do cliente e é com enorme qualidade que desenvolvemos qualquer serviço. Se houver desvios ou algo não estiver bem feito, desfaz-se e faz-se novamente. O importante é entregar ao cliente a obra segundo os nossos valores: qualidade em primeiro lugar, prazo em

segundo, por último, a recompensa financeira pelo nosso trabalho. É fundamental ter qualidade nos materiais e em qualquer serviço e, por outro lado, cumprir prazos faz com que consigamos prosperar neste mercado. Não sobreviveremos se começarmos a enganar os nossos clientes. Se assim fosse, deixaria de ter a empresa que tenho e que funciona à base do passa a palavra”. Neste momento, a GOE está focada em trabalhos de remodelação no centro de Lisboa e conta também com alguns projetos de construção nova, embora com menor expressão. “Não pretendemos alargar os nossos serviços a zonas fora





da Grande Lisboa pois é esta a nossa zona de conforto. Entendemos não ser necessário. Aqui contamos com projetos de restauração, hotelaria, residências e serviços, o que nos tem proporcionado o volume de trabalho adequado à nossa dimensão”, conclui António Morais.

SEGUNDA GERAÇÃO DA GOE

Nuno Morais e António Morais fazem parte da segunda geração da família Morais e estão já inseridos na empresa de forma a assegurar a sua continuidade e também a libertar um pouco mais as responsabilidades do administrador António Morais. Numa vertente de ges-

tão financeira e de comunicação, está Nuno Morais que tem vindo a responsabilizar-se pela parte mais burocrática da GOE. “Cheguei à empresa há cerca de três anos depois de ter trabalhado noutras grandes empresas mas sempre limitado. Não havia perspectivas de crescimento e, perante o convite do meu pai para ingressar na equipa da GOE, aceitei e comecei por fazer algumas reformulações. A dedicação a uma empresa familiar é muito diferente e, por outro lado, o meu trabalho permite que o meu pai passe mais tempo no terreno. Uma das alterações que fiz foi na vertente da comunicação da empresa que era pratica-

mente inexistente. Não havia um sítio na Internet nem páginas nas redes sociais, nem sequer um cartaz nas obras a identificar a nossa construtora. Agora há tudo isso, após um rebranding da nossa marca, pois desenvolvi uma linha de comunicação que hoje em dia faz todo o sentido existir”, diz o gestor. Numa perspetiva mais técnica, António Morais está a terminar o curso de Engenharia Civil para seguir as pisadas do pai, em obra. “Sempre tive curiosidade de andar com o meu pai nas obras e, assim, absorver os conhecimentos dele. Tudo isto é algo que se aprende e embora esteja nesta área há pouco tempo já

tenho algum sentido crítico e de opinião. Hoje em dia estou mais autónomo e acompanho determinadas obras mais de perto, aprendo com os nossos profissionais e começo a perceber alguma coisa”, brinca. Para o futuro da GOE, Nuno e António Morais ambicionam um maior leque de mercados pelo que, em primeira instância, o primeiro desafio passaria por sair da zona de Lisboa e alargar os seus serviços ao Norte e Sul do país. “Primeiramente queremos perceber o sentido que os mercados irão tomar e se for para expandir, contamos com o apoio do nosso pai”, rematam. 



GOE
PROJECTOS E CONSTRUÇÃO LDA

Diferenciamos-nos pela elevada qualidade do serviço prestado, possível graças à experiente e profissional equipa técnica e ao rigoroso cumprimento de prazos que se traduzem na segurança e confiança que transmitimos ao cliente.

Rua da Boavista nº83, 1ºDto · 1200-066 Lisboa · Tlf: 213 931 660 · Fax: 213 931 661 · Tlm: 919 521 948 · goe@grupogoe.pt · www.grupogoe.pt

LINHAS SIMPLES

UM PROJETO TRAÇADO À IMAGEM DO CLIENTE

A Linhas Simples nasceu em 2013 e como forma de dar corpo a ideias que já vinham sendo postas em prática e aprofundadas ao longo de anteriores experiências profissionais de Luís Saldanha e Leonor Hogan Teves, nos setores da consultoria, da arquitetura e do design de interiores.

► Luís Saldanha formou-se em Arquitetura no início dos anos 90. Deu início à sua atividade ainda durante a sua formação, tendo trabalhado em inúmeros *ateliers* de arquitetura. Cedo deu início à sua própria atividade em regime liberal e posteriormente com parceiros e associados, mas sempre e maioritariamente em redor destas áreas de atividade. A reabilitação, a remodelação e o design sempre foram para si áreas pelas quais teve um especial carinho e nas quais se especializou e desenvolveu posteriormente a sua formação académica. A consultoria desenvolveu-a ao longo duma carreira sempre muito ligada à imobiliária e à construção. Juntamente com Leonor Hogan Teves, que se formou em Design e Comunicação Visual nos anos 80 e sempre trabalhou nessa área em regime independente, fizeram nascer as Linhas Simples, uma empresa multidis-

ciplinar que se tem vindo a fazer notar no campo da reabilitação e remodelação de interiores.

Com uma já longa experiência e prática na área da reabilitação, da remodelação e design de interiores, aliada à prática da consultoria, o arquiteto Luís Saldanha confessa que o facto tornou a passagem da então recente crise imobiliária menos penosa, uma vez que estes eram setores de atividade já em expansão. “A grave crise que se verificou na construção teve grandes repercussões no setor da arquitetura a todos os níveis. Nós, felizmente, conseguimos passar entre os pingos da chuva”.

Muito trabalho, muita dedicação e a vontade de fazer melhor e ir mais longe trouxe-nos novos e mais clientes. “Mantemo-nos sempre muito focados em cada projeto”, refere Marcella Martins, arquiteta colaboradora da Linhas Simples.



Marcella Martins, Leonor Hogan Teves e Luís Saldanha

CONSULTORIA E ARQUITETURA COMPLEMENTAM-SE

“Do pequeno investidor à grande instituição, a consultoria tem sido uma vertente muito importante, desenvolvida e enriquecida como área complementar da arquitetura no suporte à atividade imobiliária, de montante a jusante”, explica Luis Saldanha.

A arquitetura é muito mais do que apenas fazer projetos. E um projeto vai mui-

to para além da conceção do espaço e/ou do volume. Alguns projetos nascem exatamente na fase da consultoria”, refere igualmente.

Desde cedo já existiam clientes que nos solicitavam um acompanhamento dos projetos de forma integral, mais personalizado, indo mesmo até à decoração dos espaços e proporcionando assim aquilo que hoje designamos por serviço chave na mão.

A Linhas Simples são assim uma empresa multidisciplinar que possibilita a execução, o suporte e acompanhamento do cliente desde uma fase muito embrionária de um projeto, até à sua real conclusão.

“O PAPEL DO ARQUITETO JÁ COMEÇA A SER RECONHECIDO”

Apesar da recente polémica em torno da alteração da lei 31/2009, na opinião dos administradores da Linhas Simples, o papel do arquiteto começa já a ser reconhecido a vários níveis.

“Penso que a arquitetura começou já a ser vista de outra forma. As pessoas já reconhecem o valor do arquiteto e percebem que não se trata de uma despesa, mas sim de um proveito que contribui não só para a valorização do capital investido, como oferece outras garan-



“DO PEQUENO INVESTIDOR À GRANDE INSTITUIÇÃO, A CONSULTORIA TEM SIDO UMA VERTENTE MUITO IMPORTANTE, DESENVOLVIDA E ENRIQUECIDA COMO ÁREA COMPLEMENTAR DA ARQUITETURA NO SUPORTE À ATIVIDADE IMOBILIÁRIA, DE MONTANTE A JUSANTE”

tias de qualidade e de boa prática”, diz o arquiteto.

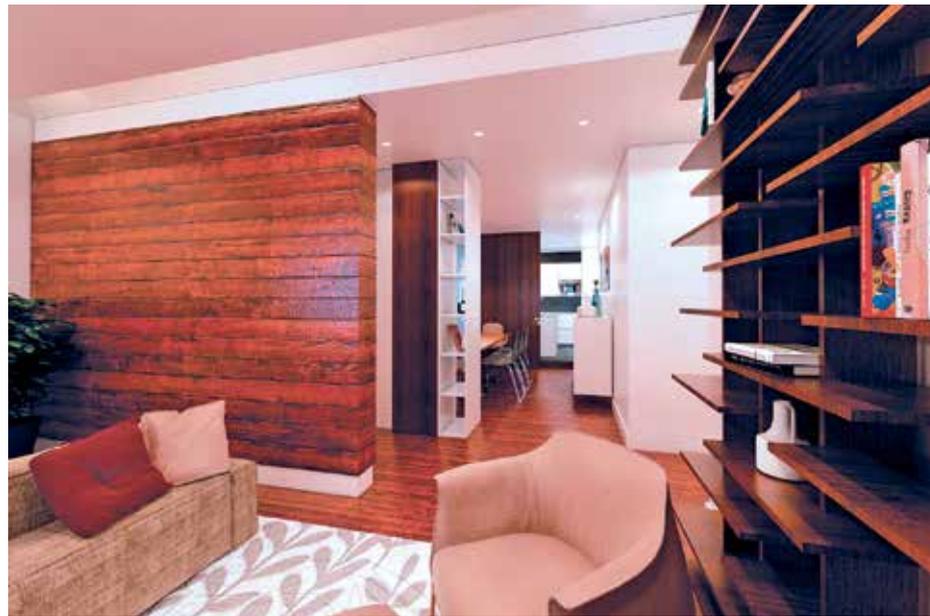
Leonor Hogan Teves acrescenta ainda que a vantagem da contratação de profissionais da área reside igualmente na mais-valia associada à criatividade e à exclusividade de cada projeto. “Os nossos trabalhos exploram o detalhe e o pormenor, o que faz toda a diferença”.

Não tão dramático ao nível da obra nova, onde por necessidades de licenciamento o projeto é obrigatório, ao nível da reabilitação, da mais simples até algumas mais sofisticadas, ainda é prática comum os termos de uma intervenção serem diretamente estabelecidos entre o promotor e o empreiteiro, com base em acordos verbais e bases de trabalho pouco rigorosas.

“De arquiteto e decorador todos temos um pouco”, comenta Luís Saldanha.

O que se verifica posteriormente são o aparecimento de inúmeros “contras”, como as derrapagens no tempo, nos orçamentos, nas dores de cabeça e nos resultados”, acrescenta ainda.

Segundo o arquiteto Luís Saldanha, muitas pessoas associam a contratação de



um arquiteto a um custo extra, a uma maior despesa de obra e até a um luxo. Segundo ele, contemplados e somados todos os “potenciais contras”, acrescido do tempo dedicado até à finalização de uma intervenção, “bem vistas as coisas, o trabalho de um arquiteto quase que se paga por si próprio” comenta.

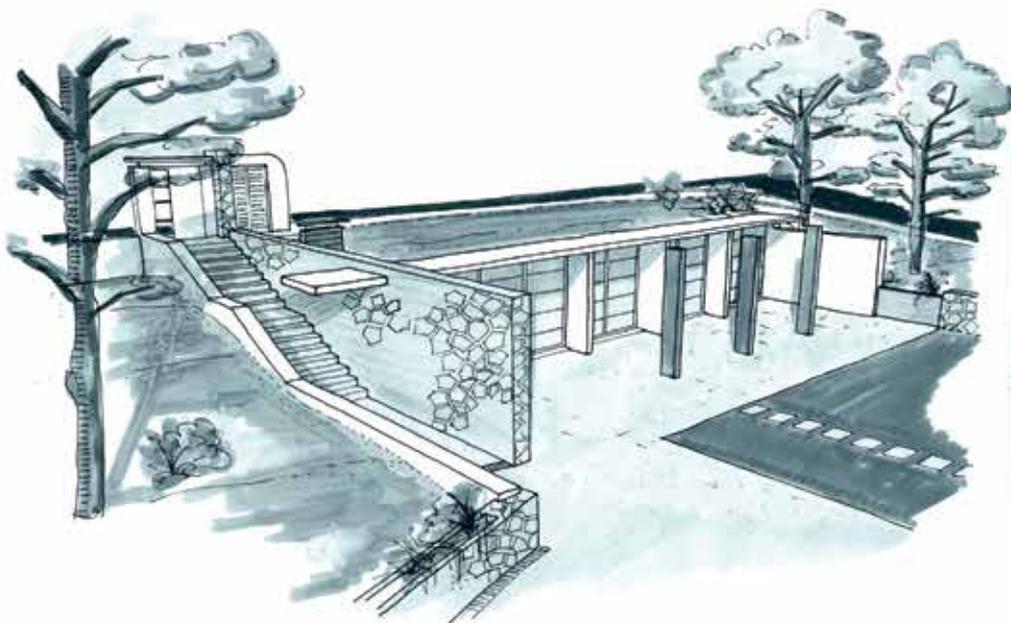
“São inúmeras as vezes em que nos são impostos *budgets*, mas os objetivos são sempre semelhantes: conseguir o máximo e o melhor possível com aquilo que temos para trabalhar” diz Leonor Hogan Teves. Segundo Luís Saldanha, facto interessante é serem já abordados não por promotores, mas por empreiteiros, os quais

solicitam a colaboração da Linhas Simples em projetos, para que possam proporcionar um serviço melhor e mais eficaz aos seus clientes.

PROJETOS DEDICADOS AO TERRITÓRIO NACIONAL

A maioria dos projetos levados a cabo por este gabinete de arquitetura e design de interiores localiza-se essencialmente em território nacional, com especial incidência na zona da Grande Lisboa. Atualmente, entre projetos de remodelação, reabilitação e legalização, a Linhas Simples contam ainda com um projeto público para a conceção/reabilitação de um museu e desenvolvem estudos prévios para um projeto de um edifício de habitação.

Relativamente a trabalhos internacionais, Luís Saldanha assume que “essa não é, para já, uma prioridade. Temos vindo a crescer e num bom caminho. Seguiremos o rumo que os projetos ditarem”. Marcella Martins acrescenta ainda que “vamos onde os projetos nos chamarem”. 



Desenvolvemos e executamos projetos de arquitetura e de design de interiores, criando soluções e ambientes personalizados. Da conceção à execução, damos-lhe todo o suporte e apoio necessário à concretização e controle do seu projeto e do seu investimento. Da remodelação dum único espaço à remodelação total, otimizamos a sua ideia e a sua concretização, proporcionando uma melhor utilização e rentabilidade para o seu investimento, na obtenção dum melhor resultado global.

Linhas Simples – LSLT Unipessoal Lda.

Consultoria Arquitectura Design de Interiores

(+351) 215 936 655 / 967 354 466 linhasimples.lslt@linhasimples.pt



www.facebook.com/linhasimples/



www.homeify.pt/profissionais/2590994/linhas-simples

DOMUS ARQUITECTOS

A QUALIDADE DOMUS EM PROJETOS SINGULARES

A Domus Architectos, sediada em Lisboa, responde às necessidades dos seus clientes de forma diferente e original.

Com projetos que prometem surpreender qualquer um, José Calheiros garante que trabalha, acima de tudo, para manter a qualidade e profissionalismo que tão bem o caracteriza. Em conversa com o Empresas+®, José Calheiros deu a conhecer os projetos que já desenvolveu e o quão fascinante é para si projetá-los com características tão singulares.

► Licenciado pela Escola Superior de Belas Artes de Lisboa (ESBAL), no Chiado, em Arquitetura no ano de 1979, José Calheiros foi viver para uma quinta da qual é proprietário na Serra da Estrela, pois “em Lisboa ou íamos dar aulas ou íamos para um *atelier* tirar fotocópias. Como não era essa a minha visão de ser arquiteto, fui-me embora”, recorda. Nessa altura começou a trabalhar no Parque Natural da Serra da Estrela e no GAT de Seia onde se faziam diversos projetos e, ao mesmo tempo, dava apoio à Câmara Municipal de Oliveira do Hospital. Enquanto viveu na Serra da Estrela cruzou-se com um colega arquiteto que lhe deu a conhecer um projeto que ia ser desenvolvido pela Câmara Municipal de Manteigas. “Fui à câmara municipal falar com o presidente que me informou ser intenção da câmara construir um centro cívico com um auditório de

200 lugares, uma biblioteca, uma sala polivalente e um pavilhão gimnodesportivo. Aceitei o desafio e fiz o projeto sozinho, ainda todo desenhado à mão. Contactei alguns engenheiros amigos que ainda hoje me acompanham e fizemos o projeto. Esse primeiro projeto e o seu desenvolvimento deram-me tudo aquilo que eu nunca aprendi na escola, ou seja, aprendi tudo no local as dificuldades e subtilezas da arquitetura real”, revela José Calheiros. A meio desse projeto, o arquiteto foi chamado a cumprir o serviço militar obrigatório, uma vez que tinha pedido adiamento para estudar. “Estive dois anos na Força Aérea e, por sorte, estive sempre a trabalhar como arquiteto, ainda hoje trabalho para a Força Aérea. Não voltei à Serra da Estrela. Fiquei em Lisboa a trabalhar em casa, pois ainda não havia hipóteses de ter um espaço próprio. A minha mulher também



Miguel Conceição, José Calheiros e Maria Clara

é arquiteta e sócia do *atelier*, embora ela esteja mais ligada à decoração de interiores e artesanato urbano”, explica José Calheiros. Em 1990 tornaram-se proprietários do seu primeiro *atelier*, do qual atualmente fazem parte enquanto sócios os filhos do casal, Miguel e Diogo Conceição.

PROJETOS FORA DO VULGAR

“Eu acho que a arquitetura de qualidade vive do desperdício. Afirmção polémica eu sei, mas passo a explicar, se eu for completamente racional e tiver um cliente que quer fazer uma casa com três quartos, uma sala, uma cozinha e uma casa de banho, eu faria um átrio de entrada com três portas: uma para a cozinha, uma para a sala e uma para o corredor dos quartos. No corredor faço três portas e no final fica uma casa sem graça nenhuma. Eu acho que quando nós fazemos coisas que podem à partida parecer desperdício ao utilizar espaço que teoricamente não serve para nada, serve para a qualidade da arquitetura, para o fluir dos espaços, para a vivência da luz e o inesperado dos ângulos visuais”, explica José Calheiros. Os projetos que tem vindo a desenvolver desde a génese do seu gabinete são diferentes e muitas vezes invulgares. Alguns deles com a lareira dentro da pisci-

na, com janelas de ambos os lados e água. “Por exemplo uma das minhas discussões com os clientes são as lareiras. Porquê as lareiras numa parede e de costas para as janelas e não no meio dos vidros. Eu tento fazer coisas diferentes. Por exemplo, um cliente que nos encomendou uma moradia e que tem uma coleção de carros de marca Porsche, lembrei-me de fazer um átrio de entrada com o pavimento todo em vidro. Quando as pessoas entravam ficavam por cima dos carros”, conta o arquiteto.

UMA MARCA DE REFERÊNCIA EM PROJETOS DE LUXO

O *atelier* Domus Architectos tem desenvolvido todo o tipo de projetos, desde obras públicas a privadas, edifícios habitacionais coletivos e individuais, lar de idosos e complexos infantis, escritórios, edifícios da RDP, lojas de centro comercial e de luxo na Avenida da Liberdade. “Nós, felizmente, temos tido clientes fiéis que nos acompanham há muitos anos, muitos deles, e posso dizê-lo com orgulho, passaram de clientes a amigos. Um dos nossos grandes clientes é o Pingo Doce, pois já fizemos dezenas de lojas de norte a sul do país. A RDP para quem fizemos a sede no Funchal (concurso públi-



co), Ponta Delgada e Lisboa e um estudo para o Porto. Outro dos nossos clientes mais antigos é a Torres Joalheiros. Todas as lojas e casas da família e outros projetos são da nossa autoria. Fizemos até uma casa em que desenhamos a mobília toda, móveis, cadeiras, sofás e os candeeiros. Aqui foi fundamental a parceria com minha mulher Maria Clara”, revela José Calheiros.



O desenvolvimento de projetos de qualidade faz parte do portefólio do *atelier*. A Domus Architectos terminou recentemente a loja Torres Joalheiros em Cascais, em conjunto com a Rolex, com quem tem desenvolvido também diversos projetos. “Fizemos a boutique Rolex no Colombo e agora também estamos a desenvolver a Torres Joalheiros com a Rolex também no Colombo”, explica José Calheiros.

O arquiteto desenvolve ainda outra atividade além da arquitetura, a fotografia. Fotografia de arquitetura, de moda, de produtos e editoriais para diversas revistas. José Calheiros conta já com a publicação de dois livros de fotografia: ADVERTISING os contrastes positivos e negativos da pu-

blicidade nas cidades, e GHOST procura de fantasmas na arquitectura das cidades, e prémios em diversos concursos.

PROJETO COMPLETO

O *atelier* Domus Architectos proporciona aos seus clientes a possibilidade de desenvolver um projeto completo em todas as especialidades, desde o estudo prévio ao projeto de execução. Desde a génese do *atelier* que José Calheiros se rodeou de uma equipa completa de engenheiros que conhecem os seus métodos de trabalho até ao mais pequeno pormenor. “É muito fácil nós fazermos o projeto completo reunimos aqui no *atelier* ao longo do desen-



volvimento e por isso funciona exemplarmente do princípio ao fim.

Nós já tivemos uma loja de mobiliário e decoração de interiores, que durou cerca de cinco anos, mas a crise que o país atravessou e a proliferação de grandes superfícies de mobiliário barato obrigou-nos a

ter que fechar. Esta vertente era muito importante, pois completava a arquitetura com estudos de arquitetura de interiores e a venda mobiliário da responsabilidade da minha mulher. Esta situação continua a verificar-se agora no *atelier* onde os projetos de arquitetura de interiores e de mobiliário continuam a cargo da arquiteta”, explica José Calheiros.

UM FUTURO BEM DEFINIDO

Licenciado em Arquitetura, o seu filho Miguel Conceição colabora diariamente no *atelier* e assume a gerência quando José Calheiros está fora. Contudo, o arquiteto ainda não se sente capaz de se reformar. “Eu adoro riscar e fazer o que faço, não me imagino reformado. Quando a Torres Joalheiros me lançou o desafio de fazer a loja na Avenida da Liberdade, uma loja de luxo e de qualidade, eu pensei no que ia fazer e inventei. Resolvi criar um revestimento e fazer uma fachada interior e exterior com dois vidros que têm folha de ouro e folha de cobre no meio. E assim aconteceu. É isto que eu quero continuar a fazer”, termina. 



2º ciclo
JAZZ
ao centro

ENTRONCAMENTO
adick
interactiva

HENRIQUE BARROS-GOMES – ARQUITECTO

PROJETOS À MEDIDA DAS NECESSIDADES DO CLIENTE

“Nós temos uma experiência camaleónica, ou seja, tudo o que aparecer nós damos resposta”, é assim que Henrique Barros-Gomes caracteriza a sua equipa de trabalho. Embora considere que o forte do seu gabinete seja a reabilitação, tem recebido projetos de construção habitacional nova. Com uma equipa adaptável a qualquer situação, Henrique Barros-Gomes garante acompanhar os seus trabalhos com o maior rigor e profissionalismo.

► Licenciado em Arquitetura há 25 anos pela Universidade de Lisboa, Henrique Barros-Gomes trabalhou em diversos gabinetes de arquitetura que lhe permitiram reunir conhecimento e adquirir experiência variada. “Trabalhei sempre em gabinetes maiores e de outras pessoas. Estive em vários gabinetes onde se faziam essencialmente obras públicas, um dos quais mais focado nos planos de pormenor. Estive num outro *atelier* mais pequeno, este orientado para o setor privado e depois disso criei o meu próprio *atelier*. Fundei a empresa em meu nome em 2012”, revela o arquiteto.

Com uma experiência que intitula como camaleónica, Henrique Barros-Gomes procura dar resposta a todos os projetos que aparecem, embora grande parte dos seus trabalhos estejam centrados na remodelação de apartamentos e casas.

“No entanto, isto que eu estou a dizer já foi mais verdade. No último ano já nos tem aparecido uma série de moradias para construir de raiz. Era uma coisa que não acontecia há uns anos e agora estamos com três ou quatro”, afirma Henrique Barros-Gomes.

No que diz respeito à reabilitação, o arquiteto tem uma posição muito bem definida e acredita que “tem que ser vista como uma oportunidade para os arquitetos. Contudo, para a cidade em si, também é importante. As pessoas queixam-se do turismo, mas a verdade é que há uns anos ninguém queria vir viver para o centro das cidades e hoje em dia dá gosto ver os imóveis antigos reabilitados”, revela. Ainda assim, as questões de segurança devem receber especial atenção, devido à fragilidade das estruturas mais antigas. Neste sentido, Henrique Barros-Gomes recorre a



Henrique Barros-Gomes

parcerias com engenheiros de estruturas que lhe proporcionam uma garantia de segurança.

Convicto que o acompanhamento à obra é uma opção, mantém a posição de que para si é essencial. “O acompanhamento estritamente necessário passa por fazer o licenciamento. Com uma planta constrói-se uma casa, mas se me perguntar se se constrói bem, terei de responder que não necessariamente”, afirma. A partir do momento em que se desenvolve um projeto de execução que define tudo na construção e oferece maiores certezas ao construtor, torna-se essencial manter o acompanhamento para que o resultado seja satisfatório e represente o desejado. Ainda assim, o acompanhamento não passa apenas pela obra, mas também ao clien-

te. É essencial conhecê-lo para poder responder com sucesso a todas as suas necessidades e exigências. “Eu já percebi que nunca vou receber o prémio Pritzker, o Nobel da Arquitetura, mas tentamos fazer o melhor que podemos o nosso trabalho e dar uma resposta o mais eficaz possível a cada cliente. Eu acho que o caminho para a felicidade é conseguir fazer com que todos os trabalhos nos satisfaçam. No geral, os nossos clientes voltam e recomendam-nos”, afirma Henrique Barros-Gomes.

Questionado sobre o futuro, o arquiteto afirma esperar ver a dinâmica atual, em termos de mercado, manter-se. As perspectivas passam também pela vontade de receber projetos de casas e edifícios novos e manter o seu *atelier* em funcionamento de forma sustentável.

“EU ACHO QUE O CAMINHO PARA A FELICIDADE É CONSEGUIR FAZER COM QUE TODOS OS TRABALHOS NOS SATISFAÇAM. NO GERAL, OS NOSSOS CLIENTES VOLTAM E RECOMENDAM-NOS”

H B G
HENRIQUE BARROS-GOMES
ARQUITECTO



Calçada da Pampulha, 69 - 1º - 1200-751 Lisboa, Portugal
T (+351) 213 950 843 · M (+351) 935 430 203
hbg@henriquebgomes.com · www.henriquebgomes.com

MLEP – MARISA LIMA ESTUDOS E PROJETOS DE ARQUITETURA

RIGOR PRESENTE EM CADA PROJETO

O gabinete MLeP, fundado por Marisa Lima em 2007, reflete a experiência consolidada ao longo dos anos através de obras realizadas em Portugal, Brasil e Angola. A atividade de projeto desenvolve-se em resposta às necessidades do mercado, adequando as soluções à medida de cada desafio. O atelier está orientado para a elaboração de projetos de arquitetura, urbanismo e design de interiores.

► Marisa Lima é licenciada em Arquitetura pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Foi ainda no Brasil, no momento em que assumia a função de gerente de projetos no Banco Nacional, que decidiu deixar de ser executiva para ir à procura de novas oportunidades. Numa viagem de prospeção de mercado pela Europa chegou a Lisboa, onde permanece desde 1991. A sua primeira experiência foi no atelier Conceição Silva, que lhe permitiu perceber as diferenças da linguagem arquitetónica entre os países. “Em Portugal faz-se uma arquitetura com maior sentido de zelo e cuidado, dado que cá os projetos são concebidos a partir da sua integração urbana, desenvolvendo-se ao longo do processo até a sua pormenorização”, explica a arquiteta. Atualmente, Marisa Lima é a proprietária da MLeP, Lda cuja atividade principal é a

conceção e desenvolvimento de projetos de arquitetura completos. “Coordenamos uma equipa de arquitetos e engenheiros com comprovada experiência no mercado e prestamos serviços de assessoria na parte imobiliária, isto é, apoiamos clientes que queiram avaliar a viabilidade de negócios e investimentos. Contudo, o nosso *core business* são os projetos de arquitetura e de especialidades”.

Marisa Lima é uma apaixonada pela reabilitação e não esconde o orgulho de ter chegado a Portugal e conquistado a oportunidade de realizar os mais diversos projetos em colaboração com empresas de referência. “Realizamos projetos para EDP, Cia., Tranquilidade e CTT, por exemplo. Todos angariados através de participação em concursos”. Para a Tranquilidade realizou obras importantes, como a reabilitação de um edifício pombalino na Rua da Assunção ou a reconstrução de um edifício dos anos 60 na Avenida António Augusto de Aguiar, cuja intervenção foi executada de forma exemplar com recurso a técnicas, materiais e acabamen-

tos de excelência. Entre outros projetos refere ainda a reabilitação da “Villa Adriano” no Porto, obra esta que permitiu devolver as condições de utilização e conforto à moradia oficial do Cônsul Geral do Brasil, enumera a arquiteta.

Quando fala de reabilitação afirma que a cada dia tem mais a certeza de ter escolhido o caminho certo, na medida em que a revitalização das cidades europeias está diretamente relacionada com a requalificação dos edifícios correntes, e não apenas do património classificado. Refere ainda que existe uma parcela relevante deste mercado que se destina a requalificar construções dos anos 60 e 70, que muitas vezes apresentam patologias mais preocupantes do que outras mais antigas com 200 anos, pelo que na reabilitação nunca nos podemos abstrair da idade do edifício o dos componentes que integram o seu sistema construtivo.

Atualmente, o MLeP tem em carteira diversos projetos, dos quais dois se destacam especialmente. Um localiza-se na



Marisa Lima

Rua Eça de Queiroz em Lisboa, junto ao Marquês de Pombal. “Tenho um especial apreço por esse edifício pois conheço-o desde que cheguei a Lisboa, onde morava uma grande amiga com o avô. A requalificação deste edifício tem para mim um valor sentimental profundo que vejo como uma oportunidade única”, revela. O outro trata-se de uma creche para a Santa Casa da Misericórdia, na Rua dos Sapateiros. Um projeto que representa “um grande desafio por não haver na Baixa outro equipamento social equivalente”. Por outro lado, a arquiteta espera continuar a intervir no tecido urbano e a desenvolver projetos para todos os estratos sociais. “É a única solução para que uma sociedade possa viver num ambiente urbano equilibrado. É importante admitir a diversidade social e desenvolver estratégias adequadas para que os desfavorecidos não sejam deixados à sua própria sorte”, termina. ✦



MLeP

Marisa Lima Estudos e Projectos de Arquitectura, Lda.

Rua do Grilo, nº 45 - 2º Frente 1950-143 LISBOA
Tels: 218 689 154 / 934 102 225

www.mlep.pt

marisalima@mlep.pt



GRANICOUTO – SOLUÇÕES ROCHOSAS

“EXISTIMOS PARA ENCONTRAR SOLUÇÕES ROCHOSAS”

A Granicouto é uma empresa da Póvoa de Lanhoso que está especializada na exploração e transformação de granito. Com grande parte da comercialização focada em França e na Bélgica, esta firma gerida por Vítor Couto torna-se diferenciada pela variedade de granitos que apresenta ao cliente. Com diferentes tons, acabamentos e artigos, a Granicouto ganha uma cada vez maior expressão nos mercados além-fronteiras, estabelecendo negócios com base na confiança.

▶ Vítor Couto trabalhava numa outra empresa de extração de rocha ornamental, mas a determinada altura decidiu procurar novas oportunidades de emprego, fazendo uso do seu espírito empreendedor e iniciando, dessa forma, um projeto próprio. Em 2012, fundou a Granicouto, uma empresa com sede na Póvoa de Lanhoso. “A Granicouto opera no mercado do granito e tem vindo a desenvolver vários trabalhos ligados à sua exploração e transformação. Trabalhamos com um vasto leque de granitos cuja extração é feita em Portugal e temos alguns que são importados. Essencialmente, dispomos de tons muito variados de granito e são exemplos disso o Pedras Salgadas, o Rosa Porrinho ou o Preto Nacional. No que respeita aos

acabamentos, também eles são diversos e vão desde o acabamento serrado, o polido, o bujardado ou o rachado”, explica o empresário.

Numa fase inicial, a Granicouto produzia e transformava granito apenas sob a forma de cubo mas, perante os pedidos por parte dos clientes, começou-se a produzir outros artigos como é o caso de ladrilhos ou lancis. “Produzimos granito de várias proveniências e sob diversas formas”, diz Vítor Couto que considera esta uma grande mais-valia para o cliente desta empresa. “Nós apenas procedemos à transformação da pedra e não temos pedreiras próprias para fazer a extração. Na minha ótica, esta é uma vantagem pois é-nos permitido apresentar ao cliente um vasto le-

que de produtos e granitos de vários tipos. Uma empresa que tenha extração própria terá de se consignar ao produto que da sua pedreira é proveniente e comercializar, dessa forma, o seu granito, o que não sucede com a Granicouto. Temos a possibilidade de adquirir diferentes pedras, de vários tons e sob vários formatos o que, para o nosso cliente, acaba por ser vantajoso. Compramos granito em vários pontos de Portugal, em locais com muita tradição na pedra, e conseguimos ser competitivos na sua posterior transformação”.

Cerca de 99% do mercado da Granicouto divide-se entre França e Bélgica pelo que, em Portugal, a atividade desta empresa tem pouca expressão. Vítor Couto conta que, na altura em que decidiu abrir a empresa, passou uma temporada fora do país na tentativa de estabelecer novos contactos e parcerias. “Optámos por direccionar a nossa atividade para o mercado externo, uma vez que Portugal atravessava uma grande crise no setor da construção civil. Os nossos principais clientes, além-fronteiras, são empresas construtoras e, no nosso país, trabalhamos apenas com a autarquia ou algumas juntas de freguesia, numa escala bastante reduzida”.



Vítor Couto

A Granicouto tem vindo a efetivar negócios noutros países europeus para abrir ainda mais portas ao crescimento desta empresa minhota. Vítor Couto dá ainda conta da principal dificuldade que reside em encontrar mão de obra qualificada para operar neste tipo de atividade. “O tratamento do cubo rachado é um processo ainda muito manual e há poucas pessoas a saber fazê-lo. Por outro lado, são necessárias pessoas com qualificação para operar nas maquinarias e equipamentos de ponta que, hoje em dia, são parte integrante do negócio”, remata.

“A GRANICOUTO OPERA NO MERCADO DO GRANITO E TEM VINDO A DESENVOLVER VÁRIOS TRABALHOS LIGADOS À SUA EXPLORAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO. TRABALHAMOS COM UM VASTO LEQUE DE GRANITOS CUJA EXTRAÇÃO É FEITA EM PORTUGAL E TEMOS ALGUNS QUE SÃO IMPORTADOS”



Granicouto
soluções rochosas

Rua Ponte do Barreiro, 110 | 4830-769 Taide
Póvoa de Lanhoso – Portugal
Tel: +351 253 193 361
Telem: +351 914 285 022 / +351 910 554 206
E-mail: geral@granicouto.com





WWW.GRANICOUTO.COM

Corrimões
Guias
Cubos / Patelas
Pilares
Ornamentação Diversa
Ladrilho (Lajeados)
Chapim
Soleiras
Perpianho
Balaustres Torneados

MANUEL VIEIRA GOMES, LDA

40 ANOS DE SERVIÇO DE EXCELÊNCIA

Manuel Vieira Gomes é atualmente um dos nomes mais conhecidos no distrito de Braga, no que diz respeito ao setor da construção. A empresa está presente no mercado desde 1977 e tem uma polivalência de serviços que garante um elevado estatuto. A empresa minhota comercializa quase todo o tipo de materiais de construção, além de fornecer serviços de desaterro, demolições e aluguer de transporte. A Manuel Vieira Gomes está sempre disponível para atender e ajudar os seus clientes, uma vez que “mais importante que o lucro, é um serviço bem prestado”.

▶ Aos 66 anos de idade Manuel Gomes é o proprietário de uma empresa com o seu nome e que o acompanha há 40 anos, preenchendo assim a maior parte da sua vida profissional. “Comecei esta empresa do zero. Era novo, tinha força e, sobretudo, vontade de trabalhar. Na altura, trabalhava noutra empresa e, fora das horas do trabalho, comecei a fazer uns serviços por conta própria e a vender uns materiais, através de uma carrinha que tinha adquirido. Ao final de um ano já tinha algum volume de negócio que fez com que me dedicasse exclusivamente a esse trabalho. Comprei outra carrinha, depois mais uma e em seguida comecei a com-

prar camiões. Este crescimento fez com que começasse a contratar pessoas para me ajudar e atualmente a Manuel Vieira Gomes conta com dez funcionários e com um nome estabelecido no mercado”, refere o fundador da empresa, em palavras ao Empresas+®.

“SERVIR BEM O CLIENTE FAZ CRESCER A CASA”

Uma das principais valências da Manuel Vieira Gomes é a dedicação com que executa os seus serviços. Com exceção da cerâmica, a empresa comercializa todo o tipo de materiais de construção e apresenta a mesma dedicação, independentemente do tipo de serviço. “Estamos sempre disponíveis para os nossos clientes, tenho o telemóvel ligado 24 horas por dia. Ao fim de semana, se me ligarem a pedir um saco de cimento, eu desloco-me para esse efeito. Não me vai trazer lucro, mas faz-me sentir bem, porque sei que estou a prestar um bom serviço. E é a qualidade do serviço que faz crescer uma casa. Damos sempre resposta, mesmo



quando nos pedem poucos produtos e é esta política que deixa os nossos clientes satisfeitos. Eles sabem que podem confiar em nós e isso faz com que sejamos referenciados a potenciais clientes”.

No que diz respeito a serviços de aluguer, a Manuel Vieira Gomes apresenta disponibilidade nacional. Em relação a fornecimentos de materiais, a empresa concentra-se no distrito de Braga. O proprietário indica ainda que “o custo do gasóleo é demasiado elevado para irmos para todo o lado. No entanto, temos clientes que exigem a minha empresa para os trabalhos e disponibilizam-se a pagar mais, para cobrir essas despesas. Fica-lhes um pouco mais dispendioso, mas não falha-

mos com eles e é precisamente por não querermos falhar, que optamos por receber aqui carros de mercadoria, que nos permite ter um bom inventário e material sempre disponível para comercializar”.

NOVO ESPAÇO

Brevemente, a Manuel Vieira Gomes irá abrir um segundo espaço, mais centralizado, uma ação que surge em consequência do desenvolvimento sustentado da empresa. “Vamos manter ambos os espaços, sendo que o novo espaço funcionará como *showroom* e espaço de vendas. Vamos aproveitar também o facto de estarmos mais perto de alguns clientes, situados naquela zona”.



Manuel Vieira Gomes, Ida.
Materiais de construção . Máquinas para desaterros

Sede: Rua de Penouços, 77 - Nogueira - 4715-221 BRAGA, T. 253 683 236
Escritório / Estaleiro: Rua da Facha - Nogueira - 4715-590 BRAGA
T. 918 500 372 / 918 500 362 Fax 253 687 029
E-mail: mvgomes@mail.telepac.pt - www.manuelvieiragomes.com

Alvará de transportes n° 666642

Robbialac
Agente tintas

GAVINHO ASSOCIADOS



WWW.GAVINHOASSOCIADOS.COM

LISBOA
Rua Do Açúcar 76 - 1950-161 Lisboa, Portugal
T. +351 215 944 215 | E. lisboa@by-gavinho.com

AVEIRO
Rua Dr. Alberto Soares Machado 83, 3800-146 Aveiro, Portugal
T. +351 234 420 642 | E. aveiro@by-gavinho.com