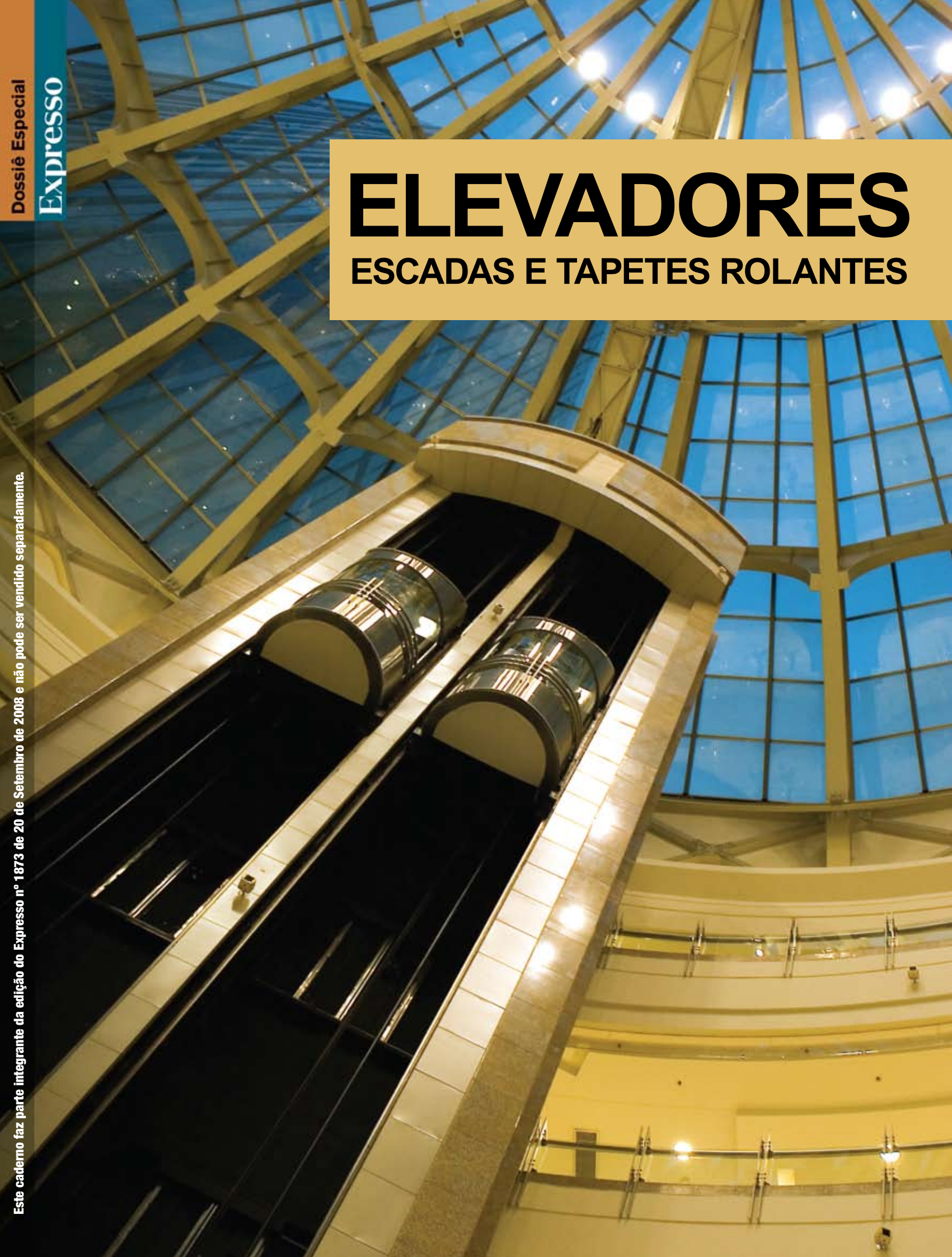


ELEVADORES

ESCADAS E TAPETES ROLANTES





Um mundo por detrás da mobilidade mecânica

A panóplia de escolha dos diversos equipamentos, entre elevadores, escadas e tapetes rolantes é infindável. Através da actualização diária de um mercado em movimento, surge uma diversificação na oferta quer dos produtos, quer das mais diversas empresas

Nesta edição partimos à descoberta desta oferta. Fomos conhecer quais são as empresas que operam no nosso país e quais os serviços e produtos que nos podem oferecer. Mais, procurámos ver como são geridas as fortes normas de segurança implementadas actualmente e de que forma são regulamentadas. Suba connosco e aproveite a viagem.

A Clefta alia a tradição dos seus 26 anos de existência à modernização e aposta nas remodelações dos equipamentos. Uma estratégia que garante resultados. A ThyssenKrupp, explica-nos o porquê da importância notoriamente da marca na venda de elevadores. O prestígio da marca pode ser decisivo para o comprador. A Kone fala-nos do seu acelerado crescimento a um ritmo de 40% ao ano. Os próximos tempos não serão fáceis, assegura-nos Jorge Vicente, director-geral da empresa que aposta no segmento Premium. Valorizar o que é nosso é o lema da empresa portuguesa, GRUPNOR. Uma empresa de referência na área dos sistemas de transporte vertical que marca presença no mercado desde 1979. A Elevabrantos garante que o valores

de máxima qualidade, segurança e fiabilidade aos seus cliente. Já a Schindler assume-se como um fornecedor de soluções de mobilidade que está já presente em mais de 130 países. Domingos Oliveira, Director Geral da Otis Elevadores explica-nos a importância da manutenção dos equipamentos e o porquê desta ser a principal aposta da empresa, e a Pinto & Cruz, com os seus 73 anos de experiência, conta-nos o segredo para estar sempre a par da evolução neste sector.

Fomos ainda conversar com a ANIEER – Associação Nacional dos Industriais de elevadores e Escadas Rolantes, que celebra 25 anos de existência e nos contou quais as principais falhas do sector, como colmatá-las e de que forma a fiscalização pode assegurar a fiabilidade para o consumidor. E com a AIECE - Associação dos Industriais e Entidades Conservadoras de Elevadores criada com o intuito de manter em vigor a legislação que assegura as normas de segurança.

Vai subir?!

IMPRESA JORNAIS DOSSIÊ ESPECIAL ELEVADORES, ESCADAS E TAPETES ROLANTES

Publicidade/Vendas: Paulo Pereira da Silva (Director Comercial), João Santana (Director), Sérgio Alves (Comercial) 214 544 047
salves@expresso.pt

Redacção e Publicidade: Edifício São Francisco de Sales – Rua Calvet de Magalhães, 242-1º 2770-022 Paço d'Arcos
Tel.: 214 544 000 Fax: 214 435 312
Paginação e Edição: White Rabbit – Custom Publishing

Tratamento de imagem, Produção, Controlo de Qualidade e Pré-Press: Edimpresa
Impressão: Lisgráfica.



Inspecionar para assegurar

Alguns elevadores deveriam parar já. Outros mantêm um risco potencial. A Europa está a rever a sua legislação para obrigar proprietários de elevadores a corrigir situações de perigo, mas Portugal teima em não avançar nesta matéria. Ricardo Marquês e José Pirralha, presidente e vice-presidente respectivamente da Associação Nacional dos Industriais de Elevadores e Escadas Rolantes, dizem que apenas encontraram um muro de lamentações na Direcção-Geral de Energia. E nem todos os municípios estão a verificar a realização de inspecções obrigatórias nos elevadores particulares. “Falta fiscalização”, alerta a ANIEER.

A Direcção-Geral de Energia têm em curso um processo de constituição de uma base de dados de elevadores. O que ganhará o mercado com esta base de dados?

Ganhará o conhecimento do parque nacional de elevadores e o seu estado, que hoje não conseguimos avaliar. A base de dados indica também a faixa etária dos elevadores, o que nos permite enquadrá-los em cada regulamento, pressupondo que os mesmos devem cumprir os requisitos regulamentares da época em que foram instalados. Conseguiremos também saber as características técnicas dos elevadores, como por exemplo se têm ou não porta, o que nos permitirá definir o grau de risco do equipamento. A cada elevador estará associado a um número nacional.

Quem terá acesso a essa informação?

Para lá da Direcção-Geral de Energia e Geologia, terão também acesso as respectivas Empresas de Manutenção, as Entidades Inspectoras e câmaras municipais.

Estão optimistas perante o aparecimento da base de dados?

Não estamos ainda muito seguros quanto à forma como as câmaras municipais vão receber a base de dados. Certamente uma boa parte delas aplaudirá a iniciativa, mas haverá outras com algumas reservas e por isso estamos moderadamente optimistas.

Portugal ainda não procedeu a qualquer revisão da sua legislação tendo em conta a SNEI (Norma EN 81-80). O que deveria ser feito por parte do Ministério da Economia?

Já deveriam ter sido identificados os riscos que o parque tem, seguindo os 74 riscos possíveis que foram enumerados pela norma. Depois deveria ter sido preparada legislação para que fossem sendo corrigidas essas situações de risco, obrigando os proprietários a intervir gradualmente, num prazo máximo de 15 anos.

Continua na pág 20



SOBE E DESCE sem parar

Existe um mundo interminável para descobrir por detrás destas pequenas máquinas prácticas que tornam o nosso dia-a-dia tão confortável e cómodo. Nós fomos descobri-lo, e ajudamos a esclarecer o que é importante saber quando entramos num elevador, ou subimos uma escada rolante

Longe vão os tempos em que um amável funcionário, de farda vestido, sorria por detrás das portas do elevador que se abria e se encarregava de comandar a cabine para transportar os passageiros até ao piso desejado. Essa imagem permanece apenas em alguns filmes do passado, mas os dias de hoje permitem entrar em elevadores modernos, mais silenciosos que outrora, com painéis de comando electrónicos, que em poucos segundos sobem e descem, levando passageiros e mercadorias de um andar para o outro. A estes juntaram-se escadas rolantes, acelerando o andamento de quem as percorre. O próprio ritmo de vida das pessoas foi acelerando e a facilidade com que se sobe e desce numa escada rolante insere-se na rotina quotidiana. Vieram também os tapetes rolantes e a barreira dos degraus foi eliminada em muitos locais onde a movimentação de cargas e pessoas acelerou.

Hoje há cerca de 3,5 milhões de elevadores em toda a Europa e estima-se que pelo menos metade deles tenha mais de 20 anos. O parque de elevadores do velho continente está envelhecido e Portugal não é excepção. Há perto de 140 mil elevadores instalados no



PERIGO À ESPREITA

A Norma EN 81-80 identificou 74 situações de perigo que alguns elevadores ainda mantêm. Vários países têm legislação para obrigar os proprietários de elevadores à correcção destas situações. Em Portugal, essa revisão ainda não aconteceu.

Conheça os perigos dos elevadores antigos e sempre que necessitar de os utilizar, redobre os seus cuidados e mantenha-se atento.

Nº FENÓMENOS PERIGOSOS/SITUAÇÕES PERIGOSAS

- 1 Presença de materiais perigosos
- 2 Inacessibilidade ou acessibilidade limitada para pessoas portadoras de deficiência
- 3 Sistema de tracção com má precisão de paragem e/ou nivelamento
- 4 Resistência a actos de vandalismo, inexistente ou inadequada
- 5 Controlo do funcionamento da instalação em caso de incêndio, inexistente ou inadequado
- 6 Paredes da caixa perfuradas
- 7 Caixa parcialmente fechada com parte fechada excessivamente baixa
- 8 Dispositivos de encravamento inadequados nas portas de acesso à caixa e ao poço
- 9 Superfície vertical inadequada sob a soleira da porta de patamar
- 10 Contrapeso ou massa de equilíbrio sem pára-quedas no caso de espaços acessíveis sob a caixa
- 11 Resguardo de protecção do volume de deslocamento do contrapeso ou da massa de equilíbrio, inexistente ou inadequada

país, entre equipamentos antigos, recentes e novos. Há de tudo. “Acredito que existam 50 mil elevadores com mais de 25 anos”, revela José Pirralha, membro da Direcção da Associação Nacional dos Industriais de Elevadores e Escadas Rolantes (ANIEER). E

HISTÓRIA DO ELEVADOR

Não é clara a origem do elevador, embora os historiadores encontrem referências a dispositivos com a mesma função de transporte, sobretudo de cargas, desde os tempos da Antiguidade. É só no século XVII que se encontram os primeiros protótipos de elevadores em palácios ingleses e franceses, que se estendem depois ao Leste da Europa, com referências em São Petersburgo e Moscovo, na Rússia, nos séculos XVII e XIX. Tal como o conhecemos, o elevador surge pela primeira vez em Nova Iorque, nos Estados Unidos da América, em 1850, pela mão de Henry Waterman. Nessa época, o elevador destinava-se sobretudo ao transporte de farinha. A sua segurança foi sendo melhorada nos anos seguintes, com Elisha Otis, em 1853, a inovar com a sustentação da cabine em caso de quebra dos cabos. O transporte de matérias-primas foi sempre o grande dinamizador do mercado de elevadores e só em pleno século XX, à beira dos anos trinta, é que as primeiras residências começam a ser equipadas com elevadores, que facilitam o transporte de passageiros.

Em Portugal, a história do elevador ficará para sempre ligada ao nome de Raul Mesnier de Ponsad, um português de ascendência francesa, que construiu em Braga o primeiro elevador da Península Ibérica, no Bom Jesus, em 1882. A companhia que fundou construiu também os elevadores do Lavra, da Glória e da Bica, em Lisboa, ainda no final do século XIX. Seguem-se outros projectos, como o elevador da Nazaré, em 1889, ou dos Gandaíes, no Porto, em 1891. E à entrada do século XX, em 1902, o elevador de Santa Justa desponta em Lisboa, também pelas mãos de Raul Mesnier de Ponsad.

a partir daqui se desenrola uma das lutas da associação, que continua a insistir perante a Direcção-Geral de Energia e Geologia para a necessidade de actualizar a legislação nacional no que diz respeito à modernização de elevadores. “Por toda a Europa estão identificadas situações de risco em elevadores antigos. A Norma de Segurança para os Elevadores Existentes (EN 81-80), conhecida como SNEL, identifica 74 dessas situações de risco, que deverão levar cada país estabelecer o seu plano de correcção das situações mais críticas. Os vários países europeus têm vindo a criar legislação nesse sentido como já aconteceu com Espanha, França, Itália, Alemanha, Áustria, Bélgica e Malta. Mas em Portugal ainda não se avançou neste sentido”, explica Ricardo Marquês, presidente da Direcção da ANIEER.

Inspecções ausentes

Sem uma modernização obrigatória à luz da norma europeia, o parque de elevadores português vai evoluindo essencialmente ao sabor das exigências mínimas para aprovação na inspecção periódica. Esta está a cargo das câmaras municipais, a quem os proprietários ou responsáveis por elevadores devem solicitar a realização da respectiva inspecção. Mas também neste campo a Direcção

da ANIEER encontra muitas falhas. “Os municípios não estão activos. Há muitos proprietários de elevadores que não solicitam a inspecção com a regularidade obrigatória e as câmaras municipais não estão a controlar efectivamente o cumprimento da lei nesta matéria”, acusa Ricardo Marquês. Para o presidente da ANIEER, o custo da inspecção continua a ser um grande entrave ao cumprimento do calendário de inspecções obrigatórias dos elevadores. O preço varia de concelho para concelho, já que é decidido pela respectiva Assembleia Municipal, e chega a ultrapassar os 200 euros por elevador. “E como a maior parte dos edifícios habitacionais tem dois elevadores, o custo é muitas vezes considerado incomportável pelos condóminos”, refere Ricardo Marquês.

Mercado concentrado

O sector de elevadores e escadas rolantes sustenta cerca de 3500 postos de trabalho em Portugal, a que se juntarão mais 2000 empregos indirectos. A actual conjuntura económica adversa que tanto impacto têm no mercado da construção civil, afectará naturalmente o sector, embora esperando-se que de uma forma mais atenuada e desfasada. À medida que o parque de elevadores vai aumentando, cresce também o número

- 12 Divisória no poço, inexistente ou inadequada, no caso de caixa comum a vários ascensores
- 13 Dimensionamento superior da caixa e do poço insuficientes
- 14 Acesso não seguro ao fundo do poço
- 15 Dispositivos de paragem, inexistentes ou inadequados, no fundo do poço e no local das rodas
- 16 Iluminação na caixa, inexistente ou inadequada
- 17 Inexistência de sistema de alarme no poço e sobre o tecto da cabina
- 18 Meios de acesso ao interior dos locais das máquinas e das rodas, inexistentes ou perigosos
- 19 Pavimento escorregadio no local das máquinas ou no local das rodas
- 20 Dimensões livres insuficientes no local das máquinas
- 21 Protecção dos diferentes níveis de serviço no local das máquinas e das rodas inexistente ou inadequada
- 22 Iluminação inadequada do local das máquinas ou do local das rodas
- 23 Meios de manuseamento do equipamento inadequados
- 24 Portas de patamar e de cabina não cheias
- 25 Concepção inadequada da fixação das portas de patamar
- 26 Painéis de vidro inadequados nas portas
- 27 Protecção contra o entalamento de dedos nas portas automáticas de correr fabricadas em vidro inexistente ou inadequada
- 28 Iluminação das portas de patamar inexistente ou inadequada
- 29 Portas de cabina e de patamar de accionamento mecânico com dispositivo de protecção contra choque inexistente ou inadequado
- 30 Dispositivo de encravamento das portas não seguro
- 31 Desencravamento de socorro das portas de patamar possível sem chave própria
- 32 Parede da caixa perfurada ao nível dos encravamentos das portas de patamar
- 33 Inexistência de dispositivo de fecho automático nas portas de correr
- 34 Ligação mecânica inadequada entre os painéis das portas de patamar
- 35 Portas de patamar com grau de resistência ao fogo inadequado
- 36 Movimento da porta de cabina com porta de patamar aberta
- 37 Área da cabina excessiva em relação à carga nominal
- 38 Comprimento do avental da cabina inadequada
- 39 Cabina sem porta
- 40 Encravamento do alçapão do tecto da cabina não seguro

de manutenções que é necessário fazer, a que se juntam operações de modernização. Por outro lado, as empresas de pequena dimensão que enfrentam dias difíceis acabam por ser adquiridas por outros operadores de maior porte, que dão continuidade aos postos de trabalho, embora com reajustes pontuais, e asseguram a manutenção do parque de elevadores da empresa adquirida. “Este mercado será cada vez mais concentrado. Há três grandes operadores, oito ou nove empresas médias e mais de 60 empresas de pequena dimensão, que quando não conseguem suportar mais as dificuldades do mercado acabam por ser integradas pelos grandes operadores”, confirma José Pirralha. Ainda assim, o dirigente da ANIEER explica que a crise na indústria de elevadores é sentida com algum atraso face ao sector da construção civil. “Quando a crise chega à construção civil há projectos em curso e esses elevadores acabam por ser colocados.

TENDÊNCIAS > MAIS ESPAÇO, MENOS RUÍDO

Já não são precisas casas das máquinas no cimo dos edifícios para assegurar o funcionamento dos elevadores, o que tornou possível a optimização do espaço existente nos prédios, que antes tinham uma área especificamente reservada para este efeito. À medida que a tecnologia vai evoluindo, os elevadores tornam-se modernos, alguns deles com grande sofisticação. Os botões de comando dão lugar a painéis electrónicos. Neles estão já integrados sistemas de comunicação para accionar em caso de emergência. A velocidade deixou de ser desconfortável e passou a ser quase imperceptível. O ruído praticamente desapareceu com a eliminação das casas das máquinas e as próprias cabines são agora muito mais silenciosas do que no passado. A tudo isto juntam-se ainda as preocupações com a energia. Os elevadores são hoje mais eficientes, amigos da poupança de custos e do meio ambiente. O mesmo acontece com as escadas e tapetes rolantes, sobretudo aquelas que estão instaladas com dispositivos sensoriais, que economizam energia quando o equipamento não está a ser utilizado e accionam a sua velocidade de cruzeiro quando percebem a aproximação de um passageiro.

As dificuldades sentem-se mais tarde”, alega José Pirralha, para quem “já nada será como antes”.

A procura de alternativas de negócio tem sido a estratégia do sector, onde a requali-

ficação da estrutura urbana das cidades se afigura como mercado de trabalho em potencial para a indústria dos elevadores. Mas nem sempre a estratégia do poder político permite tais investimentos...

Acessibilidades a conta-gotas

Num país cada vez mais envelhecido, os idosos juntam-se em número crescente ao lote de pessoas com mobilidade condicionada, que encontra nos elevadores e tapetes rolantes o único acesso possível a espaços acima ou abaixo do nível do solo. Desde cedo, as cadeiras de rodas motivaram a preocupação de governantes e técnicos em garantir a acessibilidade aos edifícios públicos e os que recebem público. Esta fase suportada no Decreto-lei 123/97, veio a conduzir à instalação de elevadores, a que juntaram também as necessárias rampas para permitir o acesso de cadeiras de rodas aos elevadores. Entretanto, a legislação tornou-se mais rigorosa e o Decreto-Lei N.º 163/2006 estende o conceito de acessibilidade para utilizadores de cadeiras de rodas a um conjunto mais alargado de espaços, entre os quais os edifícios habitacionais, onde é preciso que os elevadores estejam acessíveis a utilizadores de cadeiras de rodas e a todas as pessoas com mobilidade reduzida. Por todo o país não será preciso palmilhar muito para encontrar edifícios onde essa obrigatoriedade não está a ser cumprida. “É desconhecida pela generalidade das pessoas e os casos de incumprimento pelo país fora são imensos”, confirma o presidente da ANIEER. “Já alertámos a Secretaria de Estado para a Reabilitação e o Instituto Nacional para a Reabilitação, mas até à data não tivemos notícias”. ●

Nº FENÓMENOS PERIGOSOS/SITUAÇÕES PERIGOSAS

- 41 Resistência insuficiente do tecto da cabina
- 42 Balastrada sobre o tecto da cabina inexistente ou inadequada
- 43 Ventilação insuficiente da cabina
- 44 Iluminação da cabina insuficiente
- 45 Iluminação de emergência na cabina inexistente ou inadequada
- 46 Dispositivos de protecção das rodas de tracção, outras rodas e carretos
- 47 Dispositivos de protecção contra a saída dos cabos/correntes das rodas de tracção, de outras rodas e de carretos inexistentes ou inadequados
- 48 Dispositivos de protecção das rodas de tracção, de outras rodas e de carretos contra a introdução de objectos inexistente ou inadequados
- 49 Pára-quedas e/ou limitador de velocidade nos ascensores eléctricos inexistente ou inadequado
- 50 Contacto de controlo do alongamento do cabo do limitador de velocidade inexistente ou inadequado
- 51 Inexistência de dispositivo de protecção contra a velocidade excessiva da cabina em subida nos ascensores de aderência com contrapeso
- 52 Concepção inadequada da máquina dos ascensores eléctricos
- 53 Dispositivo de protecção contra a queda livre, o excesso de velocidade e o deslize dos ascensores hidráulicos inexistente ou inadequado
- 54 Contrapeso ou massa de equilíbrio guiada(s) por dois cabos
- 55 Amortecedores inexistentes ou inadequados
- 56 Dispositivos de fim de curso de segurança inexistentes ou inadequados
- 57 Distância excessiva entre a cabina e a parede que comporta os acessos
- 58 Distância excessiva entre a porta de cabina e a porta de patamar
- 59 Dispositivo de manobra de socorro inexistente ou inadequado
- 60 Inexistência de válvula de isolamento
- 61 Inexistência de contactores independentes de alimentação de energia do motor
- 62 Dispositivo de controlo de alongamento dos cabos inexistente ou inadequado
- 63 Limitador do tempo de funcionamento do motor inexistente
- 64 Válvula de pressão mínima inexistente ou inadequada
- 65 Protecção contra choques eléctricos e/ou marcação do equipamento eléctrico; falta de sinalização
- 66 Protecção do motor da máquina inexistente ou inadequada
- 67 Inexistência de interruptores principais bloqueáveis
- 68 Inexistência de protecção contra inversão de fases
- 69 Comando de manobra de inspecção e dispositivo de paragem sobre o tecto da cabina inexistente ou inadequado
- 70 Dispositivo de pedido de socorro inexistente ou inadequado
- 71 Sistema de comunicação entre o local das máquinas e a cabina inexistente ou inadequado
- 72 Controlo de carga na cabina inexistente ou inadequado
- 73 Inexistência de avisos, marcações e instruções de manobra

Tradição aliada à modernização

A Clefta alia a tradição dos seus 26 anos de existência à modernização investida nas remodelações dos equipamentos. Uma estratégia bem montada com resultados garantidos

8

A Clefta é uma empresa com 26 anos dedicados à manutenção de elevadores, onde as modernizações/remodelações sempre fizeram parte do nosso trabalho. No entanto, com as alterações que se verificaram na legislação na área dos elevadores na última década e tendo em conta a idade avançada do nosso parque de elevadores, sentimos necessidade de nos posicionar no mercado com produtos de grande qualidade. Os clientes que nos contactam para modernizações normalmente, demonstram muito pouco conhecimento sobre a matéria. Nós damos todo o apoio no sentido de aconselhar qual a melhor opção de que normalmente, passa por substituir o necessário. Nas modernizações não nos podemos dar ao luxo de substituir equipamentos que se encontram em bom estado de conservação, por vezes até de melhor qualidade, só para tornar os clientes dependentes, é importante o cliente perceber que só muito excepcionalmente deverá optar por uma substituição total.

No primeiro contacto com o cliente demonstramos os nossos conhecimentos técnicos, analisando o estado dos equipamentos existentes, transmitindo a confiança de que o cliente precisa.

O mercado de particulares sempre foi a nossa aposta de crescimento porque estamos mais próximos do cliente, logo os nossos serviços são mais facilmente valorizados.

Nós somos diferentes porque não

impomos nada ao cliente, pelo contrário, enquadramo-nos nas suas necessidades, e propomos as várias soluções possíveis para que tenha o seu elevador a funcionar em segurança total. O cliente na nossa actividade valoriza muito o contacto pessoal e a honestidade, o que acaba por terminar numa relação de confiança mútua.

O mercado de empresas é evolutivo, ou seja vai crescendo. As empresas quando nos consultam já trazem referências e já sabe que estamos à altura da resolução dos seus problemas. Neste mercado já temos grandes clientes de referência como o Besleasing; a Fima; a Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo e o Hospital Amadora Sintra onde fizemos um trabalho de recuperação dos elevadores que muito nos orgulha ao adaptarmos Variadores de Frequência aos Quadros de Comandos existentes mantendo todo o restante equipamento, com custos muito reduzidos, aumentando o conforto dos utilizadores, em especial dos doentes no rigor das paragens ao piso dos montacabras, tendo ainda a vantagem de reduzimos substancialmente o consumo de energia e de peças específicas.

No que toca ao parque de elevadores este necessita de reconversão, é imenso e não pára de crescer. No entanto as empresas têm que estar preparadas com produtos de

qualidade, fiabilidade e garantia de continuidade, pois só assim se fideliza o cliente.

A nossa aposta baseia-se em equipar os elevadores antigos com as novas tecnologias com destaque para os Quadros de Comando Electrónicos com Variação de Frequência EDEL, com baixo consumo de energia com poupanças na ordem dos 40%, custos de manutenção muito baixos e grande durabilidade.

Para que o cidadão comum entenda melhor, a grande maioria dos fabricantes de quadros de comandos para elevadores renova os seus modelos de fabrico de cinco em cinco anos, os quais não têm possibilidades de compatibilidade entre si, e existindo alguns componentes que rapidamente saem do mercado, exemplo disso são a grande maioria dos quadros de comando montados nos elevadores nos anos 80, que apesar de não serem elevadores velhos, muitos já foram substituídos e os que restam têm os dias contados.

Na Clefta apostámos nos quadros de comando para elevadores EDEL, sendo que em 14 anos vai na terceira geração, recentemente lançada com tecnologia de ponta, em que todos os seus componentes são compatíveis com os dos quadros da primeira e segunda geração.

As outras grandes vantagens dos quadros EDEL é que encaixam na perfeição em qualquer modernização independente da marca ou ano de instalação, e qualquer empresa de manutenção tem acesso facilitado, ou seja são quadros de comando totalmente abertos ao mercado.

Para o ano 2008, os objectivos traçados já foram ultrapassados, quer em vendas, quer em entradas de novos contratos (clientes). O nosso crescimento nos últimos anos tem sido acima dos 8% ao ano, para este ano prevê-se um crescimento superior aos dois dígitos. ●



Para o ano 2008, os objectivos traçados já foram ultrapassados, quer em vendas, quer em entradas de novos contratos (clientes)



A notoriedade da marca é crucial na venda de elevadores

As empresas ainda não apostaram na notoriedade da marca no serviço pós-venda, mas na instalação de novos equipamentos, o prestígio da marca pode ser decisivo para o comprador. É a convicção do Dr. Nuno Branco, Director Geral da ThyssenKrupp Elevadores, que direccionou 75% do seu negócio para a assistência pós-venda



Até que ponto a conjuntura económica difícil vivida pelo sector da construção civil se reflecte na procura dos vossos produtos e serviços?

Na instalação de novos equipamentos, o sector da elevação é completamente dependente da dinâmica do sector da construção civil. Apesar da falta de estatísticas oficiais neste sector, nós estimamos que o número de elevadores que se instala em Portugal presentemente seja inferior a metade daquele que se instalou em Portugal no início da década. Por isso, a nossa dependência face à construção civil é directa.

Na área dos serviços, naquilo a que se designa assistência técnica ou pós-venda, a relação não é tão directa porque existem os contratos de manutenção e esse serviço é prestado independentemente da conjuntura económica.

Que estratégias estão a ser traçadas para enfrentar os tempos difíceis da economia nacional?

A economia portuguesa não está bem desde o início deste século, não é algo recente. Estamos a viver sob o signo da crise há sete ou oito anos, por isso não temos uma estratégia concreta para o presente porque essa estratégia tem vindo a ser ajustada ao longo dos tempos. A nossa estratégia passa por focar a nossa atenção no serviço, apostamos no incremento do negócio pós-venda para amenizar na rentabilidade da empresa os efeitos negativos da quebra de novas instalações. Há dez anos, 75% da nossa facturação estava relacionada com a instalação de novos equipamentos e 25% era pós-venda. Agora é ao contrário. É um fenómeno comum a todo o sector que as empresas tenham passado a olhar para o negócio de pós-venda de forma diferente daquela com que olhavam há

20 anos. Tal como aconteceu na indústria automóvel, a parte mais rentável passou a ser a assistência pós-venda. Esta mudança levou as empresas a procurar outras formas de rentabilizar o seu parque de manutenção e oferecer simultaneamente outro tipo de serviços que não eram comuns no nosso mercado: por exemplo, há dez anos não havia serviços de assistência 24 horas por dia. Se alguém ficasse preso no elevador era preciso chamar os bombeiros ou encontrar um piquete da empresa que fosse lá duas ou três horas depois.

Quais têm sido, este ano, as principais áreas de actuação da ThyssenKrupp?

Se na área dos elevadores residenciais se nota uma redução na construção, na área dos equipamentos especiais, para centros comerciais, hotéis e hospitais, continua a haver uma dinâmica muito grande. E é surpreendente a quantidade de projectos para espaços comerciais que têm surgido em cidades médias e até pequenas. A entrada de novos operadores no mercado demonstra também a diversificação de algumas construtoras, que deixaram de estar tão concentradas no segmento residencial.

Como perspectivam a evolução do negócio até ao final do ano?

Este ano teremos uma estabilização da nossa actividade, a facturação não deverá sofrer grandes oscilações relativamente ao ano passado, assim como os restantes indicadores económico-financeiros da empresa. Para 2009 não conseguimos antecipar nenhum factor que venha introduzir grandes alterações ao estado da economia portuguesa com impacto no sector da construção civil. Por outro lado, não nos podemos esquecer que os ciclos da construção

são longos, ou seja, entre o momento em que se decide a construção do prédio até à entrada em funcionamento dos elevadores podem passar dois ou mais anos. Costumo dizer que o sector imobiliário é um comboio e nós vamos na última carruagem. Por isso, mesmo que o sector imobiliário arrancasse agora com grande dinamismo nós ainda iríamos demorar algum tempo a sentir o efeito desse arranque.

Como tem evoluído a competitividade do mercado de elevadores em Portugal?

A competitividade aumentou significativamente nos últimos anos. Por um lado, o número de elevadores vendidos reduziu-se e a "guerra" pela venda de cada elevador intensificou-se. Por outro lado, apareceram empresas multinacionais que até aqui não operavam em Portugal e que se juntaram às já existentes para disputarem o mercado.

A notoriedade e o prestígio de uma marca fazem a diferença?

Sim, o peso da marca nota-se mais na venda de equipamentos e ainda não é tão relevante na assistência. As empresas ainda não investiram em ganhar notoriedade no serviço. Já nas novas instalações a notoriedade da marca é crucial e há clientes que tomam decisões com base na percepção que têm do nível de serviço da marca. Mas entre as grandes multinacionais presentes não há empresas "más". Quando muito, pode existir um ou outro factor de competitividade que permite ganhar um negócio. E quanto maior for o projecto, maior será o peso da marca. ●

Um parceiro para melhorar o fluxo na cidade



Num mercado que já tinha vários operadores instalados, foi difícil começar do zero?

Não posso dizer que tenha sido muito difícil e até justificou, de certa forma, a entrada da Kone em Portugal. A Kone posiciona-se num segmento *premium* de mercado, com equipamentos topo de gama que colocamos em hospitais, em hotéis ou em edifícios de escritórios, por exemplo, e vem para Portugal numa altura em que a conjuntura económica não era a melhor, sobretudo no sector da construção, porque estava a ser pressionada pelos clientes e parceiros internacionais. O facto de não estarmos presentes em Portugal estava a pôr em causa o nosso relacionamento na Europa com esses parceiros. Hoje, a crise na construção civil também existe, mas verifica-se sobretudo nas condições de pagamento que nos são exigidas e na competitividade dos concursos. De qualquer forma, o nosso cliente típico em Portugal continua a crescer.

Em que projectos estiveram envolvidos recentemente?

Os nossos últimos projectos inserem-se na área hospitalar. Equipámos o Hospital dos Lusíadas, em Lisboa, e o Hospital da Boavista, no Porto. Estamos também a participar no Dolce Vita Tejo, que será o maior centro

Ao quinto ano de actividade em Portugal, a Kone orgulha-se de ter crescido a um ritmo de 40% ao ano. Os próximos tempos não serão fáceis, assegura Jorge Vicente, director-geral da empresa que aposta no segmento premium e entre outros projectos está a participar no Dolce Vita Tejo, com 70 escadas rolantes e dezenas de elevadores

comercial da Península Ibérica e estamos também na Torre do Oriente, no Centro Comercial Colombo. Estamos maioritariamente com clientes numa área que há as vicissitudes inerentes à crise mundial, mas que não está a viver a mesma crise do segmento residencial. Em menor escala também operamos na habitação, mas sempre no segmento *premium*.

A Kone é pioneira no lançamento de novas soluções nomeadamente o Kone MonoSpace, o 1º elevador comercial sem casa da máquina

Operando num mercado de sofisticação, como avalia o parque de elevadores das grandes cidades?

É um parque de contrastes, como toda a sociedade portuguesa. Mas há zonas nobres, onde o preço do metro quadrado é elevado e onde os elevadores são muito antigos e

possivelmente nem todos cumprem as exigências em vigor. Mas esse é um problema do país, que terá de o resolver, como outros países o estão a fazer, não só através da criação de leis, mas também com a criação paralela de sistemas de financiamento para condomínios, que permita às pessoas ter meios para actualizar os seus elevadores de acordo com a lei. Mas hoje, em Portugal, os

condomínios são entidades fiscais, mas não são entidades legais, pelo que se houver um problema de cobranças não será fácil de resolver.

A Kone assume-se como empresa parceira das cidades no melhor planeamento do fluxo de pessoas. Portugal está a caminhar nesse sentido?

Mais do que fabricantes de elevadores e de escadas e tapetes rolantes, nós somos uma empresa facilitadora e fornecedora de soluções para melhorar o fluxo de pessoas dentro dos edifícios e dentro da cidade moderna. Na Ásia é muito normal haver passagens superiores nas grandes avenidas equipadas com escadas rolantes ou elevadores. Em Portugal, a dimensão é certamente menor, mas ainda falta disseminar esses conceitos. As acessibilidades nas nossas cidades ainda têm muito para melhorar. Nós queremos ser olhados como um parceiro que permite melhorar o fluxo dentro da cidade, para proporcionar qualidade de vida.

Com que perspectivas prepara o próximo ano?

Desde que a Kone iniciou a sua actividade em Portugal, em 2004, que tem vindo a crescer a um ritmo de 40% ao ano. Para 2009 espero pelo menos crescer 30%, mas vamos tentar chegar mais longe. Vejo os próximos tempos com apreensão. Vender pode ser fácil, mas cobrar é cada vez mais difícil. ●



A importância da manutenção

**Domingos Oliveira, Director Geral da Otis Elevadores
explica-nos a importância da manutenção
dos equipamentos e o porquê desta ser a principal aposta
da empresa**



Qual é a dimensão da vossa carteira de clientes em Portugal? E que peso representam os clientes particulares nessa carteira?

Neste momento a nossa carteira tem cerca de 40.000 unidades. Inclui equipamento de marca Otis e de outras marcas. Os clientes particulares representam cerca de 80% dessas unidades.

A manutenção de elevadores é a actividade que ocupa a maior parte da empresa? Que serviços são disponibilizados pela Otis na vossa oferta de manutenção?

A manutenção é, sem dúvida nenhuma, a parte mais significativa da nossa actividade.

Disponibilizamos aos nossos clientes uma gama variada de Serviços. Desde o contrato de manutenção simples que, como é prática no mercado, se limita a cumprir as obrigações previstas na lei, até a contratos específicos em que, inclusive, assumimos compromissos reais e mensuráveis sobre determinados aspectos do funcionamento do equipamento. Estes aspectos poderão incluir o tempo de disponibilidade, o acerto ao piso, etc. Só nos é possível assumir estes compromissos pelo facto de a manutenção ser completa, na medida em que não estamos dependentes da aceitação por parte do cliente para a substituição atempada dos componentes.

Incluído nesta oferta de Serviços está também o REM (Monitorização Remota do Elevador) que nos permite medir, 24/7, o desempenho do equipamento. Isto possibilita uma verdadeira manutenção preventiva, pois podemos intervir assim que o funcionamento se afasta do que foi definido como desejável, mesmo antes que se declare a própria avaria.

As prioridades da Otis são a manutenção da estrutura e dos compromissos para com a qualidade e a segurança

Neste mercado, é o preço quem mais ordena? Quais são as principais preocupações do cliente?

O preço não deveria ser, de modo algum, o factor determinante. Quando olhamos para um elevador não nos podemos esquecer que se trata de um meio de transporte. E um meio de transporte que transporta milhares de passageiros durante milhares de quilómetros. No espaço de um ano, os elevadores da Otis transportam quatro vezes a população mundial. Quando pensamos deste modo, surgem-nos uma série de preocupações. Essas viagens devem necessariamente ser feitas em segurança. Ao longo dos tempos conseguiu-se transformar o elevador no meio de transporte mais seguro do Mundo.

Isso foi feito privilegiando a investigação e o desenvolvimento e não com uma irresponsável política de poupança. Não existe substituto viável para uma atitude consciente e responsável. Não existe a possibilidade de um milagre, ou seja, não deveremos esperar que um trabalho realizado sem o conhecimento e os meios adequados possa garantir a segurança do equipamento e dos utilizadores. Também não deveremos esperar que isso seja possível a um custo diminuto. Estamos, como sempre estivemos, profundamente convencidos de que a qualidade e segurança de um equipamento são resultado da sua qualidade inicial e da qualidade da manutenção que recebem ao longo da sua vida.

Essa qualidade, sim, deveria ser a principal preocupação do cliente. É, pelo menos, a nossa principal preocupação.

À semelhança do resto da Europa, o parque de elevadores em Portugal está algo envelhecido. Que medidas considera necessárias para incentivar a modernização de elevadores?

Infelizmente, a situação não é rigorosamente igual à do resto da Europa. Assistimos noutros países à criação de linhas de crédito aos condomínios para que as intervenções de modernização e adaptação à legislação sejam possíveis. Em Portugal, 80 por cento dos equipamentos pertencem a particulares, o que torna difícil a disponibilidade de verba para essas intervenções. Acredite que isto é preocupante. Será necessário que o Estado garanta a efectividade das inspecções e

o acompanhamento da resposta dada aos resultados das mesmas. E seria conveniente que o critério de interpretação da legislação fosse sempre coerente. Como exemplo podemos referir a obrigatoriedade de porta automática de cabina. Não faz muito sentido que se reconheça que a existência de porta automática de cabina seja importante para a segurança dos passageiros e que depois se obrigue à sua instalação apenas em edifícios que recebam público. Ou seja, o vulgar cidadão tem que estar em segurança quando utiliza um elevador instalado num edifício do Estado ou no consultório do advogado, mas depois já pode estar em risco quando viaja no de casa. É, no mínimo, estranho.

Quantos postos de trabalho são assegurados pela Otis em Portugal?

Neste momento a Otis emprega 640 colaboradores. Apostamos na formação e gostamos que as pessoas se mantenham connosco durante bastante tempo, e que se sintam bem. Temos o nosso próprio sistema de seguro de saúde e desenvolvemos um programa de apoio escolar. Exigimos, em troca, uma devoção total aos nossos critérios de segurança e ética.

Qual é o impacto da conjuntura económica adversa no sector da construção civil no mercado de elevadores?

O impacto é tremendo. Assistimos às principais empresas nacionais de construção a deslocarem as suas actividades para o exterior, que já é responsável por grande fatia dos seus lucros. A nível das obras públicas, poderemos afirmar sem grande exagero que se encontram paradas. Tudo isto, aliado a um excesso na oferta de habitação e escritórios origina a que se assista a uma diminuição do número de unidades. Houve, efectivamente, uma contracção do mercado.

Quais são as expectativas de evolução do negócio até ao final de 2008? E para 2009?

Prevemos e apontamos para um crescimento acima da inflação, tanto para 2008 como para 2009. As nossas prioridades são a manutenção da nossa estrutura e dos

nossos compromissos para com a qualidade e a segurança. Queremos manter todos os nossos colaboradores. E queremos mantê-los satisfeitos e a realizarem o seu trabalho com a exigência que sempre nos caracterizou. ●



Experiência que faz a diferença

A Pinto & Cruz conta já com 73 anos de experiência neste sector. Factor este que contribuiu para uma evolução que soube acompanhar o mercado

Com mais de 5000 elevadores instalados, o departamento de elevadores foi, desde 1935, construindo dia-a-dia uma equipa capaz de responder às reais necessidades do cliente. Para tal, muito contou a experiência de dezenas de anos de comercialização, instalação e assistência técnica a elevadores, escadas e tapetes rolantes, e monta-cargas.

Entretanto, sentindo as necessidades do mercado e o cumprimento de recente legislação, Pinto & Cruz passou a dispor de uma ampla gama de produtos destinados à eliminação de barreiras arquitectónicas tais como:

- plataformas de escada para transporte de cadeira de rodas
- cadeiras de escada
- plataformas verticais com ou sem cabina, eléctricas ou hidráulicas para transporte de cadeira de rodas.
- elevadores de piscina e outras ajudas à mobilidade
- estruturas metálicas autoportantes para instalação das plataformas verticais.

Temos orgulho na obra feita e poderemos destacar algumas das recentes instalações executadas que o ilustram: nova basílica do santuário de Fátima – instalação de elevadores e monta-cargas, leclerc (Moreira de Cónegos) – instalação de elevadores e tapetes rolantes, institutocuf (porto) – instalação de elevadores e monta-camas, torre da APL (Lisboa) – instalação de elevadores, Porto Palácio Hotel – instalação de elevadores, elevadores panorâmicos e monta-cargas, Hospital Distrital de Bragança – instalação de elevadores e monta-camas.

Dispomos de assistência técnica permanente, com cobertura a nível nacional, através de delegações distribuídas em: Lisboa, Porto, Bragança, Coimbra e Portimão. Temos, também uma forte presença em Angola, com instalação e manutenção de elevadores para as principais entidades desse país em forte crescimento. Destacamos entre eles os diversos ministérios, Sonangol, Teixeira Duarte, Escom, Chevron, De Beers, entre muitos outros. ●



OS NOSSOS PRODUTOS

- ascensores eléctricos com e sem casa de máquinas, com máquinas com ou sem redutor (*gearless*).
- ascensores oleodinâmicos (hidráulicos) com e sem casa de máquinas.
- escadas e tapetes rolantes, interiores ou expostos à intempérie.
- monta-cargas, monta-pratos e plataformas.
- ascensores especiais (panorâmicos e outros).
- estruturas metálicas autoportantes para instalação dos ascensores.





Valorizando o que é nosso

A GRUPNOR é uma empresa de referência na área dos sistemas de transporte vertical, marcando presença no mercado desde 1979. 100% portuguesa, esta empresa aposta na qualidade e rapidez dos seus serviços

18

A GRUPNOR é uma empresa portuguesa que projecta, fabrica, instala e presta os serviços de assistência técnica a sistemas de transporte vertical, pequenos e grandes monta-cargas, plataformas elevatórias, ascensores *standard*, ascensores especiais, entre outros. Actualmente, dedica-se também ao fabrico das portas, dos acessórios de caixa e outros componentes além de garantir a instalação e o serviço pós-venda, ou seja a assistência técnica. O departamento de projecto da GRUPNOR assegura que o produto que a empresa oferece corresponde aos níveis de conforto, segurança e fiabilidade respeitando as normas europeias e nacionais. A assistência técnica aos elevadores é assegurada em qualquer ponto do país. Além da assistência preventiva que efectua a mais de

três mil ascensores sob a sua responsabilidade, esta empresa está preparada para efectuar qualquer operação que vise a melhoria das características técnicas dos aparelhos, tal como atesta o resultado dos

QUALIDADE ATESTADA

No sentido de garantir e assegurar a qualidade, segurança e fiabilidade dos seus produtos, a GRUPNOR implementou o Sistema de Gestão de Qualidade, abrangendo as áreas da concepção, fabrico, instalação e manutenção de elevadores, sob a norma NP EN ISO 9001:2000. Para além disso, a GRUPNOR possui a certificação conforme os requisitos da directiva europeia 95/16 CE - "ASCENSORES", que permite a colocação da marca "CE" nos produtos que fabrica.

UMA CAMPANHA PARA ADERIR

A AEP desenvolveu uma campanha de valorização da oferta nacional, de forma a sensibilizar a opinião pública para a necessidade do consumo de produtos nacionais, com a assinatura «COMPRO o que é nosso».

A GRUPNOR é a única empresa aderente a este projecto da área de sistemas de transporte vertical. Através desta adesão é feita uma promoção do desenvolvimento das empresas portuguesas, e contribui-se para o estímulo do aumento da auto-estima dos portugueses.

inquéritos efectuados ao abrigo do sistema de qualidade.

A formação interna contínua garante uma formação aos técnicos envolvidos nas operações de produção e serviços.

A análise ao mercado português, indica que mais de 80 por cento do mercado nacional em termos de elevadores, pertence às multinacionais, ao contrário da GRUPNOR que é totalmente portuguesa. De tal forma a qualidade dos produtos da GRUPNOR é valorizada que recentemente iniciou a exportação para Inglaterra. O resultado é positivo e é uma aposta para continuar, porque o crescimento da empresa é um objectivo primordial. ●

Conservar , assegurar e fiscalizar

A Associação dos Industriais e Entidades Conservadoras de Elevadores é criada com o intuito de manter em vigor a legislação que assegura as normas de segurança

Na conjuntura sócio-económica vivida actualmente, e com as múltiplas alterações do mercado e na construção de edifícios, houve exigências mais apertadas na criação de legislação que vieram a aumentar os níveis de segurança.

As múltiplas normas nacionais e europeias levaram à urgência de reunir conhecimentos, sendo esta uma das razões que leva a criar uma organização. É segundo estes condicionantes que a AIECE – Associação dos Industriais e Entidades Conservadoras de Elevadores nasce em 22 de Outubro de 1987, congregando várias (empresas, grupos, pessoas) com a finalidade de respeitar e fazer cumprir regras técnicas, legislação e a forma de conduta que se pretende que salvaguardem os múltiplos tipos de interesses quer de associados/fornecedores de serviços, quer dos clientes finais. Esta associação conta já com 20 associados. ●



AIECE tem como principal finalidade a de respeitar e fazer cumprir a legislação e a forma de conduta que se pretende que salvaguardem os múltiplos tipos de interesses quer de associados, quer dos clientes finais

A AIECE ASSEGURA

- A associação tem um observatório que permite avaliar os resultados de procedimentos técnicos gerais
- A legislação aplicada é seguida com acuidade
- A sistemática avaliação do estado das instalações por inspecções periódicas
- A análise por grupo permite corrigir/melhorar todos os procedimentos e assim salvaguardar um melhor resultado para cliente final
- A AIECE através de um grupo de trabalho que colabora activamente com a Direcção-Geral de Geologia e a ANIEER no melhoramento de aplicação de legislação sobre elevadores



Associação dos Industriais e Entidades
Conservadoras de Elevadores

www.aiece.pt

Praça das Águas Livres 8 E
1250-001 Lisboa

Tel. +351 213886592

Fax +351 213862461

Correio electrónico: geral@aiece.pt

Continuação pág 4

Que respostas têm tido às vossas interpelações?

Apenas temos sido ouvidos. Respostas não temos tido. Estamos em processo de revisão da actual legislação, mas continuamos a insistir nesta questão. Sentimos que há ali apenas um muro de lamentações. Na Direcção-Geral de Energia ouvem-nos, reconhecem o problema, mas depois não há consequências.

Que impacto teriam essas medidas no parque nacional de elevadores?

O impacto maior seria a melhoria da segurança porque hoje existem muitos equipamentos que não estão nas condições de segurança que a SNEL considera mínimas. Assim poderiam ser evitados muitos acidentes.

Acreditam que muitos elevadores seriam interditados?

Sim, nas condições em que estão actualmente não poderiam ser utilizados, tendo em conta os requisitos da legislação europeia actual. As 73 situações de risco identificadas na SNEL podem ser agrupadas em três graus de gravidade. Algumas exigem intervenção imediata e sem o seu cumprimento, o elevador deve ser imobilizado. Outras têm um risco potencial e a intervenção necessária deve ser feita a curto prazo, que estimamos de cinco anos. Depois há um conjunto de situações que passa por um melhor ajuste de equipamentos às necessidades de hoje, como a melhoria das acessibilidades para pessoas com deficiência ou os sistemas de comunicação que impeçam alguém de ficar um fim-de-semana inteiro fechado dentro de um elevador.

Essas correcções implicam um elevado investimento?

Sim, e disso dependeria também, em nosso entender, o prazo das intervenções. Se as correcções não implicam grande investimento e mesmo que não sejam de risco grave consideramos que a intervenção deve ser feita no imediato. Noutros casos de risco elevado, que obriguem, por exemplo, à colocação de porta na cabine, o que em muitos casos obrigará a uma substituição quase integral da cabine, consideramos que o prazo deve ser alargado porque o investimento é elevado.



A ANIEER, ONTEM E HOJE

A Associação Nacional dos Industriais de Elevadores e Escadas Rolantes (ANIEER), fundada em 1983, comemora este ano o seu 25º aniversário. Criada com o objectivo de organizar o sector e promover a defesa dos legítimos interesses dos seus associados, desde a primeira hora que a ANIEER aposta na melhoria da qualidade dos produtos e serviços, colocados à disposição dos utentes e, muito em particular, na sua segurança, sendo essa a principal razão da sua existência.

No que diz respeito às inspecções obrigatórias de elevadores, referiu já que "os municípios não estão suficientemente activos". Quais as razões desta pouca actividade? Que consequências decorrem desse fenómeno?

O processo transitou das direcções regionais para as câmaras municipais sem que estas estivessem preparadas, em conhecimento técnico e em recursos humanos. Não estavam preparadas e algumas continuam a não estar. Algumas câmaras municipais apenas se prepararam na questão financeira, para receberem o dinheiro das inspecções, e depois delegaram o serviço. O resultado é um processo em que os critérios não são uniformes, o que dificulta em muito o trabalho das empresas que têm que lidar com diversos municípios e a falta de fiscalização efectiva.

Acreditam que há muitos elevadores sem inspecção periódica obrigatória?

Segundo a Direcção-Geral de Energia, no ano passado só foram inspecionados metade dos elevadores que deveriam ter sido. A grande falha será na habitação.

Em que medida a requalificação das cidades poderia constituir uma boa alternativa quando estamos a atravessar uma conjuntura económica adversa?

Poderá ser uma aposta. A revitalização das cidades é uma necessidade e não é possível fazê-la sem dotar a cidade de ascensores. Por enquanto tem-se apostado mais nas fachadas, mas há que dar mais atenção à qualidade de vida da população.

Muitas habitações não cumprem as exigências do DL 163/2006. Este decreto é uma utopia?

Temos dúvidas sobre se alguma vez vai ser cumprido na íntegra. A anterior legislação falhou porque quis resolver todos os problemas de uma vez, sendo a falta de fiscalização um dos factores que mais contribuiu para o seu insucesso. Esperamos que a legislação actual não venha a sofrer dos mesmos males. ●

Para mais informações consulte www.anieer.com

Garantias únicas de valor

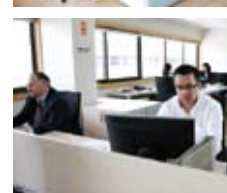
A Elevabrantes garante aos seus clientes a máxima qualidade, segurança e fiabilidade. São estes alguns dos atributos que fazem desta empresa uma referência mundial no sector

A **ELEVABRANTES** é uma empresa Associada do Grupo Empresarial ORONA que se apresenta como a primeira empresa Espanhola independente do sector da elevação e uma referência mundial na Investigação, Fabrico, Montagem e Manutenção de Ascensores, certificada em conformidade com NP EN ISO 9001:2000.

A **ELEVABRANTES** aposta na **EXCELÊNCIA** do serviço ao cliente, garantindo todos os trabalhos de manutenção, modernização e reabilitação de ascensores, dispondo de equipas técnicas altamente qualificadas, dotadas de ferramentas de concepção e de gestão de última geração. Dispomos de um leque de soluções específicas adaptadas às necessidades dos nossos clientes, realizando todos os trabalhos indispensáveis à instalação do ascensor num edifício, desde a sua fase de projecto até à sua aprovação pelas entidades oficiais competentes.

A Qualidade, Fiabilidade, Flexibilidade e Segurança são atributos do nosso produto, satisfazendo as mais variadas exigências de serviço e prestações técnicas nas diferentes gamas de ascensores eléctricos e hidráulicos.

Às vezes necessitamos de alguém que esteja próximo, alguém em quem confiar para emprendermos projectos mais ambiciosos. Na **ELEVABRANTES** percorremos um longo caminho de crescimento graças à fidelidade dos nossos clientes. O bem-estar dos nossos clientes e satisfação serão sempre o motor das nossas decisões e o nosso horizonte estará sempre onde se encontrem as suas expectativas. ●



Na ELEVABRANTES percorremos um longo caminho de crescimento graças à fidelidade dos nossos clientes



Elevabrantes
Grupo ORONA

**Elevadores · Reabilitação
Manutenção**

☎ 219 255 800

Elevabrantes, S.U.L.

SERVIÇO 24 HORAS 365 DIAS RESGATE



**Parque Industrial Meramar II
Pavilhão 7 - Cabra Figa
2635-045 · RIO DE MOURO
Fax: 219 255 818
E-mail: geral@elevabrantes.pt**

Um Mundo de mobilidade



Schindler

O Grupo Schindler é um fornecedor de soluções de mobilidade presente em mais de 130 países

22

Em Portugal desde 1948, a Schindler – Ascensores e Escadas Rolantes, S.A. tem mais de 600 colaboradores, divididos entre a sede, em Carnaxide, e sete delegações: Açores, Almancil, Braga, Coimbra, Lisboa Sul, Madeira e Maia. Dispõe de soluções em elevadores de passageiros (residenciais e comerciais), de carga e panorâmicos, escadas rolantes e tapetes mecânicos.

A mobilidade é o *core business* da Schindler. Para a marca este é um requisito fundamental no mundo em que vivemos e trabalhamos. Cerca de 900 milhões de pessoas dos cinco continentes confiam diariamente nos produtos e serviços Schindler para se movimentarem.

Com sede na Suíça, é um dos líderes mundiais na produção, instalação, reparação e

modernização de ascensores, monta-cargas, escadas e tapetes rolantes e na prestação de serviços de assistência e manutenção de equipamentos.

Rege-se por uma política de cidadania empresarial responsável e a política de recursos humanos lida com importantes questões como atrair, reter e formar os milhares de colaboradores em todo o mundo. Esta política define os valores fundamentais que reforçam a cultura empresarial da marca, ao mesmo tempo que afirma princípios de liderança como respeito, confiança e justiça; valores que os responsáveis Schindler adoptam no dia-a-dia. Com mais de 1.000 delegações e 45.000 colaboradores, confiança, fiabilidade e empreendedorismo são referências para o Grupo, que acredita que para uma sociedade evoluir deve estar em constante movimento.

A Schindler pauta-se por um código de conduta, que deve ser respeitado por todos os colaboradores da marca, a nível profissional e pessoal, em todo o mundo, que se baseia no compromisso de cumprir todas as leis e regulamentos aplicáveis, adoptar elevados padrões éticos, respeitando os direitos e a dignidade de todas as pessoas e entidades com quem se relacionem. É um Grupo que aposta na inovação, tendo sido designada a melhor de 400 empresas internacionais em gestão activa de tecnologia. Conta com vários centros de investigação e desenvolvimento (I&D) em diferentes países como Áustria, Brasil, China, Estados Unidos da América e Suíça. A empresa investe anualmente entre 110 a 130 milhões de francos suíços (68 a 80 milhões de euros) em I&D. ●

