

**EMPRESAS****Irmarfer desenvolve estruturas hospitalares**

A Irmarfer entregou ao Centro Hospitalar do Tâmega e Sousa (CHTS), em Penafiel, uma estrutura completa de mais de 600m<sup>2</sup> com zonas segregadas, áreas de triagem e de contenção, para suporte à luta contra o Covid-19. Em paralelo, está a trabalhar com unidades de saúde em Guimarães e em Ponte de Sor.

**Kaeser assegura assistência a empresas**

A filial portuguesa da multinacional alemã Kaeser anunciou que vai continuar a assegurar os serviços de manutenção e assistência aos equipamentos de ar comprimido instalados em mais de três mil empresas em território nacional. Com sede nacional em Santo Tirso, a multinacional alemã conta atualmente com mais de 5000 colaboradores em todo o mundo.

# Arquiled aposta no mercado brasileiro

A Arquiled vai tentar entrar de novo no Brasil. Depois de duas investidas sem grande sucesso, a empresa celebrou uma parceria com uma empresa local para voltar a tentar conquistar o mercado brasileiro já este ano – avançou à “Vida Económica” Miguel Allen Lima, presidente executivo da empresa.

**FERNANDA SILVA TEIXEIRA**  
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

Depois de duas tentativas sem sucesso, a Arquiled vai entrar no mercado brasileiro. A estratégia assumida pela empresa passa por tentar vender as suas soluções de iluminação num conjunto restrito de municípios. O primeiro será o de Aparecida, no Estado de São Paulo. “O objetivo é fechar negócio com pelo menos três ou quatro cidades este ano”, explica Miguel Allen Lima.

Para já, o objetivo passa por “plantar” no mercado brasileiro a tecnologia Arquiled, seja na iluminação, seja nos sistemas inteligentes. Tipicamente em projetos pequenos, mas que sirvam de mostra para o que “nós somos e sabemos fazer”. No médio prazo, têm planos muito mais ambiciosos. “Já assinámos um contrato com uma universidade de engenharia no estado de São Paulo para desenvolvimento e investigação”.

Este processo de internacionalização está a ser trabalhado há mais de três anos. Análises exaustivas ao mercado concluíram pela necessidade de adaptar os produtos. Uma das grandes diferenças passa por tentar comercializar “produtos que foram desenhados de propósito para as necessidades destes mercados”. Outro aspeto relevante foi a procura de parceiros locais. “Trata-se de um país muito grande, com especificidades próprias. Isso é tão ou mais importante quando se trabalha com infraestrutura pública, como é o caso. Daí a im-



“O objetivo passa por ‘plantar’ no mercado brasileiro a tecnologia Arquiled”, refere Miguel Allen Lima.

portância de ter parceiros locais fiáveis”, indica o responsável.

“É importante já estarmos implementados nos momentos menos favoráveis, para conseguirmos aproveitar o relançamento da economia”, acrescenta Miguel Allen Lima

## Setor público é a nova aposta

Depois de anos a trabalhar exclusivamente na iluminação arquitetural, a empresa concentrou-se, nos últimos quatro anos, na iluminação pública e no desenvolvimento de soluções de eficiência energética. Esta mudança de estratégia deu-se aquando da crise na construção em 2012.

A iluminação pública tornou-se assim o candidato natural. “Felizmente, desde que se iniciou este novo ciclo estratégico que a empresa tem vindo a crescer de forma consistente todos

os anos. E o ano 2019 não foi exceção, tendo mesmo sido o melhor ano de sempre em termos de volume de negócios”, assegura o CEO da Arquiled.

## Empresa mantém a perspectiva de atingir um volume de negócios de 12 milhões de euros em 2020.

Já para este ano o objetivo assumido é atingir um volume de negócios de 12 milhões de euros. Tal será possível face à aposta na evolução para luminárias inteligentes conectadas em rede. “A nossa expectativa é que 2020 seja um ano de crescimento para este tipo de soluções”, afirma Miguel Allen Lima.

Questionado sobre quais os impactos que o Covid-19 está a ter na atividade da empresa, Miguel Allen Lima adianta “cerca de dois terços das pessoas estão em isolamento a trabalhar a partir de casa”, tirando partido de todos possuírem os meios informáticos e de comunicações para realizarem as suas funções.

Não obstante, a Arquiled ativou já um plano de contingência “recorrendo a parceiros com capacidade de produção dos nossos produtos. Não só se dilui o risco de paragem da produção como se ganha reserva de capacidade para acelerar a produção quando for necessário compensar algum tempo perdido”, remata Miguel Allen Lima.

## Arquiled cria luminária LED autónoma

Ter luz onde não há eletricidade! Foi com este propósito que nasceu o projeto LLESA (Luminária LED Solar Autónoma), um projeto de investigação e desenvolvimento tecnológico que tem como objetivo iluminar regiões onde a rede pública de iluminação é inexistente ou apresenta níveis de implementação e qualidade deficitários. Desenvolvida pela Arquiled, esta luminária LED, que se encontra ainda na fase de protótipo, utiliza o sol como fonte de energia exclusiva, dispensando totalmente a rede elétrica e incorpora um sistema de gestão inteligente que otimiza a captação da energia solar e regula o fluxo luminoso.

Segundo Miguel Allen Lima, “a aplicação deste modelo, em monobloco, destina-se a zonas carenciadas. Razão pela qual o preço-alvo é bastante baixo, por forma a ser acessível a economias emergentes”.

A viabilização deste protótipo conta com a colaboração de duas entidades do ensino superior – o Instituto Superior Técnico e a Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, ambas especializadas na vertente de engenharia.

## CPCI ALERTA PARA RISCO DE DESASTRE ABSOLUTO Setor da construção e imobiliário quer medidas orientadas para o setor



A Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI) alerta para os impactos do surto pandémico nas empresas de uma fileira que, no seu conjunto, representa mais de 600 mil postos de trabalho. Defende que é necessário agir, “assegurando mecanismos efetivos e orientados para este tecido empresarial”.

A entidade aponta várias medidas que devem ser tomadas no imediato, como suspender o pagamento de impostos, incluindo o IMI e o AIMI, até ao final do ano, apoiar financeiramente os encargos com o pessoal, fazer chegar liquidez de forma imediata às empresas, através do pagamento imediato a todos os fornecedores do Estado, criar uma linha de crédito específica para a construção e o imobiliário, recorrendo-se aos instrumentos financeiros europeus, com uma taxa máxima de 1% de juros. Para a CPCI, “são necessidades prementes e indiscutíveis para a generalidade das empresas desta fileira”. A confederação diz que a gestão das empresas e dos seus trabalhadores não pode continuar a ser uma sucessão de decisões caso a caso, de resolução de problemas “ad hoc”, sem mecanismos efetivos de apoio imediato, e as empresas do setor não podem ficar por sua conta e risco, sem uma resposta efetiva por parte do Governo.

Lembra ainda a CPCI que outros governos europeus estão a anunciar medidas fortes para o setor da construção e imobiliário e considera que Portugal tem de acompanhar esta estratégia, que “não é tempo de regatear meios, mas sim de envidar os esforços para que, salvas todas as vidas que se puderem salvar, se possa rapidamente reconstruir o nosso país e captar investimento”. Garante que já alertou o Governo para os efeitos da crise, que poderá conduzir a um desastre absoluto se não forem tomadas as devidas medidas em tempo adequado.