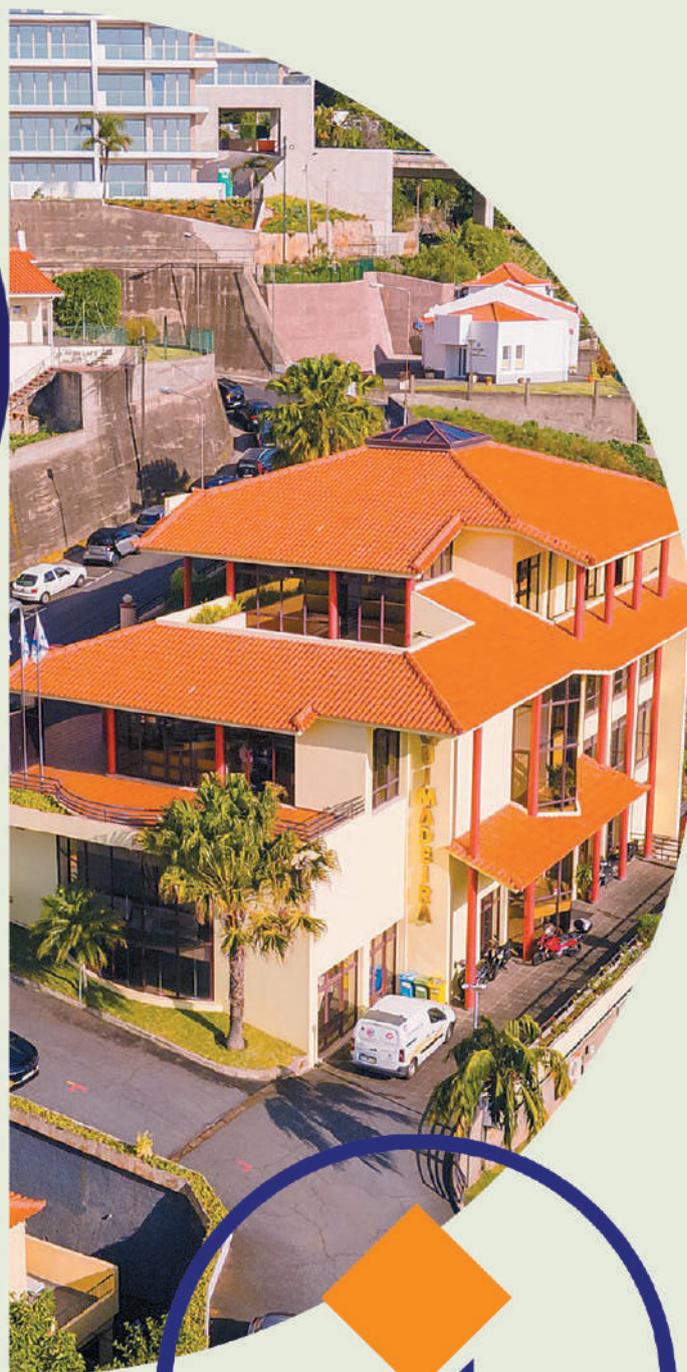


4  Anos

AQUIMADEIRA

solutions — Desde 1983 —

40 ANOS



www.aquimadeira.pt



HIPERFRIO

REFRIGERAÇÃO INDUSTRIAL & COMERCIAL, LDA

- CONTRIBUÍMOS PARA O ARREFECIMENTO GLOBAL**
 Refrigeração Industrial e Comercial, do projeto à assistência total

- ARREFECIMENTO GLOBAL COM SOLUÇÕES 360°**
 Projectos de Construção e Montagem de equipamentos de frio em temperatura positiva ou negativa

- ASSISTÊNCIA TÉCNICA GARANTIDA**
 24 horas / dia - 365 dias / ano

- RITEL - REFRIGERAÇÃO INDUSTRIAL**
 Instalações Frigoríficas Industriais



**Felicitemos
a AQUIMADEIRA
pelo seu
40.º Aniversário.**

SIGA-NOS



www.hiperfrio.pt

CONTACTOS GERAIS
 +351 219 381 640
hiperfrio@hiperfrio.pt

ASSISTÊNCIA TÉCNICA
 Portugal +351 926 604 542 | assistencia@hiperfrio.pt
 Angola +244 949 264 562

RITEL
 +351 217 224 050
ritel@ritel.pt

ÍNDICE

Mensagem do Presidente do Conselho da Administração & CEO AQUIRAM S.A.	4
As raízes de uma empresa.....	6
Da Rua dos Ferreiros para a Levada dos Barreiros	8
A expansão além-fronteiras	10
Do rigor à criatividade	11
Vamos continuar a ser uma referência!.....	15
Testemunhos da equipa	17
As mensagens dos fornecedores.....	30
Clientes enviam mensagens.....	35

PUB



#TheMieleWay

Miele Professional. Immer Besser.

PROMOÇÃO INCOMPARÁVEL!
DESCONTO DE ATÉ **20%***



O caminho certo para uma lavagem perfeita!
A solução completa para a sua lavandaria interna: Garanta agora os mais elevados padrões, o melhor desempenho de limpeza e uma higiene segura.

A Miele felicita a Aquimadeira pelos seus 40 anos

* Oferta válida apenas para as máquinas de lavar roupa, secadores e calandras incluídos em campanha e para entrega e faturação até 31.12.2023. A oferta é limitada ao stock existente. O ponto de referência é o preço recomendado em vigor no momento da campanha, excluindo acessórios, opções e serviços.



Mais informações em www.miele-professional.pt

O legado da **AQUIMADEIRA**

Se 40 anos de atividade empresarial correspondem a um marco importante para qualquer organização, na **AQUIMADEIRA** a celebração deste 40.º aniversário representa muito mais.

Sem qualquer pretensiosismo e limitando-me apenas aos factos concretos que encontrei há pouco mais de um ano quando ingressei nos quadros da empresa, posso afiançar que hoje, em cada mensagem de parabéns que nos é endereçada, estão os milhões de momentos que, durante quatro décadas, ajudaram a engrandecer esta empresa. Pequenos instantes empreendidos por todas as pessoas que com a sua sabedoria, dedicação e talento souberam erguer esta grande família **AQUIMADEIRA** que se desenvolveu numa base sólida de respeito, humildade, resiliência e, obviamente, ambição.

Das antigas e das atuais equipas, há valores e características que se mantêm, entrelaçando estas décadas numa vontade inabalável de evoluirmos para patamares de excelência. Não temos a utopia de perseguir desenfreadamente a perfeição, nem entramos em espirais jactantes.

Com a mesma humildade, dedicação e uma vontade tremenda de fazermos parte integrante da evolução, sabemos o nosso valor, traçamos as metas e os objetivos realistas que são, sem dúvida, o garante dos múltiplos 40 anos que vamos continuar a celebrar nos tempos que hão de vir.

Nestas quatro décadas que se assinalam quase no virar da página de 2023, a **AQUIMADEIRA** teve a ousadia e a capacidade de estar presente nos mais destacados espaços de restauração, padarias, frutarias, talhos, supermercados, entre tantos outros.

Consideramo-nos privilegiados por fazermos parte integrante dos sonhos, frustrações, alegrias, tristezas e por vezes até desespero, dos inúmeros clientes que recorrem aos nossos serviços. Porém, e por mais difícil que seja o desafio proposto, o certo é que cada elemento da **AQUIMADEIRA** tem o dom de replicar os preciosos ensinamentos do nosso fundador João Rodrigues que, desde sempre, soube transformar as adversidades em oportunidades extraordinárias!

E se, por um lado, conseguimos corresponder às expectativas dos inúmeros clientes, por outro, no decurso destes 40 anos, reunimos um admirável leque dos melhores fornecedores portugueses e estrangeiros, cujo contributo inestimável, assente na confiança e no respeito mútuos, tem sido uma peça crucial na nossa longevidade empresarial.

Neste ano de celebração e de memórias, também temos a obrigação de relembrar e de agradecer a quem por aqui passou e contribuiu, cada um à sua maneira, para muito do sucesso alcançado. São 40 anos de existência que nos deram raízes fortes para segurar qualquer tempestade, mesmo aquelas com nomes estranhos.

A vida de uma empresa é feita de altos e baixos, de bons e de maus resultados. Tal como já referi, não perseguimos a utópica perfeição. Te-



mos claramente a consciência de que vivemos numa época de consumo instantâneo, imediato, por vezes fácil e impensado. No entanto, mantemo-nos firmes numa caminhada de passos seguros, confiantes e certos de que vai continuar a ser feita nos trilhos da honestidade, planificação, visão e apresentação de soluções. Qualidades que caracterizam a **AQUIMADEIRA**, uma empresa que desde o seu berço, na Região Autónoma da Madeira, conseguiu implementar a sua marca, expandindo-a além-fronteiras.

O carácter de um grupo é o somatório das experiências de cada um de nós, sustentando-se na atitude que tomamos perante as adversidades. Hoje, brindamos com o coração cheio de orgulho e de gratidão à existência desta família promissora, saudável e empreendedora chamada **AQUIMADEIRA!**

Roberto Passos
Presidente do Conselho
da Administração & CEO
AQUIRAM S.A.



Soluções de exposição e conservação alimentar

refrigeradas, aquecidas e neutras

Equipamentos personalizados e standard para exposição e conservação alimentar, refrigeração e aquecimento, ideais para lojas de pequena, média ou grande dimensão, cafés, pastelarias, padarias, restaurantes e hotelaria em geral.

vitrinas, balcões, bancadas e armários refrigerados, mesas e escaparates, retro-balcões, self-service e take-away, ilhas promocionais, expositores verticais, cacifos para e-commerce, micro stores inteligentes, ...



As raízes de uma empresa



Chamavam-lhe Manecas pelas suas habilidades e técnicas que faziam lembrar a grande estrela de futebol do Sporting, e até hoje é conhecido por essa alcunha com que foi batizado nas disputas desportivas com os amigos da infância. O nome traz a nostalgia de uma meninice feliz vivida na freguesia de Santo António, no Funchal, de onde era natural a sua mãe, Sindina Fernandes Rebolo, uma mulher inteligente, carinhosa, muito dedicada à família, que se casou com um santa-cruzense, adepto ferrenho do «Maior das Ilhas», o Clube Sport Marítimo.

Manuel Rodrigues transmitiu ao filho essa paixão pelo mundo da bola, e sempre que o Marítimo jogava, lá estavam os dois nas bancadas do estádio a apoiar de corpo e alma a equipa que os fazia vibrar de emoção.

João Rodrigues nasceu a 4 de fevereiro de 1956. Cresceu num lar de «pessoas remediadas» e enquanto a mãe se ocupava das lides da casa, o pai empregava grande parte do seu suor no negócio que decidiu alavancar por conta própria, tornando-se assim num empresário a título individual. Trabalhador incansável, Manuel saía de casa bem cedo para escolher as melhores frutas dos produtores, que seriam vendidas nas coloridas bancas do Mercado dos Lavradores. As que sobravam, eram vendidas na rua, na sua esquina predileta junto ao restaurante Indiana, no centro da cidade. A trabalhar de sol a sol, o negócio rendeu o suficiente para Manuel construir a casa de família em Santo António, onde Sindina tratava da vida de casa e do filho.

Sete anos depois do seu nascimento, a família aumentou com o nascimento da Lucinda Filipa, a bebé que encantou o pequeno Manecas ao primeiro sorriso.

Foi neste ambiente familiar de muita união, tra-

balho e respeito, que João absorveu os importantes valores que ditariam as conquistas que alcançou ao longo da vida. Curioso, irrequieto, evidenciou desde cedo uma personalidade expansiva que o levou a desenvolver múltiplos interesses. Além do futebol, que jogava na rua com os amigos, praticava ativamente atletismo, frequentava também o Corpo Nacional de Escuteiros de Santo António e empenhava-se a sério no teatro. Não faltava aos ensaios, até porque tudo tinha de decorrer na perfeição para a apresentação das peças, aos domingos.

Nesta infância passada entre os deveres da escola, as brincadeiras na rua e as múltiplas atividades desportivas e culturais, havia tempo para assistir aos filmes que o cinema do Ribeirinho, em Santo António, exibia em diversas sessões e, aos domingos, ainda dava uma ajuda na missa. Independentemente das atividades, o certo é que sempre respeitou a imposição do pai quanto aos horários para chegar a casa e às 10h00 da noite lá estava a família toda reunida no aconchego do lar.

A CASA FERNANDES E O PRIMEIRO TRABALHO

Trabalhador incansável, o pai tratou de apresentar o mundo do trabalho ao seu primogénito recorrendo a um seu conhecido que era proprietário de uma loja de pronto a vestir em Santo António. Foi assim que nos primeiros anos da adolescência, durante as férias grandes da escola, João Rodrigues começou a trabalhar na Casa Fernandes, selando um compromisso com o pai de dedicar-se ao trabalho nos meses de junho e julho, e de ficar com o mês de agosto livre para aproveitar o descanso.

Foi nesta casa que ganhou os primeiros trocos, e só muitos anos depois veio a descobrir que o parco

salário tinha outra proveniência: em segredo, o pai entregava o dinheiro ao senhor Alexandre Fernandes e este, por sua vez, pagava ao jovem ajudante. Com mais trocos ou menos trocos no bolso, a verdade é que «trabalhar na Casa Fernandes foi, de facto, uma experiência bastante enriquecedora».

E A DESGRAÇA BATEU À PORTA...

Dedicado aos estudos e às múltiplas atividades, João desenvolveu-se neste ambiente familiar de muita proximidade e carinho, até que aos 15 anos o seu mundo desabou com a morte do pai. Os médicos haviam-lhe diagnosticado um tumor no cérebro e, por entre tratamentos, internamentos e muitas dores, em dois meses Manuel Rodrigues sucumbiu à terrível doença.

Passaram-se muitos anos desde que o seu herói, o pai, partiu, mas a dor e as saudades continuam bem presentes.

Com a emoção estampada no rosto, João recorda a última conversa com o pai e o seu derradeiro pedido: «Vai conhecer o Joel e o Heribaldo, as duas últimas contratações do Marítimo, e depois diz-me como é que eles são.» Assim o fez, mas a doença foi mais rápida do que a missão que o pai lhe havia confiado e a resposta nunca chegou a ser dada em vida.

Filho mais velho de uma família destrozada, João Rodrigues adiou o regresso às aulas, assumindo a responsabilidade de cuidar da mãe e da irmã, prometendo que nunca lhes faltaria nada. Valeu-lhe a experiência ganha na Casa Fernandes para arranjar trabalho numa outra firma. Apesar dos protestos da mãe, começou a trabalhar no armazém da Casa Peixoto, situada na Rua do Sabão. Nesta loja repleta de tecidos vendidos a metro, cobertores, colchas, lençóis, toalhas de mesa, também se registava a lotaria.

Empenhado em dar o seu melhor no local de trabalho, num espaço de três meses os três patrões – «senhores já de idade e muito rígidos» – aumentaram-lhe o ordenado. Na Casa Peixoto aprendeu a fazer contas para o bom funcionamento de uma empresa e recebeu valiosas lições sobre as poupanças que podiam ser feitas na reutilização de materiais. Ali, recorda, não havia desperdícios, pois tudo era aproveitado.

Nesta época, voltou ao Liceu para concluir o 7.º ano em regime noturno. Fez o Complementar com 4 cadeiras, Introdução à Política, História, Português e Ciências e manteve-se ligado ao atletismo e ao teatro, através da Juventude Católica Antoniana. Juntou-se ainda ao Grupo de Jovens de Santo António, do qual foi fundador.

Poupado em relação ao dinheiro, amealhou o suficiente para comprar a sua primeira loja no Laranjal, em Santo António, ao senhor Fernandes, o velho amigo do pai e o seu primeiro patrão na Casa Fernandes. Esta loja vendia de tudo um pouco e passou a ser gerida pela irmã Lucinda Filipa, que aproveitou a oportunidade para mostrar os seus dotes para a costura, assim como o gosto pelo contacto com os clientes, até que atingiu a maioridade e o amor levou-a a mudar-se para Lisboa.

Quatro anos depois de ter entrado ao serviço da Casa Peixoto, João decidiu sair daquele local de trabalho onde aprendeu lições para a vida, mas onde também testou a sua resistência em relação ao modo de ser dos patrões, pessoas de uma outra geração, cuja tolerância não era propriamente uma realidade.

A gota de água deu-se quando João, inscrito no



curso de treinador no continente, atarefado com responsabilidades desportivas, deu o número de telefone da Casa Peixoto como o seu contacto mais direto. O problema é que um dos proprietários se recusava a passar chamadas aos funcionários e quando a Direção Regional dos Desportos tentou contactá-lo, o recado não chegou ao destinatário.

A indignação foi imediata e o pedido de demissão também. Apesar dos contratemplos, completados os 19 anos de idade, João Rodrigues lá viajou até ao continente de onde saiu com o curso de treinadores.

O ANÚNCIO NO DIÁRIO DE NOTÍCIAS

Não tardou muito até encontrar um novo trabalho. Ao folhear as páginas do Diário de Notícias da Madeira deparou-se com um anúncio sobre uma oferta de trabalho. A empresa Utilmóvel estava a recrutar vendedores e, sem hesitar, João apresentou a sua candidatura. Com sede em Santo António, a Utilmóvel era, naquela altura, considerada uma das maiores empresas de equipamentos hoteleiros do país com cerca de 15 ligações a nível nacional, incluindo a Madeira e os Açores.

João Rodrigues começou a trabalhar nesta nova empresa tão diferente das suas anteriores experiências de trabalho. Ali, havia dinamismo e competitividade e, acima de tudo, existia um mundo de possibilidades para qualquer jovem com pretensões de fazer uma carreira. Por conta da empresa, fez algumas formações no continente onde aprendeu ensinamentos úteis para o seu percurso profissional como vendedor, onde ganhou destaque logo nos primeiros meses.

Estávamos numa época em que não existiam vias rápidas. As viagens do Funchal até aos concelhos mais distantes levavam horas e, por vezes, havia que pernoitar em pensões, como aquela que pertencia ao senhor Garrido na Ponta do Pargo.

Nos 7 anos que esteve ao serviço da Utilmóvel, João Rodrigues ficou a conhecer todos os equipamentos, fornecedores, clientes, técnicas de venda, e rapidamente apercebeu-se das lacunas que ainda existiam no mercado madeirense. A vontade de prosperar e de apostar num negócio mais completo, fez com que, passados 7 anos e 7 meses, apresentasse a sua demissão à empresa.

PUB



O seu parceiro em refrigeração profissional

Marecos 
Cooler than ever

220
Colaboradores

25.000
Área Produtiva (m²)

+30
Países que Exportamos

+50
Anos

 Olitrem

Rua Armando Marecos | 2025-586 Tremês – Santarém | info@olitrem.com | www.marecos.com

Da Rua dos Ferreiros para a Levada dos Barreiros

Estávamos a 7 de novembro de 1983 quando as portas da Valter & Rodrigues abriram-se pela primeira vez ao público no número 141 da Rua dos Ferreiros, no Funchal. A ideia de abrir a empresa surgiu em conversas com os amigos da altura. Um deles insistiu na abertura de um restaurante, mas a proposta foi logo colocada de parte, até porque não faltavam restaurantes na cidade.

As lacunas anteriormente identificadas na área da restauração e da hotelaria serviram para João Rodrigues se lançar na venda de equipamentos complementares aos que a Utilmóvel vendia. O amigo Valter juntou-se ao projeto e assim nasceu a empresa que, numa fase inicial, se propunha a vender loiças específicas para hotelaria.

Apesar de o negócio ter corrido bem, a sociedade com o amigo acabou por se dissolver, e a 2 de fevereiro de 1984 dá-se a entrada de dois novos membros, o Adelino, um dos antigos colegas da Utilmóvel, e o Cândido, seu ex-atleta, e assim, da Valter & Rodrigues nasceu a **AQUIMADEIRA**.

Com funções bem definidas, o Adelino na parte técnica, o Cândido na logística e o João Rodrigues nas vendas, a empresa começou a funcionar a todo o gás. Valendo-se dos laços de amizade criados na Utilmóvel e das ligações com outros ex-colegas, depressa surgiram clientes que, à procura de mesas,

cadeiras, loiças, balanças eletrónicas, registadoras e outras mais-valias para os seus negócios, não hesitaram em recorrer aos serviços da **AQUIMADEIRA**.

Serve de exemplo o caso de um emigrante, chegado recentemente da Venezuela, que pretendia dotar o seu bar, o El Silêncio, no Funchal, com os melhores equipamentos. O novo cliente recorreu à empresa da Rua dos Ferreiros que se encarregou de dotar este novo espaço com novos equipamentos, num trabalho avaliado, na altura, em 900 contos que foram pagos a pronto.

A proximidade com o cliente, as respostas atempadas às solicitações e exigências, bem como o olhar atento ao mercado, foram os passos decisivos para o crescimento da empresa. Aos poucos, a **AQUIMADEIRA** foi ampliando de forma considerável a sua carteira de clientes e os armazéns existentes, assim como a loja, tornaram-se pequenos e pouco funcionais.

Assim, a 18 de julho de 1991, nasceu a nova sede da empresa, construída de raiz, situada na Rua da Levada dos Barreiros, N.º 4, no Funchal. O novo espaço, concebido pelo arquiteto Melim, dispunha já de um parque de estacionamento e áreas específicas para os equipamentos, demonstração, gabinetes de projetos, escritórios, oficinas, entre outros.



João Rodrigues encarregou-se das vendas. Passava os dias na rua a lidar com os clientes e esse era e continua a ser o seu talento natural. A sua **AQUIMADEIRA** que começou na Rua dos Ferreiros, ganhou uma expansão considerável na Levada dos Barreiros, tendo alargado horizontes para mercados mais distantes da terra natal.

PUB

Parabéns AQUIMADEIRA.

PALHEIRO GOLF
NO CORAÇÃO DA CIDADE

Palheiro Nature Estate
palheironatureestate.com



carefully selected



made with care

FRIO

QUEIMA

LAVAGEM

LAVANDARIA

E MUITO MAIS...

www.mirandaeserra.pt



A expansão além-fronteiras

Reformado, longe de qualquer ação executiva, João Rodrigues não esconde o seu orgulho ao recordar os momentos decisivos destes 40 anos da **AQUIMADEIRA**. Com os filhos encaminhados, o João Pedro Rodrigues a exercer funções na empresa e a Filipa na Função Pública, e já com duas netas, o empresário está ciente de que também ajudou a construir e a desenvolver a Madeira, assim como os diferentes países onde implementou a sua marca.

A internacionalização da empresa deu-se na década de 1990 quando a **AQUIMADEIRA** foi encarregue de efetuar a remodelação do supermercado Lidosol, hoje denominado Pingo Doce-Monumental. Esta «oportunidade de ouro» surgiu através de Pedro Soares dos Santos, responsável da Jerónimo Martins, que ao ver o trabalho desenvolvido pela empresa madeirense, confiou-lhe outros dois projetos, mas dessa vez no continente. A capacidade de trabalho e de dedicação ditaram o sucesso dos madeirenses, até que João Rodrigues sentiu a necessidade de criar uma nova empresa para dar resposta às crescentes solicitações. A 23 de julho de 1996, a união de interesses da **AQUIMADEIRA** e da FRIMONTEIRO, um seu fornecedor, levaram à criação da Hiperfrio, empresa de fornecimento/montagem/assistência técnica de equipamentos de frio, que hoje também conta com o sócio Eng.º Tiago Tenente.



Pela mão da Jerónimo Martins e graças à qualidade exemplar do trabalho apresentado, abriram-se as portas dos mercados internacionais e a **AQUIMADEIRA** deixou a sua marca em países como a Polónia, a Colômbia, a Venezuela e Angola.

A contar atualmente com cerca de 200 funcionários distribuídos pela **AQUIMADEIRA**, Ritel e **Hiperfrio**, empresas que compõem o **Grupo ARH Solutions**, João Rodrigues confessa-se «realizado», e embora reconheça que «muita coisa podíamos ter feito diferente», a verdade é que entende que, nesta fase, o mais importante é ter as pessoas certas que possam dar seguimento ao que outra foi construído. Neste sentido entende que esta nova administração das empresas **ARH Solutions** presidida pelo Dr.º Roberto Passos, que conta com o filho João Pedro, o Dr.º Vítor Silva e o Eng.º Tiago Tenente, atingirão os nossos objectivo.

Em relação a planos futuros, quer fazer algumas viagens, entre as quais ao Brasil, onde o **Grupo AQUIRAM** possui a Eco Village, uma pequena unidade de alojamento local, localizada a 30 km de Fortaleza, na praia do Cumbuco. Para já, é altura de celebrar os 40 anos de uma empresa cujas raízes se mantêm bem firmes graças à capacidade de trabalho, entrega e dedicação de toda a vasta equipa.

João Rodrigues
fundador da **AQUIMADEIRA**

PUB

Mais original do que nunca
Entrega rápida de peças de reposição



Graças à nossa cooperação com os principais fabricantes de equipamentos, estamos constantemente a expandir a nossa gama de peças de reposição originais para Horeca, Refrigeração, Café e vending. Beneficie-se de uma imensa disponibilidade de estoque, de um excelente serviço e de uma entrega rápida em 24 horas.

www.repagroup.com

REPA
A Parts Town Unlimited Company

Do rigor à criatividade

Empresa de referência na vasta área dos equipamentos hoteleiros, a **AQUIMADEIRA Solutions** aposta na especialização das suas equipas, correspondendo desta forma às exigências dos mercados regional, nacional e internacional. A organização dos serviços em áreas distintas, fazem com que a empresa fundada há 40 anos por João Rodrigues se mantenha nos mais altos padrões de excelência na comercialização, projeção, instalação e assistência técnica de equipamentos para Hotelaria, Restauração, Refrigeração e Similares. É na sede da Rua da Levada dos Barreiros, N.º 4, no Funchal, que a **AQUIMADEIRA Solutions** concentra os diferentes departamentos que trabalham diariamente para satisfazer as solicitações dos milhares de clientes que, ao longo das décadas, mantêm a confiança nos especialistas da empresa, sobejamente conhecidos pelo seu rigor, profissionalismo, celeridade e criatividade.

Para garantir a disponibilidade e o empenho de equipas profissionais altamente qualificadas, a **AQUIMADEIRA Solutions** faz questão de promover junto dos seus colaboradores as mais variadas formações técnicas, incentivando-os a aprofundar os seus conhecimentos em áreas que se encontram em constante evolução.

DO PROJETO AO PLANEAMENTO

Ciente da necessidade de dar as melhores respostas ao mercado, a empresa apostou, des-



de cedo, na criação de uma equipa específica que se ocupa do Projeto e do Planeamento. É neste departamento que os projetistas especializados têm a incumbência de encontrar as soluções mais indicadas para cada caso.

Graças a este acompanhamento personali-

zado e ao vasto leque de fornecedores certificados, os clientes da **AQUIMADEIRA Solutions** podem contar com a apresentação de diferentes opções elaboradas a partir de um minucioso estudo sobre as necessidades requeridas e as respostas mais acertadas.

PUB



Há 60 anos que temos N motivos para sorrir.



PRODUTIVIDADE QUE SE VÊ.

Precisão para nós, rentabilidade e eficiência para o nosso cliente. Tudo o que fazemos tem um propósito, seja acrescentar valor ou diferenciação, assim trabalha a nossa logística.



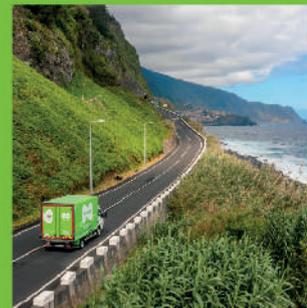
QUALIDADE QUE SE VÊ.

Na nossa produção, muito do que fazemos vem do coração, mas no que diz respeito à segurança e qualidade alimentar, não há nada como tocar, sentir e olhar.



PROXIMIDADE QUE SE SENTE.

O foco da nossa equipa comercial está em ouvir, recomendar e servir. Desde manhã cedo e até depois do sol se pôr, há sempre alguém ao dispor.



DEDICAÇÃO QUE SE SENTE.

Para a frota de distribuição da Nóbrega não há viagem muito longa ou encomenda demasiado pequena, porque quem em nós confia, merece dedicação plena.



MONTAGEM

Após os acertos finais relativamente ao Projeto e ao Planeamento e no âmbito do conceito «chave na mão» implementado pela empresa, segue-se uma outra área, também ela crucial para garantir a eficácia dos serviços solicitados pelos clientes: a Montagem.

É neste departamento que encontramos, a exemplo das outras, uma equipa de trabalho empenhada em providenciar a instalação célere dos diferentes materiais, disponibilizando ainda

as mais variadas explicações e formações sobre o correto manuseamento dos equipamentos.

24 HORAS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA

E porque a atenção permanente aos clientes é um dos pontos de honra que faz parte dos valores que estiveram na origem da AQUIMADEIRA Solutions, a empresa mantém o Serviço de Assistência Técnica que funciona 24 horas por dia, todos os dias, incluindo feriados. Os incansáveis técnicos dedicam-se ao acompanhamento per-

manente e atempado, à resolução de problemas e à manutenção dos equipamentos fornecidos aos clientes da empresa, sendo esta uma aposta certa que tem sido, desde há largos anos, replicada no continente.

VENDA E PÓS-VENDA

Outro dos departamentos fundamentais para a AQUIMADEIRA Solutions é, sem dúvida, aquele que se ocupa da Venda e da Pós-Venda. A cargo de especialistas comerciais empenhados em proporcionar soluções adequadas, este serviço tem granjeado inúmeros elogios que se traduzem numa sólida relação comercial de confiança.

CONSULTORIA

Parte integrante do desempenho de excelência é a secção da Consultoria, onde a empresa garante uma assessoria especializada ao cliente, transmitindo conhecimentos inovadores e tecnológicos, apresentando também as soluções disponíveis sobre as novas oportunidades de negócio, produtos e equipamentos vanguardistas. Um serviço que é prestado em estreita colaboração com os diferentes fornecedores e assessorias especializadas.

FORMAÇÃO

A pensar na formação contínua não só dos seus próprios colaboradores, como também dos clientes e respetivas equipas, a AQUIMADEIRA Solutions faz questão de abrir as portas do seu auditório aos múltiplos especialistas que ali ministram importantes ações de formação.

PUB



As nossas notícias, o nosso Diário.

12 Meses	24 Meses
229,99€	409,99€

Desde 0,63€ / dia.
Inclui: Versão papel e dnoticias.pt; Cartão Premium; Vales de Desconto na rede de Parceiros; Brinde *.

Esta campanha termina a 31 de Janeiro. * Limitado ao stock existente.

Emílio Branco

✉ assinaturas@dnoticias.pt
☎ Linha gratuita 800 200 020
🌐 assinaturas.dnoticias.pt



crescendo juntos desde **sempre**

obrigado AquiMadeira



Ramalhos |

Eficiência, eficiência e motivação

Num mundo empresarial dinâmico marcado pela competitividade à escala global, todo e qualquer sucesso de uma organização é ditado pela eficácia, eficiência e motivação das suas equipas. E muito antes das alterações que se foram registando no mercado laboral, já a **AQUIMADEIRA Solutions** apostava na constituição de equipas coesas comprometidas a alcançar as metas comuns dentro de um espírito de entajuda, comunicação, lealdade e transparência. Desta forma, a empresa soube garantir o sucesso que tem marcado a sua longevidade.

Ao longo destas quatro décadas, a liderança da empresa mantém o foco no desenvolvimento de ações que garantem o bem-estar das equipas, estimulando o seu talento, empreendedorismo, promovendo convívios e colaborações. Qualidades imprescindíveis que se refletem na produtividade e eficácia, tão essenciais para que a **AQUIMADEIRA Solutions** continue a trilhar os caminhos do sucesso empresarial.

E fazer parte da equipa da **AQUIMADEIRA Solutions** é, segundo dizem os seus colaboradores, entrar para uma grande família que sabe incentivar o espírito de equipa, proporcionando um ambiente de trabalho onde todos se apoiam mutuamente, celebrando os sucessos e enfrentando as adversidades.



PUB



GRESILVA®

Inovação em
Grelhadores



grelhados na brasa
sem chama e sem carvão!



A Gresilva felicita a
AQUIMADEIRA
pelo seu 40º aniversário,



Tecnologia patenteada,
amiga da saúde e do ambiente

Lisboa +351 219 628 120 | Porto +351 229 829 947/8 | email gresilva@gresilva.pt

Vamos continuar a ser uma referência!

Entrei nos quadros do Grupo no início dos meus 40 anos, após ter tomado a decisão de abandonar uma carreira com quase 15 anos. Muitos advertiram-me que estava a cometer uma «loucura»...

Sem saber bem ao que vinha, tinha a referência da antiga **AQUIMADEIRA** da Rua dos Ferreiros, por onde todos os dias da minha infância passava para ir para a escola. Referências que ao longo dos anos se foram acumulando com o crescimento regional da empresa e com os ecos da sua expansão nacional e internacional, marcando presença em sete países espalhados por três continentes.

Sucesso, irreverência, inconformismo, inovação, resiliência e profissionalismo são as palavras que sempre estarão associadas aos destinos da **AQUIMADEIRA**, num percurso notável feito de altos e baixos, cujo saldo é positivo e garante de um longo e próspero futuro.

Ingresssei na empresa numa fase desafiante, integrando um projeto que visava a sua recuperação que, à semelhança do país, saía de uma crise e procurava restaurar o seu lugar e credibilidade.

Com um leque de excelência de fornecedores, clientes e parceiros, ultrapas-

sámos longas e árduas batalhas. Enfrentámos momentos que pareciam incertos e sem saída, mas sem baixar os braços lutámos e hoje somos mais fortes, pois soubemos recuperar o nosso espaço e estamos continuamente nesta luta para conquistarmos mais e continuarmos a ser uma referência.

Há muito por fazer e alcançar, o que só é possível graças à grande força que tem alicerçado este percurso de sucesso que é, sem dúvida, o capital humano da **AQUIMADEIRA**.

Ao longo dos seus 40 anos, esta casa tem sido uma escola que se orgulha de ter formado variadíssimas pessoas. Somos uma família multifacetada de profissionais empenhados e dedicados, conhecedores das suas áreas, que são referências no mercado, e nos dão garantias de enfrentar todos os desafios que o futuro nos reserva!

Estes 40 anos são um motivo de alegria pelo passado e de estímulo para o futuro!

Até hoje não me arrependo da decisão!

Vítor Perestrelo Silva
Administrador & CFO



PUB

OS PREÇOS DESCERAM

BT Tyro Power | Tempo de Transformação

 <p>BT Tyro SHE100 (2900 mm) 5.233€ 4.250€</p>	 <p>BT Tyro LHE155 3.004€ 2.250€</p>	 <p>BT Tyro LHE130 2.443€ 1.850€</p>
--	--	--

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

www.empilhadores.toyota.pt

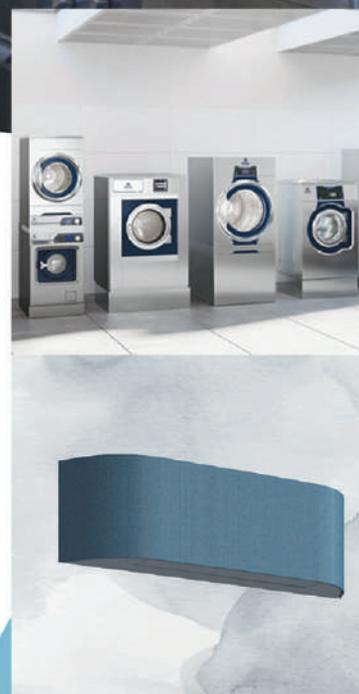


comeca
DESDE 1948

75 anos como seu Parceiro Horeca

**COZINHAS,
LAVANDARIAS
PROFISSIONAIS E
CLIMATIZAÇÃO**

Experiência gera confiança!



Rua Thilo Krassman, Nº 7
Quinta do Lavi – Armazém 1
Abrunheira 2710-089 Sintra
219 155 600
horeca@comeca.pt
www.comeca.pt



pacojet

SOCAMEL



CAMBRO

GREE TOSHIBA

A NOSSA EQUIPA



Paulo Gouveia conta já com 15 anos ao serviço da **AQUIMADEIRA Solutions**. Atualmente é um dos desenhadores/projetistas da empresa, mas numa fase inicial prestou também «apoio nas montagens dos equipamentos em obra» e, com algumas entradas e saídas, em 2010, acabou por integrar a equipa do Gabinete de Projetos.

Ao longo destes anos de muito trabalho e dedicação, Paulo Gouveia salienta o facto de a sua equipa, a exemplo das equipas dos restantes departamentos da empresa, manter o foco nas pretensões dos clientes, no sentido de lhes serem apresentados «os melhores projetos», até porque «se o cliente brilha, nós também brilhamos!».

Confessando-se «imensamente satisfeito» por fazer parte de uma empresa que lhe tem proporcionado «experiências enriquecedoras» para a sua carreira, o responsável pelo Gabinete de Projetos elogia a capacidade de trabalho da equipa constituída por «excelentes colegas não só aqui no gabinete, como também na parte da logística, pois trabalhamos em sintonia». Paulo Gouveia explica ainda que o sucesso destas quatro décadas da empresa também se

deve muito a «este espírito de coesão que faz com que tenhamos bons resultados e espero que fiquemos no mercado por mais 40 anos, garantindo sempre a boa qualidade dos nossos serviços aos clientes».

Paulo Gouveia

*Desenhador/Projetista
Responsável pelo Gabinete de Projetos*



Foi em 2018 que Nuno Gonçalves chegou à **AQUIMADEIRA Solutions** para assumir o cargo de desenhador/projetista. Uma oportunidade de trabalho que abraçou com entusiasmo e que lhe permitiu colocar um ponto final numa situação de desemprego.

Ligado anteriormente à área dos equipamentos hoteleiros, Nuno Gonçalves recorda que foi alertado e incentivado por um ex-colega de trabalho para a oportunidade que havia na conceituada empresa da Rua da Levada dos Barreiros, no Funchal. Sem hesitar, apresentou a sua candidatura à vaga oferecida, regozijando-se de alegria quando soube que havia sido escolhido.

No decurso das suas funções enquanto desenhador/projetista, Nuno Gonçalves explica

que tem desenvolvido vários projetos aliciantes para áreas de negócio tão diversificadas, como, por exemplo, bares, supermercados e até fábricas. A este respeito, confessa que «tem sido uma experiência muito desafiante e enriquecedora em termos de trabalho, pois trabalhamos com vários mercados não só na nossa terra, como também fora dela».

Sobre as comemorações dos 40 anos da **AQUIMADEIRA Solutions**, Nuno Gonçalves garante que não tem dúvidas de que «estamos no bom caminho e temos de continuar a trabalhar desta maneira, sempre com muito profissionalismo».

Nuno Gonçalves

*Desenhador/Projetista
Gabinete de Projetos*



Há 15 anos, Edgar Rodrigues entrou na **AQUIMADEIRA Solutions** para uma entrevista de trabalho. Dava-se muito bem na área das Vendas, um segmento de trabalho que se coaduna com a sua personalidade de trato fácil. Atualmente, recorda com carinho essa entrevista, pois «tive o privilégio de ser entrevistado pelo senhor João Rodrigues, o fun-

A NOSSA EQUIPA

dador da empresa».

Logo no primeiro ano de trabalho, Edgar Rodrigues deu provas do seu empenho. Começou como vendedor na zona do Funchal, mas passados nove meses o seu mérito foi reconhecido quando «me foi atribuída uma carteira de clientes maior referente às escolas e às instituições públicas».

Habitado a trabalhar afincadamente para alcançar os desafios propostos, em 2011 o seu desempenho foi, uma vez mais, reconhecido quando «fui promovido para tratar também do mercado da Venezuela». Um desafio «diferente que implicava estar longe de casa», mas «extremamente compensador, pois tive a oportunidade de conhecer outros mercados e de ganhar experiência internacional». As viagens repetiram-se não só à Venezuela como a outros locais onde a **AQUIMADEIRA Solutions** marca presença no âmbito da sua expansão. A este respeito, o responsável pelo Departamento de Vendas indica que «fiz várias viagens a Portugal continental, não só para fechar negócios, como também para participar em formações muito importantes para a minha área».

Ainda sobre as deslocações fora de portas, salienta que tem tido a oportunidade de frequentar eventos internacionais, tais como feiras. Neste contexto, diz que uma das últi-

mas em que participou foi a Feira Host Milano 2023, o maior evento mundial destinado ao sector dos equipamentos para hotelaria, catering e restauração.

E passados 15 anos desde que foi entrevistado para a vaga de emprego, Edgar Rodrigues confessa que passa «mais tempo aqui do que em casa. Este é o meu trabalho, eu gosto e luto por ele todos os dias!».

Elogiando a sua equipa de trabalho, Edgar Rodrigues faz questão de destacar a importância de cada elemento: «Além da parte comercial, dos vendedores, ainda posso contar com a rececionista que é também uma peça muito importante na minha equipa, pois é a pessoa que trata, em primeiro lugar, do cliente. Depois temos a parte da logística, das compras, da faturação, das propostas, do desenho.»

Congratulando-se com o facto de «termos uma equipa unida», o responsável pelo Departamento faz questão de deixar bem claro que «o nosso núcleo é bastante forte, já trabalhamos juntos há muitos anos e cada vez que surge um novo membro não é para substituir ninguém, mas sim para ser mais um elemento de reforço da equipa para que possamos responder atempadamente ao cliente».

Sobre estes 40 anos da **AQUIMADEIRA Solutions**, a mensagem de Edgar Rodrigues é

concisa: «Espero que continuemos por mais 40 anos, pois temos uma boa equipa, estamos alinhados e temos vários mercados para trabalhar.»

Edgar Rodrigues

Comercial

Responsável pelo Departamento de Vendas



Corria o ano de 1998 quando Francisco Barbeito apresentou a sua candidatura para integrar a equipa da **AQUIMADEIRA Solutions**. Gostava da área das vendas, de lidar com os diferentes tipos de pessoas, e sentiu que ali, naquela empresa, existia uma excelente oportunidade para apostar na sua carreira. Assim foi. Francisco foi admitido e desde então mantém o foco em desenvolver o seu trabalho com muito brio e responsabilidade.

PUB

GRUPO INTERPATIUM

WWW.INTERPATIUM.PT

MORADA: RUA DA CARREIRA, Nº 204 – 9000-042 FUNCHAL, PORTUGAL - TELEFONES: (+351) 291 231 468 - 924 437 559

O PROJECTO CENTAURO



O projecto Centauro nasceu a 19 de Junho de 1978 com a constituição e registo da Empresa Castanheira, Henriques & C.^a L.da. A produção teve início em 1980. Em 1983 a Empresa exportou os primeiros produtos para o Reino Unido. Apostando sempre na opção estratégica que deu suporte à sua fundação, a Castanheira Henriques especializou-se no fabrico de componentes para a indústria de refrigeração e ar condicionado, granjeando progressivamente a confiança dos grandes fabricantes nacionais de móveis frigoríficos e das empresas especializadas no projecto de construção de instalações frigoríficas (matadouros, câmaras frigoríficas, hipermercados, túneis de congelação entre outros).

PARABÉNS AO NOSSO PARCEIRO AQUIMADEIRA

 Zona Industrial, Rua A - Lote Q - 9 | 6000-459 - Castelo Branco

 +351 272 339 260

 www.centauro.pt



A NOSSA EQUIPA

O comercial não poupa elogios aos colegas de trabalho, realçando o facto de estar integrado numa «equipa unida em que todos participam ativamente num dia a dia marcado pela entreajuda». Atitudes que Francisco Barbeito refere que «contribuem para criar laços de amizade entre os colegas e criar um excelente ambiente de trabalho». Características que, segundo diz, fazem com que «valha a pena estar cá». Além disso, explica que «é um orgulho trabalhar numa empresa que se esforça por satisfazer os clientes todos os dias e só temos de continuar a ser profissionais como temos sido até agora durante os próximos 40 anos ou mais!».

Francisco Barbeito

Comercial, Departamento de Vendas



Michel Silva é um dos novos membros da equipa comercial. A desempenhar funções nesta área há um ano e sendo proveniente de um

ramo totalmente distinto, a segurança, o que é certo é que «tenho gostado desta experiência como vendedor».

E embora reconheça que, inicialmente, o maior desafio foi «conhecer bem o produto que temos para vender ao cliente e também algumas zonas da ilha que desconhecia», Michel Silva confessa que teve «a sorte de trabalhar com uma equipa muito boa que já posso considerar uma família, o que facilitou todo este processo».

Empenhado em «dar tudo por tudo nos próximos tempos e estar sempre lá para aquilo que o cliente precisa», o comercial revela que faz parte dos seus objetivos «ajudar a empresa a manter a sua imagem, pois é importante que façamos boas vendas para termos muitos mais anos de trabalho».

Michel Silva

Comercial

Departamento de Vendas



Entrou na empresa em 2010. Na altura, começou como desenhador no Gabinete de Projetos, pois já tinha experiência profissional nessa área. Com o passar dos anos, Eduardo Silva abraçou outros desafios em diferentes departamentos da **AQUIMADEIRA Solutions**. Lembra que chegou a fazer propostas e a gerir algumas obras, até que entrou para a área comercial que, segundo diz, é a sua favorita, uma vez que «gosto de conviver com as pessoas, de interagir e de explicar ao cliente qual é o melhor produto para si».

Nestes 13 anos, Eduardo realça o facto de «ter a felicidade de trabalhar com uma equipa boa, pois ajudámo-nos uns aos outros quando é necessário e o nosso chefe tem sido também fundamental!».

Em dia de aniversário da empresa, espera que «venham mais 40 anos e que sejam com a mes-

PUB



Frango da Guia

ESTREITO

Bem-vindos ao nosso novo espaço!!!
Venha desfrutar da qualidade
e o serviço de sempre!!! **Porque você merece!!!**



Rua da Vargem, Galeria Comercial, 1.º Andar
Loja E, Estreito de Câmara de Lobos



291 630 660



frangodaguiaestreito@gmail.com

PARABÉNS

À AQUIMADEIRA PELO SEU
40.º ANIVERSÁRIO.

frangodaguiaestreito  

A NOSSA EQUIPA

ma força e com novas ideias para continuarmos a evoluir».

Eduardo Silva
Comercial, Departamento de Vendas



É outra das mais recentes aquisições da equipa comercial da **AQUIMADEIRA Solutions**. Entrou na empresa em 2021 para se dedicar a uma experiência profissional diferente daquela que exercia até então. Eleutério Freitas reconhece que este tem sido «um desafio interessante que exige que estejamos junto dos clientes e dos fornecedores, o que nos obriga a um acompanhamento muito próximo daquilo que o cliente quer».

Assim, e como são várias as solicitações, explica que para exercer esta «aliciante profissão de comercial» é preciso «recolher muita informação para que se possa fazer uma oferta adequada a cada cliente».

Ditam estes anos de experiência que para chegar a bom porto é «necessário criar primeiramente uma relação de comunicação entre a empresa e o cliente e, às vezes, numa conversa para saber o que o cliente precisa nascem 3 ou 4 coisas que ele vai precisar no futuro e nós já antecipámos tudo».

Sentindo-se perfeitamente integrado numa equipa de trabalho marcada pela sua «grande capacidade de resposta e até de resiliência», Eleutério Freitas espera que a **AQUIMADEIRA Solutions** «siga uma rota de evolução idêntica ou superior àquela que tem vindo a ter até agora e que continue a ser um parceiro como tem demonstrado ser, de confiança e de fidelidade para com os clientes».

Eleutério Freitas
Comercial, Departamento de Vendas



É rececionista da **AQUIMADEIRA Solutions** desde 2016, altura em que também

começou a dar apoio à equipa comercial.

Com o passar dos anos, predispôs-se a aprender outras funções e «a fazer sempre coisas diferentes», dando como exemplo o facto de se ter interessado em «dar assistência à área comercial e à logística e perceber como é que se fazem os mais variados orçamentos».

Para Liliana Pimenta, estes anos na empresa têm sido bastante gratificantes, mostrando-se orgulhosa de fazer parte «desta grande instituição de renome, não só na Região, mas também fora da ilha».

Assegurando que o seu empenho diário tem sido uma constante, congratula-se com o reconhecimento que existe por parte da empresa, pois «para mim, é extremamente importante saber que a empresa demonstra que está ciente da minha dedicação».

Elogiando a equipa de trabalho que diz ser «esforçada e cooperante», Liliana Pimenta não tem dúvidas de que esta é uma «excelente família, onde todos estão alinhados para obter o mesmo resultado». O seu desejo é que «venham mais 40 anos e que continuemos com a força e a dedicação que temos tido até agora para alcançar sempre o sucesso».

Liliana Pimenta
Rececionista

PUB

WE ARE LOGISTICS



LOGISLINK

Centro Logístico na Madeira

A Logislink parabeniza a **Aquimadeira** pelo 40º aniversário!



O SEU PARCEIRO LOGÍSTICO EM PORTUGAL

www.logislink.pt



powered by:



GRUPO SOUSA

A NOSSA EQUIPA



Quase a completar os 14 anos ao serviço da **AQUIMADEIRA Solutions**, Joana Anjo é atualmente a responsável pelo Departamento de Logística, mas nem sempre exerceu esta função.

A profissional recorda que começou como rececionista para dar apoio ao Conselho de Administração. Mais tarde, passou um ano no Departamento Financeiro, até que um colega da área da Logística e das Compras se reformou e Joana viu ali uma oportunidade para mudar o seu rumo dentro da empresa. Foi assim que os administradores aceitaram a sua sugestão e «até hoje estou numa área de que gosto muito».

Realçando o facto de «ter aprendido muito ao longo destes anos», Joana Anjo lembra os desafios mais exigentes que foram ultrapassados com êxito: «Recordo-me da época em que estávamos a trabalhar com vários mercados da Colômbia, Polónia, Venezuela, Portugal Continental, Estados

Unidos, entre outros e, em termos de logística, foi nessa fase que aprendi mais porque estávamos no início desses mercados.» Tempos mais exigentes que, segundo diz, «foram os mais desafiantes, mas conseguimos dar conta do recado».

Apesar de o trabalho ocupar grande parte do seu tempo, a necessidade de aperfeiçoar conhecimentos levou Joana Anjo a apostar na formação. Para o efeito, tirou não só uma licenciatura em Gestão de Empresas, como também a pós-graduação em Gestão Financeira.

Dirigindo palavras de apreço à sua equipa, constituída por «três meninas com características muito diferentes, mas que se complementam muito bem», a responsável pelo Departamento de Logística diz que faz parte da «família **AQUIMADEIRA**» e, a propósito deste 40.º aniversário, manifesta o desejo de «continuarmos a ser uma grande empresa, com muitas vendas, com trabalho para todos nós, com muitos clientes satisfeitos, e espero que continuemos a deixar marcas de profissionalismo, competência e qualidade nos nossos mercados».

Joana Anjo
Responsável pelo
Departamento de Logística



Foi em 2009 que Maria José assumiu funções numa das empresas de publicidade pertencentes ao Grupo. Pouco tempo depois, foi transferida para a **AQUIMADEIRA - Montassiste Solutions**, ficando responsável pela faturação da empresa. Hoje em dia, afirma que o facto de ter «começado por baixo e de ter subido sempre mais um degrau, foi gratificante e hoje possuo muito mais experiência e sinto-me mais confiante».

Satisfeita por integrar uma equipa coesa, esta responsável não tem dúvidas de que esta é já «uma segunda família», onde «todos dão o seu melhor para o bem da empresa». Assim, e no que diz respeito ao aniversário da **AQUIMADEIRA Solutions**, Maria José deseja que «a nossa empresa continue a progredir, a fazer bons negócios e a manter o registo da nossa qualidade».

Maria José Abreu
Serviço de Faturação

PUB

SEMAX
Sistemas Eletrónicos e Manutenção, Lda.

Felicitamos o nosso parceiro **AQUIMADEIRA** pelo seu 40º aniversário.

Panasonic
heating & cooling solutions

GAMA DE SOLUÇÕES CHILLER SUSTENTÁVEIS PARA SE ADEQUAR A UMA VARIEDADE DE APLICAÇÕES COMERCIAIS E INDUSTRIAIS

A NOSSA EQUIPA



É um dos mais antigos funcionários da **AQUIMADEIRA Solutions**, empresa que há 35 anos faz parte integrante da sua vida. Na qualidade de chefe de Armazém, Ricardo Pereira tem os dias muito ocupados, pois «nunca estamos no mesmo canto, estamos com vários clientes, caras diferentes, mas também é desta forma que aprendemos algo novo uns com os outros».

Os intensos dias de trabalho são preenchidos por tarefas tão importantes como rececionar e identificar os equipamentos, proceder à entrada dos mesmos no stock, tratar da respetiva saída e separação dos contratos e assegurar, através da entrega, que os equipamentos solicitados pelos clientes chegam aos locais de destino.

No decorrer destes 35 anos de carreira, Ricardo Pereira já teve a incumbência de dar mostras do seu trabalho fora de portas. Lembra com orgulho que já foi três vezes a Angola, onde «numa das viagens,

montámos um supermercado com 52 check-outs». Inesquecível foi de igual modo a viagem de trabalho à Colômbia, onde permaneceu durante um mês.

A respeito dos seus primeiros tempos como profissional da **AQUIMADEIRA**, o chefe de armazém não esconde o sorriso quando fala das «velhinhas instalações na Rua dos Ferreiros», da época em que «usávamos os rádios para comunicarmos uns com os outros quando tínhamos três armazéns em sítios diferentes, dois pequeninos em Santo António e um nas Galerias de D. João que era partilhado com outra empresa».

Já na altura, recorda, a «empresa estava sempre um passo à frente das outras, pois também tínhamos rádios nos carros para estarmos sempre contactáveis». E «nesse tempo em que fazíamos as entregas numa carrinha pequena de caixa aberta», Ricardo Pereira lembra que «vendíamos de tudo, desde estantes, mesas, esplanadas, inox, tínhamos muita variedade de máquinas e cada equipamento tinha um código. Por vezes, fomos duas vezes por dia ao Porto Moniz e isso levava muitas horas, pois não existiam as vias rápidas e as vias expresso que há hoje em dia».

O responsável pelo Armazém da **AQUIMADEIRA** reconhece que «tudo se tornou mais fácil, mais funcional, a partir do momento que foram inauguradas as novas instalações da sede, na Rua da Levada dos Barreiros». Após quatro décadas, diz que a empresa dá provas de excelência e de qualidade e espera que «se mantenha na

linha da frente sempre com ideias inovadoras».

Ricardo Pereira
Chefe de Armazém



Foi através de uma sugestão de um conhecido que há 23 anos Valério Amaro candidatou-se a uma vaga de trabalho na **AQUIMADEIRA**. Começou como ajudante, passou pelas montagens e quando surgiu a oportunidade de trabalhar nos escritórios da empresa, aproveitou para mudar de funções, até que há 10 anos foi-lhe confiada a responsabilidade do departamento.

Ao fim de 23 anos de experiência, constata que este tem sido um percurso «muito bom numa empresa igualmente boa» que «não hesita em ajudar os seus funcionários tanto a nível pessoal como profissional».

Valério Amaro
Responsável da Logística do Departamento de Montagens e Assistência

PUB

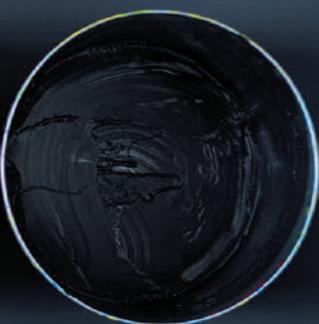
IMPRI NEWS



Empresa Gráfica, Lda.

DAMOS COR À SUA COMUNICAÇÃO

Revistas | Jornais | Brochuras | Business Cards | Flyers | Mupis
Lonas | Rollups | Folhetos | Cartazes | Cupões | Convites | Marcadores
Menus | Pendurantes | Pastas e Capas | Envelopes | Cartões



291 933 041 ☎

291 932 915 ☎

geral@imprinews.pt ✉

FAGOR

PROFESSIONAL



Novidades da Fagor Professional para 2024:

FAGORKONNECT:

A Fagor Professional lidera a transformação digital na gastronomia com o FagorKconnect. Essa aplicação única facilita o envio e recepção de informações dos equipamentos em massa, simplificando a gestão.

LAVAGEM DE LOUÇA: GERAÇÃO IKLEAN:

A nova gama iKLEAN oferece tecnologia de lavagem inovadora para resultados brilhantes. Seja na gastronomia, restauração ou hospitais, a iKLEAN garante eficiência com design configurável.

FORNOS: IKORE KOMPACT:

Os fornos combinados iKORE Kompact, únicos com PureSteam, permitem controle inteligente e eficiência. Oferecem capacidades industriais a um preço acessível e com baixo consumo energético.

CONFEÇÃO: KORE MONOBLOCK:

A gama KORE Monoblock combina benefícios das unidades modulares, proporcionando facilidade na configuração e estética elegante para cozinhas profissionais.

FRIO COMERCIAL: GERAÇÃO IKOLD:

A geração iKOLD destaca-se pela estética renovada e eficiência energética. Com tecnologia de frio otimizada, abrange uma variedade de produtos focados na preparação, refrigeração e armazenamento de alimentos.



Patented

**Self-cleaning
wash arms**



ONNERA GROUP



ACTIVELY SUPPORTING





Fagor Professional, marca líder mundial na produção de equipamentos para os setores hoteleiro, de restauração e lavanderia, destaca o seu compromisso ambiental e a sua evolução desde 1960. Integramos o Grupo ONNERA, que faz parte da MONDRAGON Corporation, a décima maior empresa em Espanha, referência mundial em trabalho cooperativo, investimos em tecnologia, sustentabilidade e capacidade produtiva. Após a pandemia, adaptamos o nosso modelo de produção, apostando na tecnologia e incorporando jovens talentos. Expressamos a nossa gratidão aos nossos valiosos parceiros, como a Aquimadeira, pela confiança contínua. Agradecemos a parceria, partilhamos sucessos e esperamos continuar juntos no caminho do sucesso.

Parabéns Aquimadeira pelo 40º Aniversário.



Fagor Industrial S. Coop.

Santxolopetegi auzoa, 22
20560 Oñati, Gipuzkoa (Espanha)

T. (+34) 943 71 80 30
info@fagorprofessional.com

www.fagorprofessional.com

A NOSSA EQUIPA



Estávamos no ano de 2015 quando Maria Mendonça se deslocou à **AQUIMADEIRA** para uma entrevista de emprego para assumir funções no Departamento Financeiro. Foi admitida para substituir uma colega, até que passados uns anos recebeu o convite para ser a responsável pela pasta financeira.

Explicando que o seu percurso na empresa tem sido «desafiante, mas bom», refere que gosta da sua função, pois «a área financeira tem uma dinâmica especial».

Maria Mendonça deixa palavras de apreço aos colegas com quem «se convive mais do que com a nossa própria família» e realça o «excelente ambiente de trabalho que se vive todos os dias na empresa», desejando que «assim continue durante muitos mais anos».

Maria Mendonça
Departamento Financeiro



João Perestrelo concluiu o mestrado em Engenharia Mecânica no Porto, trabalhou seis meses numa fábrica, mas depressa percebeu que devia regressar a casa para encontrar um trabalho mais estimulante na ilha que o viu nascer.

Foi assim que em 2018 chegou à Madeira quando «falaram-me desta empresa e da possibilidade que havia em empregar engenheiros mecânicos para as áreas do quente e do frio». Sem hesitar, entregou pessoalmente uma candidatura espontânea e não teve de esperar muito tempo até receber uma chamada para fazer um estágio profissional na **AQUIMADEIRA**. Após nove meses e com provas dadas da sua capacidade de trabalho, ingressou nos quadros da empresa, dando continuidade a uma «experiência de carreira profissional bastante intensa, mas igualmente recompensadora no que diz respeito à aprendizagem e à evolução».

Manifestando o seu orgulho por trabalhar com uma equipa «exemplar que deixa sempre o trabalho feito e que nunca deixa o cliente na mão», João Perestrelo faz votos que «tenhamos muitos outros 40 anos marcados pelo crescimento empresarial».

João Perestrelo
Diretor Técnico



Foi em 2016 que Clara Bettencourt ficou a saber que havia uma vaga para estagiários na área da Contabilidade. Apesar de possuir uma outra formação nas lides culturais, decidiu concorrer à **AQUIMADEIRA** e foi selecionada. Fazendo parte integrante da equipa da Faturação e Recursos Humanos, Clara não poupa elogios aos colegas que «desde a primeira hora deram-me um excelente acompanhamento, estando sempre disponíveis para ajudar em todas as etapas». Destacando o «excelente relacionamento entre colegas», afirma que «cá dentro todos demonstram que estão no mesmo barco e a lutar por uma empresa cada vez melhor».

Numa altura em que a **AQUIMADEIRA** está a assinalar os seus 40 anos, Clara Bettencourt da Câmara faz questão de deixar uma mensagem de louvor «por tudo o que se fez até aqui», depositando «a esperança e a confiança num futuro que vai ser, com certeza, bom, tendo em conta todas as equipas que nós temos e todas as empresas que fazem parte do nosso grupo».

Clara Bettencourt da Câmara
Administrativa



A NOSSA EQUIPA



Há duas décadas arranjou trabalho numa outra empresa do Grupo, mas em 2017 foi transferido para assumir funções de orçamentista na **AQUIMADEIRA Solutions**. Narciso Mendonça afirma que durante os seus 20 anos de profissão sempre assistiu, com entusiasmo, à evolução de uma empresa que «sabe adaptar-se, responder aos clientes e fazer o melhor por eles». Características que deseja que se mantenham durante «muito e muito tempo».

Narciso Mendonça
Orçamentista



Já lá vão 13 anos desde que Roberto Faria ingressou nos quadros da **AQUIMADEIRA** para se encarregar da parte eletrónica e, desde aí, tem-se empenhando a acompanhar a evolução dos tempos, quer ao nível eletrónico, quer também no que concerne aos softwares de restauração, sendo esta outra das suas ocupações.

Concentrando numa só palavra todos estes anos de serviço, Roberto Faria assegura que os mesmos têm sido «fabulosos!». O profissional realça o facto de existir diariamente «um bom relacionamento entre os colegas e a própria administração».

Relativamente ao quotidiano laboral, explica que «temos desafios diários, pois trabalhamos com clientes e temos de estar minimamente preparados para lhes dar as respostas mais adequadas».

Um dos seus desejos é que nos próximos 40 anos «continuemos a ter mais trabalho e a manter a estabilidade laboral e financeira que temos tido ao longo dos anos», até porque «o trabalho corre muito melhor se existir estabilidade».

Roberto Faria
Técnico Electrónico

PUB

A INTERTOURS DESEJA OS PARABÉNS À

AQUIMADEIRA

PELOS SEUS

40 ANOS

DE EXCELÊNCIA E PARCERIA.

INTERTOURS
MADEIRA TRAVEL SPECIALISTS
since 1980

A NOSSA EQUIPA



Passaram-se 22 anos desde que Roberto Pereira chegou à **AQUIMADEIRA** com uma grande experiência na área da assistência. Hoje assume funções como chefe de Quente.

O profissional recorda que em tempos idos «as máquinas eram praticamente todas manuais, mas felizmente mudamos e é já tudo eletrónico». Nesta sua desafiante profissão, destaca a importância das formações que a empresa tem vindo a proporcionar, algumas fora da Madeira, considerando que as mesmas «são muito importantes para estarmos sempre a par da evolução».

Orgulhoso de trabalhar nesta empresa, Roberto Pereira deseja que a «família **AQUIMADEIRA**» continue «a manter os mesmos padrões de qualidade e de dinâmica».

Roberto Pereira
Chefe dos Técnicos de Quente



Foi em setembro de 1995 que Rui Fernandes entrou como técnico na área de refrigeração e máquinas para a equipa da **AQUIMADEIRA**. Desde essa altura, refere, «tem havido muita aprendizagem, muita evolução, a experiência tem sido muito boa e sou aqui chefe da equipa de frio que conta com 7 técnicos e 2 ajudantes».

Numa área em que diariamente aparecem novos equipamentos, Rui Fernandes diz que «é necessário acompanhar essa evolução e com as formações e com o apoio dos colegas da Hyperfrio, outra empresa do grupo, temos aprendido imenso». Afirmando que «aqui funcionamos como uma verdadeira família», o chefe de Frio não tem dúvidas de que a empresa «vai continuar a apostar na evolução que nos conduz ao sucesso».

Rui Fernandes
Chefe dos Técnicos de Frio

PUB

A CitroCasa GmbH felicita o seu parceiro Aquimadeira pelo seu 40º aniversário! 40 anos a promover oportunidades e soluções inteligentes para o segmento da Hotelaria.

Citrocasa GmbH, Industriezeile 47, 4020 Linz, Austria | +43 732 750 173 - 0 | office@citrocasa.com | www.citrocasa.com

NOS
MADEIRA

Na dúvida,
ninguém protege
a tua casa como **NOS**

Adere ao Alarme Inteligente

Desde
€36,99
mês

O único sem custos
de equipamento e instalação



Alvarás MAI da Securitas: 22A, 22B e 22C. IVA incluído.
Período de fidelização de 36 meses. Sabe numa loja NOS Madeira, em nosmadeira.pt ou liga 16106.

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



Miele

A **Miele** é uma empresa de origem alemã, fundada em 1899. Com representação em diversos países, inclusivamente em Portugal, concentra a sua atividade na distribuição de eletrodomésticos e de equipamentos industriais de elevada qualidade e tecnologia.

A relação comercial com a **AQUIMADEIRA** iniciou-se há uma década para o fornecimento de equipamentos no segmento da lavandaria (máquinas de lavar roupa, secadores, calandras, equipamentos de acabamento).

Uma relação de sucesso que, segundo o diretor comercial da **Miele e PRO Country Coordinator Portugal**, deve-se à importância que a empresa madeirense dá ao pós-venda e a este respeito, Paulo Silva exemplifica: «Eu posso ter o melhor produto do mundo, mas mais cedo ou mais tarde o cliente vai precisar de assistência, nem que seja apenas da manutenção

básica e, na altura, este foi um dos fatores que nos fez querer aproximar da **AQUIMADEIRA** porque, de facto, percebemos que investia de forma séria no pós-venda, não só na concretização da venda, mas também no cuidado que presta ao cliente depois disso».

Outro dos aspetos positivos prende-se com a aposta da empresa madeirense na formação dos seus colaboradores e sobre este assunto, Paulo Silva refere que «eu próprio já cheguei a estar por três ou quatro vezes em reuniões com a equipa comercial e sempre que fazemos novos lançamentos e atualizações a **AQUIMADEIRA** disponibiliza as suas pessoas, os comerciais e a equipa técnica para estar presente».

Após uma década nesta sólida parceria, Paulo Silva afiança que «o sucesso que a **Miele** tem tido na ilha, em particular, tem naturalmente muito a ver com o facto de termos eleito como nosso parceiro a **AQUIMADEIRA**».

Paulo Silva

*Diretor Comercial da Miele
e PRO Country Coordinator Portugal*



A **Ramalhos S.A.** iniciou a sua atividade como uma pequena empresa artesanal no ano de 1967, e é nos dias que correm reconhecida ao nível mundial como uma das maiores construtoras de fornos industriais, com sede em Águeda. Foi em 1989 que esta empresa iniciou a sua relação comercial com a **AQUIMADEIRA** que, numa primeira fase, tinha



Ramalhos

como objetivo apresentar um serviço de proximidade aos clientes do mercado da Madeira. Hoje em dia, segundo nos diz Andreia Ferreira, a Ramalhos S.A. é uma das empresas fornecedoras de fornos da **AQUIMADEIRA**, tanto para o mercado da Madeira, como de Angola e Venezuela.

Tendo ambas as empresas como «foco central da sua atuação a primazia ao cliente, a sua satisfação e construção de relações duradouras e sólidas», houve, com o passar dos anos, «inevitavelmente a impressão de níveis de exigência entre fornecedor e distribuidor que elevaram os padrões de atuação mútua» e, passadas mais de três décadas, a «junção de sinergias entre estas duas empresas que partilham dos mesmos valores e princípios foi positiva e essencial para a evolução das mesmas».

Andreia Ferreira

Administradora da Ramalhos

PUB



A AUTO ZARCO felicita a
AQUIMADEIRA pelos seus 40 anos

AUTO ZARCO- Comércio de Automóveis S.A.

Estrada de São João, nº 24

Tel: 291 743 421 | Email: geral@autozarco.pt

anturio

BUSINESS SOFTWARE



Funchal | Lisboa | Porto | Setúbal | Aveiro | Faro | Madrid | Moçambique | Angola

+ (351) 211 454 004 • Info@anturio.com • www.anturio.com

tecnologia
& excelência

UM BRINDE AO FUTURO

B U S I N E S S
THE FUTURE OF COMPANY BRANDING



+

GESTÃO INOVADORA

A **Anturio Business Software** se orgulha de fazer parte da trajetória de sucesso da **Aquimadeira** ao longo destas **quatro décadas**.

O futuro é nosso!

SOBRE A ANTURIO

Somos uma empresa 100% nacional especializada em **Tecnologias de Informação**. Focada na Consultoria, no Desenvolvimento e Implementação de Software de Gestão, pensamos as soluções ideais para cada negócio.

Tornar o complexo simples, o impossível alcançável. Temos como principais atividades a instalação e implementação do ERP PHC, desenvolvimento de software próprio e integrações com plataformas web e móveis, com foco nos setores da Construção Civil, Indústria, Distribuição e TI.

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



Fundada em 1979, a Miranda e Serra, S.A. dedica-se ao comércio de máquinas e de acessórios para hotelaria, indústria e distribuição alimentar, sendo importadora e exportadora de grandes marcas nacionais e de fabricantes europeus. Com armazéns em Aveiro, Maia e Alverca, consegue garantir ao cliente o stock necessário para entrega imediata, bem como prestar apoio técnico em pré e pós-venda.

É o fornecedor mais antigo da **AQUIMADEIRA** numa relação que remonta ao tempo em que esta ainda nem estava constituída juridicamente, pois na época encontrava-se a dar os primeiros passos para a sua criação. De uma relação comercial e de amizade que já perdura há 41 anos entre os fundadores de ambas as empresas, Filipe Fernandes, o diretor comercial da Miranda e Serra, S.A. realça as «muitas qualidades da **AQUIMADEIRA**» que «foi sempre um parceiro inovador, com muita garra e energia e hoje também estamos juntos noutros países, nomeadamente em Angola».

No longo historial que une as duas empresas, Filipe Fernandes recorda um dos muitos momentos marcantes: «Aqui há uns anos, a **AQUIMADEIRA** fez, com o nosso apoio, um grande negócio. Isto foi na época que a Lei impôs que todas as “vendas” tivessem máquinas registadoras e como havia que disponibilizar uma quantidade muito grande de caixas registadoras, acabámos por ajudar nesse negócio extraordinário com a **AQUIMADEIRA** a chegar a todos os pontos da



Madeira. Curiosamente, em alguns casos, algumas “vendas” adquiriram as máquinas, mas nem sequer tinham luz elétrica!»

Nesta celebração dos 40 anos da empresa madeirense, o diretor comercial aproveita a ocasião

para deixar uma mensagem de confiança, enfatizando que «estamos comprometidos a continuar a apoiar e a crescer juntos».

Filipe Fernandes
Diretor Comercial da Miranda e Serra

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



Criada em 1982, a empresa JORDÃO, sediada em Guimarães, apresenta ao mercado soluções de equipamentos de refrigeração personalizados. A empresa que começou apenas com 21 colaboradores, conta hoje com 250 funcionários e está numa fase de crescimento e de expansão, sobretudo no mercado americano e europeu. A parceria com a **AQUIMADEIRA** começou há 39 anos, altura em que a JORDÃO começou a disponibilizar todo o equipamento hoteleiro na parte da refrigeração industrial e Horeca.

Segundo Isidro Lobo, o CEO da empresa, esta «tem sido uma parceria duradoura» marcada por episódios inesquecíveis. Um deles, conta o nosso interlocutor, passou-se com os fundadores das duas empresas: «O José Júlio, fundador da nossa empresa, que infelizmente já não se encontra em nós, viajou para a Madeira e foi visitar a **AQUIMADEIRA**. Ao entrar na loja, o José Júlio avistou vários arrefecedores de garrafas de um dos nossos concorrentes, todos cor de laranja e lá disse ao João Rodrigues que havia uma onda laranja nas instalações. Claro que o João percebeu a brincadeira, mas o que é certo é que a partir daí começou a comprar mais a nós do que à outra empresa.»

E nesta «parceria para a vida», a JORDÃO, a propósito das comemorações dos 40 anos da empresa madeirense, elogia a estabilidade e a dinâmica implementadas. Isidro Lobo faz ques-



tão de «desejar, do fundo do coração, os maiores sucessos para a vida da **AQUIMADEIRA** e que continue a trilhar o caminho da felicidade, porque também há a felicidade no trabalho com

todos os seus colaboradores, fornecedores e clientes».

Isidro Lobo
CEO da empresa JORDÃO

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



Desde 1960, a Fagor Professional atua ao mais alto nível no fabrico de equipamentos para os sectores da hotelaria, restauração e lavandaria, sendo hoje uma das principais referências mundiais. Há 20 anos afirmou-se como parceira da **AQUIMADEIRA** numa ligação que, segundo o diretor comercial da empresa, contribuiu para a Fagor «assegurar uma presença estável e com garantias na ilha».

De acordo com Daniel Carvalho, a colaboração estreita que tem existido entre as duas empresas tem dado resultados muito positivos em todos os aspetos, realçando ainda que «connosco, a **AQUIMADEIRA** também tem alargado as suas fronteiras», dando como exemplo mais recente o mercado angolano, onde «estamos este ano a apostar na vertente hoteleira que vai, certamente, incrementar mudanças graças à nossa presença».

Afirmando que a empresa madeirense é «um dos parceiros mais importantes da Fagor Portugal», o diretor comercial indica que «para além de ser um bom cliente em termos de compras, é também um cliente que veste a camisola da marca e tem um serviço de excelência que dá a melhor imagem no mercado não só ao nível do serviço comercial de acompanhamento ao cliente, mas também ao nível técnico e de pós-venda».

Nesta data especial, Daniel Carvalho aproveita a oportunidade para «agradecer a confiança» e elogia a longevidade da empresa madeirense, considerando que esta é «apenas um reflexo daquilo que aí vem e de todo o profissionalismo e cuidado que têm tido ao longo dos anos».

Daniel Carvalho
Diretor Comercial da Fagor Portugal



PUB

João Pedroso e Associados

Sociedade de Advogados, RL



CLIENTES E PARCERIAS REGULARES EM

Portugal, Países da União Europeia, Angola, Brasil, Moçambique e Venezuela.

Lisboa

Av. Almirante Reis, 228 s/Loja Dta
1000-056 Lisboa
Telf. 213 163 260

Aveiro

Rua José Estevão 97, 1.º
3800-202 Aveiro
Telf. 234 420 801

Figueira da Foz

Praça 8 de Maio, N.º 29
3080-054 Figueira da Foz
Telf. 233 420 220

geral@pedrosoadv.pt

www.pedrosoadv.pt

MENSAGENS DOS FORNECEDORES

steelcavado
MOBILIÁRIO INOX PARA HOTELARIA



Fundada em 2008 e com sede em Braga, a **Steelcavado** centra a sua atividade no fabrico de mobiliário inox para a indústria hoteleira. Apostada em dar resposta às necessidades do mercado, dispõe de uma equipa dinâmica e profissional, bem como de uma vasta gama de serviços e de produtos de alta qualidade.

Em 2023, surge como um dos mais recentes fornecedores da **AQUIMADEIRA** no âmbito do sector do mobiliário inox, fruto de uma relação comercial que se iniciou após um contacto da empresa madeirense.

João Oliveira, CEO da **Steelcavado**, afirma que «foi muito simples iniciar uma colaboração porque nós já tínhamos uma vontade enorme de trabalhar com a **AQUIMADEIRA** e esta, por seu turno, também tinha interesse em trabalhar conosco». Assim e selado o acordo entre ambas, «começámos a trabalhar em conjunto e, neste momento, posso afirmar que a dinâmica de trabalho tem sido intensa».

Salientando o facto de a **AQUIMADEIRA** gran-



dear reconhecimento dentro e fora de Portugal, o que demonstra «uma presença muito forte no mercado», João Oliveira refere que este estatuto é fruto de «uma grande experiência e de uma capacidade técnica invejáveis». Por isso garante que «para nós é um orgulho enorme ter a empresa a figurar na nossa carteira de parceiros, sendo extremamente importante ter um cliente com a dimensão e com a experiência da **AQUIMADEIRA**», pois «essa realidade só valoriza a nossa fábrica».

Mantendo-se no mercado há quatro décadas, o CEO da **Steelcavado** reconhece que a **AQUIMADEIRA** «é um caso de sucesso, pois não há muitas empresas em Portugal com esta longevidade».

A respeito das comemorações do 40.º aniversário, o nosso interlocutor aproveita para «desejar votos de muito sucesso para a empresa e que venham muitos mais anos de êxito triplicado porque é merecido e é justo o reconhecimento do seu trajeto durante estas décadas de existência».

João Oliveira

CEO da empresa Steelcavado

MENSAGENS DOS FORNECEDORES

Implantada na Região Autónoma da Madeira em 2014, a **Confeitaria** conta já com sete espaços espalhados pelo Funchal, apostando na qualidade e diferenciação do produto, bem como num atendimento atencioso. Aliás, sublinha o empresário César Cunha, «a nossa atividade não se resume só à venda de pão e bolos, é toda uma experiência que o nosso cliente tem de desfrutar dentro dos nossos espaços e, para nós, o que vale mais é a experiência e é isso que tentamos proporcionar aos clientes, alavancando três sectores, nomeadamente o espaço, a qualidade do produto e o serviço».

Foi há precisamente 9 anos que se estreitaram laços entre a **Confeitaria** e a **AQUIMADEIRA** «por intermédio do comercial, o senhor Edgar» e desde então a relação empresarial manteve-se, até porque «eles fizeram e fazem um bom trabalho, são muito competitivos e rápidos e são representantes de algumas marcas com quem nós trabalhamos».

César Cunha realça a importância da **AQUIMADEIRA** na prestação de serviços de grande importância, dando como exemplo o facto de «ajudarem em termos de projeto, em questões mais técnicas, dando-nos conselhos sobre as diferentes máquinas e indicando quais os equipamentos que se adequam melhor ao que pretendemos».

Numa altura em que a **AQUIMADEIRA** está a



assinalar os seus 40 anos de existência, César Cunha aproveita a ocasião para desejar que a empresa «continue da forma que está, com esta capacidade de resposta, com comerciais dedicados e preocupados com o cliente, com as equipas que tem em termos de assistência e montagem e que continue a acompanhar o cliente diariamente, que é o que a tem diferenciado».

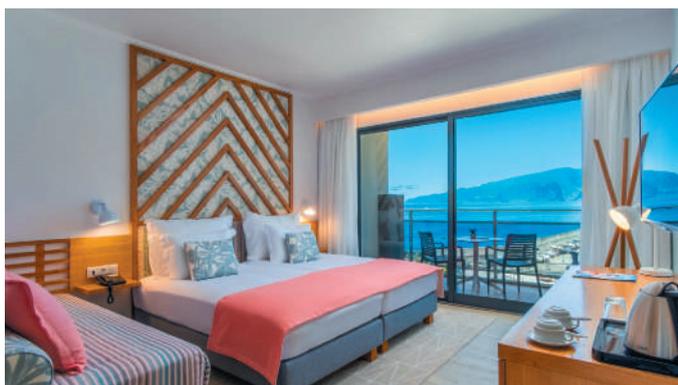
César Cunha

PUB

muitos parabéns
AQUIMADEIRA
40º aniversário

Confeitaria
DESDE 2014

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



A **Emoções e Paladares - Serviços Turísticos, Lda.**, iniciou a sua atividade em 2012 e é, atualmente, uma empresa que conta com um total de 200 colaboradores. Sediada no norte da Madeira, tem como principal negócio a hotelaria e a restauração, áreas onde se destaca com a sua marca Aqua Natura Hotels, congregando 3 hotéis e 4 restaurantes localizados no Porto Moniz.

Focada em proporcionar experiências únicas aos clientes, quer ao nível da gastronomia, quer ao nível do alojamento, a **Aqua Natura Hotels** tem também estabelecido relações duradouras com os seus fornecedores, nomeadamente com a **AQUIMADEIRA**.

Segundo João Nunes, esta é uma relação iniciada em 1992, «altura em que os meus pais estavam à frente da empresa Nunes e Nunes». Com o passar dos anos, o empresário afirma que a **AQUIMADEIRA**, tem-se prontificado a prestar um bom serviço, «não só no fornecimento de equipamentos novos, como também na reparação e manutenção dos equipamentos existentes, demonstrando celeridade na resposta e eficiência na resolução dos problemas».

João Nunes espera que «o sucesso da **AQUIMADEIRA** continue a ser uma realidade».

João Nunes





Cancela
Park
Shopping

LOJAS

COMERCIAIS

disponíveis

para

arrendamento...

VISITE-NOS

NA

CANCELA

Contacte-nos!

Estrada João Gonçalves Zarco, 145
9125-169 Caniço

Telef.: 291 932 161
Email: cancelapark@aquiram.pt

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



O **CELFF - Centro de Estudos, Línguas e Formação do Funchal** tem sede na Rua Bela São Tiago, no Funchal, e desenvolve, desde a sua fundação, a sua atividade no âmbito da formação profissional. Paralelamente, expandiu a sua atividade para outras duas vertentes, nomeadamente a restauração e o catering, juntamente com a empresa Eat Wells.

João Pedro Entrudo, administrador do **CELFF**, recorda que a relação com a **AQUIMADEIRA** começou há 30 anos, afirmando que a empresa fundada por João Rodrigues tem sido «uma

parceira privilegiada desde que começámos a nossa atividade na Madeira e criámos o **CELFF do Funchal**».

Na opinião do empresário, o contributo da **AQUIMADEIRA** é fundamental em áreas tão importantes como o «fornecimento de equipamentos e na construção de toda a nossa estrutura que apoia a formação no que diz respeito aos equipamentos, construção do modelo de cozinhas, aconselhamento», entre muitos outros.

A qualidade e a eficácia dos diferentes de-

partamentos da empresa fazem com que João Pedro Entrudo elogie a **AQUIMADEIRA** não só pela sua longevidade, como também pela sua expansão, pois «já trabalhamos juntos em diferentes projetos internacionais».

A propósito do aniversário da empresa, o administrador do **CELFF** deseja a continuidade «do sucesso, a mesma longevidade e a mesma capacidade de empreendedorismo e de desenvolvimento dos equipamentos da hotelaria da Região Autónoma e não só».

João Pedro Entrudo

PUB

AX - UX

Máquinas de lavar copos & loiça

Uma família com valores

-  Higiene e ergonomia
-  Eficácia de lavagem
-  Eficiência de recursos
-  Fiabilidade



Felicidades a família Aquimadeira e todos os seus colaboradores pelos **40 anos** de vida da empresa. Votos de muitas felicidades e sucesso, e um obrigado pela confiança!

SAMMIC - EQUIPAMENTOS DE HOTELARIA, LDª • Rua Fontes Pereira de Melo, 24 A e B • 2795 - 082 LINDA A VELHA
Tel.: 214150316 - 214141367 • portugal@sammic.com • www.sammic.pt

MENSAGENS DOS FORNECEDORES



A **UAUCACAU** foi criada em 2014 por Tony Fernandes, o mestre chocolateiro que apostou na produção de chocolates artesanais, sem corantes nem conservantes, com sabores bem tradicionais, como o vinho Madeira, a Ginja, a Poncha, o Mel de Cana, o Maracujá, entre outros. Com a fábrica localizada no Parque Empresarial da Ribeira Brava, a **UAUCACAU** possui três pontos de venda que fazem as delícias dos clientes: Rua da Queimada de Baixo N.º 11, no Funchal; Mercado dos Lavradores, loja 19 e no Fórum Madeira.

Ao longo dos anos tem firmado parcerias que

muito contribuíram para o seu sucesso, entre elas, Tony Fernandes destaca a **AQUIMADEIRA**. Uma relação que, segundo diz, «começou apenas com pequenas assistências, mas com o passar do tempo fomos criando uma ligação com a administração e com o departamento de vendas até que decidimos fazer do zero a nossa fábrica». Foi nessa altura que «a equipa da **AQUIMADEIRA** entrou com mais força no nosso grupo fornecendo os equipamentos e a montagem da fábrica».

Atualmente, confessa que a sua empresa «depende muito da rapidez dos serviços da **AQUI-**



MADEIRA, pois trabalhamos com muitos equipamentos diferentes e cada qual com a sua função. Até agora, as nossas solicitações têm sido correspondidas».

Nesta relação de profissionalismo, respeito e confiança entre a **AQUIMADEIRA** e a **UAUCACAU**, o empresário faz questão de endereçar os parabéns a toda a equipa, fazendo votos que a empresa fundada por João Rodrigues continue apostada em «cativar sempre as boas empresas que trabalham convosco».

Tony Fernandes

PUB

DUPLIPELAGO™
OFFICE SOLUTIONS

Congratula e deseja o maior sucesso e felicidade ao nosso parceiro **AQUIMADEIRA** pelo seu

40º Aniversário

@duplipelago
duplipelago.pt
geral@duplipelago.pt

Especialistas em sistemas de impressão e mobiliário de escritório

Parceiro oficial na RAM



Cooper



Web. www.guialmi.pt
Facebook. Guialmi Office
LinkedIn. Guialmi
Instagram. [guialmi_office](https://www.instagram.com/guialmi_office)
Youtube. Guialmi Official