VISÃO VALORES ESTRATÉGIA INOVAÇÃO COMERCIAL OPERAÇÕES QUALIDADE FORMAÇÃO AMBIENTE SEGURANÇA COMUNICAÇÃO IMAGEM GESTÃO CONTABILIDADE FINANCEIRO TRABALHADORES CLIENTES FORNECEDORES INFORMAÇÃO LOGÍSTICA COMPRAS BANCOS PARCEIROS RELAÇÕES CULTURA TEATRO CINEMA FOTOGRAFIA DESPORTO COOL CULTOS COSMOPOLITAS TELECOMUNICAÇÕES ENERGIAS ENGENHARIA VENTURES AMBIENTE ÁGUA CONSTRUÇÃO PROJETO CORAGEM AMBIÇÃO RIGOR PAIXÃO LEALDADE SOLIDARIEDADE BOM-GOSTO RESPEITO RESPONSABILIDADE MARCA



José Teixeira

EDITORIAL

Um texto em dezembro, sobre o grupo **dst**, não poderá ser um texto numa única direção.

Não pode ser apenas tempo de balanço e de projeção de novo ano.

O tempo está frio e a economia também.

Os corações estão quentes e com o calor do coração a objetividade tropeça. Como escreveu Bernardo Soares, "Se o coração pensasse, pararia".

Tentarei fatiar o texto nestas dimensões.

Porque não suspende de arrefecer a economia?

No caso de Portugal, e por consequência no caso das empresas portuguesas.

Porque a economia de Portugal e a economia das empresas em Portugal perderam graus de liberdade por uma dívida excessiva e por não termos ganho os graus de liberdade que a democracia naturalmente nos proporciona.

Estarmos na Europa e sermos, nos direitos europeus, faz com que sejam europeus os deveres.

Convivemos culturalmente melhor com os direitos do que com os deveres e, quando os direitos chegam primeiro e os deveres são como as dívidas que se têm de pagar nos anos seguintes, gozamos o que foi emprestado não pensando no dia em que seríamos chamados a pagar para ter tido e usado por empréstimo.

Afinal não aproveitamos os direitos europeus para nos preparamos para os deveres de cumprir com os encargos contraídos da integração plena na zona euro.

Financiamo-nos e não nos educamos o suficiente para sermos livres e termos superávite.

Claro que as democracias têm de ter tempo para terem acesso generalizado à luz que apague o breu de tantos anos de ignorância imposta.

Mas um dia teríamos de ter consciência de que passaríamos dos ensaios para o palco, onde a nossa exposição seria avaliada sem dó nem piedade.

Vivemos muitos anos de experiências políticas na educação e entendemos que merecíamos prolongar a festa indefinidamente. Não fomos nem estamos a ser resilientes nem disciplinados.

Sem conhecimento, sem termos feito a transição de uma economia com base na experiência e na mão de obra alugada a baixo preço para uma economia do conhecimento, da criatividade e da imaginação, vivemos de mais queixas do que as que merecemos.

Sim. A Europa, esta Europa desta geração de governantes, não ajuda e tenta vezes de mais esperar em cima de experiências que a história mostrou serem erradas.

Errar muito em casos sempre diferentes é a ousadia dos que ganham. Pelo contrário, errar sempre sobre o mesmo problema é mortal.

O problema da Europa é o modelo económico, que procura e não encontra, para criar emprego de qualidade. Com emprego, de qualidade, e regulação assertiva as economias quase sempre funcionam.

As economias periféricas, na qual Portugal se insere, vivem de experiências que os *spin doctors* dos dirigentes europeus ensaiaram e que não resultaram, não resultam e não resultarão. A Europa decidiu que com o dinheiro a preço zero o investimento existiria, chegaria às empresas que investiriam em projetos que criariam emprego de

qualidade e a inovação multiplicar-se-ia.

Nunca assim aconteceu. Sempre aconteceu o contrário.

Sem investimento público a economia dos países em recessão ficará em maior reces--são e o frio fará tudo gelar ao ponto de se matar a imaginação.

A economia europeia e a economia mundial estão reféns da dimensão dos grandes bancos que têm em carteira ativos virtuais (derivados de roleta onde a casa controla o algoritmo da roda de forma tão perversa que o regulador e o inspetor deste casino estratosférico são meninos de coro) que condicionam o normal funcionamento do mercado e das taxas de juro. Como foi proclamado o Fim da História (Francis Fukuyama) deverá ser iniciado o fim desta história de manipulação da riqueza e da pobreza.

Faz frio.

faz tanto frio em dezembro de todos os meses do ano há tantos anos!

Sobre o dezembro do balanço no grupo dst.

Ter Natal é ter emprego com qualidade.

O grupo dst admitiu cento e oitenta e dois novos trabalhadores em 2014.

Poderia ficar por aqui porque nada de melhor se poderá escrever.

Mas posso sempre colocar como que "umas cerejas em cima do bolo".

Aumentamos a faturação. Aumentamos o EBITDA. Reduzimos a dívida. Reduzimos o netdebt/ebitda para 2. Aumentamos as exportações. A estratégia está a ser participada por muitos mais trabalhadores. A inovação é um projeto de massas, no grupo dst. O BSC está a ser implementado. O SAGE também. Temos uma carteira de encomendas, em todas as empresas, superior à de todos os outros anos.

Não. Não estamos nada satisfeitos. Temos uma espécie de inquietação em permanente construção. Sabemos com nitidez que não sabemos a maior parte do que temos de saber e esta sinceridade provoca-nos até ao fundo da nossa alma.

Em 2015 vamos ler mais, muito mais, porque precisamos de conhecer mais para vencer com mais produtividade.

Queremos mudar o paradigma da indústria da construção para o da indústria da aviação: dá para percecionar o trabalho que temos pela frente?

Sim. Sabe bem saber que temos este trabalho por cumprir.

Os corações neste dezembro voltam a estar mais quentes por ser dezembro de natal, dezembro de nascimento.

É o único mês, de todos os dezembro frios de todo o ano, em que podemos deixar o coração pensar um pouco mais do que o tolerável e abandonarmos uma certa racionalidade cartesiana.

O dezembro do bálsamo das almas. É neste final de dezembro que os outros são mais indispensáveis e que a miséria dos outros nos choca e não nos é indiferente.

Aproveitem e façam felicidade.

1. 1.x/2



Encontros com Estratégia 2014

No dia 8 de novembro decorreu a **Reunião de Quadros do grupo dst**, na Colunata de Eventos do Bom Jesus, em Braga. A temática em análise foi a estratégia, nas suas variadas vertentes e sentidos. O dia foi preenchido, repleto de apresentações e mesas redondas, mostrando que quando um tema é forte toda a gente quer ouvir, participar e aprender. O início dos trabalhos começou com um momento musical proporcionado por um quarteto de cordas, formado por alunas do Conservatório Calouste Gulbenkian, que interpretaram temas clássicos de Handel, Purcell e Corelli.

José Teixeira, presidente do grupo **dst**, deu oficialmente início ao evento. Irreverente e esotérico, imagem de marca à qual já habituou os colaboradores, José Teixeira reforçou que "o vento apaga a vela e dá força ao fogo" e, por isso, temos de ser fogo. Mas como é que isso se faz? "Como é que sou cartesiano e racional? Como é que me posso basear na lógica aristotélica para agir de forma estratégica?". Estas foram algumas das interrogações retóricas que ficaram no ar, em jeito de provocação e desafio ao raciocínio, e que ao longo das várias sessões dinamizaram este dia.

Para explicar o conceito de estratégia na perspetiva do Planeamento Estratégico do grupo, convidou-se Susana Braga. Citando Cynthia Montgomery, da Harvard Business School, a administradora do grupo frisou que, nos negócios, a estratégia "é a campanha de uma empresa no mercado: o domínio na qual compete, o modo como compete e aquilo que pretende realizar". Entre as conclusões, percebeu-se que para construir e aplicar devidamente uma estratégia é preciso ter conhecimento do mercado e levar em consideração todas as componentes da roda estratégica: I&D, vendas e distribuição, compras, produção, recursos humanos, sistemas de informação, finanças, produtos e mercadosalvo, marketing e serviços.

O Balanced Scorecard e a sua implementação no grupo **dst** foram objeto da apresentação de Ricardo Machado. Segundo o próprio, uma vez definida a Estratégia, o grande desafio surge na sua execução, considerando-se que "menos de 10% das estratégias são executadas com sucesso". Ricardo Machado explicou que "o Balanced Scorecard é um Modelo de Gestão Empresarial Estratégico que traduz os insumos estratégicos, como Visão de Futuro e Orientações Estratégicas, em objetivos que promovem desempenho, assertividade na utilização dos recursos e mobilização". (*)

Diogo Ramada Curto, professor convidado, falou sobre o tema "Que ciência para a crise", enquadrando-o na temática da estratégia. Historiador e autor de vários livros, o professor referiu que "não existem lições tiradas da História, porque é a vida que proporciona a História. É na resolução dos problemas do presente que a História se proporciona". A crise, simultaneamente ameaça e oportunidade para as empresas que estão à altura do desafio, deve ser enfrentada com audácia e estratégia, para que um dia tudo seja História e os desafios superados de forma inteligente e perspicaz.

Realizadas as apresentações da manhã, houve tempo para um debate, seguido da pausa para almoço. As sessões da tarde iniciaram com um momento musical, proporcionado pelas alunas do Conservatório Calouste Gulbenkian e o reconhecimento, pelo presidente do grupo **dst**, aos colaboradores que comemoraram 25 anos de trabalho na empresa.

A primeira mesa redonda da tarde teve como tema "Smart Cities, realidade ou ficção?", e juntou num animado debate José Teixeira, Ricardo Rio, Presidente da Câmara Municipal de Braga e António Vidigal, Presidente da EDP Inovação, com moderação de Reginaldo Rodrigues Almeida, jornalista, professor e autor de vários livros e programas de televisão. Entre os temas discutidos, destacou-se a importância da análise exaustiva aos problemas de uma cidade e à forma estratégica como estes poderão ser resolvidos. As cidades do futuro deverão constituir sistemas holísticos que respondem a todas as necessidades humanas, em perfeita sinergia com a economia do ambiente e as tecnologias de ponta que tornam o nosso dia-a-dia mais simples e as nossas tarefas mais eficazes.

Para descontrair desta temática intensa e rica em opiniões e argumentos, a Comédias do Minho apresentou um excerto da peça de teatro "Movida — A Vingança do Escritório". Entre gargalhadas e sorrisos cúmplices, transitou-se de um tópico forte para o seguinte.

"Cross Selling" foi o tema da segunda e última mesa redonda do dia, em que participaram os administradores de várias empresas do grupo dst: bysteel, cari, dte, dstelecom, dst renováveis e dst. Para Américo Vaz, "o primeiro passo, e muito importante, é conhecer o que fazemos". O diretor comercial do grupo dst referiu ainda que é preciso descentralizar a função de cross selling, não encarando isto como sendo um trabalho apenas da área comercial. Rodrigo Araújo, da bysteel, frisou a importância das empresas do grupo venderem vários serviços aos diversos clientes com os quais trabalham. "Já há muito tempo que andamos a tentar fazer mais consórcios com outras empresas do grupo", terminou. Por sua vez, Ricardo Carvalho, da **dte**, considera que "vender produtos ou serviços a um cliente atual é quatro vezes mais eficaz do que vender a um novo cliente", e por isso o cross selling tem de começar a ser aplicado na carteira de clientes que as empresas já possuem. Xavier Martin introduziu uma opinião diferente na discussão, mas muito pertinente: "o facto de usarmos estes termos (co-working, cross selling...) em inglês demonstra claramente que estes conceitos ainda não estão enraizados na cultura portuguesa, e que temos de fazer um esforço maior para a sua implementação". "Temos de aproveitar o egoísmo natural do ser humano, em que cada um faz o que é melhor para si, para potenciar os negócios de cross selling", colmata o administrador da dstelecom. Eduardo Leite, da cari, explicou que é essencial sentir as necessidades dos clientes e oferecer um serviço completo: "precisamos de aprender a vender em linha". Por último, Raul Cunha, da dstrenováveis, concluiu o debate dizendo que "temos de aproveitar as reuniões com as empresas que são potenciais clientes para conseguir vender o nosso produto ou, se isso não for possível, pelo menos o produto de outra empresa do grupo". A sessão de encerramento ficou a cargo do Presidente do grupo dst, José Teixeira, que de uma forma sucinta apresentou as suas conclusões decorrentes da Reunião de Quadros deste ano, resumindo ainda as principais linhas orientadoras do plano estratégico de ação que está a ser desenvolvido na sequência da implementação do Balanced Scorecard. "Este plano de ações que representa a estratégia do grupo dst ainda vai gerar um cisne negro positivo"! Resta agora aguardar pelos novos desenvolvimentos deste modelo de

(*) artigo sobre o tema na página 23!

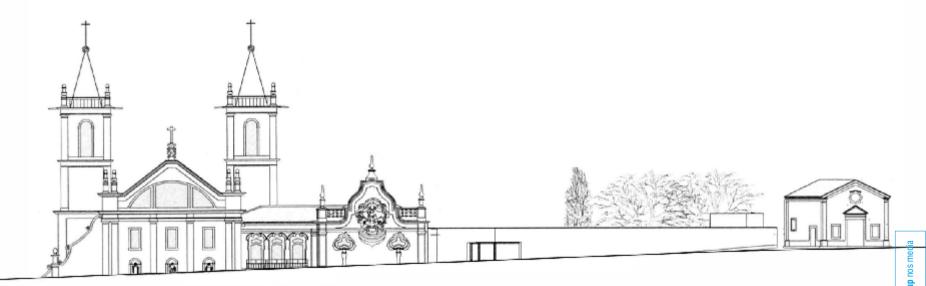
gestão, e acompanhar a sua colocação em prática.

grupo dst constrói quatro novos parques eólicos

O grupo **dst** tem em execução quatro novos parques eólicos, nos concelhos de Trancoso e da Guarda, adjudicados pela empresa ENEOP, num investimento superior a cinco milhões de euros e que confirma a aposta estratégica do grupo **dst** na área das energias renováveis. Responsável por todos os trabalhos de construção civil inerentes à construção de um parque eólico, a **dst** afirma-se cada vez mais como um *player* de referência no mercado, fruto de uma aposta constante na inovação, a que se junta a já reconhecida capacidade de execução e cumprimento de prazos. Os trabalhos destes quatro parques eólicos estão por conta de duas subsidiárias do grupo, a **dst**, s.a. e a **steelgreen**.

O parque de Aldeia Nova, em Trancoso, tem conclusão prevista para finais de dezembro deste ano e terá dez aerogeradores. Orçado em cerca de 1,6 milhões de euros, cabe à **dst** a execução dos acessos, a construção do edifício de comando e da subestação, a vala de cabos e a abertura e execução de fundações. Também no concelho transmontano, o parque de Rio de Mel-Castanheira terá cinco aerogeradores, com a **dst** a garantir a construção das vias de comunicação e das valas de cabos, uma obra com um custo estimado de 665 mil euros. Ainda em Trancoso, o parque de Cabeço do Oiro contará com dez aerogeradores. Os trabalhos a cargo da **dst** incluem a construção do edifício de comando e da subestação, vias de comunicação e valas de cabos. O custo global destes trabalhos ascende a 1,5 milhões de euros. Finalmente, no concelho da Guarda, o parque de Vale da Estrela contará com 11 aerogeradores, estando sob a alçada da **dst** a construção do edifício de comando e da subestação, assim como de sete quilómetros de acessos. O investimento calculado é de 1,7 milhões de euros.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, este conjunto de obras "reflete a aposta que temos vindo a fazer no setor das energias renováveis, mercado onde já assumimos uma posição de liderança", frisando ser esta uma área "em clara expansão e onde a inovação e *know-how* são fundamentais para o sucesso". "Queremos continuar a encarar as energias renováveis como uma dimensão estratégica para o grupo, até porque as tendências atuais pressionam as empresas no sentido de desenvolverem mais produtos e serviços no âmbito da economia do ambiente. Não podemos negar que o mundo roda em torno da sustentabilidade: a velocidade pode diminuir mas o sentido não inverterá", concluiu.



grupo dst constrói novo Museu Internacional de Escultura Contemporânea

O grupo **dst** tem a seu cargo a requalificação do Museu Abade Pedrosa, em Santo Tirso, uma obra com a assinatura do arquiteto Siza Vieira e que compreende, nesta primeira fase, a construção de um novo edifício para albergar o acervo do Museu Internacional de Escultura Contemporânea. Orçada em dois milhões de euros, esta intervenção tem como objetivo construir um novo edifício para o museu e permitir o acesso entre o museu existente e o novo módulo, através de uma entrada comum a realizar na estrutura a edificar. A partir desta abordagem arquitetónica, será possível concentrar, num só espaço, o átrio e o acesso aos dois espaços museológicos que, não obstante terem programas distintos, partilham áreas em comum.

Com conclusão prevista para o segundo semestre de 2016, esta intervenção, onde participam as empresas **cari**, **bysteel** e **dte**, todas do grupo **dst**, compreende a execução das empreitadas de contenção periférica e estrutura metálica, eletricidade, aquecimento, ventilação, ar condicionado e carpintarias, assim como a gestão de

toda a obra. Está ainda prevista a execução de mobiliário exclusivo para o espaço, da autoria do arquiteto Siza Vieira. Esta é uma obra que virá comprovar, uma vez mais, a experiência das empresas do grupo **dst**, e em particular da **cari**, em projetos relacionados com a reabilitação e a arquitetura.

Para José Teixeira, presidente do grupo **dst**, esta empreitada "reforça o posicionamento do nosso grupo na área da construção em Portugal, fruto de um *know-how* único em setores como a cultura e a reabilitação". O mesmo frisa ainda que "é motivo de orgulho redobrado para o grupo **dst** estar associado a uma obra que, por um lado, tem a assinatura de um dos mais prestigiados arquitetos mundiais, Álvaro Siza Vieira, e, por outro, permite contribuir para a edificação de mais um espaço privilegiado para experienciar as literacias da beleza, o que vem ao encontro da identidade da nossa empresa, resumida no *slogan* "building culture".

grupo dst responsável por investimento de 8 milhões de euros em energia solar

O grupo dst, através das empresas dst solar e global sun, foi o responsável pela construção de centrais fotovoltaicas para venda de energia à rede e autoconsumo, assim como de centrais solares térmicas. Com um investimento global, durante o ano de 2013, de 8 milhões de euros, estas empreitadas "chave na mão" vieram reforçar a liderança da dst solar no mercado solar em Portugal, um mercado em expansão e que assume particular relevância no aproveitamento das energias renováveis.

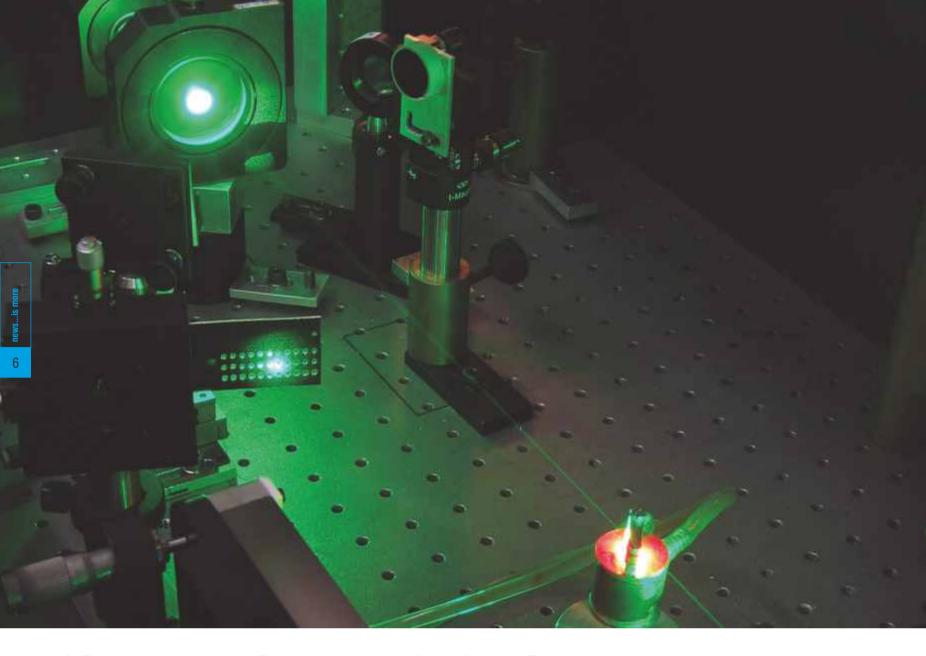
A Vigobloco, Hortofrubraga, a Navarra, a Serração Albano Leite Silva, a Nautilus, a Braguinox, a Olimármores, a SteelNor, a Eurowire, a Cáritas de Coimbra, a Santa Casa da Misericórdia de S. Pedro do Sul, Centro Social de Lourosa e a Santa Casa da Misericórdia de Vila Verde foram algumas das empresas e instituições que apostaram no *know-how* do grupo **dst** para os seus projetos de aproveitamento energético.

A execução de unidades solares fotovoltaicas, no âmbito da mineração e de unidades para autoconsumo, com base em módulos **global sun**, uma subsidiária do grupo **dst**, assim como a implementação de centrais solares térmicas, de grande dimensão,

têm vindo a ganhar uma importância crescente na carteira de negócios da empresa, diversificando, desta forma, a atividade do grupo. O facto de nos últimos anos Portugal ter investido fortemente nas energias renováveis abriu novos horizontes de negócio, impulsionando, ao mesmo tempo, o esforço de inovação das empresas, área em que o grupo **dst** assume um papel de referência a nível nacional.

Por outro lado, a **dst solar** tem vindo a afirmar a sua capacidade na área da Eficiência Energética, nomeadamente no que respeita às Empresas de Serviços Energéticos (ESE). A empresa foi recentemente selecionada para a fase final do concurso lançado pelo Fundo de Apoio à Inovação (FAI), no âmbito da ADENE, para implementação de medidas de eficiência energética numa unidade hoteleira na região SuI.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, "a execução destes projetos vem afirmar a **dst solar** como uma das grandes empresas nacionais no setor solar, fruto da capacidade técnica de execução que o mercado reconhece", adiantando ainda que "a aposta na área das energias renováveis é já central na nossa atividade".



2bpartner investe 350 mil euros no projeto Sphere Ultrafast Photonics



A **2bpartner**, uma sociedade de capital de risco maioritariamente detida pelo grupo **dst** que gere o fundo Minho Inovação e Internacionalização, anunciou o investimento de 350 mil euros no projeto Sphere Ultrafast Photonics, visando o desenvolvimento de uma tecnologia de nova geração na área dos lasers de impulsos ultra curtos. Com uma equipa altamente qualificada, a Sphere Ultrafast Photonics conta com competências avançadas, assumindo-se como um pólo de inovação na área das tecnologias de ponta. O primeiro produto da empresa é o *d-scan*, que incorpora uma nova arquitetura capaz de medir e controlar impulsos laser ultra curtos, com durações sem precedentes (próximas dos três femtosegundos). O *d-scan* pode ter aplicações variadas, desde a terapia e diagnóstico avançado em oftalmologia, até ao processamento de materiais com alta precisão.

Numa primeira fase, o público-alvo deste produto serão os institutos de investigação e departamentos de R&D de empresas que utilizam lasers de femtosegundos para o desenvolvimento de equipamentos para aplicação médica ou processamento de materiais. A maior fatia destes produtos destina-se ao mercado externo, existindo já contactos em países como França, Alemanha e Estados Unidos da América para a comercialização das primeiras unidades. Este é um passo fundamental para a internacionalização da empresa que está instalada na UPTEC, o Parque de Ciência e

Tecnologia da Universidade do Porto, e que já foi premiada no âmbito do concurso de ideias de negócio da academia portuense (Primeiro Prémio do concurso iUP25k 2013).

Criada em 2007 pela AlMinho, a **2bpartner** tem como missão identificar empreendedores e equipas de gestão ambiciosas, com projetos e ideias inovadoras e de grande potencial. Especializada em Venture Capital, gere o fundo Minho Inovação e Internacionalização, criado em 2011, tendo a maioria do seu capital sido adquirida pelo grupo **dst** em 2012. Nos próximos dois anos, espera-se a realização de mais 20 investimentos em projetos inovadores e com potencial de internacionalização. Por esse motivo, os empreendedores são incentivados a submeter o seu projeto de negócio no site da empresa: www.2bpartner.com.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, trata-se de "uma aposta muito forte na inovação e na diversificação dos negócios, apoiando de raiz projetos ambiciosos e cujo caminho será, inevitavelmente, a internacionalização", lembrando que "muitas ideias com valor só precisam de um investimento inicial para que possam florescer". "Essa é a missão da **2bpartner** e o grande objetivo do fundo Minho Inovação e Internacionalização", concluiu.



dte com obras em Angola no valor de 12 milhões de dólares

A **dte**, empresa do grupo **dst**, tem em curso um conjunto de empreitadas em Angola no valor de aproximadamente 12 milhões de dólares, o que reforça a capacidade instalada da empresa naquele país africano, em consonância com a estratégia de internacionalização que vem sendo colocada em prática pelo grupo **dst**.

Em território angolano, a **dte**, através da **dst angola**, tem sob sua responsabilidade a execução das instalações elétricas, segurança e telecomunicações do Armazém Central de Medicamentos de Luanda, situado numa zona quase deserta, entre a localidade de Viana e Cacuaco, em Kifangondo Funda. Com uma área de construção de quase sete mil metros quadrados, esta é a primeira obra de instalações elétricas a realizar em território angolano pelo grupo **dst**, sendo também considerado um projeto-chave pelo Ministério da Saúde Angolano.

No coração da capital angolana, está a ser construído o Novo Edifício de Escritórios da Somoil - petrolífera Angolana -, empreitada na qual a **dte** é responsável pelos sistemas de segurança, instalações elétricas, telecomunicações e circuito fechado de TV. Esta obra, localizada no centro de Luanda, visa, ainda, a instalação de um posto de transformação e as instalações de baixa tensão.

Também sob a alçada da **dte**, está a ser executada, em prazo recorde, a empreitada de instalações elétricas, segurança e telecomunicações da Autostar, localizada na

estrada Viana/Catete, junto à Zona Económica Especial. Um projeto singular, de elevado cariz arquitetónico, que obriga a uma elevada precisão na aplicação dos equipamentos e materiais, nomeadamente no que à iluminação diz respeito.

Mais recentemente, foram adjudicadas as empreitadas de instalações elétricas, segurança e telecomunicações e instalações de AVAC do Complexo da Bromangol, na zona de Camama, Luanda. Trata-se de um sofisticado Centro Tecnológico de Laboratórios, constituído por um edifício de laboratório de três pisos, um edifício administrativo de seis pisos, um armazém de apoio, quatro portarias, um edifício de gases medicinais e um edifício de geradores.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, a presença no mercado angolano "é mais um passo firme na estratégia de internacionalização que temos vindo a seguir com assinalável sucesso", lembrando ainda que "o crescimento económico que Angola tem verificado obriga o país a dotar-se das necessárias infraestruturas de suporte a esse desenvolvimento. E aqui é importante o *know-how* de uma empresa como a **dte**, aplicando no terreno a fiabilidade e a inovação que caracterizam os projetos em que nos envolvemos".

vodafone reforça aposta no fixo através de parceria com a dstelecom

A partir de maio, a Vodafone começou a levar serviços avançados de Televisão, Internet e Voz fixa em fibra ótica pela primeira vez a 44 municípios do Alto Minho e Interior Norte do País, em resultado da parceria que foi estabelecida com a **dstelecom** que permitirá usufruir de mais de nove mil quilómetros de fibra construídos nas Redes de Nova Geração (RNG) Norte e Alentejo e Algarve, com um valor de investimento de cerca de 108 milhões de euros.

A comercialização dos serviços fixos da Vodafone sobre a fibra das redes rurais construída pela **dstelecom** começa nos municípios de Arcos de Valdevez, Paredes

da Coura, Ponte da Barca e Tabuaço e chegará progressivamente a um total de 79 municípios do Norte e Sul do país, cobrindo mais de 200 000 casas.

Este importante passo constitui para a Vodafone um movimento adicional em relação ao plano recentemente anunciado de atingir uma cobertura de 1,5 milhões de lares com rede própria até meados de 2015, posicionando-a cada vez mais como o operador de eleição na rede fixa, onde a Vodafone apresenta, de acordo com vários estudos independentes realizados, nomeadamente pela Marktest, os índices mais elevados de satisfação na generalidade dos parâmetros analisados.

grupo dst responsável pela reabilitação e construção do BeHosteLisboa

O grupo **dst** é responsável pela reabilitação e construção do BeHosteLisboa, um investimento global superior a 2 milhões de euros que reforça o lugar de referência que a **cari**, uma das empresas do grupo, ocupa no setor da construção e reabilitação em Portugal. Este novo empreendimento insere-se numa lógica de valorização e recuperação dos centros urbanos, que contribui para reforçar a imagem do nosso país como destino turístico preferencial e impulsionar a economia local.

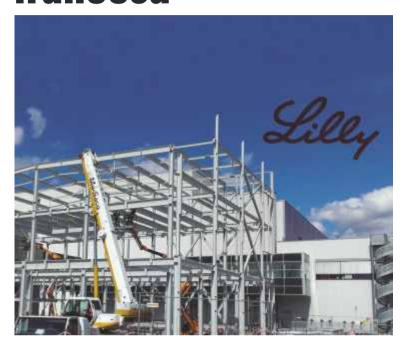
Com um prazo de conclusão de nove meses, a empreitada tem como objetivo a remodelação de dois edifícios na baixa pombalina, no encontro da Rua dos Correeiros com a rua da Assunção. A área de intervenção é de 1.532,01 m² e dará origem a um hostel com 48 quartos e respetivos equipamentos de apoio.

As empresas do grupo **dst** envolvidas no projeto (**cari**, **bysteel**, **dte**, **dst** e **dstsolar**) terão a seu cargo as empreitadas de construção civil da unidade hoteleira, numa obra que conta com algumas particularidades, designadamente a nível acústico, que obri-

garam ao revestimento de todos os pavimentos dos pisos superiores com materiais próprios para a diminuição do ruído. A composição das paredes intercaladas, com material resiliente, de modo a evitar ruídos de percussão e ruídos aéreos, é uma das inovações a incluir nesta empreitada. Sob responsabilidade do grupo **dst** está ainda a estrutura metálica que suporta os últimos pisos e a cobertura, bem como o reboco armado no reforço das paredes de alvenaria de pedra existentes.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, esta "é uma empreitada de particular importância para a nossa empresa, uma vez que demonstra a capacidade de execução e disponibilidade para ajudar o cliente a obter uma solução que se enquadra no seu *target* financeiro, com qualidade, num curto prazo, sem descurar nenhuma das valências técnicas do espaço", frisando ainda que esta intervenção "mostra de forma clara a relevância das obras de reabilitação de edifícios antigos, tendo em conta o seu papel na valorização e revitalização da nossa cultura portuguesa".

bysteel participa na expansão da sede de farmacêutica francesa



A **bysteel**, empresa do grupo **dst**, assinou com a Vinci um contrato no valor de 1,200 milhões de euros para a execução do projeto e da construção da estrutura metálica da expansão da fábrica da Indústria Farmacêutica Lilly, em Estrasburgo.

A qualidade dos projetos de engenharia desenvolvidos pela **bysteel**, aliada à capacidade de execução de empreitadas com elevado grau de exigência, tendo como requisito mínimo a Classe de Execução 3 de acordo com a norma europeia NPEN1090-2, reforçam a posição da **bysteel** no mercado francês e no mundo, como empresa inovadora de Engenharia de Projeto e Construção de Superestruturas em Aço.

Esta empreitada representa também o alargamento da área de intervenção do grupo **dst** no mercado francês, que até agora tinha concentrado a sua atividade na região de Paris e Marselha, com obras predominantemente de reabilitação.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, esta obra "é fundamental para consolidar a nossa presença no mercado francês", frisando que "a disponibilidade que mantemos para com o cliente, aliada à permanente inovação das soluções apresentadas, constituem um forte cartão de vista para que novas oportunidades de negócio venham a surgir nesta área, reforçando assim a estratégia de internacionalização que temos vindo a seguir".

grupo dst constrói centro escolar de Fafe

Em Montelongo, no concelho de Fafe, o grupo **dst** tem sob a sua responsabilidade a construção de um novo centro escolar, uma obra orçada em mais de 2,4 milhões de euros. A empreitada compreende a construção de instalações escolares programadas para lecionar a Educação Pré-Escolar e o 1.º Ciclo do Ensino Básico, com capacidade para acolher quatro salas de atividades para o pré-escolar e dezasseis salas de aula para o básico. Para além destas instalações, o projeto prevê ainda a implementação de um novo campo de jogos, em substituição do existente, numa área de terreno situada a norte do centro educativo.

Para além da execução de raiz de todos os equipamentos previstos, como a demolição de edifícios existentes e a construção de um novo campo de jogos coberto, a intervenção a cargo do grupo **dst** tem como principal inovação a construção de um aterro com recurso a material pré-fabricado de suporte de terras. A conclusão dos trabalhos está prevista para o primeiro semestre de 2015.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, estes projetos "confirmam não só a capacidade de resiliência da nossa empresa perante uma conjuntura económica adversa, em especial no setor da construção, mas também o reconhecimento da política de responsabilidade que colocamos em todas as empreitadas".

grupo dst distingue alunos da Universidade do Minho

O grupo **dst** distinguiu uma equipa de 7 alunos do 3.º ano da licenciatura em Gestão da Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, com um prémio pecuniário de 1750 euros. O desafio consistiu na identificação de potenciais vantagens competitivas sustentáveis no âmbito do mercado de telecomunicações. Mercado em expansão e mudança constante, o mundo das telecomunicações exige que a definição de estratégias e de posicionamento empresarial seja estudado de forma exaustiva, por forma a conseguir ganhos de competitividade. O desafio foi aceite por oito equipas da instituição de ensino, que traçaram planos para o crescimento e sustentabilidade desta área de negócio.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, estas experiências "são fundamentais não só para promover uma maior aproximação entre a universidade e o meio empresarial, mas também para ajudarem a alavancar um modelo de negócio de forma consistente e com o *know-how* apropriado". "Ao estimularmos a investigação universitária estamos a criar valor e a permitir que os estudantes desenvolvam ferramentas teóricas e práticas indispensáveis para uma melhor integração futura no mercado de trabalho".

A rápida expansão da rede de fibra ótica em Portugal, que vem ganhando cada vez mais espaço ao coaxial, tem colocado novos desafios ao grupo **dst**, que disponibiliza serviços de telecomunicações de última geração fundamentais no mercado altamente competitivo em que se enquadra.

InvestBraga desenvolve Plano Estratégico

CONSELHO ESTRATÉGICO DA INVESTBRAGA reuniu tendo em vista a elaboração de plano estratégico para o desenvolvimento económico da região.



eunião do Conselho Estratégico da InvestBraga decorreu ontem

EMPREENDEDORISMO

Redacção |

Definir um plano estratégico para o desenvolvimento econômico do concelho de Braga foi o objectivo da reunião do Conse-Iho Estratégico da InvestBraga que decorreu ontem.

A crescente cooperação entre o municipio de Braga e a InvestBraga com os diversos parceiros estratégicos ficou bem patente numa reunião onde estiveram representadas a AlMinho, a Associação Comercial de Braga (ACB), a Universidade do Minho, o IAPMEI, a AICEP, o IEFP e a empresa DST, tendo em vista o desenvolvimento econó-

Em declarações após a referida reunião, Ricardo Rio, presidente da Câmara Municipal de Braga,

Na reunião de ontem do Conselho Estratégico da InvestBraga estiveram representadas a Associação Industrial do Minho, a Associação Comercial de Braga, a Universidade do Minho, o IAPMEI, a AICEP, o IEFP e a empresa DST.

lembrou que a InvestBraga tem produzido instrumentos que permitem desenvolver politicas e medidas que revitalizem a economia do concelho, criando um ambiente propicio à realização de novos investimentos.

"É fundamental juntar todos os actores para definir sectores criticos e identificar as prioridades das accões a desenvolver", referiu Ricardo Rio, salientando que "é necessário compreender a estrutura económica de Braga e a forma como os diferentes agentes projectam e aspiram o futuro do municipio, numa perspectiva regional, nacional e internacio-

Para o presidente da câmara municipal, esta interacção é de 'extrema importância" para a dinamização do tecido empresarial do concelho e para a "abertura a novos mercados, com vista a captar investimento, gerando emprego e criando riqueza", afirmou Ricardo Rio, considerando que este é "um trabalho que deve ser construído em rede e em sintonia com todas as forças vivas a nivel regional e até nacional, para desenharmos novas politicas adaptadas às necessidades concretas da região".



DST com empresa chinesa nas telecomunicações

Foi em Agosto de 2012 que foi firmado o primeiro contrato comercial com a chinesa ZTE (também nomeada na categoria Inovação) no âmbito do projecto das Redes de Nova Geração das Zonas Rurais. Mas a relação entre o grupo de Domingos Santos Teixeira (dst) e a ZTE não se ficou pelas redes de fibra óptica desenvolvidas no Norte do país. Mais recentemente, a dst assinou com a empresa só com a empresa de telecomunicações e tecnologias chinesa dois outros protocolos: um bilateral e um outro quadripartido com a ZTE, a Universidade do Minho e a InvestBraga. O protocolo bilateral diz respeito ao desenvolvimento e financiamento de um projecto de inovação em tecnologias de informação, inserido no âmbito dos projectos em curso da dstelecom. Já o protocolo com a ZTE, a

Universidade do Minho e a InvestBraga consiste no desenvolvimento de um centro de competências na área das telecomunicações em contexto urbano, "com particular enfâse no desenvolvimento do conceito de 'smartcities'", explicou o presidente da dst, José Teixeira, ao Diário Económico. Apesar de ainda estar em estudo, sabe-se apenas que este centro será de investigação e localizado em Braga. Quanto aos resultados do primeiro contrato, o presidente do grupo dst considera que contribuiram para a redução das assimetrias em contexto rural. O contrato, no valor de 100 milhões de euros, foi "integralmente cumprido" e contribuiu para que as populações e empresas ficassem 'servidas de uma tecnologia única em contexto rural" Sobre os prémios, José Teixie ra destaca o o facto de ser um "reconhecimento do sucesso alcancado no estabelecimento de parcerias com empresas chinesas e na angariação de fundos chineses". I.M.

Projecto shair inaugura 5. a mostra de arte emergente

| Redacção |

O projecto 'shair' inaugura, no próximo sábado, a sua 5.ª exposição de arte emergente, evento que coincide com a realização da 'Noite em Branco', evento à qual o projecto também se asso-

Entre as 15 e as 2 horas, a galeria emergentes dst, na Rua do Raio, desafía os visitantes a conhecer os trabalhos de novos artistas, com música non-stop. Desta forma, o projecto 'shair' prossegue a sua estratégia de apoio a diferentes manifestações artísticas.

A mostra brinda o público com 61 obras, da autoria de 30 artistas emergentes. A sua composição foi determinada pela votacão dos cerea de seis mil utilizadores actuais da plataforma online (www.shairproject.com), e pelo júri convidado deste mês, João Louro, referência contemporânea das artes plásticas. Com exposições individuais em locais como o 'Museo d'Art Contemporanca Roma (MACRO)', a Fundació Joan Miró', a Fundação Serralves ou a Cristina Guerra Contemporary Art, o amplamente reconhecido artista plástico acedeu ao desafio da shair, juntando-se assim ao painel de jurados já conceituados no mercado artístico que tem vindo a apoiar o projecto.

Nesta edição, em exibição até ao dia 15 de Novembro, a composição apresenta um equilíbrio de tonalidades e uma abrangente variedade de estilos, num misto de obras de cariz abstrato com trabalhos mais figurativos.

Wetruck permite poupança de 6 mil euros em combustível por ano

A Tepartner, sociedade de capi-tal de risco do grupe dat, inves-tia atmoés da Addvelt no pro-jecto Wetruck-Empower Tra-cks, que par mitira les empresa-que a illizant camitos frigerifi-

nos Vencedor do pránio R.P25K e do Startap Pitch Day da UF-TEC, este projecto vias e deservacimento de ideia tendente a dimunique de gastes com con bustivois e, consequentemento, par a neducido de canidas injunificas persades e mitira de com rejul. A sultigan ap esentada centra-se

mun dispositivo porticil neo-cvasivo, que aproveita/recape. e cuere a romalmente desperdi-gela nes travagens para abaste-ce e sistemas complementares de comão.

Adicionalmente, podera ser co-locados pai dis fu evolucios no-topo de ca mito, godendo este pundado e case multar encreis-

Estimase que artilitaten des-te sistema sennita una pospen-ça de 6 mil curestano en com-bustivel, resea de 37% do tosta gosto se articleimento da carre-çaria frigorifica. A solução Wetruck permite anda a dimina ção de rafile a necução dos cus os de manda-cidas madas entrada el menda-cidas madas entradas de carriedas.

Neste memente, a Addont peu chim de cotia a paricepar no pro-grame de accleração CMU In-Res, corá a realizar um teste pi-lote, em aparecia com mu-cuprosa do aceste dos transpor-tra, sendo que o produto deverá-turas con que que produto deverá-turas con pedição, à cosalo in-turativa, per de producio per ser busçado no muestado na inf-cia de 2015.

Empresas dão trabalho a engenheiros civis

MINHO Oito empresas da área da construção, entre elas a Mota Engil, DST, Tabique, ABB, Ascendi, Casais, CJR e Top Informática, garantem um estágio e, possivelmente, emprego aos finalistas do curso de Engenharia Civil da Universidade do Minho.

As empresas juntaram-se à universidade para atribuir

bolsas de estudo aos 15 melhores alunos do curso de Engenharia Civil, durante os próximos três anos letivos e durante os cinco anos de duração do curso.

Abolsa tem um valoranual semelhante às propinas cerca de mil euros -, enquanto o aluno obtiver uma classificação entre os melhores

do curso. A parceria entre as empresas e a universidade pretende inverter a falta de alunos no curso de Engenharia Civil e que, este ano, atingiu o valor mais baixo de

A inscrição para a segunda fase de acesso ao ensino superior, que hoje termina, pode ser um ponto de viragem para a universidade minhota, que pretende reafirmar a importância e a empregabilidade do curso.

EMB IA MONTEIRO

Investimento Grupo reforça parceria com ZTE e assegura financiamento de 125 milhões.

Helena Cristina Coelho, em Peguim

helena.coelho@economicc.pt

Engenharia, telecomunica ções, energias renováveis. águas, ambiente e inovação estas são as áreas de negócio em que a DST mais aposta para crescer. E, esta semana, o grupo sediado em Braga deu mais um passo nesse sentido ao ga rantir junto do Bank of China uma linha de financiamento de 125 milhões de euros. Um apoio financeiro exclusivamente de dicado a projectos em Portugal e que passa pela parcería que a empresa portuguesa negociou com a ZTE, uma das majores empresas tecnológicas chinesas na área de telecomunicacões e redes.

O protocolo de financiamento foi formalizado na se mana passada, em Pequim, no mesmo dia em que outros acordos de parceria entre empresas de Portugal e China também o foram na presença dos presidentes da República dos dois países, Cavaco Silva e Xi Jinping. "Foi um dia històrico para a DST", recorda o presi dente da DST, um dos empresários que integrou a comitiva empresarial da visita de Estado presidencial que ontem terminou em Macau, "Não apenas pelo financiamento, mas por que consagrou a parceria com a ZTE", uma aliança iniciada há algum tempo e que já envolveu uma linha de crédito de 29 mi lhões de euros.

Os 125 milhões de euros agora negociados têm já três áreas: de investimento definidas, to das para o mercado português. Uma das fatias, no valor de 35 milhões de euros, destina-se às telecomunicações e ao alargamento de redes no país, sobretudo do interior para o litoral. As redes de nova geração são, aliás, uma das áreas de intervenção da DST que ainda na se

mana passada fechou mais uma parceria com a Vodafone para levar serviços de 'triple play' nessas redes ao Alto Minho. Interior Norte, Alentejo e Algar ve, em mais de 200 mil casas.

A major parte do dinheiro. contudo, será aplicada na área da telegestão: 70 milhões de eu ros no desenvolvimento de contadores de gás com sistemas mais eficientes de leitura. Outra parte do investimento, dez milhões de euros, destina se à eriação de um 'data center', em Braga, mas numa versão 'low cost'. "Vai ser uma 'cloud' low cost'", adianta José Teixeira, o "Vai ser uma 'cloud' low que significa que os preços "deverão ficar 50% abaixo" do que é habitual no mercado.

Além destes investimentos, o grupo DST preparou uma can didatura a novos fundos (23 milhões de euros numa primeira fase) para um projecto de investigação e desenvolvimento na área de sistemas de gestão efi ciente de água, explica José Teixeira. A optimização de recursos, seja na água, na energia ou nos residuos, é aliás uma das áreas de aposta do grupo DST que também assume o seu interesse na gestão e concessão de alguns negócios nesses sectores (ver texto so lado).

A parceria com a ZTE, agora reforçada, é um importante apoio para desenvolver estes projectos em Portugal. Mas os mercados internacionais não estão esquecidos. "A DST chegou um pouco tarde à internacionalização, mas prefiro fazê--lo com uma estratégia mais sólida", explica José Teixeira. "Aliás, prefiro exportar antes e internacionalizar depois", objectivo que sai agora reforçado neste reforço de aliança com o gigante chinés. O grupo, que fechou o ano a facturar 235 milhões de euros (mais 18% que noano anterior) e com um lucro de 13 milhões (mais 29%), já está presente em 17 países.

Grupo português DST com obras em Angola no valor de 8,9 milhões de euros

A empresa portuguesa DTE, do grupo DST, com sede em Braga, anunciou hoje que tem em curso em Angola empreitadas no valor de 12 milhões de dólares (8,9

milhões de euros), reforçando a "estratégia de internacionalização" do grupo.

O grupo informa, em comunicado, que a DTE está a executar as instalações elétricas, de segurança e de telecomunicações do Armazém Central de Medicamentos de Luanda, infraestrutura localizada "numa zona quase deserta", em Kifangondo Funda.

A obra envolve uma área de construção de quase 7.000 metros quadrados, sendo a primeira empreitada de instalações elétricas a realizar em território angolano pelo grupo DST e "considerado um projeto-chave pelo Ministério da Saúde", sublinha a empresa.

Já no centro de Luanda, a DTE é responsável pela instalação de sistemas de segurança, instalações elétricas, telecomunicações e circuito fechado de TV do novo edificio de escritórios da petrolífera angolana Somoil, bem como pela instalação de um posto de transformação e de instalações de baixa

Igualmente a cargo da DTE está a ser executada, segundo a empresa "em prazo recorde", a empreitada de instalações elétricas, segurança e telecomunicações da Autostar, um projeto nos arredores de Luanda descrito como "de elevado cariz arquitetónico" e que "obriga a uma elevada precisão na aplicação dos equipamentos e materiais, nomeadamente no que à iluminação diz respeito".

Na mesma informação, o grupo DST informa que "mais recentemente" foram adjudicadas empreitadas de instalações elétricas, segurança e telecomunicações e ar acondicionado e forçado do Complexo da Bromangol, na zona de Camama, Luanda.

Gala celebrou estética e cult

O PRÉMIO DE FOTOGRAFIA EMERGENTES DST 2014 foi entregue na noite de sábado, no Theatro Circo, a Marie-Pierre Cravedi. A gala ficou marcada pela celebração da estética e da cultura.

ciona resens;

A umbaição do Prêmio Internacional de Fontgrafia Emergeremdot à fluncesa Mario-Pierre Cravedi decorres un notie do pussido sibado sa mais bela e emblemarios asla de espectáculos de
Bruga. Ne doctares da certificiaper se trabario sum "revento de
ariabração da embleia", lunda
Festaria, presidente do grupo
det, atentos para a importância
de sultura no estimonio des paisos, das cidades a das empresas,
e decativa or Fistados a monthem tais no colliner a a salvermitais no colliner a sulverrecurso os robados a moive em mais na cultura e sa unive sidades a roveçem a cuadelo d maisa, com si lenuha de laciu fisciptinas das humanidades las anto seis primeiros anos de

sirsos. Nesta 5.º edição do Prêmio Is-Nesse, S. edição do Peirois In-sermacional de Fourgatha Erros-gantes dal, iniciativa de grupo del, que se escueras integrada-nose "Eccourtos da Imagem-Festival Internacional de Potra-grafia", a grande vesución do in francusa Macio-Fierra Crusedi-cou e Inhelito "Resinion", un mania federaficio sobre a sun própria familia. Adunte que a como afirmos

pròpria familia.
Aquafe que 4, suma afirmos.
Aquafe que 4, suma afirmos.
Asquafe reverira, directima dys
finamens da imagora, "un pei-mis cada vez mais colequistados
e armagrada na ântirio das or-tes vimais" coccodos ainda disa-menções homenas a Diego Sal-diva e a Cotil Burhan.
Ao todo finam aprasentadas



500 candidaturas provenientes de sistos países, o que levas o presidente de grupo dis a reconhecer que mass um ver. Torons hatidas muestos de edições associoras e superadar fodas as expensadar estada de estado portativas. Tota mela milhar de concorrentes tradas o reconhecimento a contrata de concorrentes tradas o reconhecimento a contrata a contrata de concorrentes associatos a contrata de contrata concernment tradur o occumbac-mento e i respirit que soir poi-min tem vindo a conquistar, as-meanto tempo que nos reche de facino e esperança", afemos. Na noire de passado sábuto, josé Teorima voltos a unitáridar "a importância das artes os vida

anos, e que tem dudo resultado, tendo como objectivo aumentar

anos, e que um dade readrado, tendo como objectivo aumentar a nosas competividade e fazer-son más felhes? Na sua intervaçãa, o pravi-dente do grupo del frisco o opdo relevante à e cultura na men-ma dos países, das cidades e das origenass, totalo mesmo desa≲c-

do os lintudos, m cidades e ue empresas a ammenturam o orça-mente destinado a veltura. Neste sentido, lose Teixerra stagios o trabulho e enforço que tam vindo a ser demonstrado por

losé Trineira, reconhecendo de seguida que as parcerias traces "guahos ensenses com poucos neuros". Consisto de que os "discipulos

dades e das artes nos primeros asus de curvo. No decurrer da gala que deco-res as nals principal de Theare Circo, teve tembém a palaves David Halsells, pessidente do jú-ti, o qual comprantina a grapa da por esta faiscativa, que se tor-ma ninda mais significativa nos tempos de la comprantina de la com-ma ninda mais significativa nos

rapeius profundes pela finogra-fia".





Em Braga, a galería Emergentes DST tem agora um bar e uma esplanada onde pode beber surnos naturais, café, chas. batidos e logurtes que pode acompanhar com snacks e doces. Mas o espaço vale também pelo projeto Shair, uma iniciativa do grupo dist. qu

onde os artistas submetem os seus trabalhos. As obras estão sujeitas a pré-aprovação e. quando selecionadas, passam para uma exposição coletiva na galeria e são leiloadas durante 30 dias. Rua do Raio, 175, Braga.

consiste numa plataforma online

Nuno Capa e tmodular na mostra POPs - Fundação de Serralves

A participação do atelier do arquiteto Nuno Capa na 6.ª edição da Mostra POPs — Projetos Originais Portugueses, patente na Fundação de Serralves no passado mês de julho, ficou marcada pela seleção e presença de um conjunto de peças de mobiliário concebidas para o grupo **dst** e produzidas pela **tmodular**, fruto de encomendas em tempos diferentes e para diferentes espaços.

O projeto 4 Cones nasceu de uma vontade de povoar a galeria emergentes **dst** com elementos de apoio que, fisicamente, servissem e sobrevivessem sem ferir, interferir ou entrar em conflito num espaço que alberga obras de arte.

4 Cones é um conjunto de elementos modelares cónicos de geometria distinta, que podem ser associados para funções variáveis, adaptando-se às necessidades do utilizador e das características funcionais dos espaços.

Este projeto aborda, num conceito diferente, uma antiga relação amorosa entre bancos e mesas. Um conceito que reforça a cumplicidade dessa relação, permitindo o surgimento de outras e criando novos contextos de acontecimento espacial.

Com alturas diferentes, são por si só bancos ou, quando associados, assumem outras funções como mesas ou elementos de apoio.

Por sua vez, as peças especiais Mesa Xadrez e Mesa Candeeiro, da linha de mobiliário produzida pela **tmodular**, foram concebidas para equipar a sala de manicure do grupo **dst** – um espaço com um ambiente único, direcionado para o repouso e cuidados da imagem dos funcionários desta empresa onde se privilegia o *glamour* e o bom gosto.

Como Projetos Originais Portugueses, estas peças de mobiliário revelam o bom resultado deste abraço entre duas equipas, que conta com o melhor conhecimento e experiência da **tmodular** e a sua capacidade de entendimento e dedicação ao projeto que se pretende construir.



Building Ideas and Entrepreneurship

Sabias que o **grupo dst** tem uma Sociedade de Capital de Risco? É verdade! Chamase **2bpartner** e é a primeira empresa financeira do grupo.

A **2bpartner** integra o setor das Ventures do grupo e tem como principal objetivo investir em *startups* inovadoras.

O que fazemos realmente?

Neste momento a **2bpartner** gere um Fundo de Capital de Risco – Minho Inovação e Internacionalização – que é constituído por capital de investidores privados e públicos, que têm como objetivo ver o seu investimento adequadamente rentabilizado num prazo de 5 a 10 anos.

Em que é que investimos?

Investimos em pessoas e na sua capacidade de reinventar o quotidiano, introduzindo melhorias à nossa qualidade de vida através do seu *know-how*. Além disso, o sucesso dos projetos depende, em grande parte, da dedicação, do entusiamo e da resiliência dos promotores.

Nós trazemos o resto, o chamado *smart-money*, que inclui *mentoring*, controlo de gestão, rede de contactos, etc., que também são elementos essenciais para que uma ideia com potencial se transforme num negócio de sucesso!

Qual o valor do investimento?

Os investimentos são em média de 250 000 euros por uma participação minoritária na empresa.

Que projetos é que já apoiamos?

Até agora a **2bpartner** investiu em 7 projetos!

As nossas *startups* fazem livros, gomas, lasers, gerem filas de espera e também fabricam papos de anjo... Hummmm!!!

Mas com um ligeiro twist.

Os nossos livros são em 3D, as nossas gomas são 100% saudáveis e até podem ter princípios ativos medicamentosos. Medimos lasers até 3 femtossegundos (1) e os nossos papos de anjo têm um prazo de validade de 3 meses!

Mais: com uma das nossas aplicações poderás tirar a senha para a loja do cidadão enquanto relaxas no sofá. E, porque as energias renováveis são o futuro, decidimos investir num dispositivo alimentado a energia solar e que poupará até 80% do consumo de combustível nos camiões frigoríficos.

Mas ainda não acabou! Como a alimentação e a saúde são temas que interessam a todos, investimos numa *startup* com uma tecnologia inovadora capaz de garantir que os produtos que chegam às nossas casas se encontram totalmente livres de bactérias, como a salmonela.

E porque todos podemos fazer parte...

Continuamos à procura de projetos, queremos aumentar o portefólio trazendo mais competências para o grupo.

Assim, se tens um projeto ou se conheces alguém que tenha uma ideia inovadora, já não tens desculpa para dizer que não tens investimento!

Queres saber mais? Então vai ao nosso *website*, onde podes explorar cada um dos projetos e descobrir as últimas novidades!

www.2bpartner.com

(1) Um femtossegundo está para um segundo como um segundo está para 32 milhões de anos



A ARPublisher cria e produz livros que funcionam com recurso a conteúdos 3D em Realidade Aumentada. Este livro revela-se mais que um livro, oferecendo uma experiência interativa ao utilizador, pois quando combinado com a aplicação gratuita para smartphones e tablets o livro ganha vida através de conteúdos áudio e tridimensionais.



A Mobiqueue desenvolveu um software para gestão de filas que se traduz num aplicativo mobile, que também pode ser utilizado em tablets ou PCs. A aplicação para smartphone permite um elevado número de *add-ons*. A Mobiqueue também desenvolveu um sistema para gestão de filas virtual que será disponibilizado como *software-as-a-service* (SAAS), implementado sobre uma plataforma web e alojado em *Cloud*.



A Chromoperformance desenvolve testes de diagnóstico para segurança alimentar através da identificação de organismos patogénicos de forma rápida, simples, eficiente e com boa relação custo-benefício. Os testes são baseados na utilização de *Peptide Nucleic Acid Fluorescence in Situ Hybridization* (PNA-FISH). A empresa possui atualmente 3 kits para a deteção de: salmonela (Probe4 Salmonella®), listeria monocytogenes (Probe4Lmon®) e E. Coli (Probe4 Eco157®).



A Fórmula da Avó tem raízes na investigação em engenharia alimentar desenvolvendo novos processos e tecnologias, permitindo que produtos tradicionais possam ser aplicados com novos conceitos na cozinha moderna com o desenvolvimento de uma tecnologia de embalagem especialmente adaptada aos seus produtos, a Fórmula da Avó oferece tempos de prateleira e condições de armazenamento que permitem que os seus produtos possam chegar ao mercado global.



A Addvolt desenvolve soluções portáteis capazes de produzir, recuperar e armazenar energia elétrica em veículos pesados, para alimentação direta dos sistemas complementares da viatura. A Wetruck é primeira solução da empresa e possibilita uma poupança de cerca de 87% de combustível consumido pelas unidades auxiliares, assim como uma diminuição em cerca de 30% no desgaste do travão e nos custos de manutenção.



A Doctor Gummy desenvolve guloseimas 100% saudáveis, isto é, sem açúcar, lactose ou glúten e as mesmas visam a substituição dos fármacos tradicionais, com a introdução do princípio ativo medicamentoso nas guloseimas (chocolates, chupa-chupas e gomas). A Doctor Gummy pretende responder às preocupações cada vez mais elevadas com a saúde privilegiando gradualmente uma alimentação mais equilibrada e também dar resposta à dificuldade de ingestão de medicamentos por crianças e idosos.



Os técnicos de consultas e prospeção do departamento técnico de estudos e propostas por Carlos Xavier

Sendo parte integrante do Departamento de Orçamentos, a função dos consultores é manterem-se focados em dinamizar a procura de novas empresas parceiras e em estabelecer pontes comerciais logo na fase de concurso.

Procuramos os melhores e mais competitivos subempreiteiros das diferentes especialidades e que poderão representar mais expressão ou peso financeiro no processo em estudo, fazendo a diferença no preço ou na musculatura da solução.

Somos responsáveis por conseguir várias propostas de preços para cada subempreitada, de forma a construir um mapa comparativo robusto, que nos ajude a ter o preço mais apurado possível, e podermos assumir o risco de uma decisão de forma segura e coerente.

Também procuramos apresentar alternativas de diferentes materiais e soluções em relação às que estão preconizadas em projeto, apoiados em visitas a feiras de construção e reuniões com diferentes fornecedores.

Com vista a enriquecer o nosso conhecimento e entendimento de novos materiais e

soluções construtivas, muitas vezes específicas e técnicas, procuramos promover formações internas lecionadas pelos diferentes fornecedores interessados e parceiros comerciais.

Para conseguirmos isto, procuramos diariamente alargar a nossa rede de contactos por meio de pesquisas na web, informação de diretores de obra e apresentações que nos chegam de empresas.

Na busca de bons parceiros comerciais, também fazemos reuniões com os seus departamentos de orçamentos e procuramos perceber onde podemos melhorar para conseguir criar boas sinergias.

Com uma cadência regular fazemos esforço para visitar as obras da dst, de forma a observar como é o desempenho dos nossos subempreiteiros no local e ouvir qual é a opinião deles sobre nós e do diretor de obra sobre eles.

Nem sempre acertamos mas, para nós, o bom consultor não é aquele que vence sempre, mas o que nunca deixa de lutar!

a vez do solar **FOTOVOLTAICO**

Ao longo dos últimos 15 anos, o setor das Energias Renováveis teve um crescimento notável no nosso país, com resultado visíveis no que respeita à dependência energética do exterior, onde passamos de um valor de 85,7% em 2000 para um valor de 71,5% em 2013.

Esta evolução foi obtida muito à custa do crescimento da Energia Eólica, setor no qual conseguimos, em poucos anos, 4700 MW de potência instalada, o que nos qualifica como um dos países mais avançados do mundo neste âmbito. Utilizados que estão os locais com maior potencial para a energia eólica, é chegada agora a vez do solar fotovoltaico.

De facto, este ano marca uma mudança de paradigma no solar fotovoltaico em Portugal. Vamos passar de um período de subsidiação da energia produzida através de fontes renováveis – que permitiu o desenvolvimento do setor, nomeadamente, ao nível da indústria e respetiva mão de obra especializada –, para um período de paridade com a rede, ou seja, produção de energias renováveis com um custo competitivo em relação ao valor de venda da energia pela Rede Elétrica de Serviço Publico.

Assim, cada um de nós, na sua moradia, no seu escritório, no seu armazém ou unidade fabril, poderá instalar uma unidade fotovoltaica para autoconsumo, diminuindo desde já o custo associado ao consumo de energia elétrica e protegendo a sua atividade do aumento futuro dos custos com consumos energéticos.

A dst solar, através da sua participação na APESF (Associação Portuguesa das Empresas do Setor Fotovoltaico), está a colaborar na definição do quadro legal que se aplicará ao setor, de modo a fazer chegar à tutela as nossas sugestões de melhoria e a estar permanentemente informado sobre a evolução do setor.

Desta forma, estaremos mais uma vez na vanguarda no que respeita ao dimensionamento e execução de centrais fotovoltaicas, confirmando a nossa afirmação como uma empresa de referência no setor fotovoltaico em Portugal.





Uma nova narrativa para as Telecomunicações Rurais

Durante as décadas da abundância, o campo era a nossa melhor alternativa para fugir ao ruído da cidade. A explosão das comunicações contribuiu fortemente para uma onda de mudança que se propagou a um ritmo vertiginoso, sobretudo nos ambientes mais urbanos.

Hoje, com as sociedades mais evoluídas submersas numa profunda crise económica e social, o mundo rural conquistou um valor simbólico adicional que sinaliza a mudança para uma sociedade mais sustentável e colaborativa.

É nesse cenário de reequilíbrio que a **dstelecom** está a construir uma nova narrativa das telecomunicações rurais.

Em meados deste ano finalizámos a construção das nossas redes no Norte, Alentejo e Algarve, após instalar 9 000 km de cabo de fibra ótica, cobrir 90 municípios do país e investir 90 milhões de euros, com o incontornável apoio financeiro da União Europeia. Pela primeira vez, mais umas centenas de milhares de portugueses vão ter assim acesso aos pacotes de comunicações e entretenimento às mesmas velocidades e preços aos quais nos habituamos no âmbito urbano. Muitas vidas, carreiras e negócios aumentaram o seu potencial pelo acesso às comunicações de banda larga que os operadores de retalho lhes começaram a oferecer com base nestas novas redes. As populações rurais, mais afetadas pelo impacto da crise que obrigou ao fecho de escolas, tribunais e centros de saúde, têm agora uma nova esperança com a potencial migração de alguns dos serviços tradicionais que perderam e que agora podem recuperar num novo formato digital.

Mas isto é só a primeira etapa. A dstelecom quer continuar a participar no desenvolvimento de novas redes rurais naquelas zonas que não têm sido favorecidas por esta primeira onda de construção, além de aumentar o número de casas ligadas nas zonas inicialmente cobertas. Adicionalmente, pretendemos continuar a ligar mais pontos relevantes no âmbito institucional e empresarial, nomeadamente os parques empresariais. Acreditamos também que haverá oportunidades para exportar o nosso modelo de desenvolvimento de redes no âmbito rural a outras regiões da Europa e do resto do mundo. Estaremos atentos às oportunidades de alinhar interesses com outros operadores de redes neutras e queremos participar nas oportunidades de

consolidação que existirem neste mercado. O nosso sonho é uma rede neutra de cobertura nacional, capilar, que permita substituir muitos dos investimentos próprios que cada um dos nossos operadores clientes tem vindo a fazer isoladamente no nassado.

Mas estamos também conscientes de que a existência de redes de banda larga é uma condição necessária mas não suficiente para materializar o potencial impacto económico e social destas infraestruturas. É indispensável dispor também de serviços e aplicações que acrescentem relevância ao acesso à Internet, aos serviços de voz ou aos canais de TV atualmente disponíveis. E verdade é que, no seu arrangue, a economia digital não está ainda a dar os frutos económicos e culturais que prometia. A transição digital está a demorar mais tempo do que as previsões mais otimistas prometiam e muitos lugares de trabalho estão a ficar pelo caminho. A chave do crescimento é manter o foco no longo prazo ao mesmo tempo que conseguimos gerir um presente que, neste período de mudança, nos impõe grandes desafios económicos e sociais. Ou, em sentido inverso e mais ao gosto dos pensadores menos otimistas, devemos ser capazes de gerir o presente sem perder o olho no dia de amanhã. Dizem que o pessimismo é fruto da inteligência e o otimismo da vontade, mas quando falamos de um futuro moldado por tecnologias que só agora começam a mostrar o seu potencial, o espaço para tentar corrigir as oscilações iniciais é enorme.

Neste cenário, entendemos que é responsabilidade da dstelecom definir uma nova narrativa das telecomunicações rurais que nos permita sustentar um crescimento rentável e útil para o setor e para o país. Para isso, tentaremos continuar a conjugar os três ingredientes que achamos fundamentais: pensamento criativo, entendimento do setor e das tecnologias e capacidade de estruturar financeiramente os projetos.

Do nosso lado, não temos nenhuma nostalgia desse futuro que foi idealizado na altura da liberalização das telecomunicações, no já pretérito início da década passada, e que nunca chegará a ser. Somos uma "rede feliz", e não pretendemos ser mais nada do que já somos hoje: a melhor alternativa disponível para que os nossos clientes, os operadores de retalho, possam levar às casas dos seus respetivos clientes serviços de grande qualidade a um preço atrativo.

innovationpoint cria plataforma online para gerir centrais fotovoltaicas



A **innovation point**, empresa do grupo **dst**, criou uma plataforma que permite monitorizar a produção de energia renovável gerada a partir de painéis solares. Com o nome Powertracker, esta plataforma web, que também pode ser acedida através de dispositivos móveis, destina-se a todas as instituições ou particulares que, recorrendo aos serviços da **dstrenováveis**, estejam interessados em saber os níveis de produção de energia renovável das suas unidades.

O conceito surgiu de uma necessidade interna do grupo **dst** que, diariamente, monitoriza a produção de energia renovável em cada estação fotovoltaica instalada pela **dstrenováveis**, para garantir o serviço e o retorno do investimento acordado com cada cliente. Com o aumento do portefólio de clientes, surgiu a ideia de automatizar o processo, com evidentes ganhos de eficiência e imediatismo das respostas. O projeto nasceu, no seio do grupo **dst**, com a **innovation point** a conceptualizar e desenvolver a solução final, e a **dstrenováveis** a disponibilizar a plataforma aos utentes.

Através de uma ligação GSM a cada central, o Powertracker permite a atualização

diária dos dados de uma forma automática, possibilitando a deteção mais rápida de eventuais deficiências na produção de energia, avarias ou práticas fraudulentas de terceiros. Existe também a possibilidade de se efetuar uma comparação entre os valores reais e estimados da produção energética, assim como a criação de um histórico de dados. A utilização de gráficos, que podem ser visualizados de uma forma bastante simples, permite a imediata interpretação da informação, o que resulta num interface muito *user friendly*. A utilização desta plataforma é compatível com a maioria dos *browsers* do mercado e pode ser acedida através do endereço www.powertracker.pt.

Para José Teixeira, presidente do Conselho de Administração do grupo **dst**, este projeto "é o reflexo do constante esforço de inovação que estimulamos na empresa, em busca de soluções que otimizem os nossos projetos e que constituam uma maisvalia real para os clientes". "Numa área como a das energias renováveis, a inovação é fundamental para o sucesso. Por isso, o grupo **dst** assume-se como uma referência neste setor", concluiu.

innovation aboard

O que é inovação? Inovação não só é criar mas também renovar.

Constituindo a cultura uma parte importante da nossa identidade, decidimos aliar esse conceito à inovação, criando assim uma cultura de inovação. Para isso, concebemos a Caixa da Inovação, o espaço na *intranet* criado para três desígnios: ideias e sugestões de melhoria ao funcionamento do grupo **dst** em todas as vertentes, que possam de alguma forma transformar-se numa vantagem economicamente útil de lucro ou poupança; novas ideias que constituam oportunidades de criação de novos produtos, novos serviços ou novas áreas de negócio, a disponibilizar pelo grupo **dst** e suas empresas; e, finalmente, a troca contínua de ideias, sugestões, informações, documentos e outros contributos.

Com isto pretendemos que todos os colaboradores possam participar ativamente no desenvolvimento do grupo **dst**, sustentando esse mesmo desenvolvimento na criatividade e enquadrando a inovação como estratégia de todos.

O procedimento é muito simples! Submetes a tua ideia ou sugestão na Caixa da Inovação, ficando depois aberta para discussão e votação pela comunidade **dst** durante dois meses. Após este período, a tua ideia é sujeita a avaliação pela Innovation Board, sendo classificada numa de quatro categorias: oportunidade de melhoria, descartada, arquivada ou aprovada. Se a ideia for aprovada terá de passar por aceitação final, podendo tornar-se num projeto de inovação ou ficar arquivada até haver possibilidade de implementação da mesma.

E porque damos nós tanta importância à inovação? Porque esta deve ser parte vital de toda e qualquer empresa, seja esta de grande ou pequena dimensão. E porque

acreditamos que as ideias submetidas têm a capacidade de acrescentar valor aos nossos produtos, serviços e modelos de negócio.

Por estas razões observa-se em várias empresas um interesse cada vez maior em implementar o pensamento criativo, tudo no sentido de promover inovações indispensáveis à sua sobrevivência e expansão. Com isto não queremos que os colaboradores submetam inovações científicas ou criações plenamente novas, com foco total no lucro e potenciamento do negócio, mas sim que reflitam em como se executam os serviços que fazemos, como vendemos, como posicionamos o nosso produto no mercado, como potenciamos o *cross selling*, etc.

Queremos apostar na inovação por si só, pois esta pode fazer a diferença entre a sobrevivência e a morte de uma empresa. É preciso que todos aperfeiçoemos o gosto, não só a nível individual como de todo o grupo, pelo desafio. Uma organização criativa é uma organização que sabe reconhecer o potencial ilimitado dos seus recursos humanos, é uma equipa que reconhece as habilidades e esforcos de cada um.

Pretendemos aumentar a percentagem de colaboradores que participam ativamente no desenvolvimento do grupo, dando-lhes a possibilidade de inovar e de verem as suas ideias transformadas em projetos ou iniciativas de mudança, participando num progresso coletivo, que faça do grupo **dst** uma empresa que marque a diferença pela inovação.

Por todos estes motivos (e muitos mais!) vamos utilizar a Caixa da Inovação, vamos crescer não só enquanto indivíduos mas também como empresa que somos, dando asas a esta loucura que nos move!

Da innovation point para o mundo: conhecam os nossos últimos e mais relevantes projetos!







Plataforma eletrónica dedicada à comercialização de arte por parte de artistas emergentes. A **shair** permite aos artistas publicar, promover e vender as suas obras e aos potenciais compradores e apreciadores de arte conhecer, votar e comprar as obras. As obras mais votadas e as que são escolhidas pelo júri convidado passam a leilão eletrónico e podem ser apreciadas na galeria emergentes **dst**.

Do que estás à espera? Põe-te na shair! http://shairproject.com



A innovation point está atualmente a elaborar uma candidatura ao fundo HORIZON 2020, como líder de um consórcio de entidades de vários países na União Europeia, que visa o desenvolvimento de um sistema de gestão para a distribuição da água que permita ganhos de eficiência, redução do desperdício e introdução de novos modelos de negócio. Do ponto de vista tecnológico, este projeto inclui o desenvolvimento de:

- i) Contadores domésticos que, para além do consumo, registem a pressão da água e permitam a transmissão destes dados em tempo real para a *utility*;
- ii) Plataforma informática para o tratamento da informação recolhida e sua disponibilização para a *utility*, consumidor e reguladores, assim como a modelação da rede para a deteção de fugas com elevada precisão em tempo real:
- iii) Rede de abastecimento que monitorize a qualidade da água junto do consumidor e permita à *utility* atuar rapidamente.

Junta-te à rede e ajuda a poupar o bem mais precioso do planeta!

Plataforma web que permite monitorizar a produção de energia renovável gerada a partir de painéis solares fotovoltaicos, disponível para todas as instituições ou entidades particulares que possuam centrais de microgeração, minigeração ou autoconsumo. Atualmente o powertracker monitoriza, diariamente, 263 estações e não requer a instalação de nenhum equipamento adicional, nem possui custos de comunicação para o cliente nos casos de microgeração/minigeração.

Não percas o rasto à tua energia, adere já! http://powertracker.pt/about



Aplicação para *smartphones* que permite auxiliar o utilizador na tomada de decisão em variadas situações do dia a dia, deixando a escolha ao acaso. Algumas situações em que o myPick se pode tornar útil são: escolha do restaurante onde se vai comer, o filme que se vai ver, a roupa que se vai vestir, um número aleatório, etc.

A aplicação é gratuita e possui um conjunto de listas predefinidas para situações comuns do dia a dia e jogos, no entanto o utilizador pode criar as suas próprias listas e partilhá-las na comunidade, assim como descarregar listas criadas por outros utilizadores.

Decide não decidir, experimenta! http://mypick.pt Rede social para os diversos intervenientes no universo do futebol, vocacionado para jogadores, clubes, olheiros, treinadores, agentes, academias e fãs. Permite aos jogadores realizar a sua autopromoção através de fotos e vídeos, fazer uma autoavaliação de competências e interagir com outros participantes na rede. Além disso, os clubes, academias e scouts podem publicar anúncios de captações e provas para angariar jogadores. O rayleague coloca ao dispor de todos uma plataforma que permite aos jogadores promover a sua carreira, potenciando a descoberta de promessas desportivas, jovens jogadores ou jogadores experientes que, de outra forma, os clubes e agentes nunca teriam hipótese de observar ou contactar.

Conecta-te ao mundo do futebol!

http://rayleague.com



Aplicação para smartphones que permite aos alunos do ensino básico e secundário (9.º e 12.º ano) descobrirem qual a melhor escolha de carreira tendo em conta as suas competências e gostos pessoais. É uma espécie de teste psicotécnico no telemóvel, que foi desenvolvido em parceria com a multinacional de recursos humanos SHL e que possui testes de aptidão verbal, raciocínio numérico e diagramático (também conhecido por raciocínio simbólico ou lógico), assim como um inventário dos interesses do utilizador, de forma a sugerir a área mais adequada para o binómio aptidões e interesses.

Faz o teste e descobre a tua vocação! http://vocation.innovpoint.com



reabilitando o passado PONTE de ABRANTES

A **dst** iniciou em 2014 a obra de Reabilitação da ponte metálica de Abrantes sobre o rio Tejo, inserida no traçado da E.N. 3 ao km 3.2, cujo dono de obra é a Estradas de Portugal, s.a.

Trata-se de uma obra de arte cuja construção data de 1870.

Com uma extensão total de 368m entre as duas margens do rio, a obra de arte é caracterizada por um conjunto de 6 tramos com vãos máximos de aproximadamente 50m. Estruturalmente a ponte é constituída por uma supraestrutura em caixão, materializada por vigas metálicas em treliça que servem de suporte ao pavimento em betão armado. Por sua vez, esta estrutura assenta em pilares e encontros de alvenaria de granito. Os pilares apresentam uma altura livre desde o tabuleiro ao leito do rio de cerca de 15m, chegando a atingir alturas máximas de 27m de forma a garantir a fundação no substrato rochoso.

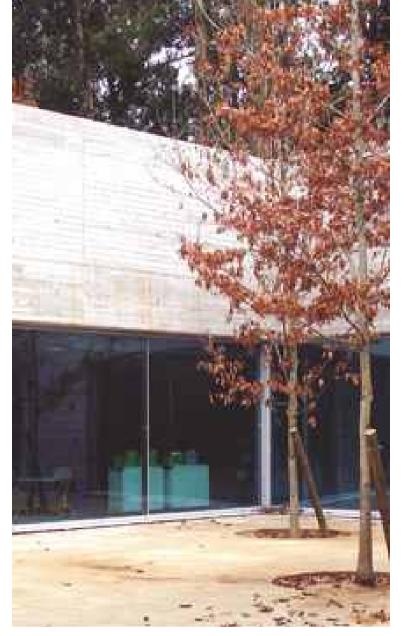
Nos anos 60 a obra de arte sofreu uma intervenção com projeto da autoria do reconhecido professor Edgar Cardoso, na qual foi substituído o tabuleiro original em madeira pelo atual pavimento em betão armado e introduzido um reforço estrutural em pré-esforço exterior. Como resultado do atual estado de conservação, verificou-se a necessidade de efetuar uma nova intervenção, que inclui, para além de outros trabalhos, a realização de microestacas de reforço dos pilares e encontros em alvenaria. Estes trabalhos encontram-se em fase de execução pela **tgeotecnia** desde o início do mês de agosto.

A intervenção contempla a realização de 14 microestacas por pilar e 4 microestacas

por encontro da obra de arte, num total de 92 microestacas que correspondem a aproximadamente 2800m. Estes elementos apresentam um comprimento máximo de cerca de 35m, sendo executados a partir do tabuleiro da ponte, pelo interior dos pilares e encontros em alvenaria de granito. Em fase provisória, as microestacas permitirão o suporte do tabuleiro para a substituição dos aparelhos de apoio e, em fase definitiva, funcionarão como elementos de fundação e de reforço dos pilares existentes, garantindo um comportamento adequado da estrutura face a ações sísmicas.

Esta obra constitui um desafio técnico para a **tgeotecnia**, pelas particularidades e condicionantes que apresenta, relacionadas fundamentalmente com os seguintes aspetos: necessidade de atravessamento de pilares em alvenaria de granito, recorrendo a metodologias de furação à rotação não destrutivas até profundidades máximas de 27m; manutenção do tráfego de veículos no tabuleiro da ponte durante a execução dos trabalhos; necessidade do cumprimento do prazo estabelecido de 18 meses para a execução da obra. Devido ao elevado grau de dificuldade e exigência técnica da intervenção de reforço dos pilares, os trabalhos têm sido acompanhados pela execução de ensaios prévios de tração e de receção nas microestacas já executadas, de forma a garantir o adequado comportamento estrutural.

Mais do que os aspetos técnicos relacionados com a reabilitação de uma obra de arte, importa salientar a pertinência de obras deste tipo, que, apesar do desafio que representam, permitem manter o funcionamento, em condições de segurança, de estruturas com história que não devem ser esquecidas com o passar do tempo!





Ampliação da escola 12 hospitais na Francesa do Porto República do Congo

A Escola Francesa do Porto, localizada junto ao Museu de Serralves, ampliou recentemente as suas instalações com a construção de um novo edifício com cerca de 4.000 m² de implantação. O projeto foi da autoria dos arquitetos Nuno Valentim e Frederico Eça (do gabinete Nuno Valentim, Arquitectura e Reabilitação) e a fiscalização da obra ficou a cargo da Cinclus – Project Management, s.a..

O novo edifício é constituído por dois pisos de conceção semienterrada e é caracterizado pelo reduzido impacto visual da intervenção, a utilização de estruturas de betão à vista com estereotomia, os vãos envidraçados de grandes dimensões e os materiais de elevadas prestações acústicas e térmicas.

Este edifício foi construído de raiz e é composto por dois blocos estruturais distintos, um destinado à cozinha, refeitório e zonas técnicas com capacidade para 900 refeições diárias e outro destinado à ampliação das salas de aula (13 salas de aulas, 4 salas complementares, 1 sala de música, 1 biblioteca, 1 sala polivalente e gabinetes administrativos), com vista à extensão do ensino até ao 12.º ano de escolaridade.

Os trabalhos realizados foram: demolições; movimentação de terras; execução de estruturas de betão armado à vista com estereotomia; estruturas metálicas; alvenarias; cantarias, revestimentos; carpintarias e serralharias; instalações hidráulicas; instalações de gás; infraestruturas de eletricidade, comunicações e segurança; instalações de climatização e energia solar; elevadores e arranjos exteriores.

Para além da cari, as seguintes empresas do grupo dst também intervieram na realização desta empreitada: bysteel, dte, tgeotecnia, tbetão e tagregados.

O valor da obra foi de cerca de 4 100 000€ e o prazo de execução de 11 meses. Se estiverem curiosos e quiserem saber mais detalhes sobre o projeto, vejam este vídeo: http://www.ctchannel.tv/video/117

A **bysteel** participou na construção de 12 unidades hospitalares na República do Congo, fornecendo a empresa responsável pela construção das referidas unidades hospitalares, num projeto ambicioso que visa dotar este país africano de infraestruturas capazes na área da saúde. Os hospitais estão a ser construídos nas principais províncias da República do Congo (Brazzaville, Kinkala, Pointe-Noire, Loango, Ewo, Owando, Djambala, Impfondo, Ouesso, Sibiti, Dolisie e Madingu) e constituem a primeira operação da bysteel, e do grupo dst, no país.

Com um valor de 11,7 milhões de euros, a empreitada a cargo da bysteel compreendeu a conceção, fabrico, fornecimento e montagem da estrutura metálica e cofragem colaborante das coberturas, projeto para o qual foi determinante a inovação e utilização de tecnologias de ponta que são já a imagem de marca da empresa.

Este projeto assume particular relevância no universo empresarial do grupo dst, uma vez que se trata da primeira vez que a empresa trabalha na República do Congo, logo com um investimento de monta, num prazo ambicioso, e numa área particularmente sensível, como é a da Saúde. A estrutura metálica dos 12 edifícios, com um peso total de mais de 6 000 toneladas, exigiu que o fabrico e fornecimento fossem realizados em apenas 3 meses, tendo sido cumprido o prazo ambicioso inicialmente estabelecido. A empreitada encontra-se neste momento na fase de montagem dos diversos hospitais, tendo sido já concluída a montagem do Hospital de Brazzaville. Ainda nesta empreitada, a bysteel está também a fornecer 24 depósitos de água com 20 metros de altura em aço inox!

Reino Unido, Londres, 27 janeiro 2014: 1 colaborador, 1 portátil, 1 nova geografia

por Diogo Teles

A operação da **bysteel** no Reino Unido ficou marcada, inicialmente, pela escolha e abertura dos novos escritórios.

Feitos os primeiros contactos com entidades locais para avaliar e perceber as necessidade da operação em termos fiscais, legais, higiene e segurança no trabalho e seguros, foram iniciados os contactos com as grandes construturas, algumas delas já nossas clientes noutros mercados, como o caso da Bouygues.

Em março estivemos presentes no maior evento / feira internacional do Reino Unido na área da Construção, na capital Londres: a Ecobuild 2014.

Integrados numa missão promovida pela UK Trade & Investment, desenvolvemos contactos com o intuito de nos apresentarmos e conhecermos melhor as potencialidades e projetos do Reino Unido.

Fruto também desta participação, despertámos o interesse dos organizadores do «European Business Awards», que analisaram o excelente trabalho que a **bysteel** tem desenvolvido e assim nos elegeram para representar Portugal no evento 2014/2015. Novas zonas urbanas, universidades, indústria, ampliação do metro de Londres, aeroportos, vias de comunicação e a construção de uma linha ferroviária de alta velocidade 'HS2' fazem parte dos desafios futuros deste país que é a 7.ª economia a nível mundial.

Em abril foi anunciada a *joint venture* com a Facal – Engenharia de Fachadas Lda. Este acordo permite juntar todo o *know-how* da **bysteel** no universo das estruturas metálicas com uma marca de referência na engenharia de fachadas, que ao longo dos anos, num percurso pautado pela procura constante de inovação, rigor técnico e gestão rigorosa dos recursos financeiros, se afirmou como uma marca de referência a nível nacional e internacional. Assim, proporcionamos aos clientes no mercado do Reino Unido a possibilidade de adjudicação destas duas especialidades a uma só empresa, tornando-nos mais fortes e competitivos.

A *joint venture* está atualmente envolvida em diversos concursos, dos quais destacamos dois hotéis da cadeia CitizenM, um hotel do grupo francês LVHM, dois edifícios habitacionais, um edifício industrial para uma grande empresa multinacional, a ampliação da universidade *Queen Mary* em Londres e diversas pontes em Londres, Bristol e Aberdeen, na Escócia, somando já um total superior a 18 milhões de libras esterlinas de obras orçamentadas.

O objetivo principal de ganhar a primeira obra no último trimestre de 2014 foi alcançado, e com ele conseguimos vencer a barreira de não possuirmos histórico de obras no Reino Unido, que muitas vezes nos penalizou, porque os possíveis clientes desconheciam as verdadeiras capacidades técnicas destas duas empresas.

Outro passo importante será a constituição da subsidiária no Reino Unido, que nos irá permitir o registo e entrada na «Supply Chain» das grandes construtoras locais.

Num mercado onde o fator preço ainda não é considerado o mais importante e qualificador, as competências técnicas, o cumprimento das normas de segurança, as certificações e condições financeiras das empresas são os pontos mais tidos em consideração no momento da decisão/adjudicação. E nesse aspeto a **bysteel** / **Facal** está, sem dúvida, em vantagem!

bysteel e o mercado belga

por Carlos Simõe

Cheguei à Bélgica em março de 2014 com o intuito de estabelecer a **bysteel** e de procurar projetos que contribuíssem para o seu crescimento a nível mundial. Sendo um país novo também para mim, o passo inicial foi procurar um escritório para estabelecer a nossa base de operações. O passo seguinte foi contactar as entidades locais para avaliar as necessidades da operação e as particularidades do país.

A Bélgica é um país pequeno com 11 milhões de habitantes distribuídos por uma área de 30 500 m². Está dividida em 3 regiões (Flandres, Valónia e Bruxelas) e tem 3 línguas oficiais (flamengo – Flandres, francês – Valónia e alemão – pequena região no leste da Valónia). O facto de ter mais que uma língua torna o desafio maior, pois nem toda a gente é bilingue (francês – flamengo), mas perante um estrangeiro os flamengos predispõem-se a falar inglês ou francês.

Mal a o escritório ficou estabelecido começaram os contactos com empreiteiros gerais, já no mês de março tivemos o nosso primeiro orçamento, para um projeto de reabilitação de uma ponte (o empreiteiro geral não ganhou o projeto, mas depois contactei o empreiteiro geral da obra para sermos contactados em 2015).

A nível empresarial, o tecido é na sua maioria belga. A expetativa relativamente à possibilidade da presença das grandes empresas francesas no território belga não se concretizou. O grupo Vinci (10% CFE) e o grupo Bouygues (apenas promotor imobiliário) não operam cá como empreiteiros gerais, o que é sintomático da competitividade do mercado. Posso citar exemplos de verdadeiras empresas mundiais que operam no mercado belga e que poderão ser conhecidas, tais como Besix, Jan de Nul ou DEME. O facto de estarem presentes no mercado belga várias empresas mundiais permite-nos participar em projetos noutras geografias: estamos a dar orçamentos para projetos em 5 países diferentes espalhados por 3 continentes: África, Médio Oriente e Europa!

As empresas, na atividade que nos diz respeito, estão normalmente organizadas em departamento comercial e de compras, sendo que este trata dos pedidos de compra para os subempreiteiros (algumas empresas não têm uma centralização das compras). A pesquisa por projetos de interesse passa pela informação diária, tanto nos jornais como nas páginas das empresas, e pela procura da pessoa certa. Isto sucede tanto através de redes profissionais como, maioritariamente, por "cold calling" — contactos telefónicos para o departamento de compras e comercial para apresentar a **bysteel** e averiguar quais os projetos em que poderíamos participar.

Em maio houve eleições para o governo. Sendo a Bélgica um país com questões regionalistas muito fortes, o processo de formar governo demora o seu tempo (em 2009 demorou quase dois anos!), o que tem impacto nos projetos públicos em curso, que são colocados "em pausa". Nos próximos 5 anos, a Bélgica planeia investir em infraestruturas (a renovação da ponte, suprarreferida, insere-se nesse âmbito).

Durante o verão, principalmente no mês de julho existe uma acalmia dos processos devido ao período de férias da construção, com decisões a serem adiadas .

Neste momento, a nossa participação no mercado belga tem sido pautada pelo envio de vários orçamentos, tanto a nível de concursos (cerca de 49M€) como de obras (cerca de 23M€).

Aproximamo-nos cada vez mais do nosso primeiro contrato no mercado do Benelux!





dstgroup nas redes sociais

Qual é um dos maiores desafios de uma organização? Criar uma identidade de marca forte e coesa, que transmita uma imagem coerente a todos os seus públicos e que potencie uma forte reputação organizacional no longo prazo.

E como é que isso se faz? Boa pergunta... Esta é talvez a questão que mais vezes é levantada por *marketeers* e profissionais de comunicação em todo o mundo.

Uma das maneiras de chegar lá é através do alinhamento estratégico de todos os públicos (internos e externos) de uma empresa. Coisa que por si só também não é tarefa fácil... O alinhamento estratégico pressupõe que todos os públicos de uma empresa estejam em sintonia com a essência da mesma, de modo a que a imagem transmitida da organização seja una e inequívoca, correspondendo de forma quase perfeita à sua identidade.

Assim, para podermos proporcionar o mesmo tipo de experiência de marca a todas as pessoas que interagem com a nossa empresa, em todos os canais utilizados na sua comunicação, devemos ter sempre presente o que nos torna únicos e que melhor nos caracteriza.

E o que é isso? «Building Culture», espelho do coração da nossa empresa e daquilo que nos vai na alma. Somos uma cultura de construção que constrói cultura: esta é a mensagem que deve passar de forma clara e evidente a todos os que se relacionam connosco. E uma das formas de relacionamento de uma empresa com os seus públicos é através das redes sociais.

Quando criámos e assumimos a nossa presença nas redes sociais, fizemo-lo porque através destas plataformas de contacto poderíamos atingir públicos aos quais antes não conseguíamos chegar. Todos estes públicos, atuais e futuros, à distância de um clique... O potencial é imenso, há que aproveitá-lo!

Temos conta no Facebook porque é a rede social com o maior número de utilizadores em todo o mundo, permitindo uma amplitude de comunicação sem precedentes. Fotografias, *links*, notícias, comentários e muito mais! Se ainda não deste um gosto na nossa página aproveita a deixa, e segue os nossos *posts*.

Estamos no LinkedIn porque é uma plataforma de excelência para as empresas, que congrega profissionais de todas as áreas de negócio do mercado, abrindo caminho para possíveis relações comerciais. Ainda não aderiste? Experimenta, e faz parte da nossa rede de contactos.

O Twitter é outra das nossas opções porque permite dizer, em poucas palavras, aquilo que vamos fazendo no grupo **dst**. Serve como uma espécie de lembrete para mostrar que existimos e que gostamos de fazer coisas "fora da caixa"!

Partilhamos as nossas melhores fotografías no Pinterest e Instagram, mostrando ao exterior um pouco do nosso complexo empresarial e das nossas campanhas internas, atividades e eventos. Aqui também inspiramos os nossos públicos e fazemos #hashtags para dividir as imagens pelos principais temas.

Por último, temos todos os nossos vídeos no YouTube e Vimeo, porque acreditamos que o papel do multimédia é fulcral para chegar ao coração de quem procura conhecer-nos um pouco melhor. Além disso, o YouTube é o 2.º motor de busca mais utilizado, podendo potenciar as nossas pesquisas.

Estas são as nossas 7 redes sociais, testemunho vivo daquilo que somos e que fazemos.

Queres saber mais sobre o grupo **dst**? Então liga-te a nós, não percas as nossas novidades!

O Balanced Scorecard como a arte de priorizar esforços

por José Ricardo Machado

Estatisticamente, apenas 1 em cada 10 organizações executa a sua estratégia com sucesso. Na maioria dos casos, o problema não deriva diretamente da estratégia definida, mas sim, da sua má execução.

O *Balanced Scorecard* apresenta-se como uma metodologia de gestão da estratégia mundialmente conhecida, desenvolvida pelos professores da Harvard Business School, Robert Kaplan e David Norton. A sua fama deriva da aplicabilidade com sucesso em organizações do setor público e privado nas principais economias do Mundo

O grupo **dst** inicia a implementação deste novo modelo de gestão baseado no *Balanced Scorecard – BSC* no final do 1.º semestre de 2014, de modo a fortalecer o desenvolvimento de uma cultura de gestão corporativa voltada para o alcance de resultados.

Este projeto visa transformar a estratégia em tarefa de todos, a partir de uma maior clareza dos desafios propostos, mobilização holística da organização em torno de objetivos comuns, melhoria da comunicação interna, monitorização do desempenho e promoção da aprendizagem de forma sinérgica.

De uma forma democrática e participativa a todos os níveis hierárquicos, visto que os colaboradores poderão apresentar as suas ideias e opiniões, o grupo **dst** pretende definir os grandes objetivos estratégicos da *Holding* e das suas *Sub-Holdings*.

Tal como a palavra arte, que no seu sentido primitivo surge como sinónimo de técnica e habilidade, surge em analogia o *balanced scorecard*, como a arte de priorizar esforços em prol de uma visão de futuro única e diferenciadora do grupo **dst**.

Ao priorizarmos fazemos escolhas! Escolhas que gerimos, que medimos e distribuímos no espaço e no tempo. Como diria o físico escocês Lord Kelvin no final do século XIX: "Não se pode gerir o que não se pode medir".

Pretende-se que este novo modelo de gestão seja um modelo de "gestão à vista", entendido e gerido por todos nós.

A consciência de gerir o futuro é a garantia de sustentabilidade de um passado e presente que nos une.

Contamos convosco! Somos dst group!

MISSÃO

Porque existimos?

VALORES

Quais os nossos princípios?

VISÃO DE FUTURO

Qual o nosso maior sonho?

ESTRATÉGIA

Qual o nosso plano para o sucesso?

MAPA ESTRATÉGICO

Como traduzimos a nossa estratégia de forma simples?

INDICADORES E METAS

Como medimos os nossos esforços? Qual o tamanho do desafio?

INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

O que precisamos de fazer?

ACCIONISTAS
CLIENTES
PROCESSOS
PESSOAS

Impacto dos riscos psicossociais na perspetiva do médico do trabalho

por André Fernandes Pinto

Segundo a definição do dicionário, trabalho pode definir-se como uma "atividade em que se emprega força ou faculdades para realizar ou fazer algo, podendo ser um esforço físico ou mental repetido para superar obstáculos e alcançar um objetivo".

A forma de trabalhar tem vindo a mudar de forma impressionante nos últimos 120 anos, havendo cada vez mais uma tendência de equilíbrio negativo entre o trabalho e a vida pessoal. Entre as várias causas está a ambição pessoal, a pressão das obrigações familiares e o ritmo acelerado imposto pelo avançar da tecnologia. Com esta mudança é cada vez mais evidente a exposição aos riscos psicossociais.

O que são fatores de risco psicossociais e como é que nos podem afetar?

Entre os fatores de risco psicossociais estão as perceções subjetivas dos aspetos organizativos do trabalho, as exigências físicas e psicológicas, o risco de transferência ou cessação de contrato, os conflitos com os colegas e as ameaças ao cargo, a relação com as chefias, o assédio moral e sexual e a violência no trabalho, todos eles geradores de stress ocupacional. Quanto maiores forem os requisitos relativamente às capacidades de resposta do trabalhador, maior será o stress.

Geralmente o sofrimento psicológico tem menor visibilidade, sendo mais complexo e difícil de entender, por vezes com uma relação causal mais complexa. Porquê? Porque é vivido pelos trabalhadores consoante as suas características individuais, não sendo habitualmente correlacionado com o trabalho, nem considerado como um risco. Esta premissa pode atrasar a atuação da parte médica.

O risco de evoluir para uma patologia relacionada com o trabalho não depende apenas das características da área laboral envolvente e das suas exigências. Existem fatores de extrema relevância que podem condicionar a progressão para a cronicidade ou aumentar a incapacidade laboral. São eles os fatores individuais, ou seja, o tipo de conduta, a forma pessoal de encarar as exigências, a atitude face a situações imprevisíveis, a experiência prévia, a confiança na própria capacidade, o estilo de vida, a recompensa económica, etc. Estudos comprovam que na lombalgia aguda, as crenças pessoais predispõem para o prolongamento de baixa até 4 semanas, independentemente da dor ou tratamento recebido.

Quais são os efeitos negativos para o trabalhador e para a empresa?

O efeito nefasto do stress ocupacional surge quando um conjunto de fatores supera a capacidade compensatória de cada trabalhador, podendo afetar os vários sistemas orgânicos: nervoso, reprodutor, gastrointestinal, imunológico, endócrino, etc. Está provado que a exposição simultânea a fatores de risco laboral do tipo físico e psicossocial acarreta um risco máximo de aparecimento de lesões músculo-esqueléticas.

A componente organizacional fica igualmente afetada com o aumento do número de acidentes, o aumento do absentismo, a diminuição da produtividade, as situações de conflito, a degradação da imagem empresarial, entre outras.

O que podemos fazer para melhorar esta situação?

Perante estes factos torna-se prioritário assumir uma atitude precoce direcionada para o trabalhador enquanto pessoa, apostando numa abordagem integrada onde se procura encontrar o motivo do problema. Estará relacionado com a estratégia de perceção? Será o contexto onde está inserido? O objetivo é reorganizar estratégias, remapear emoções, sentimentos e condutas na forma que mais convém, melhorando assim o que se sente, pensa ou entende.

Todas as experiências são neutras no seu início. Todos os momentos, pessoas, situações e trabalhos com os quais a pessoa contacta, no início não significam nada. Com o tempo, as diferentes experiências associam-se a emoções e são guardadas na memória, o sistema atribui-lhes um significado e passam então a constituir antecipações.

Assim, ao iniciar o tratamento o que se faz é mudar significados, ou seja, dar um novo enfoque ao que se entende sobre determinada situação, seja um problema físico, económico ou relacional. Procura-se mudar a função do contexto, de forma a transformar aquilo que inicialmente parecia doloroso e impossível de solucionar, em algo diferente. Uma vez modificado o significado, é possível focalizar a atenção nos detalhes que servem para atingir a solução.

Ou seja, é possível mudar o nosso destino, criando a realidade que mais nos convém!



Semana da Comida

Saudável

No dia 16 de junho realizou-se no restaurante M a abertura da Semana da Comida Saudável, promovida pelo departamento de Higiene e Segurança no Trabalho do grupo **dst**. Esta iniciativa contou com o total apoio da administração do grupo, que ofereceu o almoço nesse dia, e com uma apresentação pelo nosso médico de Medicina no Trabalho

A exposição do Dr. André Pinto teve como intuito sensibilizar todos os colaboradores para a importância de manter uma alimentação correta e hábitos de vida saudáveis, visto que estes se refletem muito na nossa qualidade de vida, saúde, motivação e produtividade. Para os interessados, havia ainda a possibilidade de medir a tensão arterial e fazer um rastreio de glicemia e colesterol, junto da Enfermeira Vera.

Os casos de colesterol elevado, hipertensão e obesidade têm vindo a aumentar no seio dos colaboradores do grupo dst, pelo que o departamento de HST sentiu a necessidade de os alertar e sensibilizar, procurando sempre dar o devido acompanhamento caso a caso.

Tendo isso em conta, no decorrer do mês de outubro foram realizadas várias consultas de introdução e acompanhamento a um grupo de colaboradores do universo **dst** que registou valores mais elevados nos rastreios, para que sejam acompanhados de perto, mensalmente, com o objetivo de alcançarem os valores desejáveis.





Alguns "Super" Alimentos

Aipo

- Mantém a pressão arterial em níveis normais;
- Dilata os vasos sanguíneos, sem efeitos colaterais;
- É a planta mais afrodisíaca do planeta.

Cenoura

- Uma cenoura por dia reduz em 68% o risco de vir a sofrer um AVC;
- Uma cenoura por dia reduz para metade o risco de vir a sofrer de cancro do pulmão;
- Reduz a probabilidade de vir a sofrer de doenças degenerativas;
- Equilibra o colesterol

Rebentos de Brócolos

- Possui uma elevada quantidade de substâncias protetoras contra o cancro:
- Reduz em 50% o risco de sofrer de cancro do cólon;
- Possui propriedades antivíricas e antiulcerosas;
- Regula a insulina e o açúcar no sangue.

Repolho

- Era venerado na Roma antiga por ser um remédio contra o cancro;
- Acelera o metabolismo dos estrogénios, bloqueando o cancro da mama;
- Evita o crescimento de pólipos, prevenindo o cancro do cólon.

Abacate

- É uma fruta densa e com muitos nutrientes (Vitamina A, B, niacina e ácido fólico, cálcio, ferro, aminoácidos essenciais e muito potássio);
- Dilata os vasos sanguíneos;
- O seu consumo diário reduz em 17% o colesterol total;
- Garante o equilíbrio entre o colesterol HDL e LDL.

Vagens

- Fonte de Vitamina K, que mantém os ossos fortes;
- Contém duas vezes mais ferro que os espinafres;
- Previne a acne;
- Conserva a memória.

Frutos secos

- As amêndoas e avelãs equilibram os níveis de colesterol;
- 30 g de amêndoas por dia reduzem o colesterol total e o colesterol LDL;
- Ajudam a manter os níveis de açúcar controlados.

Sementes de chia

- A maior fonte alimentar natural de ómega 3;
- Mais cálcio que 3 malgas de leite;
- Mais proteínas com maior disponibilidade (mais do que uma taça de feijão);
- Mais conteúdo de fibra natural;
- Tanto ferro como três malgas de espinafres;
- O mesmo conteúdo de potássio que uma banana e meia;
- Tanta vitamina C como sete laranjas;
- Uma capacidade antioxidante três vezes superior aos mirtilos;
- O alimento mais nutritivo do mundo.

Canela

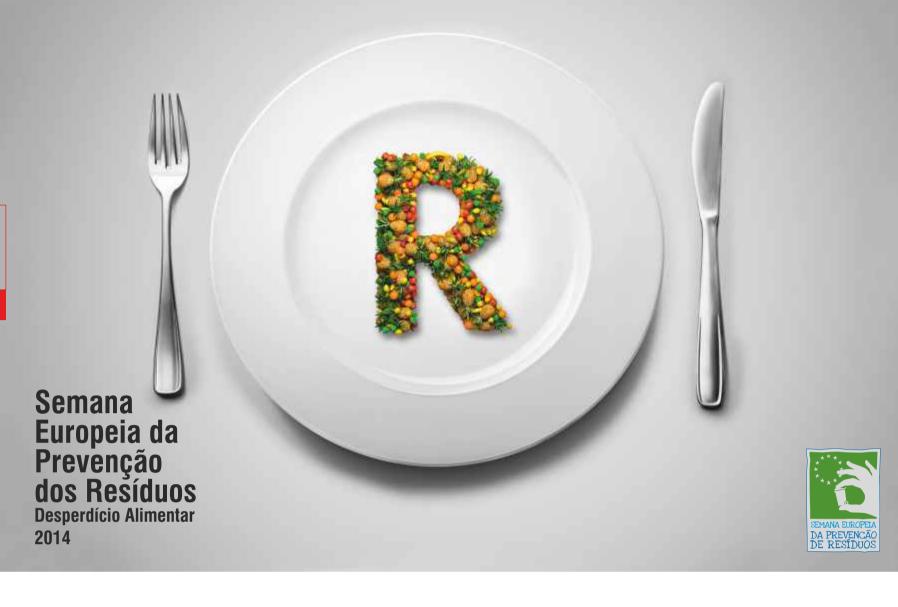
- Ajuda a baixar o colesterol, triglicerídeos e açúcar;
- Ajuda a controlar os níveis de açúcar nos diabéticos;
- Aumenta em 20 vezes a capacidade da insulina;
- Reforça a capacidade digestiva;
- Alivia a dor, inflamação, rigidez dos músculos e articulações;
- Aumenta as funções cognitivas;
- É um afrodisíaco para os homens.

M

- Há 5000 anos que é utilizado para curar feridas, queimaduras e úlceras (aplicar na ferida e cobrir com uma ligadura, renovando uma vez por dia);
- O mel previne a inflamação e impede a entrada de agentes infeciosos;
- Tem uma atividade superior aos antissépticos e antibióticos.







Reduzir, Realimentar, Reciclar!

Em 2014, a Semana Europeia da Prevenção dos Resíduos teve como tema o Desperdício Alimentar. Como já vem sendo habitual, o grupo **dst** associou-se a esta causa, promovendo uma série de iniciativas que atuaram em três grandes áreas: Reduzir, "Realimentar" e Reciclar. Os nossos colaboradores foram todos convidados a participar e a mostrar que o desperdício não é algo que eles alimentam!

Sob o mote "mais vale reduzir do que desperdiçar", promoveu-se a medição do desperdício alimentar no restaurante M, através da pesagem dos alimentos que ficaram nos nossos pratos ao longo da semana, para percebermos o que é bem aproveitado e aquilo que é desperdiçado. Além disso, estimulou-se a originalidade dos nossos colegas com a atividade "Eu não desperdiço!", em que os interessados foram incentivados a tirar uma fotografia ao seu prato ou *tupperware* no final da refeição e publicar a mesma no Instagram ou Facebook com as hashtags #dstgroup #eunaodesperdico #EWWR.

Obedecendo à máxima "no realimentar é que está o ganho", foi partilhada uma série de receitas que ensinam a reaproveitar alimentos e preparar um prato delicioso de "sobras à moda do chef"! Para quem gostaria de saber preparar outro tipo de pratos, houve ainda um *workshop* de comida vegetariana. Sabiam que a cozinha vegetariana é uma das que tem menor taxa de desperdício alimentar, além de ser mais econó-

mica, saudável e amiga do ambiente?

Por último, e porque é importante "guardar para amanhã o que se pode reciclar hoje", dinamizou-se mais duas iniciativas. Durante toda a semana decorreu uma campanha de recolha de *tupperwares* para a Refood*, dando-lhes uma nova vida e uma nova causa. E na quinta-feira decorreu um *workshop* de compostagem caseira, que teve como objetivo mostrar como é fácil reaproveitar os resíduos orgânicos em casa, bastando para isso ter um jardim ou uma varanda!

Querem saber mais? Então visitem a nossa intranet e descubram tudo o que foi divulgado durante esta campanha: Documentos > Campanhas Internas > Reduzir, Realimentar e Reciclar

* A delegação de Braga da Refood abrirá as suas instalações em janeiro de 2015. Informa-te!.



Venha de lá esse abraço!

No passado dia 30 de julho, o grupo **dst** celebrou o Dia Internacional da Amizade com uma onda de abraços entre colegas.

O mote da iniciativa foi o "Manual do Abraço com Fotografia", onde se partilharam dicas preciosas para melhor aproveitar e registar o momento:

- $1.\,Estabelece\,contacto\,visual\,com\,a(s)\,pessoa(s)\,que\,queres\,abraçar.$
- 2. Determina o tipo de abraço que vais dar.
- 3. Abre os teus braços sorrindo para quem vais abraçar.
- 4. Observa a reação da outra pessoa.
- 5. Envolve o corpo do teu abraçado com os teus braços.
- 6. Solta-te no abraço. Respira e relaxa os ombros. (É neste momento que deves fazer o registo fotográfico, não te esqueças!)
- 7. Aprecia o momento. Não penses no trabalho que está em cima da tua secretária.
- 8. Envia o teu registo fotográfico para o e-mail: eventos@dstsgps.com.

Muito importante não esquecer: nenhum outro pensamento ou distração tem mais importância do que o abraço que se está a dar.

Curiosos para ver o resultado da iniciativa? Então vejam aqui o nosso "Poster dos Abraços", e sintam-se inspirados para repetir a experiência sempre que quiserem!

Não stresses, dar sangue não custa nada.



No dia 25 de julho, com o apoio do Instituto Português do Sangue e da Transplantação (IPST), decorreu uma sessão de colheita de sangue nas nossas instalações, para a qual as pessoas foram motivadas a inscrever-se sem *stress*...

Tudo começou na manhã da semana anterior, quando os colaboradores chegaram às suas secretárias de manhã e encontraram um coração anti-sstress em cima da mesa, gravado com o *slogan* da campanha: "não *stresses*, dar sangue não custa nada".

Para quem tivesse dúvidas sobre o processo de doação de sangue, foram também divulgados os requisitos necessários para se poder ser dador de sangue e medula e os fatores que impedem a doação, sendo alguns tão simples como o ato de estar a amamentar ou a tomar antibióticos. Chamou-se ainda a atenção para a facilidade do processo, através de "três passos para facilitar a tua dádiva": 1. Respira fundo. 2. Aperta o teu «coração anti-stress» com movimentos lentos e repetitivos para facilitar a dilatação das veias. 3. Pensa na ajuda que dás a quem é compatível contigo!

No dia da doação de sangue, os colaboradores foram comparecendo na sala de formação durante todo o dia, numa onda de solidariedade e altruísmo muito humana e contagiante. A primeira etapa consistia em fazer a inscrição, depois passava-se pelo processo de triagem realizado pelo médico do IPST e por último decorria a colheita. No final, todos os inscritos tiveram a oportunidade de escrever o seu nome num coração de cartolina vermelha e afixá-lo no grande "t" da campanha, exposto no local, uma ação que permitiu mostrar a adesão massiva a esta iniciativa.

A todos os que aderiram, o nosso muito obrigado. A todos os que não puderam fazer parte mas ficaram interessados, participem na próxima campanha. Afinal de contas, dar sangue não custa nada!

Mente sã em corpo são

No dia 18 de julho, o complexo desportivo do grupo **dst** foi agitado por uma onda de ritmo, movimento e energia! Sob o tema "Equilíbrio Corpo & Mente", o motor desta iniciativa, o ginásio Fitness Hut dinamizou duas aulas de grupo para todos os colaboradores interessados.

Durante a hora do almoço, por volta das 13h, houve murros e pontapés no ar, muita animação e entusiasmo constante na aula de Body Combat. No final da atividade, a vontade de repetir a experiência era grande.

Já no final da tarde, pelas 19h, o grupo de inscritos para a aula de Sh'bam dançou energeticamente ao ritmo das músicas do momento! A alegria e os risos foram

contagiantes, e quando a atividade terminou ainda havia muita força e garra para

No mundo contemporâneo, o sedentarismo e os maus hábitos alimentares têm-se tornado uma constante. Por isso, é cada vez mais frequente ouvirmos falar na importância de manter uma alimentação regrada e praticar atividade física numa base regular, tornando-se extremamente pertinente a organização de campanhas que vão de encontro à máxima "mente sã em corpo são".

Venha a próxima iniciativa, e toca a mexer!



Dá-me lume no magusto do grupo dst



O dia de São Martinho foi animado e proporcionou muitos momentos de diversão aos participantes, tanto na sede do grupo **dst** como nas suas obras!

No restaurante M houve castanhas, lume, vinho e muita farruscada, ao som da Tuna de Medicina da U.M. ... Nas obras a animação foi muita e os trabalhadores aproveitaram a pausa para conviver e relaxar.

Alguns colegas menos tímidos participaram no concurso da *«selfie* mais farruscada», sujando a cara com as cinzas em que se assaram as castanhas e arrancando sonoras gargalhadas a quem assistia ao momento.

Mas ninguém conseguiu competir com o Franclim Martins, que depois de ficar praticamente irreconhecível foi premiado com uma cesta de castanhas e vinho!

Acreditamos que o convívio informal entre colegas proporciona um melhor ambiente de trabalho e reforça o espírito de equipa. Por isso, vamos continuar a apostar em atividades que desenvolvam o relacionamento interpessoal durante o próximo ano. Fiquem atentos para não perder as novidades!



o vencedor do desafio e os farruscados...























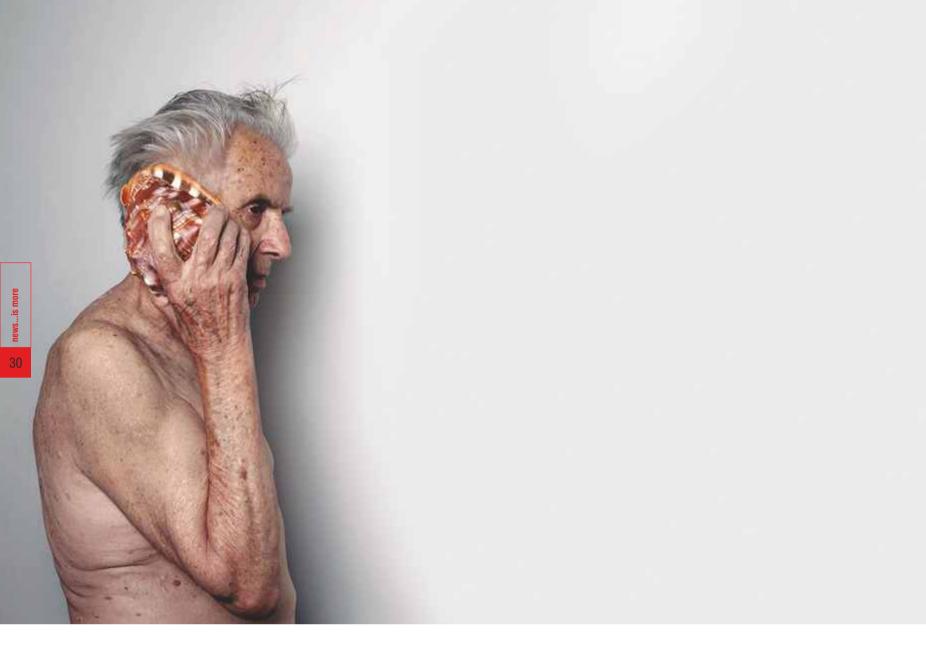












Prémio emergentes dst celebra cultura e estética

A francesa Marie-Pierre Cravedi foi a grande vencedora do **Prémio Internacional de Fotografia emergentes dst** 2014, distinguida pelo trabalho "Reúnion", um ensaio fotográfico sobre a sua própria família. Para David Balsells, presidente do júri, a obra de Marie-Pierre Cravedi é "bastante intimista e realista", realçando tratar-se de "uma fotografia que demora a entender. É preciso tempo para se compreender a mensagem que é transmitida"

O prémio foi entregue no dia 20 de setembro, numa gala que decorreu no Theatro Circo, em Braga, e que contou com um concerto de Scott Matthew, músico australiano conhecido pela fusão do piano com poesia, atribuindo às melodias emoção e pureza, e que deu a conhecer o seu novo álbum "Unlearned". Esta cerimónia foi ainda a oportunidade para dar a conhecer o trabalho dos 20 finalistas, através de uma projeção multimédia que foi acompanhada pelo som das teclas do projeto "Shela", que musicou de improviso a sequência de imagens.

Na noite da gala, o presidente do grupo **dst**, José Teixeira, voltou a sublinhar "a importância das artes na vida das empresas e das pessoas que lá trabalham", lembrando que "a opção de fundar o nosso desenvolvimento empresarial nas coisas da cultura é uma estratégia que foi delineada há muitos anos, e que tem dado resultado, tendo como objetivo aumentar a nossa competitividade e fazer-nos mais felizes".

David Balsells, presidente do júri do **prémio emergentes dst**, aproveitou o seu discurso para congratular o **grupo dst** por esta iniciativa, que se torna ainda mais significativa na atualidade. "Na situação que vivemos, com a crise omnipresente que nos afeta a nível internacional, é de louvar que ainda existam empresas que apostam

na cultura", afirmou.

Também Ângela Ferreira, diretora do Festival Encontros da Imagem, frisou que este festival e este prémio são "indiferentes às pressões económicas, trilhando o seu caminho em nome do amor e respeito profundos pela fotografia".

Considerado um dos mais importantes prémios nacionais na área da fotografia, com um valor pecuniário de 7500 euros, o prémio emergentes **dst** concedeu ainda duas menções honrosas, a Diego Saldiva e Cécile Burban.

O Prémio emergentes dst

Iniciativa do grupo **dst**, este prémio anual, integrado no Festival Internacional de Fotografia dos Encontros da Imagem, visa destacar o melhor trabalho em Fotografia Contemporânea e constitui uma plataforma preferencial para cada artista obter uma análise do seu trabalho e eventualmente ser incluído em projetos expositivos ou editoriais.

Nesta edição que celebra o 5.º aniversário, superaram-se todas as expetativas, tendo sido acolhidas cerca de 500 candidaturas provenientes de vários países, com destaque para o Brasil, Japão, Rússia, Reino Unido, Dinamarca, Finlândia, Grécia, França, Espanha, Bélgica, Itália e Polónia, abrindo terreno para a consolidação do **Prémio Emergentes dst** em Portugal e além-fronteiras.



Homenagem à poesia na entrega do Grande Prémio de Literatura dst

Foi no Theatro Circo, na noite de 28 de junho, que o poeta Armando Silva Carvalho recebeu o **Grande Prémio de Literatura dst**, pela sua obra "De Amore". Este ano dedicado à poesia, aquele que é considerado um dos mais prestigiantes prémios literários a nível nacional integrou o arranque da 23.ª edição da Feira do Livro de Braga – evento que regressou, em 2014, ao coração da cidade.

Na cerimónia de entrega do prémio, José Teixeira, presidente do grupo **dst**, sublinhou que "o **Grande Prémio de Literatura dst** tem 19 anos, e há 20 anos que temos vindo a apoiar a Feira do Livro, agora deslocada para o centro da cidade. Queremos que o maior número de pessoas entenda a importância e o poder da leitura". Para José Teixeira é importante apostar na cultura "como o princípio de resolução de quase todos os males", pois considera que "a poesia e a cultura são uma faca afiada que corta a ignorância que nos impede de vencer".

Nesta noite em que se celebrou a poesia e os poetas, com a sala principal do Theatro Circo lotada, o presidente do grupo **dst** destacou ainda que "somos muito mais que uma empresa de construção civil, e devemos a nossa existência a uma alma que deve ser insistentemente alimentada. A **dst** investiu na construção de uma imagem, numa marca que agora se traduz na nossa assinatura "building culture"".

José Manuel Mendes, porta-voz do júri, descreveu a obra vencedora como "um belo e perdurável livro de amor, que em cada verso é de uma nudez admirável", tendo

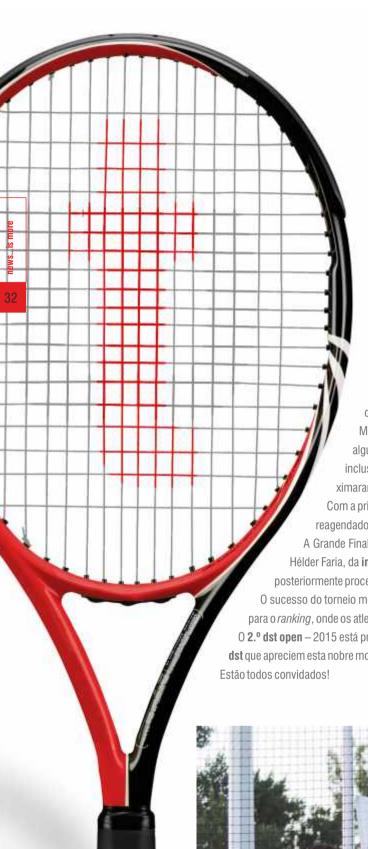
ainda sublinhado o contributo que o grupo **dst** dá à cultura da cidade e o apoio ao mundo das artes na generalidade. Ideia também reforçada por Lídia Dias, Vereadora da Cultura da Câmara Municipal de Braga, que enalteceu a postura e o comprometimento de José Teixeira e do grupo **dst** para com a cultura.

Num discurso visivelmente emocionado, Armando Silva Carvalho, vencedor do prémio, confessou ao público que encheu a sala principal do Theatro Circo que "De Amore" foi escrito "à memória de alguém que morreu e que era parte essencial da minha vida", tendo ainda aproveitado a oportunidade para agradecer ao grupo dst, "uma empresa com tempo e atenção para o estranho mundo das artes".

Após a declamação de alguns poemas da obra vencedora, por António Durães, Helena Carneiro e Rui Madeira, seguiu-se a atuação do grupo musical "Osso Vaidoso", um projeto de Ana de Deus e Alexandre Soares, que encheu a sala com a sua arte sonora alternativa que une música rock com poesia de autores de renome, entre os quais Mário Cesariny.

O Grande Prémio de Literatura dst

Esta é já a 19.ª edição do **Grande Prémio de Literatura dst**, uma distinção no valor de 15 mil euros, que já premiou nomes como Jacinto Lucas Pires, Maria Velho da Costa, António Manuel Pires Cabral e Nuno Júdice. O prémio tem um carácter rotativo no que a géneros literários diz respeito, distinguindo, num ano, um livro de poesia publicado em primeira edição no biénio anterior e, no ano seguinte, um título em prosa, também saído em primeira edição no biénio que o precedeu.



1°dst OPEN

TORNEIO DE TÉNIS DO GRUPO DST

Decorreu entre 23 de maio e 16 de julho o primeiro torneio de ténis organizado no grupo **dst**, que contou com a participação de 28 atletas em representação de 7 empresas do grupo: **bysteel**, **dst** (carpintaria, CC1, comercial, DSIC, jurídico, manutenção, OP1 e PCE), **dst hydro**, **dstelecom** (blu), **dst solar**, **dte**, **global sun** e **innovation point**.

A ideia de organizar um torneio de ténis surgiu após os organizadores se aperceberem que muitos dos colegas são apreciadores da modalidade e até jogariam mais vezes se conhecessem mais aficionados. Juntando isto às excelentes instalações que a **dst** nos proporciona e ao incentivo da Administração, o projeto concretizou-se.

O objetivo principal passava pela promoção dos valores do grupo **dst** através do ténis, um desporto diretamente associado ao respeito — pois foi dos primeiros a ver o vencedor cumprimentar o vencido —, mas também à coragem, paixão, rigor, ambição, solidariedade, bom gosto, responsabilidade e, claro, lealdade. Outro dos objetivos deste torneio era a promoção da atividade física e do convívio entre colegas de trabalho. Todos estes objetivos foram alcançados!

Mais de metade dos participantes aumentou a prioridade que dava à atividade física e houve mesmo alguns que, por terem gostado da experiência, se inscreveram em aulas de ténis. O convívio proporcionou, inclusivamente, que colaboradores da mesma empresa que se conheceram no torneio, e outros que se aproximaram, começassem a jogar juntos fora do contexto do torneio.

Com a primavera chuvosa que tivemos e as responsabilidades laborais dos atletas, muitos jogos tiveram que ser reagendados e o torneio atravessou 3 meses.

A Grande Final chegou a 16 de Julho e o vencedor foi o colega Ricardo Baleia, da **dst** (CC1), que superou o colega Hélder Faria, da **innovation point**, num jogo bem disputado que contou com a presença da administração do grupo, que posteriormente procedeu à entrega dos prémios.

O sucesso do torneio motivou que se organizasse um torneio intermédio, que está atualmente a decorrer e que também conta para o *ranking*, onde os atletas podem preparar-se e melhorar a sua posição no *ranking* para o próximo torneio, em 2015.

O **2.º dst open** – 2015 está programado para o próximo mês de maio e estará novamente aberto a todos os colaboradores do grupo **dst** que apreciem esta nobre modalidade desportiva e bons momentos de convívio e animação.



e porque o Natal é feito de pessoas... aqui estão os decoradores das árvores de natal 2014 a concurso









































O departamento de RH andou nas (em) Obras!

Nos dias 8 e 9 de outubro o departamento de Recursos Humanos visitou algumas obras da **dst e**m Portugal: Suldouro, requalificação da ponte de Abrantes, Continente da Quarteira, novas oficinas municipais de Oeiras e Casa América-Latina em Lisboa.

Nesta visita foram também convidados a participar dois estagiários do mestrado em Psicologia da Universidade do Minho e a nossa colega Karina Castro, da **dstmoçambique**. Estas visitas tiveram como objetivo aproximar o departamento de Recursos Humanos do cerne da atividade do grupo e simultaneamente proporcionar momentos de interação entre este departamento e os colaboradores em obra. Em todas as visitas ficou patente a magnificência do trabalho humano e a constatação de que juntos somos capazes das maiores venturas e das mais belas obras de engenharia.

Testemunhos:

"A visita às obras foi uma oportunidade para conhecer mais uma realidade do grupo e conviver com outros membros, na tentativa de nos familiarizarmos com a organização e de poder transportar esta experiência para o nosso trabalho."

Rita Ferreira, finalista do mestrado integrado em Psicologia na U.M.

"A visita às obras Suldouro e ponte de Abrantes foi uma oportunidade única, uma vez que me proporcionou o contacto com diferentes colaboradores e áreas da empresa, o que muito contribuiu para o meu enriquecimento pessoal e de estágio."

Rui Soares, finalista do mestrado integrado em Psicologia na U.M.

"O departamento de Recursos Humanos saiu. Visitaram a obra da requalificação da ponte de Abrantes. Sentiram o pulsar da obra. Mostraram que existem. Voltem, serão sempre bem-vindos."

José Alberto Alves, diretor de produção da **dst**.

"Percorrer Portugal de norte a sul foi memorável. Na boa companhia dos Recursos Humanos, em dois dias visitei cinco obras distintas do grupo **dst**, o que constituiu uma oportunidade única para enriquecer o meu conhecimento das diversas áreas de negócio do grupo."

Karina Castro, **dstmoçambique**.





Start Point@UM

Nos dias 14 e 15 de outubro marcámos presença na feira de emprego e empreendedorismo da Universidade do Minho, com um *stand* de muito talento! O mote da nossa presença: «Procuras a oportunidade de carreira que dê asas ao teu talento? Tens uma ideia de negócio genial?». Estas frases revelam o quão criteriosos somos com os processos de recrutamento e seleção em que estamos envolvidos. Procuramos usar técnicas suficientemente consistentes e validadas, e que nos permitam selecionar «os melhores» indivíduos. Só com pessoas extraordinárias e com competências *out of the box* será possível desenvolver produtos e soluções com impacto no sucesso da organização.

Adicionalmente, e como os jovens são frequentemente férteis em ideias que se po-

dem traduzir em projetos de empreendedorismo, desafiámos também os interessados a apresentarem-nos os seus esboços de negócio. O objetivo foi o de posteriormente encaminhar estes esboços para a **2bpartner**, empresa do grupo **dst** que se dedica a esta tao importante valência.

Se nos perguntarem se valeu a pena participarmos nesta feira, a nossa resposta é imediatamente afirmativa! Contactámos com potenciais jovens talentos e tivemos a oportunidade de dar a conhecer alguns pormenores interessantes sobre o grupo dst. Em resumo, o StartPoint@UM constituiu uma oportunidade de *networking* com grupos de jovens talentos, alavancando os pontos de contacto entre a organização e o saber académico.

Gerir o desempenho de pessoas

Avaliar pessoas é sempre difícil. Ou porque a capacidade de julgamento é subjetiva, ou porque esse julgamento tem implicações no comportamento dos indivíduos e das organizações. Ter consciência destas complexidades é, por si só, um fator fundamental para garantir o sucesso de um sistema de avaliação de pessoas.

O departamento de recursos humanos do grupo **dst** encontra-se a preparar um sistema de avaliação de desempenho individual que terá como principal princípio a negociação entre as partes envolvidas. Contraria-se assim os sistemas tradicionais de avaliação, em que há uma imposição e submissão de ideias ou interesses, e optase por um sistema negociado, em que os vários *stakeholders* têm voz, num equilíbrio

dinâmico entre dimensões qualitativas e quantitativas.

A filosofia do *balanced scorecard*, que se encontra em fase de implementação no grupo **dst**, estará também incorporada no sistema de avaliação de desempenho dos colabo-radores, pelo que existirá um alinhamento entre a avaliação de desempenho da orga-nização enquanto entidade, e a avaliação de desempenho dos colaboradores que a constituem.

Assim sendo, o sistema de avaliação de desempenho dos colaboradores constituirá um aliado estratégico na alavancagem e consolidação do grupo **dst** no mercado, alinhando os objetivos estratégicos de todos os intervenientes.

Projeto shair: uma iniciativa de sucesso

O projeto **shair**, lançado em abril passado, tem superado todas as expetativas, contando já com mais de sete mil utilizadores registados, cerca de seiscentos dos quais artistas plásticos. Este sucesso pode também ser aferido através dos números de vendas das obras disponibilizadas nesta inovadora plataforma *online*, uma vez que cerca de cem trabalhos já foram comercializados. Para além do número de obras vendidas, é de destacar que se registam já mais de 2600 trabalhos submetidos na plataforma!

Esta iniciativa do grupo **dst** consiste numa plataforma *online* onde os artistas devem criar uma conta e submeter os seus trabalhos, sendo que as obras serão sujeitas a um processo de pré-aprovação e posteriormente avaliadas, tanto pelos utilizadores da rede como pelo júri convidado em cada mês. As obras selecionadas passam para uma exposição coletiva na **galeria emergentes dst**, em Braga, e ficam em processo de leilão durante 30 dias

As obras que não são vendidas durante o leilão passam para uma outra área do *website*, onde ficam disponíveis para compra imediata, mantendo-se a oportunidade de comercialização através de um preço fixo, que corresponde ao preço base de licitação indicado pelo próprio artista no momento em que submete as obras na plateforma.

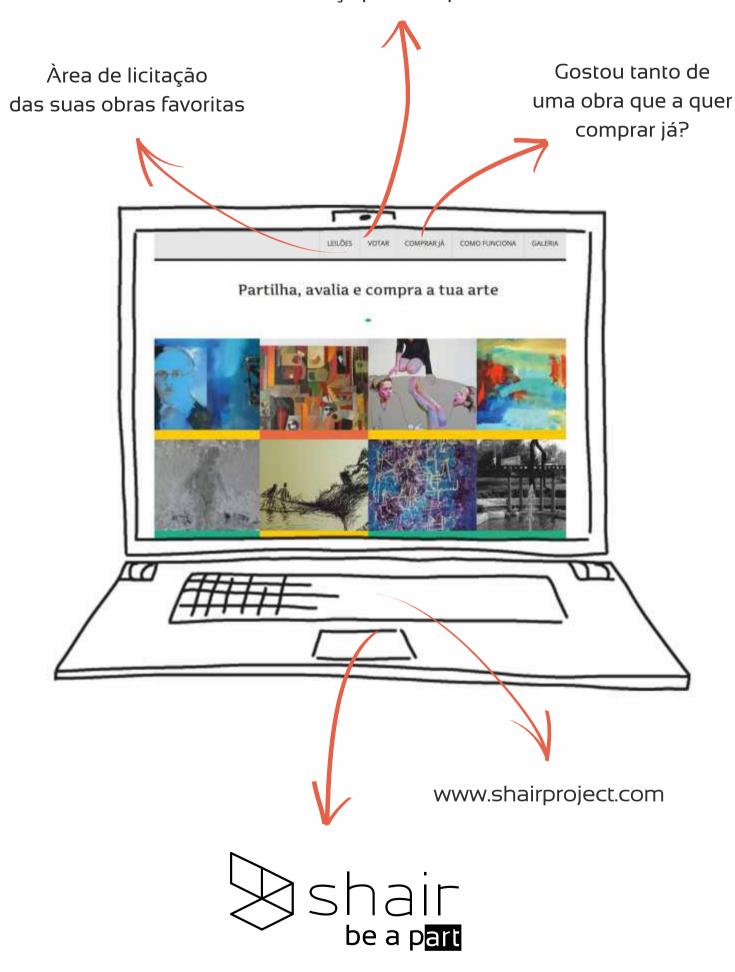
shair convida ao lazer em ambiente artístico

O projeto **shair** assume uma vertente cada vez mais global na forma como o público se relaciona com as artes, oferecendo não só um acesso inovador ao mundo dos novos artistas, mas também serviços complementares que prometem fazer da fruição artística uma experiência única. Situado na **galeria emergentes dst**, um novo bar, com uma vasta oferta e uma esplanada para os dias de verão, é o local ideal para uma pausa.

Ao final da tarde, num ambiente onde a arte se impõe de forma natural, é possível degustar sumos, batidos, *snacks* variados ou doces. Por entre um chá frio, um sumo de laranja e cenoura, uma limonada de frutos vermelhos ou mesmo um iogurte grego com diversas combinações à escolha, o projeto **shair** convida à descontração, unindo lazer e arte num só espaço. Localizada no centro da cidade de Braga, na rua do Raio, a **galeria emergentes dst** torna-se assim no ponto de encontro para todos aqueles que têm na arte um escape das rotinas diárias.



As exposições são decididas por si! Vote e faça parte do processo



A responsabilidade social do grupo dst

Culta, cosmopolita e cool: é este o triple c de que tanto temos ouvido falar. Mas que relevância terão estes três fatores para uma empresa que opera em setores tão distintos e tão distantes desses conceitos? Podemos, também, responder em três palavras: agregação de valor.

O grupo **dst** optou, há mais de 30 anos, diferenciar-se das restantes empresas. Optou por adotar uma postura, comportamentos e ações que nos conduziriam àquilo que somos hoje: uma organização socialmente responsável, que tem em consideração, nas decisões que toma, a comunidade onde se insere e o envolvente onde opera. E essa estratégia de diferenciação resultou? Sabemos que sim.

Gostamos de pensar que somos socialmente responsáveis e que temos um papel importante no desenvolvimento das comunidades locais e fazemo-lo através dos patrocínios, atribuição de prémios, mecenato e intervenção em áreas como a educação e cultura. Mas não só de contribuições é feita a responsabilidade social do grupo dst. Também é feita de integração de preocupações sociais e ambientais nas operações quotidianas que realizamos. Esta é a nossa estratégia, que permite assegurar e aumentar a competitividade do grupo.

Acreditamos também que temos duas dimensões de responsabilidade: a externa, que são as relações que mantemos com as instituições com as quais nos comprometemos, e a interna, que potenciamos através das ações que criamos com os colaboradores. E é na dimensão interna que nos queremos focar, pois os colaboradores são aqueles que irão potencializar todo este sentimento de "responsabilização". Todas as ações que levamos a cabo - sejam elas culturais, educacionais ou através

dos benefícios que disponibilizamos - visam a formação de cada colaborador, para que este sinta um maior compromisso social e transpareça valores humanos. Assim, tudo isto culminará num alinhamento de pensamento dentro do grupo **dst**, onde todos devemos sentir que somos promotores do desenvolvimento sustentável das sociedades onde nos inserimos, transmitindo uma mensagem de dentro para fora.

A reputação de uma empresa tem um enorme peso nas avaliações dos consumidores e parceiros, mas a estratégia do grupo **dst** vai mais longe. Pretendemos o benefício da coletividade, seja ela referente aos públicos internos (funcionários) ou externos (comunidade, parceiros, meio ambiente, etc.).

O grupo **dst** encara a responsabilidade social como um processo contínuo e de melhoria na relação com os seus colaboradores, comunidades e parceiros de negócio. Não queremos apoiar iniciativas apenas porque sim, queremos dar continuidade às nossas ações, e disseminar os nossos valores, quer através da imagem que queremos espelhar, quer através dos nossos colaboradores, que são os representantes da empresa no exterior.

Somos cultos porque estamos continuamente a cultivar o conhecimento, somos cosmopolitas porque levamos muito a sério o compromisso social que mantemos com a comunidade e somos *cool* porque gostamos de estar à frente do nosso tempo. Somos um grupo em construção, construção contínua de um capital humano competitivo que, a longo prazo, irá desempenhar um papel preponderante na agregação de valor, não só para o grupo **dst** como para o mundo que nos rodeia.

O que apoiámos este ano

A política de responsabilidade social do grupo **dst** baseia-se em estratégias de sustentabilidade que contemplam a preocupação com o bem-estar coletivo e com os efeitos sociais e ambientais da sua atividade. Assim sendo, o grupo tem apoiado regularmente os vários agentes sociais que se relacionam com a empresa, quer sejam colaboradores, fornecedores, consumidores/clientes, comunidade ou sociedade em geral.

Habitat for Humanity – Portugal

Doámos diversos materiais de construção à Habitat para utilização nos seus projetos de apoio a famílias carenciadas.

Conservatório de Música Calouste Gulbenkian de Braga

Fomos o mecenas exclusivo do OJ.COM e patrocinámos a revista Entrepautas.

Plataforma para o Crescimento Sustentável

Fomos os patrocinadores exclusivos do Ciclo de Debates "Portugal e a União Europeia", promovido pela Plataforma para o Crescimento Sustentável.

Agrupamento de Escolas de Moure e Ribeira do Neiva

Apoiámos o Agrupamento de Escolas de Moure e Ribeira do Neiva com a atribuição de prémios de mérito.

Companhia de Teatro de Braga

Renovámos a assinatura do protocolo de mecenato com a CTB, doando uma verba bienal de $50\,000$ €.

Departamento de Engenharia Civil – Universidade do Minho

Estabelecemos um protocolo com a Universidade do Minho para atribuição de bolsas

de mérito aos melhores alunos de Engenharia Civil e posterior colocação desses estudantes como estagiários na empresa.

Feira do Livro de Braga

Patrocinámos a Feira do Livro de Braga com uma verba de 7 500€.

Licenciatura em Gestão – Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho Oferecemos um prémio de 250€ por aluno para o grupo vencedor do desafio "**blu**: Como construir uma vantagem competitiva sustentável no mercado retalhista de serviços de telecomunicações?", no âmbito da Unidade Curricular "Caso de Gestão".

EB 2, 3 de Palmeira

Fornecemos materiais para a construção de um campo de vólei de praia na escola básica de Palmeira.

Escritora Laura Ferreira dos Santos

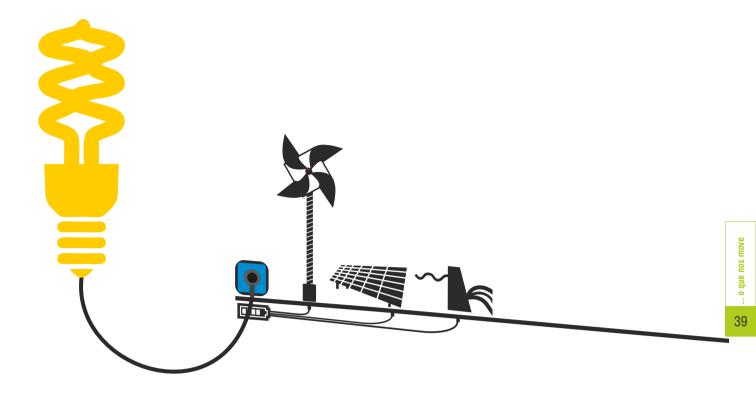
Patrocinámos o livro "Dizer Adeus" da autora Laura Santos, obra que fala sobre a morte e processo de luto quando se perde uma pessoa querida.

Background

Aderimos à campanha nacional "Vamos ao Teatro", através da divulgação da iniciativa internamente e nas nossas redes sociais, e da promoção de peças de teatro nas nossas instalações, no restaurante M.

Encontrar + se - Associação para a Promoção da Saúde Mental

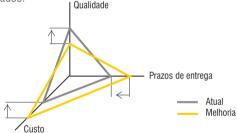
Apoiámos o desenvolvimento, implementação, avaliação e investigação de soluções no domínio da saúde mental e da reabilitação psicossocial das pessoas com doença mental grave.



Eficiência Energética: conceito, vantagens e dicas!

por Fernando Gouveia

Nos dias de hoje, mais do que nunca, a diferença e a competitividade nos diversos setores tem em conta três aspetos: Qualidade, Custo e Prazo de Entrega. Ou seja, temos de produzir a menor custo, com mais qualidade e com prazos de entrega cada vez mais encurtados.



Outrora, os conceitos de eficiência e racionalidade energética eram vistos de uma forma depreciativa e associados à perda de qualidade de vida, conforto, produtividade, desempenho e, até, segurança. Eram mesmo tidos como um sinal de avareza!

Hoje em dia, a eficiência energética já surge associada a uma atitude moderna, aplicada no mundo desenvolvido como uma medida lógica e consciente, que permite:

- Eliminar desperdícios, usufruindo-se de todos os benefícios que a energia proporciona sem gastos desnecessários;
- Procurar o máximo desempenho com o mínimo de consumo;
- Reduzir custos para o país e para o consumidor;
- Contribuir, decisivamente, para diminuir os impactos ambientais;
- Induzir à modernização industrial;

Enfatizar valores fundamentais, especialmente num país em desenvolvimento e que não pode desperdiçar os seus recursos.

Assim, temos observado uma preocupação crescente com a eficiência energética, e isto reflete-se no nosso dia a dia.

Segundo estudos da IEA (International Energy Agency), a iluminação é responsável por 40% do consumo de energia elétrica nos edifícios comerciais. Assim, uma redução de cerca de 30%, facilmente atingível, no consumo de energia na iluminação, representa uma redução no consumo final total de cerca de 10%.



Para além da aplicação de medidas técnicas adequadas, uma ação fundamental - e que não acarreta qualquer tipo de custo - para a conservação e poupança de energia é a sensibilização e mobilização de todos nós.

Seguem-se, por isso, alguns conselhos e dicas para o nosso dia a dia, que ajudarão a fazer a diferença:

Desligar os monitores sempre que deixem de utilizar o computador, por um período considerável de tempo. As proteções de ecrã não poupam energia!

Evitar os pingos de água das torneiras. Se pingar dez gotas de água por minuto, isso representa um desperdício anual de cerca de três mil litros de água potável.

Sempre que for possível, dar prioridade à utilização da luz natural, abrindo bem as janelas, cortinas e persianas.

Desligar a iluminação sempre que não seja necessária por um período prolongado. Não deixar portas nem janelas abertas quando o ar condicionado estiver em funcio-

namento.

Evitar a climatização de espaços não utilizados ou vazios, assim como o uso desnecessário destes equipamentos.

No inverno, o ar condicionado deve estar regulado para uma temperatura entre os 18.ºC e os 20.ºC.

No verão a temperatura deverá estar entre os 21.ºC e os 23.ºC.

Não utilizar os elevadores para subir um andar ou descer dois pisos.

É obrigatório repensar a nossa estratégia de gestão de Resíduos Urbanos, o PERSU 2020 não chega.

por Cecília Araújo

O PERSU 2020 (Portaria n.º 187-A/2014, de 17 de Setembro) apresenta a estratégia do Governo para dar cumprimento às novas metas definidas na Diretiva Resíduos. Entre essas metas, a mais ambiciosa consiste na reciclagem em 2020 de 50% dos resíduos urbanos recicláveis.

Em 2012, em Portugal, do total de Resíduos Urbanos (RU) recolhidos, 85,9% são provenientes de recolha indiferenciada e 14,1% de recolha seletiva (REA 2013, http://apambiente.pt/_zdata/DESTAQUES/2013/REA_2013_Final_30dezembro.pdf) A maioria dos países fez progressos na prossecução das metas da UE em matéria de desvio de resíduos de aterro (ver Figura 1). Entre os 12 países sem derrogações para as metas da Diretiva Aterros, todos alcançaram a meta de 2006, 11 deles cumpriram a meta de 2009, e estima-se que 7 atingirão em 2010 a meta de 2016 (EEA Report No 2/2013, http://www.eea.europa.eu/publications/managing-municipal-solid-waste). O desempenho dos países com derrogações para as metas (onde se inclui Portugal) foi variável. Apenas 7 dos 16 alcançaram a meta de 2010 e Portugal está muito longe e faz parte dos três que estimaram aumentar a percentagem de 2009 para 2010 (ver Figura 2). Portugal está na cauda da Europa no que respeita à recolha seletiva — um défice crónico que não cobre os custos e não permite investimento.

Aderimos à UE em 1986. Tivemos 15 anos e financiamento para acabar com as lixeiras e construir aterros, mas esquecemos que a fase dos aterros seria só transitória, e que teríamos de caminhar no sentido da separação seletiva e reciclagem dos materiais. Isto devia fazer-nos pensar e perguntar, mas afinal o que se passa com os nossos sistemas de gestão de resíduos urbanos? Andamos distraídos?!

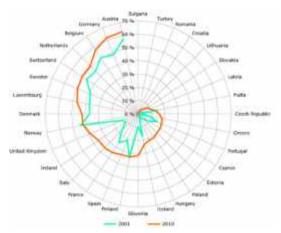


Figura 1 — Percentagem de resíduos sólidos urbanos reciclados em relação à quantidade total produzida. Fonte: EEA (European Environment Agency) http://www.eea.europa.eu/data-and-maps).

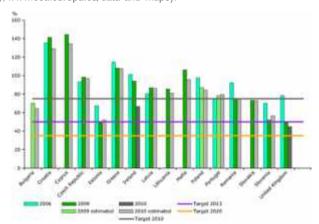


Figura 2 – Percentagem de resíduos urbanos biodegradáveis □□depositados em aterro em 2006, 2009 e 2010, em comparação com a quantidade produzida em 1995

países com derrogação de prazos. Fonte: EEA (European Environment Agency)
 http://www.eea.europa.eu/data-and-maps).

Rui Berkemeier, da QUERCUS, afirma que, sem mecanismos inibidores de más práticas de gestão de resíduos urbanos, não há forma de convencer grande parte dos responsáveis por essa gestão a adotarem as medidas corretas. Uma das ferramentas para condicionar as opções dos sistemas de resíduos urbanos é a Taxa de Gestão de Resíduos (TGR), que obriga ao pagamento de um valor ao Estado por cada tonelada enviada para aterro ou incineração (ou coincineração). O problema é que os valores para a TGR são muito baixos, pelo que os sistemas que têm por base o aterro ou a incineração continuaram a enviar a esmagadora maioria dos seus resíduos para esses destinos e assim vão continuar se nada for feito. É pois necessário que sejam estabelecidos novos valores de TGR que penalizem o envio de materiais recicláveis para aterro ou incineração.

O preço pago pelos portugueses pelo serviço de recolha não está ajustado aos custos de gestão dos RU e não estimula a adesão dos cidadãos à deposição seletiva. As autarquias Portuguesas suportam um défice tarifário anual médio de cerca de 70% do custo dos serviços de remoção, transferência e tratamento de resíduos urbanos prestados.

Os sistemas "Pay-As-You-Throw" (PAYT) devem ser a estratégia a considerar na prevenção de resíduos e no aumento da recolha seletiva e da reciclagem. A substituição da taxa em vigor por uma taxa variável em função da quantidade de resíduos produzidos constitui um método de tarifação mais justo que incentiva os cidadãos, por via financeira, a repensar a quantidade de resíduos que produzem e a promover a redução da fração indiferenciada e o aumento da separação dos resíduos valorizáveis na origem. O PERSU 2020 somente se refere a estes sistemas como algo que deve ser reforçado e é necessário mais do que isso!

Em quase todos os casos de estudo de tarifários PAYT realizados internacionalmente tem-se registado uma alteração de comportamentos, com reduções por vezes muito significativas na quantidade de resíduos produzida e aumento na quantidade separada e enviada para reciclagem. Apesar do receio de uma reação pública adversa e do fraco retorno financeiro face aos investimentos iniciais serem duas barreiras tipicamente apontadas à implementação do PAYT, nas experiências internacionais não se conhecem casos em que, uma vez implementado, se tenha decidido voltar atrás (Relatório ERSAR n.º 1/2013, http://www.ersar.pt).

Não é forçoso que a introdução de um sistema PAYT implique uma substantiva alteração ao sistema de recolha. Naturalmente, sistemas mais sofisticados são tipicamente mais exigentes em termos de investimentos. Consequentemente, e sem prejuízo das atribuições e competências dos municípios na definição do sistema a adotar, atendendo à configuração dos sistemas de recolha mais frequentemente implantados em Portugal (contentores comuns e "ecopontos" de proximidade), a implementação de modelos PAYT (assente em "modelos com base em sacos ou etiquetas, mas com identificação do utilizador"), afigura-se como a via mais promissora na generalidade dos municípios Portugueses, uma vez que não exigem alterações significativas aos sistemas de recolha.

Conhecidas as suas imperfeições e limitações, nomeadamente face ao maior risco de comportamentos menos adequados por parte dos utilizadores — na medida em que estes modelos não são tão exigentes em termos de investimentos iniciais —, e num quadro de importantes restrições financeiras, talvez se deva sacrificar o ótimo em lugar do bom, numa efetiva difusão de sistemas PAYT em Portugal a concretizar num futuro próximo (Relatório ERSAR n.º 1/2013, http://www.ersar.pt).



Contentores Marítimos Normalizados na Arquitetura

por Ana Flores

Lembram-se da galeria ambulante da **shair** na Feira do Livro de Braga em julho deste ano?

Se não se lembram ou não tiveram oportunidade de ver, consistia num contentor, com cerca de 12 metros de comprimento, transformado numa galeria de arte improvisada e com um aspeto verdadeiramente "cool".

Pois é! A utilização dos contentores marítimos normalizados (CMN) tem sido cada vez mais frequente na construção civil e na arquitetura. Até já se fazem casas e residências de estudantes com eles! Marcas conhecidas de todos nós, como a Puma ou a Starbucks, também já se renderem a estas "pequenas" estruturas.

Devido ao seu reduzido custo de transporte, os contentores marítimos começaram, inicialmente, por contribuir para um verdadeiro mercado global, fazendo com que um bem produzido em qualquer parte do mundo pudesse chegar até nós a preços bastante reduzidos, potencializando negócios como vendas e marketing online.

Atualmente, pela perceção das várias possibilidades de aplicação, a utilização do CMN como elemento arquitetónico tornou-se significativa, quer como objeto autónomo quer como objeto de composição (i.e. unidade modular), através da sua agregação vertical e horizontal.

A expansão da sua aplicabilidade deve-se, essencialmente, a características como:

- Dimensões: as dimensões normalizadas do contentor marítimo são compatíveis com a sua utilização em espaços habitáveis – o pé-direito dos CMN's varia, normalmente, entre 2,197m e 2,655m;
- · Modularidade: dada a sua dimensão e peso máximo, torna-se um elemento facilmente integrável em qualquer estrutura construtiva;
- · Autonomia estrutural: os CMN's têm uma possibilidade de empilhamento até entre 5 a 12 contentores, sem necessitarem de recurso a outros elementos estruturais acessórios, o que lhes confere uma grande autonomia, quando analisamos a sua aplicação ao nível da construção;

- · Economia: redução de custos com materiais, transporte, assemblagem, operacionalidade, demolição ou até mesmo numa perspetiva de impactos ambientais e eficiência energética;
- · Mobilidade e permutabilidade: o fácil transporte destas unidades contribui para a sua reutilização e recolocação;
- · Sustentabilidade: no sentido da diminuição dos materiais utilizados e dos resíduos que são gerados.

É claro que a utilização do CMN na construção e na arquitetura obriga a alguma adaptação, nomeadamente conferindo-lhe características de habitabilidade, pelo que apoios no solo, revestimento e isolamento são pontos que merecem especial atenção quando se pensa numa solução deste tipo. Contudo, o reduzido consumo de recursos naturais e impacto ambiental, bem como a sua possibilidade de reutilização, contribuem ativamente para a sustentabilidade da construção.

Altera-se, assim, o conceito tradicional de construir e de habitar, em que a utilização do CMN assume um cariz verdadeiramente inovador! A multiplicidade das soluções faz emergir um sistema de construção alternativo e/ou complementar ao sistema tradicional, que sai enriquecido.

É bem verdade que, às vezes, aquilo que parece mais simples ou óbvio pode transformar-se na mais inovadora das soluções...

Por isso, e em jeito de conclusão, apenas acrescento: usa os teus 30 minutos diários e inova! Se tiveres uma boa ideia e não sabes o que fazer com ela, tens uma caixa de inovação na nossa intranet, onde podes apresentar todas as tuas ideias. E não te esqueças que o grupo **dst** tem uma Sociedade de Capital de Risco – a **2bpartner** – onde poderás encontrar todo o apoio que precisares.

Arrisca-te a ser diferente!



Residência de estudantes: Keetwonen, Architectenburo JMW, 2006. Amsterdão, Holanda. Habitação: Container House Lille, Patrick Partouche e Lin Tanké, 2010 Habitação: Container House Lille, Patrick Partouche e Lin Tanké, 2010. Habitação: Container House, Adam Kalkin, 2002. Brooklin, Maine, E.U.A. Residência de estudantes: Cité a Docks, Atelier Cattani Architects, 2010. Le Havre, França.

O respeito pela diferença que desejamos

por Cecília Araújo

"Não esqueçamos que a violência afeta não só milhões de mulheres como as impede de participarem no desenvolvimento dos seus países. Só colocando os direitos das mulheres no centro dos nossos esforços construiremos um mundo melhor."

Rashida Manioo.

Relatora Especial da ONU sobre a violência contra as mulheres.



sem autorização de um elemento masculino é impossível em 19 estados e, em 28 países, foram encontradas dez ou mais diferenças na lei para tratar casos referentes a homens ou a mulheres em matéria laboral. Destes, 25 estão no Médio Oriente, Norte de África ou África subsariana. Em jeito de conclusão, o relatório frisa que cerca de 90% das 143 economias analisadas têm pelo menos uma imposição legal que impede o acesso das mulheres ao mundo do trabalho.

Nos países ditos desenvolvidos os direitos das mulheres são institucionalizados e garantidos pela legislação, pelos costumes e compor tamento (mas só em 1971, é que a Suíça reconheceu às mulheres o direito de votar, tendo sido o último país ocidental a fazê-lo).

Portugal assinou a Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres a 24 de abril de 1980, tendo a mesma sido aprovada para ratificação pela Lei n.º 23/80, de 26 de julho.

São vários os estudos que atestam que nos últimos anos em Portugal se verificou "um retrocesso na emancipação económica das mulheres", provocado pelo aumento do desemprego feminino e discriminação salarial no país.

Apesar das mulheres em Portugal possuírem um nível médio de escolaridade superior ao dos homens, elas continuam a ser as mais atingidas pelo desemprego, e ocupam fundamentalmente profissões de qualificações e remunerações mais baixas.

Em 2010, 13% das mulheres recebiam o salário mínimo nacional, enquanto os homens eram apenas 6% (Fonte: Ministério do Trabalho). Em 2012, a remuneração média dos homens era de 1.212,3€ e a das mulheres 955,8€, o que representa 78,8% do salário deles (Fonte: PORDATA). Estas disparidades de remuneração verificam-se em todos os setores de atividade económica e em todos os níveis de escolaridade. A discriminação remuneratória é ainda maior quanto mais elevado for o nível de escolaridade da mulher. Num universo que abrange cerca de 1,562 milhões de homens e 1,316 milhões de mulheres, a mulher ganha 74,7%, 71,8% e 67,7% do ordenado do homem, se estiverem no grupo dos que têm ensino básico, ensino secundário e ensino superior, respetivamente (Fonte: Ministério do Trabalho).

As diferenças salariais repercutem-se depois nas pensões de refor ma, pois as das mulheres são pouco mais de metade das dos homens. Em Janeiro de 2011, a pensão média de velhice da mulher era apenas de 304€, enquanto a do homem era de 516€, ou seja, a pensão das mulheres correspondia apenas a 58,9% da do homem (Fonte: Ministério do Trabalho).

Um estudo da CGTP, elaborado com base em dados do INE e do Ministério do Trabalho, concluiu que as mulheres portuguesas trabalham em média 39 horas semanais, menos duas horas que os homens, mas fazem mais 16 horas de trabalho não remunerado por semana, relacionado com a família.

A situação indicia a dificuldade de compatibilização do exercício da maternidade e das responsabilidades familiares com a vida profissional, o que é uma realidade, mas acima de tudo revela uma grande incompreensão e até mesmo um aproveitamento da situação por parte da sociedade atual.

Os 10 piores países para se nascer mulher

10 – Nepal

Durante os 10 anos de guerra civil, em que morreram 15 000 pessoas, morreram 22 000 mulheres de parto.

9 – Arábia Saudita

Mulheres de todas as idades são obrigadas a ter responsáveis masculinos e as casas têm entradas separadas para homens e mulheres. As regras discriminatórias continuam a ser introduzidas nas últimas décadas.

8 – Paguistão

Crimes de honra, casamentos forçados, tráfico de mulheres, violações e ataques com ácido são perturbadoramente comuns. Um estudo das Nações Unidas concluiu que 90% das mulheres paquistanesas são verbalmente e mentalmente abusadas por homens nas suas próprias famílias.

7 – Afeganistão

Os talibãs atacam escolas para continuar sua campanha contra a educação feminina. É permitido que um homem se divorcie da sua mulher, deixando-a na mais completa miséria, sendo que, somente depois da queda dos talibãs, as mulheres conseguiram ganhar o direito de ingressar no mercado de trabalho.

6 - China - Coreia do Norte

Quatro décadas da política governamental do filho único tiveram um enorme efeito sobre a estabilidade de género no país: estima-se que 40 milhões de homens chineses não têm uma parceira. Das milhares de mulheres norte-coreanas que tentam atravessar a fronteira com a China, pensa-se que 90% são traficadas e algumas são vendidas a múltiplos maridos.

5 – Mal

Discriminação e violência são comuns, e estima-se que a mutilação genital feminina tenha sido realizada em 95% das mulheres adultas do Mali.

4 – Iraque

19% das mulheres iraquianas sofre de transtornos mentais como resultado dos conflitos do país. Os tratamentos e instalações médicas são escassos, levando as mulheres doentes a isolarem-se em casa. Com a pressão dos islâmicos, o número de mulheres que usam véus tem aumentado.

3 – Índia

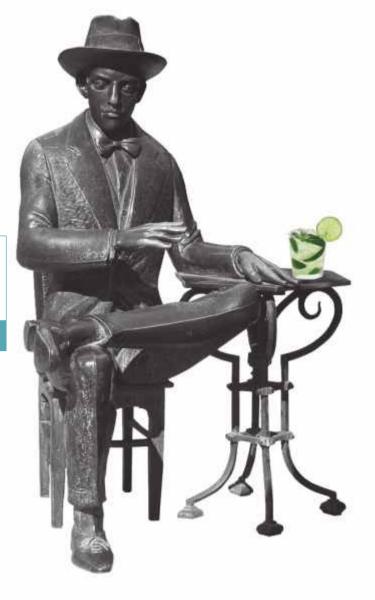
A discriminação contra as mulheres é pior na Índia do que em qualquer outra nação do G20. A situação é particularmente grave nas planícies do norte do país, onde a mentalidade profundamente enraizada reforça a suposta inferioridade das mulheres. A violência doméstica na Índia é endémica.

2-Somália

A Somália é descrita como um dos piores países para se nascer mulher. 95 % das meninas somalis sofreram mutilação genital. O acesso à educação para as mulheres é raro, enquanto a violência doméstica contra elas é comum.

1 – República Democrática do Congo

A República Democrática do Congo é apelidada de "capital mundial da violação". Um relatório da ONU indicou que, em 2009, mais de 8.000 mulheres foram violadas.



Escrever bem... Sem olhar a quem!

por Marta Barbosa – **bysteel** Este texto não foi escrito, conscientemente, ao abrigo do novo Acordo Ortográfico!

O que define um "português"? Um "português de Portugal"?! O que nos define e nos

congrega debaixo dessa coisa da portugalidade?
Sim, o passado comum, a história de vários séculos, a bandeira, o hino nacional, o

rectângulo no mapa-mundo "à beira-mar plantado", entre tantas outras coisas... E a língua? Sim, que papel tem a língua nessa identidade comum que une cerca de 15 milhões de pessoas por esse mundo fora?

O português! O português de Portugal! Do Minho ao Algarve, das Beiras às Ilhas! Conhecida como uma das mais ricas e belas línguas do mundo, falada por milhões de pessoas por esse mundo fora, a nossa língua é, sem dúvida, um dos nossos maiores tesouros.

Camões, Pessoa, Garret e tantos outros a imortalizaram em palavras escritas...

Paulo de Carvalho, Simone de Oliveira ou Zeca Afonso, e outros tantos a fizeram e fazem cantar essas palavras...

Mas então, se assim é, porque a tratamos por vezes, tantas vezes, tão mal?! É sabido que, principalmente no norte do nosso país, a oralidade veste as cores dos berdes e são as bacas que pastam nos campos... Mas não será isso também que confere a beleza a esta língua que toma café no nor te e bica no sul, que bebe uma imperial no Algarve e um fino no Porto?

Não obstante estes "pontapés idiossincráticos", há muitas outras coisas que, a meu ver, mereciam outro respeito, sem grande trabalho.

Custa mais escrever bem do que escrever mal? Não.

Custa mais dizer direito do que dizer errado? Não.

Porque é que tantas vezes ouvimos coisas como "não ligues, é engenheiro" ou "deixa pra lá o acento, percebeste, não?"?

O trabalho de falar e escrever bem é o mesmo que o de não o fazer!

Se assim é, vamos lá então corrigir o que pode ser "facilmente" corrigido.

Não sou professora de português, nem perita no assunto, nem me quero "armar em chica esperta"!

Também dou erros, mas quero aprender para poder fazer melhor!

O objectivo é, tão só, partilhar algumas dicas para que possamos, todos, tratar melhor a nossa língua e evitar alguns pontapés!

Há pequenas coisas que me tiram do sério! E se há, porque não há sempre, não é porque existem?!

Sim, o há, quando implica existir, tem o h e o acento é o "normal", o acento agudo (´). "Hoje há papas de sarrabulho, mas o restaurante só abre às 16:00h".

Sim, existem papas de sarrabulho!

"Já não o via há 1 mês".

Sim, existiu 1 mês, passou 1 mês desde a última vez que o vi!

Ainda a propósito do verbo haver, quando assume o sentido de "ocorrer" ou "existir", é impessoal. Significa então que não tem sujeito, é impessoal. Logo, permanece na terceira pessoa do singular.

"Ocorrerão mudanças" e "Existirão mudanças", mas "Haverá mudanças".

Não obstante, quando usado como verbo auxiliar, como sinónimo de "ter", obriga a respeitar o verbo principal. Aí, e só aí, já se usa o plural.

"Eles haviam chegado cedo", tal como "Eles tinham chegado cedo".

E os acentos ao contrário! Ai os acentos ao contrário...

Dica: são poucas as palavras que usam acento grave (`), o conhecido com "acento para trás".

- à, e todas as palavras da família, como às, àquilo, àquele, àqueles, àquela ou àquelas.

Porquê? Porque são palavras que resultam da contracção da proposição "a" com um artigo definido.

Outra confusão, muito frequente, é a que é feita com os "tracinhos" (- hífen).

Dúvida: "Leva tracinho ou não leva tracinho?".

Truque: quando estamos na dúvida sobre o facto de uma palavra ter partícula separada com hífen ou não, podemos testar de duas formas.

Exemplos: "Hoje, comprei-te um presente!" ou "Hoje, compreite um presente!"; "Fizeste um bolo!" ou "Fizes-te um bolo!"

a) Recorremos à negação:

Quando surge a dúvida, podemos dizer a frase na negativa. Se a partícula passar para a frente da palavra, então, há lugar a "tracinho" (-). Não havendo alteração na palavra, não há "tracinho"

Hoje, não te comprei um presente! Não fizeste um bolo!

Logo: hoje, comprei-te um presente e tu fizeste um bolo!

b) Ou ao nosso irmão português do Brasil:

Podemos também pensar na frase em português do Brasil. Como? Abrasileirando a palavra! Assim, podemos igualmente perceber se a partícula da dúvida passa, ou não, para a frente da palavra.

Hoje, te comprei um presente! Fizeste um bolo! (com o devido sotaque)

Logo: hoje, comprei-te um presente e tu fizeste um bolo!

Mais uma questão comum: quando usar z ou s? Quizeste ou quiseste?!

Truque: pensemos na raiz do verbo! Quando o radical do verbo (infinito) tem z, todas as formas verbais usam o z (Ex: trazer ou cozinhar); quando não tem, nenhuma forma o usa (Ex: querer ou estar).

Outro caso é o "mos", a segunda pessoa do plural! Não tem que enganar: o "mos" nunca se separa e o "nos" (complemento) separa-se sempre!

Queremos! Fomos! Fizemos!

Ajudem-nos! Amem-nos! Façam-nos!

Por último, tenho que agradecer por terem lido estas minhas considerações. Para isso digo obrigadA!

Obrigada porque sou menina e sou só uma. Se fosse menino diria obrigadO, por estar agradecido! E nunca, nunca, obrigados. Nem meninos, nem meninas!

Só com mais um pouquinho de atenção podemos melhorar os nossos textos e até as nossas conversas! Não custa assim tanto e fica tão mais bonito ;)



Depois de me ter candidatado a uma vaga aberta para a **dst moçambique** e de ter sido admitida, tive o privilégio de viajar para Portugal e conhecer Braga, onde iria participar num estágio profissional no grupo **dst** por 3 meses. O estágio teve como objetivo conhecer o grupo em todas as suas áreas de negócios, os seus valores, desafios e obstáculos enfrentados e o seu fator diferenciador no mercado.

Desde que comecei o estágio consegui obter uma perspetiva ampla sobre o grupo, as suas diversas áreas de negócio sem fronteiras e a sua enorme paixão e lealdade à cultura. A coerência entre o discurso e a prática fazem-me acreditar e confiar na credibilidade da empresa e a sua recente aposta no mercado Moçambicano, na área das energias renováveis.

A ânsia da empresa de querer sempre inovar e de ariscar em novos horizontes serão bons contributos para o seu crescimento em Moçambique. Ao identificar novas oportunidades de negócio, o grupo expõe não só Moçambique mas também todo o continente Africano a novas tecnologias e projetos inovadores que, na minha ótica, certamente tornarão o país mais competitivo.

A forma de aprendizagem neste estágio tem sido dinâmica e intensa – um departamento diferente por semana –, o que me permite conhecer mais a fundo as várias atividades do grupo **dst** (que não são poucas) e me dá a possibilidade de entrar em contacto com uma diversidade de pessoas que auxiliam no meu desenvolvimento, oferecendo-me um conhecimento amplo do negócio e uma contínua troca de experiências.

Tenho orgulho por estar numa empresa sólida, segura e que desafia constantemente os seus profissionais a crescer, gerando sempre mais valor e motivação.

Caminharemos lado a lado vivendo o amor que nos uniu por Sérgio Ferreira

Vivemos segundos de extrema intensidade Momentos absolutos de excitação e ardor, A dimensão terráquea está aquém da realidade Para espelhar e textualizar a força do nosso amor...

Foi há tantos anos que se começou a desenhar, Foi à primeira vista e chocou por ser tão evidente... Mais nenhum dia foi igual apesar de nada o sustentar, Mais nenhum olhar conseguimos cruzar inocentemente...

Ambos fomos surpreendidos pelo sentimento
Que num ápice se apoderou de nós violentamente,
O amor nasceu, cresceu e sobreviveu sem qualquer alimento
E hoje dou comigo a amar-te e a pensar em ti incessantemente.

Os dias sombrios e cinzentos ganharam muitas cores Com a assunção honesta e fiel do que sempre existiu, Montanhas serão ultrapassadas e seremos triunfadores Caminharemos lado a lado vivendo o amor que nos uniu.



Testa os teus conhecimentos sobre a **dst**! Desde questões sobre a história do grupo a questões sobre as suas várias empresas, passando pelas iniciativas de responsabilidade social, este é um verdadeiro desafio ao teu intelecto.

Sozinho ou em grupo, descobre se realmente vestes a camisola!

O Grande Prémio de Literatura, iniciativa do grupo dst que se destina a galardoar uma obra em português, existe há quantos anos?

a) 10 anos b) 15 anos c) 20 anos

Durante quantos anos se utilizou o sistema de comunicação por rádio para a comunicação dos funcionários no grupo dst?

a) Entre 2 e 5 anos b) Entre 4 e 10 anos c) Entre 10 e 15 anos

Quantos seguidores tem o grupo dst no Facebook?

a) mais de 2000, b) mais de 6000 ou c) mais de 9000

Em quantos distritos está presente a rede da dstelecom?

a) 10 b) 13 c) 18

Por quantas áreas negócio (empresas) se divide a atuação da dst renováveis?

a) 3 b) 4 c) 5

Em que ano foi fundada a cari?

a) 1915 b) 1985 c) 2005

Em que município estão sedeadas as sucursais da dst e da bysteel em França?

a) Paris b) Trappes c) Versailles

A que área de negócio do grupo dst pertence a 2bpartner, a Sociedade de Capital de Risco do grupo?

a) Ventures b) Engenharia & Construção c) Água & Ambiente

A tmodular tem uma linha de mobiliário própria para comercialização.

Verdadeiro ou falso?

Em que empresa teve lugar uma intervenção, em direto, de artistas shair?

a) Primavera BSS b) 2bpartner c) steelgreen

Quantos tipos de resíduos diferentes é que a tagregados pode receber na Unidade de Gestão de Resíduos?

a) 19 b) 20 c) 25

Qual a marca dos equipamentos de pequeno diâmetro da tgeotecnia?

a) Ferrari b) Lamborghini c) Mustang

A rede social Rayleague, desenvolvida pela innovation point, possui utilizadores registados em quantos países?

a) 122 b) 154 c) 267

Em caso de acidente, emergência ou incêndio, para onde se devem dirigir os colaboradores da dst?

a) Ponto de encontro b) Complexo desportivo c) Centro de saúde

Como se chama o responsável do armazém da dte?

a) Joaquim da Costa e Sousa b) João da Costa e Sousa c) José da Costa e Sousa

Qual foi a obra mais emblemática executada pela steelgreen s.a.?

a) Estádio Municipal de Braga b) Data Center da PT c) Aproveitamento Hidroelétrico de Ribeiradio-Ermida

soluções: consulta o teu Quiz

COOLTURA...

Nesta edição do **COOİtura**, damos-te a conhecer o que se passa nos diversos âmbitos culturais da região Norte.

Aproveita todas as dicas e **cooltiva** a tua mente!

No Coliseu do Porto podes assistir ao concerto de apresentação do novo espetáculo da fadista **Gisela João**, com os preços dos bilhetes a variar entre os 17,50 e os 30 euros. Dia 23 de janeiro às 21:30h.

A Galeria Municipal de Arte de Barcelos receberá uma exposição de pintura do artista belga **Jean Marie Boomputte**. Esta exposição está disponível até dia 8 de fevereiro, aproveita pois a entrada é livre!

Red Cedar estará em cena, na Casa das Artes de Famalicão, dias 21 e 22 de janeiro, às 21:30h no grande auditório. Uma produção que resulta da idealização de duas classes do Atelier "Baú dos Segredos". Os bilhetes têm o preço de 3 euros.

O Centro Internacional das Artes José de Guimarães convida todas as famílias a participarem na primeira edição do ano de "Sábados em Família". Um workshop que possibilita uma experiência ampla, e que se autodescreve como "uma aventura exploratória pelos espaços do CIAJG, inspirada nas exposições sobre espaço e arquitetura, perceção e sensorialidade". Acontece dia 10 de janeiro, em Guimarães, com entrada livre.

E, do dia 20 a 22 de janeiro, a Companhia de Teatro de Braga apresenta o clássico Vicentino do **Auto da Barca do Inferno**. Com duas sessões diárias, às 11:00h e 15:00h, o preço do bilhete é de 10 euros.

Sabiam que...?









Há música no restaurante M

Sim, o nosso restaurante tem nome! M, uma homenagem a todas as Mulheres e Mães.

E no M há uma novidade: uma mesa de DJ para todos os que quiserem partilhar a sua música à hora do almoço. Tragam as vossas playlists de eleição, surpreendam os colegas e desfrutem!

Quinta-feira é dia de manicure

No grupo **dst** não há desculpa para a falta de estética!

Por isso, no Natal 2013, os colaboradores receberam uma sala de manicure, "prenda universal com a dose de loucura que nos caracteriza".

Ainda não marcaram a vossa vez? Então não percam a próxima oportunidade e experimentem.

E não se esqueçam: um bom aperto de mão, com mãos bem tratadas, é meio caminho andado para causar uma boa primeira impressão!

As empresas do grupo dst renovam regularmente as suas certificações

As nossas certificações estão sempre em dia!

Estas foram as alterações mais recentes:

- · A **bysteel**, **cari** e **steelgreen** atualizaram os certificados do Sistema de Gestão Ambiental segundo a norma NP EN ISO 14001:2012.
- \cdot A **cari** e **steelgreen** atualizaram os certificados do Sistema de Gestão da Segurança e Saúde do Trabalho de acordo com a norma OHSAS 18001:2007 / NP 4397:2008.
- · A **bysteel** e **steelgreen** atualizaram os certificados do Sistema de Gestão da Qualidade conforme a norma NP EN ISO 9001:2008.
- · A **steelgreen** atualizou o certificado do Sistema de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação, cumprindo os requisitos da norma NP 4457:2007.



Comunicação dstacável

Raramente se tem uma segunda oportunidade de causar uma boa primeira impressão.

Tanto na comunicação empresarial como no quotidiano, há regras que devem ser cumpridas para que esta seja realmente eficaz. Além disso, uma boa comunicação também ajuda a promover um ambiente de trabalho mais positivo e produtivo!

Por todas estas razões, preparámos para ti um "Manual de Boas Práticas de Comunicação", a distribuir em formato destacável nas próximas edições da dstnews.

Nesta 1.ª edição deixamos-te 10 dicas gerais sobre comunicação eficaz.

- 1. Escrever corretamente não é um preciosismo. Uma boa escrita, dentro das normas de ortografia e gramática, não é difícil, além disso existe a ferramenta de revisão ortográfica de texto que pode ser muito útil na hora de rever o que foi escrito.
- 2. A linguagem eficaz privilegia a simplicidade mais do que a utilização de palavras "caras", e deve ser compreensível e adequada a todos os intervenientes. Já dizia Aristóteles: "pensai como homens sábios, mas falai como gente comum"!
- 3. Deve-se ser conciso e usar frases curtas. É melhor ser simples e entendido do que usar palavras complicadas e não se comunicar corretamente. Constrói o texto com simplicidade e objetividade, seguindo uma ordem lógica com princípio, meio e fim.
- 4. A postura também é fundamental para que se transmita uma sensação de profissionalismo, segurança e, acima de tudo, confiança.
- 5. Antes de uma apresentação deve-se estudar e pesquisar acerca do assunto a ser abordado. Não há nada pior do que falar sem se conhecer minimamente o tema.
- 6. Saber ouvir é outro dos fatores fundamentais na comunicação. Quando se escuta o outro de maneira focada, transmitimos uma imagem de atenção, de valorização das suas ideias e de respeito.
- 7. Conhece e utiliza regras de comportamento social para situações formais. Deves saber como cumprimentar e apresentar pessoas, de quem e onde se deve ou não apertar as mãos, quando entregar cartões de visita, regras de protocolo e outras normas fundamentais.
- 8. Fala bem, com o tom de voz adequado e boa dicção. Deve-se falar com calma, pausadamente, e adequando sempre o volume ao meio envolvente e ao(s) interlocutor(es).
- 9. Cria empatia com o teu interlocutor. Sorri, desenvolve o um bom sentido de humor e cria um ambiente de interação agradável. Define o objetivo da conversa. É importante definir com clareza qual é o propósito da conversa para que a resposta seja também objetiva e não haja hipótese de o assunto se dispersar.



ficha técnica: edição: dstgroup redação e grafismo: departamento de comunicação

> tiragem: 750 exemplares depósito legal: 301 498/09 impressão: gráfica do diário do minho

dst_domingos da silva teixeira, s.a.
rua de pitancinhos apartado 208 palmeira
4711-911 braga portugal
ttf. 351 253 307 200/1 fax 351 253 307 210
www.dstsgps.com
alvará de construção civil n.º 2846