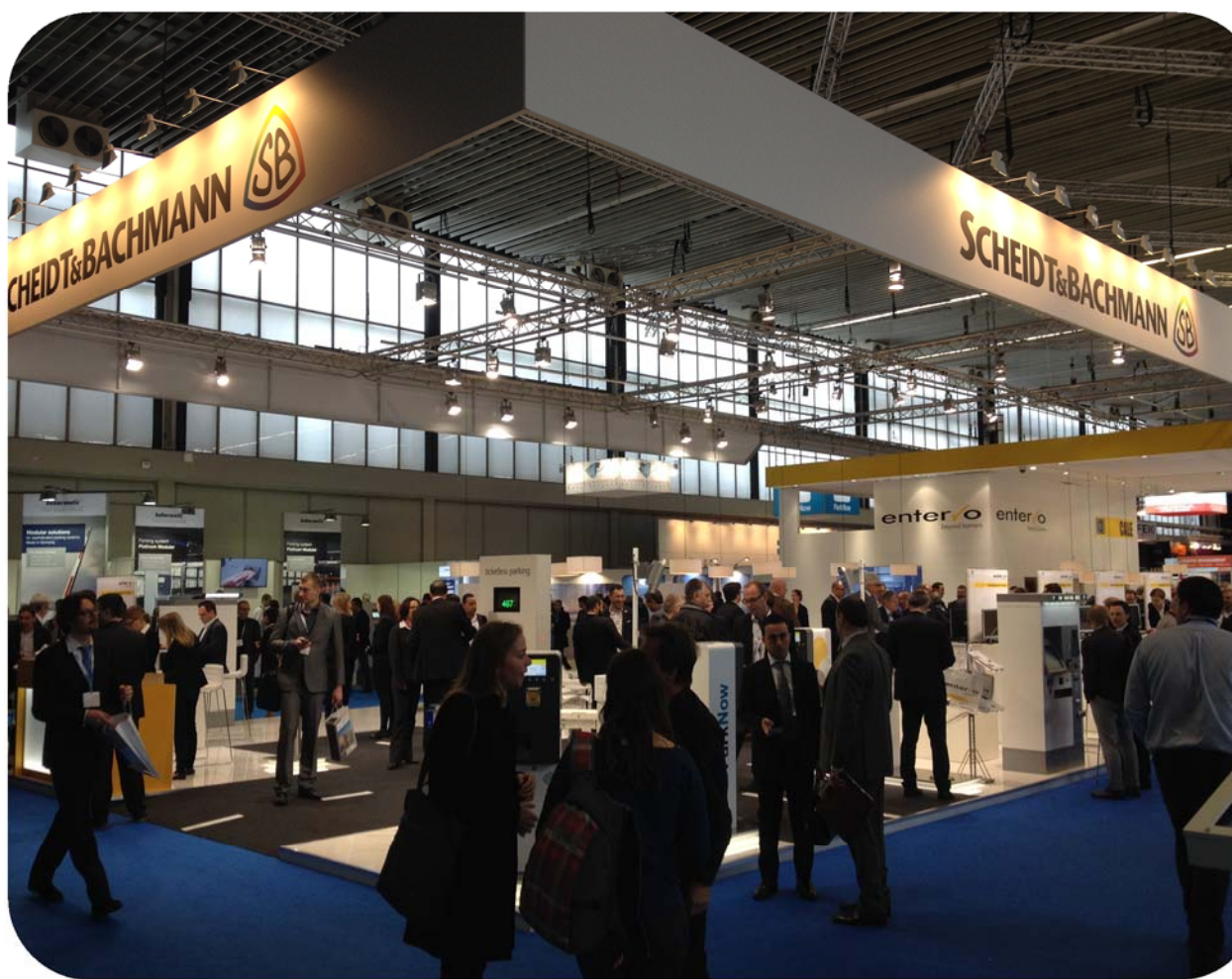




# Preto no Branco

## RESOPARK NA INTERTRAFFIC 2016



## PALAVRA CHAVE: INOVAÇÃO



## INTERTRAFFIC 2016



A **Resopark** esteve mais uma vez presente na **Intertraffic 2016 em Amesterdão**, a maior e melhor feira de estacionamento do mundo.

Foi no stand da **Scheidt & Bachmann** (fabricante líder mundial no desenvolvimento e produção de sistemas e equipamentos de gestão de estacionamento), novo parceiro da **Resopark** desde Janeiro de 2016, que foram apresentados os novos terminais **Entervo**.



A convite da **Resopark**, os clientes portugueses, **EMEL**, **Empark**, **Datared**, **EMES**, **Loulé Concelho Global** e **Placegar**, visitaram o stand da **Scheidt & Bachmann** e puderam comprovar a tecnologia das soluções de gestão de estacionamento, a flexibilidade e capacidade de inovação assim como a qualidade, robustez e design dos equipamentos, demonstrando grande interesse nestes produtos.



O objetivo da parceria entre a **Resopark** e a **S&B** será expandir a carteira de clientes e a presença da marca em toda a Península Ibérica.

Esperamos que esta nova parceria seja mutuamente benéfica.







Também a nossa representada **Parkeon** esteve presente no evento, com stand próprio, como já é habitual nos últimos anos de **Intertraffic**.



A grande novidade foi associar ao parquímetro novas funcionalidades relacionadas com o conceito Smart Cities nomeadamente a disponibilidade de informações úteis sobre a cidade, como por exemplo informações de turismo, compra de bilhetes para espetáculos e eventos, restaurantes, publicidade geral, transportes urbanos, museus, bibliotecas contactos de emergência, etc.



A **Parkeon** apresentou também um parquímetro com integração de um dispositivo de medição da qualidade do ar que permite aos municípios apurar o nível de poluição nas cidades podendo assim estabelecer as políticas de mobilidade mais adequadas.

A **Intertraffic** proporcionou aos seus visitantes privar com as últimas novidades e desenvolvimentos da indústria ficando desta forma a conhecer todos os novos produtos e soluções de estacionamento.

**Inovação** foi sem dúvida a palavra chave deste grande evento!!!!



## SUMÁRIO

- 1 - CAPA
- 2 - INTERTRAFFIC 2016
- 4 - PORTO TEM UM NOVO SISTEMA DE ESTACIONAMENTO
- 6 - JANZ NO FÓRUM DA REDE EUROPEIA NETIVET/CECOA
- 7 - RESOPRE - PROJETO DE REFERÊNCIA
- 8 - RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES
- 11 - RECAPITULANDO
- 14 - INVENTÁRIO PERMANENTE
- 17 - QUEM SOMOS
- 20 - A IMPORTÂNCIA DA PREVENÇÃO E DA CULTURA DE SEGURANÇA
- 22- INOVAÇÃO
- 24 - RESOPRE - CONTRA CAPA
- SUPLEMENTO
- 25 - JANZ NA REVISTA ANIMEE
- 26 - JANZ EMPRESA CERTIFICADA DESDE 1995
- 27 - A EMPRESA BRUNO JANZ E A HISTÓRIA DESDE 1915
- 31 - METEOROLOGIA
- 33 - ASSOCIAÇÃO ESTER JANZ
- 34 - CUIDE DE SI E DOS QUE AMA
- 35 - GRUPO RECREATIVO JANZ E ASSOCIADOS
- 37 - JANZ AINDA TEM MAIS ENCANTO NA HORA DA DESPEDIDA
- 38 - CELEBRAÇÃO DO DIA MUNDIAL DA CRIANÇA NA A.E.J.
- 39 - 31 DE MAIO DIA MUNDIAL DO NÃO FUMADOR



## Porto tem um novo sistema de gestão de estacionamento

A Câmara Municipal do Porto vai mudar gradualmente os parcometros presentes na cidade para garantir um sistema de pagamento mais eficiente aos condutores.

Em Fevereiro foi apresentado o novo sistema de gestão de estacionamento da cidade do Porto. A introdução dos novos equipamentos já foi efetuada e a partir de dia 1 de março iniciou-se a fiscalização.

O Presidente da Câmara considera que o acordo alcançado com a **Eporto**, empresa responsável pelo sistema de gestão de estacionamento “é um bom negócio, não apenas financeiro mas que visa também garantir a sustentabilidade da cidade.”

Rui Moreira indica ainda que há moradores a pedir a introdução deste sistema em diversas ruas do Porto. Garante que o Porto está mais tecnológico.

O novo sistema de parcometros da cidade do Porto visa o fim dos bilhetes colocados no tabliê do carro. São substituídos por uma aplicação a **Telpark** instalada no telemóvel ou tablet que permite ver há quanto tempo se está a usar o equipamento e qual o total a pagar.

**Caso os utentes não queiram usar a aplicação, o pagamento por moedas é igualmente disponibilizado.**

A única alteração substancial é a obrigatoriedade de registo da matrícula do carro que substitui a colocação do bilhete com a indicação do tempo comprado no interior da viatura.



O controlo é feito por elementos da empresa **Eporto** que reportarão à polícia Municipal qualquer situação de incumprimento. Nesses casos será enviado um aviso de pagamento ao utilizador. Evita-se assim o recurso imediato ao reboque.

Segundo o Presidente da Câmara do Porto, um dos objetivos destas alterações é proporcionar a rotatividade no estacionamento, acabando com o estacionamento de segunda linha.

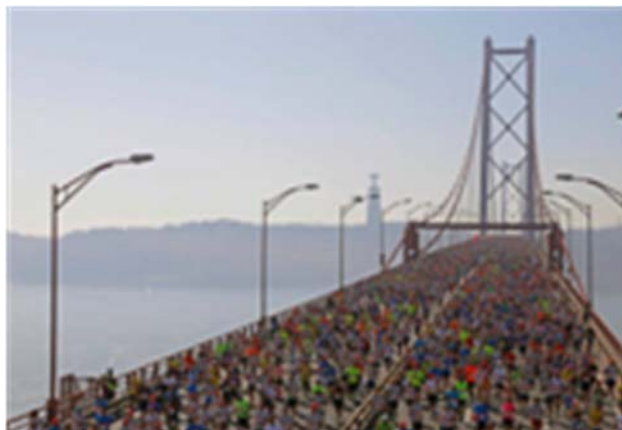


A instalação está a cargo da (**Eporto, pela Empark, Resopre e Dornier**) o consórcio privado ao qual a Câmara Municipal cedeu a gestão do estacionamento pago no Porto por 12 anos.

*A autarquia tem prevista a implementação deste sistema em 148 ruas e a substituição de mais de 350 máquinas, 100% solares, 98% recicláveis e fáceis de utilizar, de acordo com **Rui Paiva**, membro do conselho de administração da **Eporto**.*



## JANZ – CONTADORES DE ENERGIA, SA



### PRESENTE NA MEIA MARATONA LISBOA EDP

A **Janz Contadores de Energia**, foi distintamente representada na Meia Maratona de Lisboa, a 20 de Março, pelo colaborador **Ernesto Leal Carvalho**!



O nosso atleta cruzou a meta ao fim de **2:04:13**.

**Muitos parabéns!**





## **PRESENTE NO FÓRUM DA REDE EUROPEIA NETINVET / CECOA**

A **Janz Contadores de Energia** foi convidada pelo CECOA, Centro de Formação Profissional para o Comércio e Afins, a participar no 6.º Fórum da Rede Europeia **NETINVET**, na qualidade de orador no passado dia 17 de Março, no painel “The labour market needs in terms of skills and competences”.

A **NETINVET** é uma associação internacional que visa promover a mobilidade europeia de jovens formandos em formação profissional de nível 5 do Quadro Nacional e Europeu de Qualificações nas áreas do Comércio Internacional e dos Transportes/Logística.

O evento teve a duração de 2 dias, foi muito participado, com mais de 120 representantes de escolas/centros de

formação e empresas, com representantes de países como Portugal, Espanha, França, Holanda, Bélgica Alemanha e Itália.

A **Janz Contadores de Energia** esteve representada pela **Dra. Carla Rodrigues** que contribuiu ativamente para transmitir as necessidades e experiências no contexto empresarial.



FONTE: cecoa –

<http://www.cecoa.pt/news/show/363.html>



# PROJECTOS DE REFERÊNCIA

## - PAVIMENTO - Externato S. Miguel Arcanjo

Após o projeto no parque infantil interior, o Externato S. Miguel Arcanjo volta a apostar na remodelação dos seus espaços lúdicos. Foi um desafio super interessante a realização deste projeto desenvolvido pelo Arquiteto Nuno Valente.

No espaço interior criámos uma montanha gigante, com o nosso pavimento *in-situ*, incentivando assim à escalada e ao equilíbrio colocando no cimo três escorregas de forma a tornar a brincadeira mais divertida! Executámos ainda um campo de futebol e um campo de basket para os mais crescidos poderem exercitar e estimular o espírito de equipa.

No espaço exterior realizámos uma pista divertida para os pequenotes fazerem corridas com os seus triciclos!

Os pormenores e a escolha das cores foram decisivos para tornar este projeto uma atração para as crianças do Externato S. Miguel Arcanjo.

Imagine o seu projeto que nós realizamos. Contacte-nos.



### SEDE:

ESTRADA DE CHELAS, 187  
1900-151 LISBOA

TEL.: (+351) 21 861 14 00  
FAX: (+351) 21 868 78 70

### DELEGAÇÃO NORTE:

CENTRO EMPRESARIAL LIONESA  
FRACÇÃO G11 A  
RUA DA LIONESA, 446  
4465-671 LEÇA DO BALIO

TEL.: (+351) 22 905 98 50  
FAX: (+351) 22 901 13 29

[WWW.RESOPRE.PT](http://WWW.RESOPRE.PT)

[GERAL@RESOPRE.PT](mailto:GERAL@RESOPRE.PT)

Marcas:





# RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

## MARKETING RELACIONAL



**Eng. Francisco Matos**

**Adj. da Direção Industrial-JANZ-CGF**

A ideia do que é o Marketing e como é utilizado tem sido atualizada ao longo do tempo e vem sendo adaptada à evolução das organizações, dos mercados e dos relacionamentos que estabelecem entre si.

O conceito de “**Marketing Relacional**” é relativamente recente e tem ganho crescente importância e a ideia do que é o Marketing e como é utilizado tem sido atualizada ao longo do tempo e vem sendo adaptada à evolução das organizações, aceitação por vir cobrir algumas insuficiências do conceito tradicional – o Marketing Transacional.

Começando pelo início:

### **o que é o Marketing?**

É o “*conjunto de ações e técnicas que tem por objetivo a implantação de uma estratégia comercial nos seus variados*

*aspectos, desde o estudo do mercado e suas tendências até à venda propriamente dita e ao apoio técnico após a venda*”.  
(definição da Porto Editora/Infopédia).

Ou resumindo:

**conjunto de técnicas e métodos destinados ao desenvolvimento das vendas.**

Esta definição que corresponde à que foi proposta em 1985 pela American Marketing Association (AMA), e deu origem a um modelo que assentando em princípios muito simples e fáceis de entender como os “**4P’s**” do “**Marketing Mix**”: Produto, Preço, Ponto de Venda e Promoção, foi sendo globalmente adotado e posto em prática pela generalidade dos especialistas e empresas que o adotaram durante décadas como lei imutável do marketing.







Este modelo na verdade considera o consumidor como centro de atenção mas toma-o como um alvo: uma vez determinadas as necessidades do cliente, o fornecedor coloca toda a sua atenção no produto decidindo quais as suas características, qual o seu preço como distribuí-lo e promovê-lo.



É um modelo simples e objetivo porque se focaliza no momento da venda ou transação (daí a designação de marketing transacional) mas esquece vários outros fatores envolvidos pelo que algumas falhas lhe foram sendo sucessivamente apontadas como o esquecimento do fator humano, o atendimento, a agressividade das vendas, a falta de personalização etc., e aspetos que entretanto, com o crescente

acesso à informação, nomeadamente através da internet, ganharam importância.

Hoje em dia não chega ao cliente receber um bom produto.

Ele quer que a sua opinião seja ouvida, quer participar no desenvolvimento do produto ou serviço e interagir com a empresa que lho fornece.



Outro aspeto a ter em conta na abordagem convencional é que ela foi muito desenvolvida sobre a ideia de que as vendas são feitas a pessoas individuais e muitas das técnicas desenvolvidas foram pensadas em como satisfazer as necessidades ou expectativas de uma pessoa que está a comprar (ou a decidir se vai comprar) um determinado produto.

Todos nós ouvimos falar por exemplo das estratégias utilizadas pelos supermercados no posicionamento dos produtos à entrada da loja, ou à saída, ou em determinada altura da prateleira.

Ou ainda das técnicas utilizadas pelos vendedores porta-a-porta (e até dos que nos entram pela casa dentro).



Não há dúvida que essas técnicas, quando bem aplicadas, funcionam. Mas são pouco úteis quando o cliente é uma empresa ou organização.

Se se pretende estabelecer uma relação de negócio forte e duradoura com um cliente empresarial é necessário algo mais.

### O que traz então de novo o marketing relacional?

É uma abordagem diferente, **centrada não no produto e não no cliente em si mas na relação com o cliente e no seu fortalecimento**, seja ele uma pessoa ou uma empresa.

Esta é uma abordagem com um grande potencial de sucesso porque aposta nos pontos menos fortes da anterior abrangendo uma área maior de actividades, desde a concepção participada do produto e/ou serviço e sua produção, passando pelas diferentes vias de distribuição, embalagem, eventual integração noutros produtos, até ao acompanhamento e apoio após-venda.

A própria gestão da Qualidade é melhorada através do foco na **Qualidade percebida pelo cliente** e da noção de cliente interno. E no global, a mentalidade da organização também tem que ser adequada porque tudo isto só resulta se existir a **focalização no cliente por parte de todos os envolvidos**.



### Em conclusão:

Se anteriormente o objetivo era crescer através da criação de novos produtos para ganhar novos clientes (que muitas vezes recebiam mais atenção que os antigos) esta abordagem aposta agora no **fortalecimento da relação com todos os clientes**, que por essa via se vão **tornando maiores clientes**.

Ela também procura ganhar novos clientes, não para substituir os primeiros mas antes para que também eles se tornem antigos!







## RECAPITULANDO



*Eng. Francisco Caetano  
Diretor Industrial - JANZ –  
Contagem e Gestão de Fluídos, SA*

***Convido o leitor do Preto no Branco a recordar o que eventualmente sentiu e pensou quando leu, em 2011, o texto que está em seguida.***

Realmente quando olhamos para o que realizámos ao longo de 2011, 2012, 2013, 2014 e 2015, podemos concluir que estamos melhor, mas também podemos sempre questionar, **MAS NÃO PODERÍAMOS ESTAR AINDA MELHOR?**

**E daqui a cinco...ou dez anos???**

***“Saber que o que fazemos, fazemos bem, não impede que amanhã não possamos fazer ainda melhor”.***

Então será que cada um de nós já pensou bem no que estará a fazer daqui a cinco anos?

Será que estamos apercebidos que o que estamos a fazer hoje determina onde estaremos daqui a cinco anos?

Vamos ser mais objetivos: se continuarmos a trabalhar para os mesmos mercados, para os mesmos clientes, os mesmos produtos e da mesma maneira como estaremos daqui a cinco anos?

Nos mercados onde comercializamos os nossos contadores e peças vão aparecer outros fornecedores que concorrerão connosco.

Nesses mercados os clientes vão continuar a aproveitar a concorrência para nos exigir preços mais baixos para comprar os nossos produtos.

Os nossos produtos ao serem os mesmos deixarão de ser escolhidos em detrimento de produtos mais evoluídos tecnologicamente.

O nosso trabalho, seja ele de gestor, de técnico ou de operador, por continuar a ser da mesma maneira valerá menos.

*Logicamente não podemos aceitar este futuro, ou seja, temos de alterar as coisas hoje, temos de procurar novas formas de gestão, temos de procurar novos mercados, novos clientes, temos de inovar os produtos, temos de trabalhar de maneira diferente, temos de ser mais organizados, temos de demorar menos tempo a lançar novos produtos, temos de ser mais abertos à mudança e aceitar novas metodologias de trabalho, estando atentos e propondo alterações.*

Podem, os que estão a ler este texto, dizer:

- **Isso é vago e não aponta nenhum caminho!**

E têm razão, mas para que não fiquemos pelo vago e teórico vou correr o risco de indicar caminhos práticos esperando que pelo menos haja reação ou crítica, seja ela positiva ou negativa e não passividade de quem desistiu de querer determinar o seu futuro.



### **TEORIA:**

#### ***Liderança***

Os líderes estabelecem a finalidade e a orientação da organização. Convém que criem e mantenham o ambiente interno que permita o pleno envolvimento das pessoas para se atingirem os objetivos da organização.

### **PRÁTICA:**

*A Gestão de Topo tem de manter, a intervalos regulares, informação oral e escrita sobre os objetivos da empresa em termos de novos produtos e novos mercados, em termos de investimentos planeados, em termos de política salarial e em termos de reconhecimento dos que se disponibilizam para o envolvimento em prol da organização.*

### **TEORIA:**

#### ***Envolvimento das pessoas***

As pessoas, em todos os níveis de responsabilidade, são a essência de uma organização e o seu pleno envolvimento permite que as suas aptidões sejam utilizadas em benefício da organização.

### **PRÁTICA:**

Os Gestores e/ou Técnicos Intermédios têm de planear os meios necessários para atingir os objetivos traçados pela Gestão de Topo, têm de partilhar com os colaboradores as medidas a tomar e solicitar a participação dos mesmos na melhoria das ações planeadas,

identificando os que se disponibilizam em benefício da organização.

Os Operadores têm de se concentrar no seu trabalho procurando atingir os melhores resultados, têm de ter uma participação ativa e construtiva na melhoria do posto de trabalho visando a qualidade, a produtividade e o bem estar individual.

### **TEORIA:**

#### ***Decisões baseadas em factos***

Decisões eficazes são baseadas na análise de dados e de informações.

### **PRÁTICA:**

Embora como portugueses façamos, por vezes, o autoelogio pelo espírito do “desenrascanço”, essa é uma boa prática mas para ser utilizada excecionalmente.

Todos temos de ser defensores de, só se fazer coisas após análise dos dados disponíveis e não por sensações, emoções ou percepções que nos podem levar a decisões erradas.

Quer sejamos membros da Gestão de Topo, quer sejamos um Gestor e/ou Técnico Intermédio ou um Operador temos de ter a firme convicção que a decisão e/ou ação que vamos tomar está baseada em informação fidedigna.

Para isso a exatidão da compilação de dados financeiros e de gestão geral, a exatidão de dados dum processo de fabrico e/ou a exatidão de dados duma ficha operatória ou de um relatório de medida assumem um papel de enorme importância.





E todos nós, que trabalhamos nestas empresas, temos de estar conscientes dessa mesma importância e dar valor à compilação e análise de dados.

### **TEORIA:**

#### ***Abordagem da atividade pessoal como sendo parte integrante de um sistema***

Identificar, compreender e gerir processos interrelacionados como um sistema, contribui para que a organização atinja os seus objetivos com eficácia e eficiência.

### **PRÁTICA:**

Como membro de uma organização cada um de nós tem de colocar o trabalho da equipa em primeiro lugar ao trabalho pessoal, pois só dessa forma se atingem os resultados desejados para a organização com eficácia e eficiência.

Isso consegue-se se estivermos dispostos a partilhar informação e a ouvir a opinião dos outros.

Ou seja, estou a idealizar uma peça, um dispositivo de montagem, um molde, uma ficha operatória, uma embalagem, um processo de recrutamento, um processo de produção, a disposição de um equipamento, etc..., será que se pedir a opinião de alguém minimizo o meu conhecimento, é óbvio que não!

### **TEORIA:**

#### ***Focalização no cliente***

As organizações dependem dos seus clientes e, conseqüentemente, convém que

todos na organização compreendam as suas necessidades atuais e futuras, que se satisfaçam os seus requisitos e que todos no nosso dia a dia nos esforcemos por exceder as suas expectativas.

### **PRÁTICA:**

***Será necessário dizer mais, neste assunto da focalização no cliente, do que a teoria nos diz para fazer?***

***A minha opinião é que não mas se o leitor achar que sim esteja à vontade...!***

**Ou seja, em síntese final....**

**Ao nos revermos em algumas das ações propostas, percebemos que as medidas de mudança que tomámos e que temos vindo a tomar ao longo do tempo, mostram que valeu a pena sermos pró-ativos e reagirmos positivamente à mudança.**

**No próximo PB recordaremos as ações efetivamente tomadas, uma por uma, ok?**



**JANZ - Contagem e Gestão de Fluídos, S.A**

**Janz desde 1915**



## INVENTÁRIO PERMANENTE



**Dr. Ricardo Ferreira**  
**Assessor da Administração**

Depois de em janeiro de 2015 as empresas com um volume de negócios superior a 100.000€ terem cumprido pela primeira vez a obrigação de comunicar anualmente, no mês de janeiro, à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) os seus inventários, enviando um ficheiro com as quantidades de todas as mercadorias, matérias-primas, produtos acabados e intermédios, subprodutos, desperdícios e refugos existentes à data de fim do período anterior, normalmente coincidente com 31 de dezembro. No dia 1 de janeiro de 2016 surge uma nova obrigação adicional para cerca de 25 mil pequenas empresas: a adoção do **sistema de inventário permanente (SIP)**.

A novidade não está na obrigação em si, que já era aplicável a empresas de maior dimensão desde 1999, mas no facto de abranger agora as pequenas empresas.

A partir de 1/1/2016 só ficam dispensadas da obrigação de adoção de inventário permanente as microentidades, considerando-se como tais aquelas que, à data do balanço, não ultrapassem 2 dos 3 limites seguintes:

- a) Total do balanço: 350.000€;
- b) Volume de negócios líquido: 700.000€;
- c) Número médio de empregados durante o período: 10.

As entidades deixam de beneficiar da dispensa quando ultrapassem 2 dos 3 limites em cima, durante dois períodos consecutivos.

Note-se que os limites em vigor para adoção do inventário permanente até 31/12/2015, aplicavam-se às entidades que ultrapasassem 2 dos 3 limites seguintes previstos no art.º 262.º do Código das Sociedades Comerciais:

- a) Total do balanço: 1.500.000€;
- b) Volume das vendas líquidas e outros rendimentos: 3.000.000€;
- c) Número de trabalhadores empregados em média durante o exercício: 50.



O artigo 12.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho, a vigorar a partir de 1/1/2016, prevê que as entidades a que seja aplicável o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) ou as normas internacionais de contabilidade adotadas pela UE ficam obrigadas a adotar o SIP na contabilização dos inventários, nos seguintes termos:





- a) Proceder às contagens físicas dos inventários com referência ao final do período, ou, ao longo do período, de forma rotativa, de modo a que cada bem seja contado, pelo menos, uma vez em cada período;
- b) Identificar os bens quanto à sua natureza, quantidade e custos unitários e globais, por forma a permitir a verificação, a todo o momento, da correspondência entre as contagens físicas e os registos contabilísticos.

Ficam no entanto, dispensadas da adoção do SIP as entidades que exerçam as seguintes atividades:

- a) Agricultura, produção animal, apicultura e caça;
- b) Silvicultura e exploração florestal;
- c) Indústria piscatória e aquicultura;
- d) Pontos de vendas a retalho que, no seu conjunto, não apresentem, no período de um exercício, vendas superiores a 300.000€ nem a 10% das vendas globais da respetiva entidade;
- e) Exercício predominante de atividades de prestações de serviços, considerando-se como tais, as entidades que apresentem, no período de um exercício, um custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas que não exceda 300.000€ nem 20% dos respetivos custos operacionais.



Significa que as empresas obrigadas a adotar o SIP terão de possuir um **sistema de controlo de gestão de stocks ou outro tipo de procedimento extracontabilístico**, que permita efetuar o acompanhamento e registo operação a operação de todas as entradas, saídas, consumos e outros movimentos de stock.

Possibilitando calcular a valorização do inventário mediante a aplicação da fórmula de custeio utilizado pela empresa (custo específico, FIFO ou custo médio ponderado), a qualquer momento que seja necessário preparar um balanço e demonstração dos resultados.

Uma entidade deve usar a mesma fórmula de custeio para todos os inventários que tenham uma natureza e um uso semelhante para a entidade. Para os inventários que tenham natureza ou uso diferentes, poderão justificar-se diferentes fórmulas de custeio.



De referir que por conveniência da empresa também é possível determinar os referidos custos dos inventários mediante a utilização de técnicas simplificadas previstas na Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) n.º 18 (Inventários), aplicável às médias e grandes entidades, como o método do retalho e do custo-padrão (ou custo *standard*), se os resultados se aproximarem do custo.



O custo-padrão deve tomar em consideração os níveis normais dos materiais e consumíveis, da mão de obra, da eficiência e da utilização da capacidade produtiva.

Estes devem ser regularmente revistos e, se necessário, devem sê-lo à luz das condições correntes, não existindo qualquer periodicidade definida para a verificação dos desvios dos custos reais face aos custos padrão, devendo ser a empresa a definir um procedimento de controlo e correção que minimize tais desvios.

A verdade é que, por escassez de recursos ou falta de formação, a generalidade das pequenas empresas não têm estes processos implementados e, se algumas até conseguirem apurar as quantidades em *stock* a qualquer momento, apenas uma minoria será capaz de valorizar com exatidão essas unidades.

Felizmente, hoje em dia há Sistemas e Tecnologias de Informação acessíveis às pequenas empresas, que as ajudam a gerir e monitorizar os seus inventários em tempo real, cumprindo, em simultâneo, a obrigação fiscal inerente. Essa ajuda pode passar por:

1. Implementação de sistemas de informação para gestão de *stock*: estes sistemas permitem o registo e monitorização das diversas movimentações e regularizações de *stock*, devendo estar integrado com os processos de compra, venda e gestão logística da empresa. Caso a empresa já disponha de um sistema de informação para este efeito, deverá averiguar se suporta adequadamente as especificidades do seu negócio, tais como a gestão de lotes, números de série, produtos compostos, métodos de valorização, entre outros.
2. Adoção de dispositivos móveis para recolha de dados: existe uma panóplia de dispositivos móveis que podem ser usados para leitura e captura de dados, tirando partido da banalização de tecnologias como o RFID, QR *codes* ou dos “velhinhos” mas ainda eficientes códigos de barras. Quando integrados com o sistema de informação, estes dispositivos automatizam o registo das entradas e saídas de bens, agilizam o controlo e regularização do inventário e evitam erros humanos.
3. Integração entre sistemas de informação (cliente-fornecedor): alguns sistemas de informação suportam métodos de comunicação *standard* (ex: EDI) ou específicos que permitem às empresas cliente e fornecedor enviarem e integrarem automaticamente documentos comerciais de forma recíproca, com vantagens claras para ambos os agentes.



**Esta nova obrigação é uma oportunidade única para as empresas se tornarem mais eficientes na gestão dos seus inventários e, desse modo, obterem ganhos inequívocos de rentabilidade e produtividade**



## QUEM SOMOS



**Gilberto Ferreira**  
**Enfermeiro do Serviço de Enfermagem**  
**do GRUPO JANZ**

### **Há quantos anos entrou para o Grupo Janz?**

*Iniciei o meu trabalho no Grupo Janz em Setembro de 2010. Enveredei pela área de Enfermagem do Trabalho por gosto e vontade própria.*

### **Entrou porque conhecia alguém na empresa ou foi recrutado normalmente?**

*O meu processo de recrutamento decorreu normalmente, onde fiz a entrevista inicial com a Júlia Miguel e posteriormente com a Sr.ª D.ª Teresa Guerra. Uns dias depois fui contactado para me comunicarem que a minha candidatura espontânea tinha sido aceite e que iria iniciar funções.*

### **Não é um enfermeiro qualquer. Há provas disso. Foi esta a profissão que escolheu por convicção?**

*Já desempenhei diversas funções durante a minha vida profissional. Sendo originário de uma zona próspera em Agricultura, desde muito miúdo que ajudo os meus pais em tarefas nesta área. Desde cedo que aprendi a cultivar de tudo um pouco e a*

*trabalhar no campo. Quando terminei o ensino secundário fui trabalhar na AutoEuropa nas linhas de montagem, porque nesta fase não queria continuar a estudar. Ao final de alguns meses cheguei à conclusão que era uma área de trabalho que não me aliciava. Saí por opção e trabalhei em áreas tão distintas como vendas comerciais, secretariado e como operador de caixa de um posto de abastecimento da antiga Shell. Ao final de uns meses de estar na Shell inscrevi-me para cumprir o serviço militar voluntário no Exército, para desta forma entrar na Escola de Saúde Militar.*

*Esta ideia surgiu porque entretanto a minha avó paterna esteve internada e graças à forma excecional de tratamento que os enfermeiros tiveram com ela senti empatia com o facto de poder ajudar outras pessoas nas suas horas mais difíceis!*

### **Então o curso de Licenciatura em Enfermagem foi frequentado no Exército?**

*Não! Fui incorporado no ano de 2005, fiz a recruta e entrei na especialidade. Na altura do concurso à Escola de Saúde Militar, em Agosto, sofri um acidente que me levou a estar internado no serviço de Ortopedia do Hospital Militar Principal da Estrela durante algum tempo. Foi nesta fase que senti diretamente o que são os cuidados de Enfermagem e a importância que têm na nossa vida enquanto doentes. Tive alta ao final de 3 meses e decidi que era mesmo enfermeiro que queria ser!*

### **A seguir à alta veio a frequência no curso?**

*Sim! Quando terminei a recuperação, entrei no curso na Escola Superior de Saúde Atlântica, sita em Barcarena, concelho de Oeiras, no ano de 2006. É uma escola particular e que à partida acarretou custos elevados para a frequentar! Dei um bom uso às minhas*





poupanças e trabalhei sempre enquanto estudei. O curso de Enfermagem funciona em regime diurno, não há em pós-laboral, logo obrigava a trabalhar em part time e muitas vezes até muito tarde. Todo o esforço compensou largamente!

### **Como se sente a trabalhar no Grupo Janz?**

Sendo o **GRUPO JANZ** um conjunto de empresas com um conceito base de família, sente-se que existe uma preocupação constante com os seus trabalhadores. Tenho a oportunidade de desenvolver o trabalho que considero mais pertinente para a saúde de todos. Neste aspeto é muito motivante para mim, porque consigo colocar em prática projetos benéficos para toda a comunidade.

### **Também dá o seu apoio à Associação Ester Janz, Instituição que os seus filhos já frequentaram. Em que conceito tem esta Instituição?**

Embora não seja a minha área de trabalho direta, também presto primeiros socorros a toda a comunidade escolar da AEJ. Dinamizo também atividades na área da Saúde Escolar, tais como a realização do bochecho oral com flúor, ministrar aulas de educação para a saúde, entre outras. Dado a articulação entre a Educação e a Enfermagem ser uma mais valia para todas as crianças, tento responder a todas as solicitações que me são propostas nesta área.

É frequente também prestar assistência às crianças em fases onde é previsível haver maior incidência de determinadas situações, por exemplo no caso das doenças exantemáticas (varicela, sarampo, etc.), gastroenterites, infeções respiratórias, entre outras. A Enfermagem tem diversas áreas de cuidados e permite uma atuação extensa. É com recurso aos diagnósticos de Enfermagem que são

priorizados os tipos de cuidados necessários em cada caso. Na AEJ existe uma preocupação constante com a sua comunidade escolar, tanto ao nível das crianças como dos funcionários

### **No Posto Médico desempenha as suas funções para a Medicina do Trabalho (MT) e Medicina Curativa (MC). Qual delas o ocupa mais?**

Ambas são áreas bastante exigentes, dado o número de trabalhadores do Grupo Janz. Na área da MT existem atividades planeadas temporalmente, ou seja, em Janeiro é possível planear o trabalho para o ano todo, porque à partida sabe-se que existe um determinado número de exames periódicos a cumprir.

Na qualidade de Enfermeiro do Trabalho faço toda a preparação prévia, realizando ECG, exames visuais, audiometrias, espirometrias, análises clínicas. Existem ainda exames ocasionais e de admissão que vão decorrendo conforme as necessidades. O Enfermeiro do Trabalho desenvolve ainda outro tipo de atividades, tais como visitas aos postos de trabalho, planeamento e execução de consultas (hipertensão, diabetes, cessação tabágica), entre outras. Sendo um serviço interno, permite colocar em prática um vasto leque de atividades que um serviço externo não permitiria.

A nível da MC, não é possível planear com muita antecedência o tipo de trabalho porque ninguém consegue adivinhar quando é que se vai estar doente e necessitar de consultas ou exames. Atualmente existe o conceito de Enfermeiro de Família, e é o que acabo por desempenhar também, porque muitas vezes realizo atividades como se estivéssemos num centro de saúde ou Unidade de Saúde Familiar. Neste caso não é possível dissociar as categorias de enfermeiro pelo simples facto de estar em



tempo inteiro ao serviço e o que muitas vezes começa na preparação de um exame periódico (MT) culmina em consulta de Enfermagem de Família.

**Tem organizado vários testes para os Colaboradores, em diversas áreas da saúde. Porquê?**

Este tipo de área de trabalho funciona muito em função da motivação de quem o executa. Para mim é extremamente motivante conseguir executar novos projetos para rastreio ou avaliação do estado de saúde dos trabalhadores.

Sabia que no tempo em que cá estou já foram realizados milhares de exames?

Para curiosidade, sabia que:

- **Já foram realizados mais de 1000 exames visuais;**
- **Aproximadamente 1200 eletrocardiogramas;**
- **Mais de 600 espirometrias (exames respiratórios);**
- **Mais de 5000 avaliações de tensão arterial;**
- **Mais de 500 atividades de Enfermagem de Saúde Escolar;**
- **Mais de 600 vacinas para a prevenção da gripe.**

E poderia continuar... Tenho pautado a minha atitude profissional pelo rigor e ética, tendo por expoente máximo pressupostos como a privacidade e confidencialidade dos dados ou do estado de saúde de cada pessoa e das suas necessidades em termos de atividades de vida diárias. Posso confessar que nunca virei as costas a nenhuma situação, tento ajudar em tudo o que posso e consigo e com isso também nunca ninguém me virou as costas e sempre responderam às minhas solicitações.

**Penso que mais do que uma relação de enfermeiro-doente ou enfermeiro-trabalhador há uma relação de confiança mútua.**

**Sente que os Colaboradores correspondem à sua mobilização para estes exames?**

Sim! Quando solicitados correspondem de forma positiva na maioria dos casos. E quando por algum motivo não o conseguem fazer, justificam tal facto. Em jeito de curiosidade, nos meses anteriores distribuí um questionário a todos os trabalhadores do Grupo Janz, mais exatamente entreguei 458. Recolhi à volta de 400. Há dois anos atrás distribuí 72 e recolhi todos! Foram menos porque eram apenas abrangidos alguns postos de trabalho específicos.

Em termos de exames, a positividade de resposta é sempre muito elevada também, o que me deixa muito satisfeito, porque em parte também sinto o reconhecimento e importância no trabalho que desempenho diariamente.

**Na sua qualidade de Enfermeiro, que conselho deseja deixar aqui para os Colaboradores do Grupo Janz e Associação Ester Janz?**

Dando a volta à questão, deixo os meus aconselhamentos para as consultas individualmente e deixo aqui uma palavra de apreço para todos.

Reforço também que a minha motivação diária vem muito em função da possibilidade de me deixarem desenvolver o meu trabalho, tanto por parte da Administração como por parte de todos os Trabalhadores.

**Obrigado a todos!**



## **A IMPORTÂNCIA DA PREVENÇÃO E DA CULTURA DE SEGURANÇA**



**Engª. Patrícia Correia**

**Técnica Superior de Segurança e  
Higiene no Trabalho**

### **JANZ Contagem e Gestão de Flúidos**

Na União Europeia, a quantidade de dias de trabalho perdidos por ano devido a acidentes e doenças profissionais aproximam-se dos 500 milhões de dias e estima-se que os custos devidos aos acidentes de trabalho variem entre 1% e 3% do produto nacional bruto de cada estado membro (European Agency for Safety and Health at work).

Não é objetivo desta breve dissertação, opinar sobre a evolução histórica da prevenção dos acidentes de trabalho e de uma cultura de segurança nas empresas.

Mas o relatório técnico do acidente de Chernobyl revela claramente que os erros, as omissões e as violações de procedimentos foram causa primeira aliados a uma fraca cultura de segurança determinante para a ausência de prevenção, ainda hoje evidentes, passados que estão 40 anos.

Daí a preocupação com a incidência de acidentes de trabalho e a procura dos mecanismos capazes de preveni-los seja mundial.

O acidente de trabalho traz consigo um impacto negativo na vida dos colaboradores, causam elevados custos económicos e sociais para as empresas, para a sociedade e para as famílias das vítimas.

Estimativas da Organização Internacional do Trabalho (OIT) apontam que cerca de 6.000 colaboradores morrem por dia no mundo devido a acidentes de trabalho e doenças profissionais.



A cultura de segurança nas empresas tem importância vital na prevenção e controle de riscos na medida em que atua como indutora junto da entidade empregadora e dos colaboradores, de comportamentos aliados à gestão do conhecimento, das atitudes e das habilidades.

A segurança na relação de trabalho mudou significativamente na última década. A relação de trabalho assente numa relação de emprego mostra-se cada vez mais instável, pelo que passou a procurar garantir trabalho mais do que garantir o emprego.





Todavia, ter trabalho pressupõe possuir uma competência reconhecida como necessária pela procura/mercado de trabalho. Esta situação, aliada à evolução constante de produtos e processos de trabalho e à consequente obsolescência dos saberes, exige uma aprendizagem permanente – a formação profissional ao longo da vida.

A evolução do trabalho e das empresas apela cada vez mais às competências e à implicação pessoal, o que releva a importância estratégica das pessoas, faz do conhecimento e da satisfação o principal fator de competitividade e sobrevivência das empresas e obriga a dar uma particular atenção à qualidade de vida no trabalho.

**O GRUPO JANZ** tem implementado uma Política de Segurança e Saúde no Trabalho em que privilegia o mais elevado valor, a promoção da segurança e saúde no trabalho, a proteção dos trabalhadores contra os riscos relacionados com o trabalho e dando cumprimento à legislação em vigor, o serviço de segurança e saúde no trabalho, que garante:

Em **primeiro lugar**, que todos os colaboradores tenham um **LOCAL DE TRABALHO SEGURO E SAUDÁVEL** e com conhecimento prévio dos perigos e riscos com que se deparam no seu dia-a-dia.

Em **segundo lugar**, **AVALIAR ESSES PERIGOS E RISCOS**, em sintonia com os colaboradores que mais diretamente operam com os perigos, através de visitas periódicas aos postos de trabalho.

São realizadas avaliações de riscos que ajudam **TODOS** a tomar as medidas, as posturas e os comportamentos mais

adequados para evitar que surjam ocorrências desagradáveis materializadas em incidentes ou acidentes e doenças profissionais. No caso de ser impossível **EVITAR**, deverá ter em atenção a **MINIMIZAÇÃO** das consequências.



Em **terceiro lugar**, promover a **SENSIBILIZAÇÃO** e a **FORMAÇÃO** nos postos de trabalho ou em sala como forma de consciencializar o colaborador para a prevenção do perigo e risco, abordando diversos temas como os riscos físicos, químicos, ergonómicos, mecânicos, elétricos até aos riscos de foro mental e social.

**O GRUPO JANZ** possui uma sólida cultura de segurança que envolve mais do que remover os perigos/riscos, institucionalizar normas e procedimentos de segurança.

É um compromisso combinado entre a entidade empregadora e os colaboradores para mudar as atitudes, os comportamentos e promover a melhoria da segurança, saúde e o bem-estar no local de trabalho.



# INOVAÇÃO



**João Janz**

## **Administrador da 3ª. Geração**

Tenho escrito ao longo dos anos vários artigos sobre a empresa onde abordo este tema de uma forma genérica e, como por vezes parece, que não apresentamos nada de novo, vou tentar mostrar como o inverso é verdadeiro.

Se procurarmos lá bem para trás e nos primeiros tempos da nossa história, quando ainda fabricávamos máquinas ferramentas, o avô Bruno, sabendo como era complicado e moroso desmontar e voltar a montar um motor de automóvel, e porque motores gripados apareciam frequentemente nas oficinas, resolveu desenvolver uma máquina para retificar cilindros, sem desmontar os blocos dos seus apoios nos carros, isto é inovar.

Inovadoras foram também as máquinas ferramentas que fabricava, porque já nessa altura os porta-ferramentas se deslocavam em barramentos prismáticos, o que em Portugal era uma novidade, como foi referenciado no jornal “O Século”, de 26 de Setembro de 1920.

Mais tarde, quando do desenvolvimento do contador Tágus, alguns pormenores como por exemplo a transmissão de movimento entre a parte submersa e a seca feita por um bucim, onde os materiais e dimensões foram os mais apropriados para evitar a passagem da água, que constituiu sempre, até ao aparecimento da transmissão magnética, um dos pontos de preferência dos nossos clientes.

A compra da máquina de injeção de metal, que o avô Bruno não chegou a conhecer, uma vez que a morte o levou muito cedo, são alguns exemplos da sua capacidade inovadora que por ADN terá sido transmitida ao filho João e que ao longo de muitas décadas nos mostrou como criar novas soluções com materiais não metálicos como por exemplo os termoduros da câmara volumétrica do contador de água.

O contador egípcio onde, na década de 50 do século passado a utilização de plásticos de engenharia, como hoje os designamos e nessa época apenas mencionávamos como materiais inertes, dada a fraca fiabilidade e desconhecimento com que se utilizavam em diversas situações o que



fazia com que se dissesse “ é de plástico não presta!”.

O próprio contador eléctrico era todo ele um conjunto de peças onde por exemplo a tampa original, em liga de zinco, injetada na célebre máquina de injeção comprada pelo avô Bruno, com pouco mais de um milímetro de espessura e que mais tarde em estreia mundial era injetada em policarbonado o que a tornava quase indestrutível para gozo dos nossos vendedores que costumavam trazer algumas na bagagem e as davam a quem tivesse força, para, à martelada, as tentarem partir.

Mais tarde a herança de ADN coube ao meu irmão Manuel, que depois de ter projetado no curso de engenharia uma versátil máquina de injeção de plásticos, a construiu mostrando a sua viabilidade real (por vezes esses projetos não passam disso mesmo).

Teve oportunidade de nos anos 70 desenvolver um integrador em plástico para contadores de água de grandes calibres e que até aí eram em aço inox e portanto, bem mais caras.

Este projeto permitiu a nossa aceitação em mercados externos tão exigentes como o alemão, e ainda hoje nos permite parcerias de enorme importância para a nossa faturação.

Falei de algumas inovações, mas muitas outras posso mencionar tanto na área da mecânica como na da electrónica onde os contadores que hoje fabricamos e que já foram

electromecânicos e hoje totalmente estáticos sempre com projetos de inovação própria, apesar de para alguns sépticos que pensam que a JANZ é apenas uma empresa de tradição mecânica.

Mas inovação não pode restringir-se à criação de peças ou produtos físicos porque ela também é importante em áreas como a organização, a qualidade dos sistemas, os métodos, as nomenclaturas e até as relações humanas, porque sem ela as empresas não sobrevivem numa época em que a competição é feroz e como dizia o avô Bruno, *“se hoje fazemos bem não nos impede de amanhã fazermos ainda melhor “*.

Cabe agora à quarta geração a herança do ADN da inovação, e por aquilo que tenho visto, parece ser uma realidade, para podermos almejar mais um século de inovações nos nossos produtos e soluções.







# MYWATER

JANZ . LEADING THE WATER FUTURE

**RESOPRE**  
GESTÃO DE ÁGUA

**FAÇA A CONTAGEM DOS CONSUMOS DE ÁGUA DOS SEUS CLIENTES REMOTAMENTE E TORNE A SUA EMPRESA MAIS EFICIENTE.**

#### COMO?

Com a solução **MYWATER** da **JANZ**, disponibilizada em parceria com a PT empresas.

Destinada a empresas gestoras de água, esta solução permite obter de forma remota, sincronizada e bidirecional informação sobre consumos, alarmes e eventos sem necessidade de intervenção humana.

**MYWATER** é uma solução pioneira e inovadora no sector da água que separa definitivamente a aquisição de equipamentos (contadores e módulos de rádio) da infraestrutura de comunicação, assegurando assim uma completa eficácia *end-to-end* da solução.



#### BENEFÍCIOS PARA A ENTIDADE GESTORA

##### . SEPARAÇÃO DEFINITIVA ENTRE EQUIPAMENTO E INFRAESTRUTURA DE COMUNICAÇÃO

**Equipamento:** marcas e tecnologia de medição do setor

**Rede de comunicação:** suporte especializado e otimizado, simples e fiável

##### . REDE DE COMUNICAÇÃO ABERTA

Fim das redes privadas e sistemas proprietários.

Facilmente escalável e modular: adapta-se à progressão da empresa.

##### . ECOSISTEMA

Rede "multi-inquilino"

##### . GESTÃO FACILITADA

Gestão administrativa simplificada.

Instalação = ao contador.

#### VANTAGENS REDE LPWA - SIGFOX

- 1 Longo Alcance e Baixo Consumo**  
Permite ligações à "Cloud" para distâncias até 16 kms com muito baixo consumo e elevada eficiência utilizando apenas um dispositivo.
- 2 Elevada capacidade das antenas**  
Permite ligar milhares de *devices* a uma só gateway
- 3 Imunidade a ambientes urbanos**  
Pouca atenuação de sinal por influência de fenómenos atmosféricos. Sem reflexões de sinal.  
Perdas de comunicação minimizadas ou inexistentes
- 4 Segurança**  
Cada mensagem é enviada em três frequências diferentes para reduzir o risco de colisão com outras mensagens.  
Trafego assente em camadas de comunicação encriptadas.



SEDE:

ESTRADA DE CHELAS, 187  
1900-151 LISBOA

TEL.: (+351) 21 861 14 00  
FAX: (+351) 21 868 78 70

DELEGAÇÃO NORTE:

CENTRO EMPRESARIAL LIONESA  
FRACÇÃO G11 A  
RUA DA LIONESA, 446  
4465-671 LEÇA DO BALIO

TEL.: (+351) 22 905 98 50  
FAX: (+351) 22 901 13 29

**JANZ**

●● PT Empresas

WWW.RESOPRE.PT

GERAL@RESOPRE.PT

**GRUPO JANZ \* GABINETE DE COMUNICAÇÃO \* junho 2016 \* nº. 123**

Av. Infante D. Henrique, 286-1950-421-Lisboa – Telef. 218316000

**Coordenação: Maria Antónia Baptista –e-mail: [abaptista@cg.janz.pt](mailto:abaptista@cg.janz.pt)**

Distribuição gratuita por todos os Colaboradores das empresas do **GRUPO JANZ**,  
Várias entidades e Organismos Oficiais