

# AMORIM NEWS

ANO 38 / NÚMERO 1

## Montado: uma floresta 4.0

Georreferenciação herdada e herdada, árvore a árvore, prancha a prancha, possibilitando a rastreabilidade até ao produto final. Mecanização do processo de descorticação mediante a introdução de uma máquina de extração com precisão ultramilimétrica. Automatização das operações de manuseamento da cortiça entre a tiradia e o acondicionamento no parque industrial que permitirá encurtar o número de mãos intervenientes nas atividades de amontoamento, empilhamento e carregamento. Modernos mecanismos de transporte, linhas automatizadas de escolha da matéria-prima, sofisticado mapeamento das pranchas através de robotização, leitura laser, *artificial intelligence*, *machine learning* e visão ótica. Montado, uma floresta 4.0.



- 
- 3** Editorial  
*Paulo Américo*
- 4** Corticeira Amorim apresenta  
novo website corporativo
- 5** ASPORTUGUESAS lançam aplicação  
de realidade aumentada
- 6** “Ainda não conseguimos harmonizar os interesses  
da ecologia e da economia”  
*Professor Miguel Bastos Araújo*
- 9** Montado  
*Uma floresta 4.0*
- 14** A imparável transformação digital  
na Corticeira Amorim
- 16** Mensagem verde numa rolha
- 17** Wise Recover: no caminho da economia circular
- 18** Família Martins  
*O amor à camisola Amorim*
- 20** A geração revelação
- 22** Fernando Oliveira  
*O embaixador*
- 23** Traços de Gente



# A constante procura de eficiência operacional nas suas operações industriais, a qualidade do produto e a sustentabilidade do negócio através do abastecimento de matéria-prima no curto, médio e longo prazo são os três principais vetores estratégicos que definem a missão da Amorim Florestal.

Como resultado de vários anos de investigação em processos inovadores no tratamento de discos para incorporação em rolha, existe hoje, no vetor da qualidade do produto, um total alinhamento com o desígnio da Corticeira Amorim de garantir uma performance ND (*Non Detectable*) em todas as rolhas fornecidas ao mercado vinícola.

Tendo por base uma permanente cultura de melhoria contínua, a introdução de tecnologia em processos industriais eminentemente tradicionais e baseados na experiência humana é o salto disruptivo que a Amorim Florestal tem vindo a efetuar nos últimos anos, e pretende alargar e aprofundar em todas as fases da cadeia de valor. Por forma a continuar a ter um papel de liderança na inovação tecnológica e na eficiência operacional dos processos de extração e preparação de cortiça.

Apesar dos avanços realizados com a introdução de equipamentos inovadores na extração de cortiça, e da introdução de algoritmos, tecnologia *machine learning*, robotização e visão ótica na seleção qualitativa da cortiça, a busca de eficiência operacional deve assentar no próximo curto prazo numa agenda de transformação digital da organização. Isto através da conectividade de todos os elos da cadeia de valor, de uma organização *data driven* nos seus processos de decisão, da introdução de *artificial intelligence* nos processos industriais e, entre outros, de uma agilidade de intervenção sustentada em informação em *real time*.

Num contexto de mercado caracterizado por uma crescente procura de produtos de cortiça sustentada numa perceção generalizada das suas credenciais ecológicas, performance, durabilidade e contributo para um desenvolvimento sustentável, torna-se essencial o desenvolvimento de uma estratégia de médio longo prazo que assegure a produção de mais e melhor

cortiça, como forma de alavancar esta indústria e o seu crescimento futuro. Nesse sentido, a Amorim Florestal iniciou há alguns anos a implementação de um Plano de Intervenção Florestal (PIF). O primeiro vetor, e elemento base, do PIF é o domínio do conhecimento da árvore como forma de assegurar a qualidade da matéria-prima produzida. Desta forma, a Amorim Florestal tem a decorrer um ambicioso programa de produção de sobreiros *plus* assente na prévia seleção de árvores com características fenotípicas ajustadas às várias geografias produtoras, paralelamente validadas pela identificação dos respetivos marcadores genéticos, e finalmente reproduzidas em grande escala com recurso a técnicas de micropropagação e embriogénese somática. Ainda dentro do conhecimento da árvore, o combate a pragas e doenças é um elemento fundamental na produção de cortiça com qualidade. Para além do permanente acumular de conhecimento, a Amorim Florestal tem como objetivo no ano 2021 encontrar uma solução para a tratamento em larga escala da praga do *Coroebus Undatus* (Cobrilha da Cortiça). O segundo vetor do PIF assenta no aumento da produção de cortiça sustentado em boas práticas de gestão florestal no montado existente, e na introdução de um novo modelo de silvicultura baseado numa maior densificação do montado e na incorporação de rega de instalação assistida. Permitindo, desta forma, a redução do ciclo de produção e, consequentemente, aumentar a rentabilidade económica da atividade suberícola e a produção de cortiça. Como forma de sustentar e promover este novo modelo de silvicultura, a Amorim Florestal pretende alargar a sua atividade à produção florestal, dando desta forma o seu contributo para uma alteração do panorama florestal de Portugal.

**ANO 38**  
NÚMERO 1  
ABRIL 2021

**Sede**  
Rua Comendador Américo  
Ferreira Amorim, nº 380  
4536-902 Mozelos VFR  
Portugal

**Propriedade**  
Corticeira Amorim

**Coordenação**  
Rafael Alves da Rocha

**Redação**  
Editorialista  
Inês Silva Dias

**Opinião**  
Paulo Américo

**Edição**  
Corticeira Amorim

**Projecto gráfico**  
Studio Eduardo Aires  
Studio Dobra (paginação)

**Tradução inglês**  
Sombra Chinesa

**Tradução Alemão,  
Espanhol, Francês**  
Expressão

**Impressão e Acabamento**  
Lidergraf – Artes Gráficas,  
S.A.

**Distribuição**  
Iberomail Correio Interna-  
cional, Lda

**Embaladora**  
Porenvel Distribuição,  
Comércio e Serviços, S.A.

**Periodicidade**  
Trimestral

**Tiragem**  
22.000 exemplares

**Depósito Legal**  
386409/15

A Corticeira Amorim, S. G. P. S., S.A. compromete-se a proteger e a respeitar a sua privacidade. Poderá deixar de receber a Amorim News em qualquer altura. Para o efeito, envie-nos um email para [press@amorim.com](mailto:press@amorim.com). Para mais informações sobre as nossas práticas de privacidade, bem como sobre o exercício dos seus direitos relativos aos seus dados pessoais, consulte a nossa Política de Privacidade, disponível em [www.amorim.com](http://www.amorim.com)

# Corticeira Amorim lança novo website corporativo

A Corticeira Amorim acaba de inaugurar um novo website corporativo ([www.amorim.com](http://www.amorim.com)). Acompanhando a acelerada transformação digital que o mundo vivencia atualmente, o renovado portal oferece uma experiência de utilização fácil, intuitiva e imediata. Otimizado para os diferentes dispositivos, *desktop*, *tablete* e *mobile*, o site da Corticeira Amorim está orientado para responder aos anseios dos diversos *stakeholders* tais como clientes, parceiros, fornecedores, investidores e jornalistas. Totalmente redesenhado, então, para responder *on time* aos mais distintos desafios hoje colocados pela digitalização da atividade empresarial, o novo website tem um *look & feel* impactante que vive de imagens, grafismos, ilustrações, animações e vídeos *inline*. Características às quais junta uma forte componente editorial que alia inovação, Natureza e pessoas. De resto,

uma maior humanização do portal da Corticeira Amorim, trazendo para o *online* histórias, testemunhos e experiências reais de pessoas, surge como o contraponto ao acentuado elemento tecnológico. Mecanismos de partilha nas redes sociais, pesquisas avançadas *insite*, *user interface* e *user experience oriented*, *100% mobile responsive* e *trackers* ao longo da navegação são apenas algumas das soluções que transformam o site corporativo da Corticeira Amorim numa infraestrutura atual, dinâmica e expedita. Neste portal bilingue (PT | EN) coabitam conteúdos sobre a génese e evolução do Grupo Amorim, sobre a cortiça e o Montado, sobre as várias unidades de negócio, sobre a inovação e a sustentabilidade, sobre iniciativas e projetos, e sobre aplicações e soluções. Tudo sob o chapéu da visão, da missão e dos valores da Corticeira Amorim.



# ASPORTUGUESAS lançam aplicação de realidade aumentada

ASPORTUGUESAS, um novo conceito de calçado que utiliza a cortiça como matéria-prima de base na sua produção, lançaram recentemente a aplicação *AR try-on*. A tecnologia, que reforça a presença da marca 100% portuguesa no universo digital, permite ao cliente calçar todos os produtos através de Realidade Aumentada. O aplicativo IOS pretende, assim, oferecer uma experiência real, efetiva e *on time* aos consumidores, procurando ao mesmo tempo mitigar as diferenças entre compras *online* e *offline*.

O método é simples: basta escolher um par d'ASPORTUGUESAS na lista de modelos 3D referenciados quer no site da marca, quer no novo aplicativo, apontar a câmara do telemóvel ou outro dispositivo eletrónico para os pés, e o utilizador estará imediatamente calçado. O efeito é instantâneo, controlando inclusive

qualquer ligeiro movimento dos pés do utilizador. De resto, a aplicação *AR try-on* está preparada para acompanhar os passos dos consumidores, mudando automaticamente o ângulo de captação da câmara. ASPORTUGUESAS, lançadas oficialmente em março de 2016, combinam inovação, criatividade e sustentabilidade. Produzidas a partir de cortiça, uma matéria-prima 100% natural, ecológica, renovável, reciclável e reutilizável, ASPORTUGUESAS incorporam atualmente outros materiais igualmente ecológicos. A adoção plena das práticas da economia circular na produção d'ASPORTUGUESAS traduz-se a título de exemplo na gáspea que é obtida a partir de plástico recuperado nos oceanos. Um passo para o qual terá contribuído decisivamente a entrada em 2017 da Kyaia nesta *joint venture* com a Corticeira Amorim. Hoje presentes nos

quatro cantos do mundo, nomeadamente em todos os estados dos Estados Unidos da América, Canadá, Japão, África do Sul, Filipinas, Austrália, Coreia do Sul, Nova Zelândia, China, Israel, Rússia, Dubai, Hong Kong, Taiwan e Barbados, para além de todo o continente europeu, ASPORTUGUESAS procuram também alertar os cidadãos para as questões ambientais do Planeta. Contribuindo com a sua pegada positiva para um futuro mais sustentável.





---

# Ainda não conseguimos harmonizar os interesses da ecologia e da economia

O investigador e professor catedrático Miguel Bastos Araújo é especialista em biogeografia e no impacto das alterações climáticas na biodiversidade. Nesta entrevista exclusiva aborda os mecanismos financeiros de proteção da biodiversidade, que podem funcionar com um modelo semelhante ao do mercado de carbono. O Prémio Pessoa 2018 alerta ainda para a complexidade da crise ambiental.

**Uma questão que muitas vezes passa despercebida à generalidade das pessoas é a ligação entre biodiversidade e alterações climáticas. Como explicaria a importância desta relação a um leigo na matéria?**

É uma interação perfeita. Por um lado, o clima controla a energia disponível para o funcionamento dos ecossistemas, afectando a quantidade e qualidade da biodiversidade que pode existir em cada localidade. Por outro, a biodiversidade molda o clima ao afetar dinâmicas regionais da atmosfera, o ciclo do carbono, o ciclo da água e a quantidade de raios solares que são absorvidos ou refletidos para a atmosfera. A gestão adequada da natureza e da biodiversidade pode, desta forma, constituir-se como um aliado importante para mitigar as alterações climáticas em curso.

**Especificamente em relação ao Montado, e à sua importância na Bacia do Mediterrâneo Ocidental, o que destacaria desta floresta enquanto biogeógrafo e, em particular, qual a sua relevância no plano dos serviços de ecossistemas?**

O Montado é uma savana ibérica e um dos ecossistemas menos fragmentados e mais ricos em biodiversidade do sul da Europa. Contrariamente à savana africana, cuja dinâmica é controlada por grandes herbívoros e grandes carnívoros silvestres, os montados são mantidos pelos herbívoros domesticados e geridos pelo homem de forma a gerar produtos com valor transacionável. No entanto, a Savana e o Montado são funcionalmente semelhantes e ambos são essenciais para a preservação da biodiversidade de cada um destes territórios.

**A chamada década da biodiversidade (2011-2020) ficou muito aquém do esperado, e nenhuma das metas de Aichi foi plenamente atingida. Porque é que isto aconteceu e o que espera para o pós-Aichi?**

Penso que será difícil contrariar a ideia de que a biodiversidade tem andado arredada das prioridades políticas durante décadas, e foram feitos muitos investimentos que contrariaram as ações necessárias para a conservação e promoção da biodiversidade. Mais especificamente, há três problemas que foram identificados como tendo sido centrais para o fracasso das metas de Aichi. Em primeiro lugar, a multidimensionalidade do conceito de biodiversidade. Biodiversidade representa toda a variação biológica existente na Natureza mas é uma propriedade difícil de medir. Como tal, é difícil comunicar os objetivos pretendidos e mais ainda acompanhar o sucesso ou insucesso das medidas propostas para a sua prossecução.

Em segundo lugar, e apesar dos diferentes países de se terem comprometido com medidas específicas e cumprimento de metas, não foram criados mecanismos de acompanhamento e controlo, pelo que chegamos a 2020 e estava grande parte do trabalho de casa por fazer. Finalmente, há uma questão mais complexa e estrutural. Ainda não conseguimos harmonizar os interesses da ecologia e da economia, pelo que para grande parte do comum dos mortais conservar a biodiversidade representa custos de oportunidade de desenvolvimento económico. Eu diria que resolver este óbice é o grande desafio adiante.

**Coordena o estudo Biodiversidade 2030. Qual é o objetivo deste trabalho científico e como se pode articular com as decisões políticas?**

O estudo pretende auxiliar o governo português na definição de prioridades para a política nacional de biodiversidade no horizonte 2030, contribuindo, simultaneamente, para auxiliar as equipas portuguesas que acompanharão os dossiers de biodiversidade na Presidência Portuguesa da União Europeia (PPUE) e na Conferências das Partes da Convenção sobre Diversidade Biológica das Nações Unidas (COP15), que terá lugar na China no final do ano.

**Quais são os grandes eixos deste estudo?**

O estudo divide-se em cinco eixos essenciais: biodiversidade e clima; biodiversidade e território; biodiversidade e águas costeiras e interiores; biodiversidade nos oceanos; e biodiversidade e pessoas, com um ênfase nos mecanismos financeiros da política de biodiversidade.

**Uma das propostas mais arrojadas deste estudo é a criação de um mecanismo de remuneração dos serviços de ecossistemas, semelhante ao que existe para o mercado de carbono. Como funcionaria e quais seriam os efeitos imediatos?**

Ainda é prematuro avançar com detalhes pois o trabalho deverá estar concluído em novembro de 2021. Mas o problema que pretendemos abordar é, por um lado, a internalização dos custos da degradação da biodiversidade na atividade económica e, por outro, a remuneração das atividades económicas que geram valor de biodiversidade. Trata-se de corrigir falhas de mercado que têm permitido que atividades negativas para a biodiversidade sejam encorajadas, enquanto que atividades benéficas para a biodiversidade tenham

dificuldade em afirmar a sua viabilidade. Isto apesar de gerarem externalidades positivas, não comercializáveis, sob forma de serviços ambientais dos quais depende o funcionamento da sociedade.

**Este modelo já foi implementado noutros países?**

A ideia não difere substancialmente dos princípios subjacentes ao mercado de carbono mas há poucos casos aplicados à biodiversidade. Conhecemos exemplos na Austrália e na Finlândia, e é possível que haja outros que virão a ser identificados e revistos no nosso trabalho. O princípio é simples e pode ser ilustrado com um exemplo. Se um gestor do território cria capital natural como prestador de serviços de polinização, por exemplo gerindo áreas de vegetação autóctone que favorecem insetos polinizadores, o gestor do território que simplifica o território, esterilizando-o com inseticidas que destroem a fauna de polinizadores, terá de pagar uma quantidade proporcional à degradação efetuada. Esta quantidade servirá para remunerar os gestores que criam valor de biodiversidade, entre outros benefícios, que o gestor intensivo necessita para as suas culturas.. Se estes mecanismos forem eficazmente implementados, o sinal económico dado ao gestor do território deverá ser suficientemente contundente para o incentivar a adotar práticas mais sustentáveis. Trata-se de atribuir um valor monetário à degradação da biodiversidade e seus serviços, alterando desta forma as contas dos que ainda não entenderam que destruir o património natural não sai barato.

**Há 10 anos, a Corticeira Amorim levantou a ponta do véu sobre este tema, lançando um estudo sobre as externalidades positivas do Montado. Qual o papel das empresas na tomada de consciência? O setor privado pode ser um impulsor de mudança?**

Sem dúvida. A crise ambiental é de uma complexidade sem precedentes e a sua resolução implicará uma convergência entre todos os atores implicados. Há casos em que a cidadania pressiona os Estados que por sua vez pressionam o setor privado para reforçar os seus *standards* de sustentabilidade. Mas também há casos em que uma parte do setor privado vai à frente da cidadania e dos próprios Estados.

**Quando pensamos na dimensão e na gravidade da crise climática tendemos a ser pessimistas. Ainda vamos a tempo de inverter o ciclo? Como?**

Temos de estar conscientes que as escalas temporais envolvidas nos processos de alteração climática são reversíveis em escalas de tempo que transcendem a programação das atividades humanas. Por exemplo, assumindo que conseguimos cumprir as metas do Acordo de Paris, que não são triviais, diga-se, os níveis de concentração de CO<sub>2</sub> serão reversíveis em escalas que oscilam entre os 100 e 300 anos. No entanto, a subida do nível do mar, que decorre do degelo de glaciares, é regulável em escalas de milhares de anos. Quando se insiste na necessidade de transição energética e de descarbonização da economia, o objetivo é evitar desajustes mais acentuados no sistema climático. Pois sabemos que uma vez colocado o comboio das alterações climáticas em movimento, está para além do nosso querer e engenho parar o processo.

A degradação e simplificação da biodiversidade é recuperável em escalas ainda mais intangíveis para nós. Nas extinções em massa do passado, houve cinco anteriores à atual, foram necessários vários milhões de anos para recuperar níveis de biodiversidade comparáveis com os que antecederam as extinções. Por outro lado, a biodiversidade que evoluiu a partir das extinções em massa foi sempre muito diferente da anterior. Digamos que são caixas de pandora que não se devem abrir alegremente, pois uma vez iniciados os processos que dela decorrem não sabemos como pará-los nem sabemos qual o resultado final.

---

# Montado

## UMA FLORESTA 4.0

Se o Montado é uma floresta com futuro, a inovação tecnológica, em todos os níveis da cadeia de produção, é um tema crítico para a materialização desta ambição. Da tiradia até à preparação da matéria-prima, retrato de um processo disruptivo, que a partir da base reconfigura radicalmente a indústria da cortiça.

Nos últimos 150 anos, os processos inerentes ao descortiçamento e os processos industriais referentes à preparação, escolha e tratamento da cortiça foram feitos sempre da mesma maneira. Sempre se tirou cortiça com um machado, sempre se tirou a prancha de cortiça à mão, sempre se carregou para cima de um trator, e sempre se selecionou a cortiça tirando uma “fatia” de cada prancha para a analisar a olho nu. Em resumo: da extração à entrada na fábrica, a cortiça tem sido trabalhada através de processos puramente manuais, constantes no seu *modus operandi* nos últimos 150 anos. Neste contexto, qualquer intervenção tecnológica seria, por definição, disruptiva. O mundo mudou. E mesmo no imperturbável Montado, essa mudança acontece. A questão, para uma organização como a Amorim Florestal que, ao mesmo tempo que apoia o sobreiro, a floresta e a produção florestal, tem como missão garantir o aprovisionamento das demais unidades da Corticeira Amorim, com mais e melhor cortiça, é precisamente pensar porque é que este processo foi sempre assim, o que é que isso significa, e onde é que é possível inovar. O outro motor da inovação prende-se com uma questão de necessidade. Como explica Paulo Américo, CEO da Amorim Florestal, “existe uma permanente busca de eficiência operacional que nos leva a procurar métodos de trabalho que sejam mais eficientes e mais eficazes, que conduzam a uma redução de custos. E é evidente que é crítico que parte desses ganhos de eficiência possam de algum modo ser transferidos para o produtor florestal, traduzindo-se num aumento da rentabilidade para quem produz a matéria-prima.”



## Georreferenciação árvore a árvore

Na Península Ibérica existem atualmente 10 mil herdades com áreas de Montado caracterizadas pela Amorim Florestal. Isto significa que hoje, ao nível da gestão de informação, a Amorim Florestal tem já caracterizada a localização e dimensão de cada herdade, o ano de descortiçamento, e o próprio perfil do produtor. O que não existe ainda, e é o passo seguinte, é a rastreabilidade de cada prancha de cortiça até ao produto final. Esse é o desafio e esse é o ponto onde a tecnologia, ainda em desenvolvimento, poderá ser totalmente disruptiva. O plano está traçado: introduzir tecnologia que permita gerir a informação não ao nível da herdade, como se faz atualmente, mas que seja capaz de descer até cada sobreiro, ou, se quisermos ir ainda mais longe, até cada prancha de cortiça. Hoje, numa herdade que tenha 5000 árvores, a qualidade da cortiça é avaliada a partir de uma amostragem de 150 sobreiros, a partir da qual se extrapola para o todo. Se houver um historial de transações (por exemplo, cortiça comprada naquela herdade no ciclo anterior) a informação afina-se um pouco mais. Mas continua a ser aproximada, insuficiente. Para melhorar o processo de compra será necessário construir uma base de informação muito mais potente, que mude o referencial da herdade para a árvore e da árvore para a prancha, e introduzindo simultaneamente a rastreabilidade que permita ter informação ao longo de todo o processo, prancha a prancha. Este é o objetivo, e o desafio está lançado.

## A mecanização do descortiçamento

Depois de concluído o processo de compra, entramos na segunda fase da cadeia de valor, onde a inovação tecnológica tem um papel cada vez mais decisivo: o momento que vai desde a extração da cortiça até à entrada em fábrica. Aqui, mais do que desafios, existem já programas piloto implementados no terreno. Um dos grandes objetivos da inovação tecnológica neste nível é reduzir por consolidação o número de operações. Diagnóstico da situação atual: desde que sai da árvore até que se inicia o processo de fabricação da rolha, a cortiça é manuseada de dez a onze vezes.

Ora, a tirada da cortiça é feita da mesma forma há centenas de anos. Com precisão milimétrica, para que o machado vá apenas até ao ponto onde deve ir, sem bater no entrecasco, sem danificar a árvore. A partir de um protótipo disfuncional, a Corticeira Amorim deu continuidade a um projeto que, com um investimento de 200 mil euros, permitiu desenvolver uma máquina de extração que introduz a mecanização do descortiçamento. A máquina, que está patenteada, incorpora sensores de humidade que permitem detetar com antecedência o momento em que a lâmina está prestes a chegar ao entrecasco (que tem um teor de humidade diferente do da cortiça) e assim detê-la, para evitar ferir a árvore. Precisão ultra milimétrica. O equipamento tem sido testado e otimizado ao longo dos últimos anos, e tem sido recebido com muito entusiasmo pelos produtores. Ou seja, estão reunidas as condições para a introdução de tecnologia na extração da cortiça. O objetivo é alargar o mecanismo a toda a produção florestal. Isto para passar dentro de dois a três anos dos atuais 10% a 60 ou 70% de toda a cortiça comprada pela indústria a ser extraída com recurso a esta tecnologia. A Amorim Florestal está a investir nestes equipamentos, assumindo parte dos custos da introdução das máquinas no processo de descortiçamento. Estima-se que a introdução desta tecnologia permita ao produtor florestal ter uma redução do custo da operação entre os 25 e os 30%. Esta máquina vem democratizar a tipologia de mão de obra utilizada para o processo de extração de cortiça, com a vantagem de assegurar uma precisão ainda maior.

Logo, a proteção do sobreiro. Depois de extraída a cortiça, ainda na floresta, é preciso juntá-la, carregá-la, empilhá-la, e voltar a carregá-la num camião. Na atualidade, todas estas operações de acondicionamento da cortiça são feitas manualmente. A ideia é introduzir tecnologia que permita passar da unidade prancha para a unidade “fardo” de cortiça, através de uma prensa de fardos que permita otimizar o transporte da floresta até ao estaleiro. Para além desta tecnologia, foi também introduzida uma pá carregadora que permite aumentar a eficiência e a segurança do processo de carga da cortiça. Esta pá gigante (como um balde) permite, com extremo rigor e até delicadeza, pegar em 1500kg de cortiça e colocá-la em cima do camião sem a partir. A ferramenta está desenvolvida e está a ser testada para ser utilizada já na próxima campanha. “Acreditamos que estas duas inovações possam constituir um *breakthrough* muito importante no processo e no setor”, resume Paulo Américo.

# Linha automatizada de escolha de cortiça

## Sofisticado mapeamento da prancha

Depois de carregada no camião, a cortiça viaja da floresta até ao estaleiro. Atualmente, a Amorim Florestal tem 1.100.000 metros quadrados de parque de estaleiro distribuídos pela Península Ibérica, o que dá bem conta da dimensão do processo. A cortiça precisa de espaço para estabilizar (durante um período médio de um ano) e a tecnologia tem um papel fundamental a desempenhar na maneira como decorrem as operações dentro deste espaço imenso. O processo de separação da cortiça (cortiça destinada a rolas naturais, cortiça para fabricação de discos, cortiça para granulado) inicia-se em parque de estaleiro, a céu aberto. É um primeiro passo num processo de seleção mais elaborado, onde também estão a ser introduzidos importantes avanços em termos de automatização verdadeiramente disruptivos no setor.

Ao mesmo tempo que melhora a eficiência das operações, a tecnologia introduz importantes melhorias nas condições de trabalho das pessoas, uma vez que os estaleiros se encontram em zonas como o Alentejo, de grande amplitude térmica, onde as pessoas trabalham a céu aberto. Atualmente, o homem vai à cortiça, isto é, as equipas que selecionam as pranchas, uma a uma, deslocam-se a cada pilha para fazer a seleção. O processo que está a ser montado neste momento, e que estará implementado em agosto deste ano, inverte esta lógica: a cortiça vem ao homem, através de uma linha mecanizada de escolha de cortiça, onde novamente se utiliza um mecanismo de transporte otimizado que transporta as pilhas de cortiça de diversos pontos do estaleiro até ao tapete onde a separação é feita. Ou seja: centralizam-se as operações de estaleiro num só ponto graças à introdução de uma linha mecanizada e automatizada e modernos mecanismos de transporte de cortiça.

Neste tapete, são óbvios os ganhos em termos de eficiência, controlo, ritmo de trabalho e ergonomia. A cortiça vai até ao homem, que só tem de a escolher. Todos os testes que têm sido feitos até à data indicam ganhos de produtividade muito significativos.

Passamos, então, à última fase do processo de seleção da cortiça, que tradicionalmente era feita de forma manual (o chamado “traçamento”) por um operador que classificava qualitativamente cada prancha, avaliando as suas características em termos de espessura e porosidade. Atualmente, este processo manual praticamente desapareceu, e foi substituído por linhas automatizadas, mecanizadas e com tecnologia de ponta que fazem uma leitura laser de cada prancha de cortiça, determinando com rigor cirúrgico, e uma fiabilidade de 100%, o calibre da cortiça ao longo de todo seu comprimento. Isto é, toda a prancha é absolutamente mapeada, ao ponto de, existindo duas espessuras diferentes numa mesma prancha, ela ser cortada e separada em duas categorias diferentes. Esta tecnologia permite também avançar para uma classificação qualitativa da cortiça (em termos de porosidade, mancha amarela, quantidade de pregos, barro) e também aqui se caminha para uma fiabilidade total. Todo este sofisticado mapeamento se faz através de algoritmos, tecnologia *machine learning*, robotização e visão ótica, que fornece uma visão completa de cada prancha. Combinando todos estes parâmetros, com base em critérios objetivos, atinge-se um grau de eficácia de classificação das

pranchas de 70 a 80%. Mas não acaba aqui. No fim desta linha mecanizada, estão operadores especializados que verificam a seleção da máquina. Homens que confirmam ou infirmam os 20% de pranchas que a máquina ainda não consegue classificar corretamente. Como acontece tantas vezes numa indústria como a da cortiça, que trabalha um material único, 100% natural, os extremos tocam-se. Homem e máquina colaboram para elevar a cortiça ao máximo do seu potencial. Ou seja, apesar da introdução desta tecnologia de ponta, há ainda um grau de subjetividade importante em todo o processo. A própria variabilidade da qualidade da cortiça ao longo da prancha (uma superfície de leitura considerável) constitui um desafio para a máquina/ algoritmo. Ou seja, apesar de toda a tecnologia, e dos benefícios inegáveis que ela traz, há ainda zonas onde a máquina não consegue chegar.





(...) toda a prancha é absolutamente mapeada, ao ponto de, existindo duas espessuras diferentes numa mesma prancha, ela ser cortada e separada em duas categorias diferentes.

---

# A imparável transformação digital

A Corticeira Amorim aposta forte na transformação digital, um processo que a partir de 2015 ganhou um novo impulso com a implementação de sistemas MES (*Manufacturing Executing System*) em todas as suas unidades de negócio. Este enorme desafio surgiu da necessidade de criar um sistema integrado, capaz de ligar o processo de produção, na base, e os sistemas ERP (*Enterprise Resource Planning*), em concreto o SAP, no topo da pirâmide. Uma linguagem comum que otimiza a transparência de processos, apoia a tomada de decisões e melhora a eficiência.

A Amorim Florestal é onde tudo começa e foi a primeira unidade da Corticeira Amorim a implementar o sistema MES. Como explica Marco Castelo, diretor financeiro da Amorim Florestal, o MES permite automatizar a recolha de dados passando à gestão “mais informação para poder tomar mais decisões e melhores decisões”. Atualmente, na secção de discos da Amorim Florestal, todos os equipamentos estão ligados e fazem automaticamente o registo de produções e consumos. Isto permite ter os *stocks* ao dia, e com base nisso, tomar melhores decisões. Este processo tem grandes benefícios dos quais o mais imediato é que deixou de haver necessidade de fazer o chamado “fecho de mês”, porque o inventário é controlado praticamente em tempo real. Outro dos aspetos positivos do MES é que permite não só recolher informação, mas partilhá-la com quem está no terreno, em tempo real. Na Amorim Florestal, foram instalados dispositivos em chão de

fábrica que monitorizam em tempo real a atividade de produção e permitem aos operadores “saber que máquinas estão a trabalhar bem, e quais não. Que máquinas estão a produzir de forma eficiente e quais não,” como explica Marco Castelo. Na Amorim Cork, foram passados mais de 100 quilómetros de rede em todas as unidades, e ligadas mais de mil máquinas para implementar um sistema que traz vantagem competitiva à empresa. Hoje, a Amorim Cork tem o sistema MES implementado em oito unidades em Portugal e em quatro no estrangeiro (duas nos Estados Unidos, uma em França e uma em Itália), e em breve a ferramenta de gestão de chão de fábrica estará também em funcionamento na Catalunha. Nas palavras de Luís Gonçalves, responsável de Transformação Digital “passar de um registo manual, em folhas, como acontecia antes, a um registo online, praticamente em tempo real, tem sido um desafio brutal”. Na época pré-MES/SAP a única forma de

confrontar os registos com a realidade da fábrica era fazendo o inventário mensal, que, sujeito ao erro humano, apresentava com frequências desvios.

## **Informação em tempo real**

Hoje, graças ao MES, a informação é muito mais precisa e transparente. Nas fábricas da Amorim Cork os operadores introduzem os registos (por exemplo, quantas rolhas produzidas em que máquina) no sistema MES, em quiosques distribuídos pelo chão de fábrica. Passados 15 minutos, ou seja, praticamente em tempo real, essa informação está disponível *online*, no SAP, onde pode ser acedida e analisada. Neste momento, à semelhança do que se passa na Amorim Florestal, a Amorim Cork entrou já na segunda fase do projeto, que consiste na democratização da informação - com instalação de *dashboards* no chão de fábrica - para a colocar “ao serviço da empresa”. A implementação do sistema integrado é ainda recente na Amorim Cork



Composites. Aconteceu em julho de 2020, em Portugal, e em janeiro deste ano numa unidade da empresa nos Estados Unidos. Referindo-se ao Grupo como um todo, Miguel Martins, diretor de projeto, vê a introdução de “um sistema único e integrado”, como o que agora existe, como fundamental: “para termos condições de abraçar uma nova ambição”. Este novo sistema, juntamente com o MES, permite ter uma “visão mais integrada, processos mais eficientes e uma maior visibilidade que permite ter uma perspetiva mais analítica do negócio”.

Numa empresa como a Amorim Cork Composites, em que a diversificação de produtos e materiais é gigantesca (atualmente, existem mais de 19 mil referências diferentes em sistema), é fácil perceber a magnitude desta operação. “O facto de termos o maior número de produtos, a maior diversidade, o maior número de processos industriais diferentes, complexifica muito toda a operação e

de alguma forma justifica algum tempo adicional de que vamos precisar para retirar todos os benefícios”, resume Miguel Martins. No final, e apesar de o processo estar ainda no início, o balanço é muito positivo e esperam-se benefícios importantes, ao nível das transações *intercompany*, da visibilidade de todos os processos e da própria libertação das pessoas para desempenharem funções mais analíticas e menos transacionais.

#### **A gestão da mudança**

A Amorim Cork Flooring foi a última unidade a iniciar o processo de transformação. O facto de ter ficado para o final trouxe-lhe vantagens, como explica Rui Fernandes, responsável pela implementação do MES/SAP na unidade, porque permitiu aprender com a experiência das outras unidades e até antecipar problemas. O responsável acentua a importância da “gestão da mudança”, que na Amorim Cork Flooring passou pela dinamização

de sessões internas.

Em termos de MES, o nível de automação na Amorim Cork Flooring é já muito avançado, com grande parte da fábrica coberta pelo registo automático (ligação direta do sistema aos equipamentos), o que introduz uma enorme fiabilidade nas contagens. Implementados os sistemas, trata-se agora de focar nos processos e afinar tudo o que for necessário, de maneira a obter o máximo de benefícios. É nisso que a equipa está agora focada. Para Rui Fernandes “um dos principais benefícios é claramente a questão da transparência, que agora está disponível, ao mesmo nível, para todos. Outro é a enorme quantidade de dados disponíveis. Agora, é preciso digerir tudo isto. Correlacioná-los”.

# Mensagem verde numa rolha



Primeiro, foram as rolhas naturais. Depois vieram as rolhas de espumante, as microaglomeradas e as bartops. Atualmente, todas as famílias de produtos da Amorim Cork têm disponível uma demonstração do seu balanço de CO<sub>2</sub> negativo. Uma significativa vantagem competitiva face à concorrência. Os primeiros certificados CO<sub>2</sub> operation foram emitidos há seis anos, numa iniciativa sem precedentes na indústria, e apenas para os melhores clientes de rolhas naturais.

O certificado de CO<sub>2</sub> operation fornece aos clientes informação sobre o balanço de carbono das rolhas de cortiça adquiridas à Amorim Cork. Este projeto, um dos candidatos aos Prémios de Sustentabilidade 2020 da Corticeira Amorim, tem uma ambição muito maior, alargando o seu alcance, a sua relevância e o seu impacto. A ideia é alavancar ainda mais esta vantagem competitiva. Para isso foi imprescindível envolver diretamente as equipas comerciais em todo o mundo, e milhares de clientes, na disseminação de informação relevante sobre o contributo para a regulação do clima – da Amorim Cork e de mais de nove mil clientes, que em conjunto são responsáveis pela viabilidade das florestas.

Envolvendo as estruturas de vendas nos EUA, Chile, Argentina, África do Sul, Austrália, Portugal, Espanha, França, Itália, Alemanha e mercados do leste europeu será possível partilhar com os clientes informação preciosa sobre o potencial de sequestro anual de CO<sub>2</sub> associado a cada um desses clientes através da aquisição de produtos de cortiça, incluindo também o racional de suporte (disponível em <https://www.amorim.com/pt/sustentabilidade/estudos/>).

A emissão destes certificados CO<sub>2</sub> operation – este ano estima-se que serão 14 mil – permite uma difusão muito mais forte e alargada da mensagem de sustentabilidade inerente à cortiça, um tema crítico para qualquer indústria e muito valorizado no setor do vinho. É de facto um ponto-chave na diferenciação e posicionamento da Amorim Cork que reforça a sua liderança mundial, enquanto referente para as questões do desenvolvimento sustentável e parceiro credível no objetivo de diminuir o impacto ambiental de cada um dos seus clientes. Clientes que orgulhosamente marcam as suas rolhas com os números do balanço de CO<sub>2</sub>, registando o seu contributo positivo para o planeta.

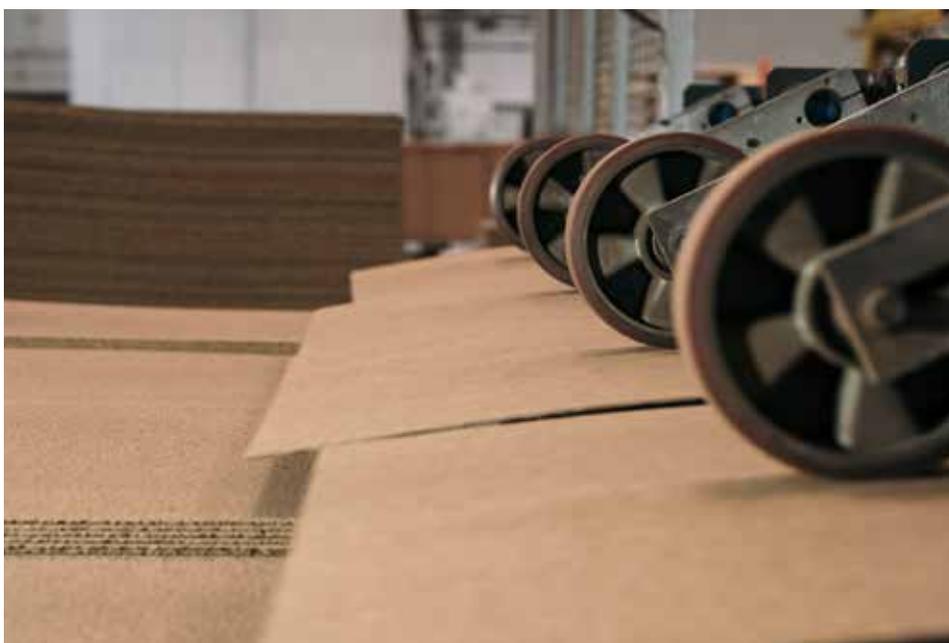
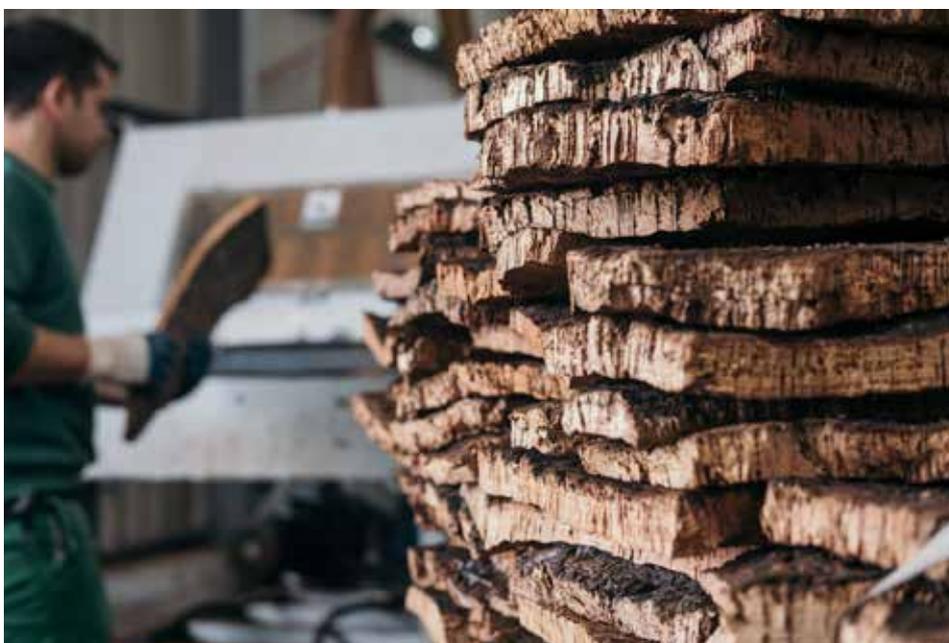
# Wise Recover: no caminho da economia circular

Com o projeto Wiser Recover, a Amorim Cork Flooring aposta forte na circularidade. Com o reaproveitamento de produtos Hydrocork e Amorim Wise Inspire 700, já não são apenas os desperdícios de cortes e lixagens que são reincorporados nas operações, mas a totalidade dos desperdícios. São 925 toneladas por ano de cortiça reincorporadas ao processo industrial.

Aquilo que antes não passava de resíduo, é agora reaproveitado e reincorporado no processo industrial, e do fim se faz princípio. Esta é a premissa da economia circular que a Amorim Cork Flooring põe em prática nas suas operações industriais, agora já não apenas a partir de desperdícios resultantes dos cortes e lixagens, mas alargada a mais desperdícios, nomeadamente através da reciclagem das gamas Hydrocork e Amorim Wise Inspire 700, quando o produto e/ou o semiacabado não cumpre com a especificação.

O projeto teve início em 2018 na unidade industrial de Oleiros e o seu sucesso e potencial valeu-lhe a candidatura ao Prémio de Sustentabilidade 2020 da Corticeira Amorim. Por agora, estes desperdícios são recolhidos em fábrica, mas industrialmente estão criadas as condições para que o processo de reciclagem se possa estender a produtos Hydrocork e Amorim Wise Inspire 700 já instalados e que precisam de ser substituídos.

Pelas próprias características e durabilidade do produto, este alargamento do Wise Recover é um projeto a médio prazo. Mas é sem dúvida o passo seguinte e o próximo desafio a ser equacionado. Tudo dependerá da distância entre os locais onde o pavimento é instalado e a fábrica. Ou seja, só fará sentido quando o pavimento a ser substituído estiver suficientemente próximo da fábrica para que a pegada de carbono associada ao transporte não anule o balanço positivo que se procura.





Delfim Martins



Manuel Martins

# O amor à camisola Amorim

Da prancha de cortiça à *business intelligence*, são três gerações da família Martins na Corticeira Amorim. Uma família grande, de Santa Maria de Lamas, cujas vivências e memórias são inextricáveis da própria história da empresa, acompanhando a sua evolução. Dos anos 60 aos dias de hoje, são muitas as histórias para contar.

Os irmãos Delfim Martins e Manuel Martins entraram para a empresa em 1960 e 1963, respetivamente. De origem humilde e com poucos estudos, subiram a pulso, à custa de muito trabalho e paixão. Delfim Martins começou na “prancha”, antes de cumprir 14 anos, e percorreu toda a cadeia de valor dentro da Amorim & Irmãos até se tornar um dos compradores de cortiça de confiança do senhor Américo Amorim. Palmilhou a bacia do Mediterrâneo de lés a lés, em busca da melhor cortiça, e orgulha-se desse seu caminho “Não sei se haverá alguém no mundo que conheça essas zonas todas como eu conheço, a palmo. Foram anos e anos seguidos”. Se uns conhecem a árvore, outros conhecem a rolha como ninguém. Nos 53 anos que esteve no Grupo Amorim, Manuel Martins orgulha-se de ter aprendido “tudo o que havia para aprender sobre rolhas. Vou a qualquer parte do mundo e não tenho medo de discutir com ninguém a rolha em si”. Tal como o irmão, viajou pelo mundo por causa da cortiça: entre 1976 e 2016 foi responsável pela Portocork, o que lhe valeu muitas peripécias que não esquece, como chegar à Alemanha sem falar uma palavra de alemão e ver-se perdido no aeroporto, até se desenrascar. Foi a sua atitude “fura-vidas” que o salvou, e é esse espírito que transmite aos que lhe sucedem. Isso e o amor à camisola, a paixão pela Amorim. Bernardino Martins é sobrinho de Delfim e de Manuel e um dos representantes da segunda geração dos Martins na Corticeira Amorim. Ainda hoje guarda os brinquedos que recebia pelo Natal, oferecidos pela empresa aos filhos dos colaboradores. Numa altura em que não havia muito, esses brinquedos eram tudo. Bernardino fez o 9º ano, não quis estudar mais e entrou para o Grupo Amorim pela mão do pai, António Pereira do Couto, casado com a irmã mais velha de Delfim e Manuel. Começou por trabalhar a prancha, como era hábito. Estávamos em 1980 e desde então muito mudou na forma como se trabalha a cortiça.



Inês Martins



Bernardo Martins



Susana Martins

### Saudades do chão de fábrica

Por volta dos 20 anos, surgiu a oportunidade de deixar a fábrica e entrar para os escritórios da recém-criada Champcork. Bernardino tinha passado por vários postos, sabia tudo sobre a fábrica, conhecia-a por dentro, como ele próprio sintetiza “desde a entrega do papel higiénico a cada trabalhador” (era distribuído um por mês por cada trabalhador). Por isso, foi a escolha certa para assistir a equipa de Recursos Humanos. Durante quase um ano, ainda conjugou as duas funções, trabalhando mais de 10 horas por dia, depois passou para o escritório. Hoje, aos 57 anos, e ainda nos Recursos Humanos, mas mais distante da fábrica, sente saudades dessa proximidade com as pessoas, de largar a secretária. Bernardino Martins tem ainda muitos sonhos por cumprir, e dentro da Corticeira Amorim a sua filha, Daniela, segue-lhe os passos. Na Amorim Cork é há três anos responsável pelo departamento da marcação das rolhas, orgulhosa representante da terceira geração dos Martins. Tal como o primo, Bernardino, Inês Martins guarda memórias de infância muito ligadas ao Grupo Amorim. O pai, Alírio, irmão mais novo de Delfim e Manuel, foi motorista na empresa. Na altura da distribuição dos presentes, o pai é que fazia o transporte. “Lembro-me de um patinho daqueles que tinham umas rodas, uns jogos, uns carrinhos, brinquedos de corda, comboios”, recorda. Inês tem 58 anos, e está há 42 anos na empresa. O seu percurso é exemplar no sentido em que não baixa os braços e procura sempre superar-se. Por ser a mais velha dos irmãos, em jovem não teve oportunidade de estudar. Entrou para o Grupo Amorim pela mão do tio Manuel, e

começou por fazer limpezas e servir cafés. Depois passou para telefonista, e só mais tarde chega ao departamento de controlo de qualidade/laboratório da Portocork, onde ainda está.

Essa subida fê-la à custa de muito sacrifício, aproveitando o programa “Novas Oportunidades” para terminar o 12º e formar-se como técnica de qualidade. Tudo em horário pós-laboral e com dois filhos para criar. Um exemplo de tenacidade, de entrega e gratidão: “O momento mais feliz foi ter vindo para o Grupo. Tudo o que aprendi aqui, e as pessoas que me ensinaram, que eram espetaculares, deram-me lições de vida, levaram-me para os melhores caminhos, o convívio, as pessoas, as amizades.” Apesar das coisas terem mudado, e de hoje já haver muitas caras novas, é este ambiente familiar que, antecipa, mais falta lhe fará quando chegar a reforma.

### A cabeça matemática dos Martins

Susana Martins, filha de Manuel Martins, tem um percurso completamente diferente do pai e do tio. É uma das cabeças matemáticas dos Martins, e desde pequena o seu sonho foi trabalhar para o Grupo Amorim. Formada em Economia, Susana, de 45 anos, é atualmente responsável pela área de consolidação e pela área de *Business Analytics* na Amorim Cork. Ou seja, Susana lida com números, produz relatórios com dados, e desde a implementação do SAP viu a sua responsabilidade acrescida. Susana entrou para a empresa com 22 anos, direta da faculdade. Não imaginava outra coisa: “a influência do meu pai foi muito importante. Sempre se orgulhou do percurso que teve na Amorim.”, afirma.

Embora já reformado, o pai continua a viver e a vibrar com a Amorim. A empresa é tema de conversas na família. E, acredita Susana, é tema para continuar: “hoje o mercado está completamente diferente do que estava na altura dos nossos pais. A questão das pessoas se manterem é porque gostam do que fazem e sentem também orgulho e paixão pelo que a Amorim faz, e sentem envolvimento com a própria organização, passa por aí.” Na família Martins, esse “vestir a camisola” parece ter vindo para ficar. O filho mais novo de Susana, com apenas 4 anos, já tem essa “curiosidade” pela Amorim. E, apesar da tenra idade, sabe distinguir o trigo do joio. “Quando o meu pai abre uma garrafa de vinho ele vai logo ver se tem o símbolo Amorim e diz logo: “Avô esta é da Amorim, é da empresa da mamã”, explica Susana. “Se o meu pai abrir alguma garrafa que não seja Amorim, ele diz logo: “esta não bebes mais”. Nós não sabemos, porque ele só tem 4 anos. Mas eu vejo-o com algum potencial, porque ele já faz a distinção da marca Amorim, na perfeição.”, diz, com um sorriso de orgulho.

# A geração revelação

Chamemos-lhes de geração Y, *millennials* ou nativos digitais. O nome não é para aqui chamado, mas sim o talento, algo que estes quatro jovens colaboradores da Corticeira Amorim têm de sobra. Chamemos-lhes de “geração revelação”, pois revelam ter a ambição, curiosidade, criatividade, inconformismo e tantas outras características típicas da idade, que, segundo dizem, fazem parte da receita para o sucesso. “Nunca aceito um “não” como resposta!”, sublinha João. “Estar aberto a mudanças, experimentar novas áreas. Não ter medo de passar conhecimento aos outros”, defende Ricardo. “Ser resiliente”, é o lema da Mariana. “Não perder a paixão por aquilo que se faz, todos os dias”, realça Joana. Eis os quatro nomeados ao Prémio Revelação 2020 da Corticeira Amorim.



**Stocks, algoritmos e modelos preditivos**  
Mariana Jesus Santos tem apenas 24 anos. É a mais nova dos nomeados. Estudou na Universidade de Aveiro, onde tirou Engenharia e Gestão Industrial. Natural de Santa Maria da Feira, assume que sempre teve “a ambição de estagiar e ficar a trabalhar na Amorim”. Assim foi. Em 2019, iniciou um estágio na Amorim Cork Flooring (ACF) durante o qual desenvolveu um projeto de “centralização da gestão de *stocks*”. Concretamente, Mariana criou algoritmos que permitiram internalizar toda a gestão de *stocks* global. “O que se tentou criar aqui foi um algoritmo de previsão do histórico de venda de cada artigo. O algoritmo dá-nos sempre um nível de *stock* de cada artigo de uma forma automática e mais eficiente”. O modelo preditivo de Mariana é hoje aplicado globalmente pela Amorim Cork Flooring. Entre tabelas, análises, referências e muitos números, o importante “é fazer o que se gosta, escolher uma área que faça sentido para nós e não fazer nada por fazer”. Próximos desafios? Porque não a logística de transportes? “Desde a faculdade que é uma área que me fascina”.



### O transformador digital

João Wandschneider Sousa, o vencedor do Prémio Revelação 2020, é um transformador digital. E o que é um transformador digital? Segundo o próprio, “é ser um facilitador do percurso que todos estamos a percorrer, transformando as necessidades do Grupo em soluções que sejam transversais e permitam tirar o máximo proveito do potencial de cada um”. Na Amorim Cork desde 2017, destacou-se pelo papel desempenhado na implementação dos sistemas MES e SAP, nas várias empresas do Grupo, incluindo em França e nos Estados Unidos, que permitiram “melhorar a qualidade da informação e, principalmente, ter visibilidade em tempo quase real”. Quando chegou à empresa, os registos de produção “eram introduzidos no sistema com uma frequência mensal, e provenientes dos registos em papel efetuados pelos operadores”. Três anos depois, papel nem vê-lo!

Formado em Engenharia Mecânica pela Faculdade de Engenharia do Porto, o espírito crítico, a ambição e a capacidade de formar e cativar pessoas são as principais características que o distinguem. Apesar de uma função regada a números, sistemas, fórmulas e *softwares*, a forma como descreve o seu papel na empresa assume um forte carácter humano. Feliz com a distinção, acrescenta que “as pessoas do grupo foram, e continuam a ser, muito recetivas à enorme mudança que os novos sistemas trouxeram, mas destaco as que têm mais anos de experiência. É incrível como pessoas com 30 e 40 anos de casa conseguiram facilmente adaptar-se à nova realidade”.



### Um currículo todo-o-terreno

Ricardo Brandão foi o jovem escolhido pela Amorim Florestal para concorrer ao Prémio Revelação. Tem 30 anos e é o único dos nomeados que foge à engenharia. Cresceu em Santa Maria da Feira, mas, ao contrário de Mariana, pouco ou nada sabia sobre o mundo da cortiça. Foi estudar para o Algarve, onde se formou em Ciências Biomédicas. Porém, o seu percurso profissional não passou pela área. Atualmente, é responsável de produção da área de preparação, na Unidade de Coruche, onde tem conseguido, com sucesso, a adaptação a todas as mudanças, como a implementação dos sistemas MES e SAP e, mais recentemente, e que lhe valeu esta nomeação, a implementação da nova linha automatizada de preparação.

Na Amorim Florestal, Ricardo já fez um pouco de tudo. Começou no laboratório de Coruche, “a fazer investigação sobre TCA”. Algum tempo depois foi para a fábrica de Salteiros auxiliar o diretor industrial. Mais tarde, trocou a fábrica pelo “mato”, para “aprender a avaliar cortiça e perceber como se desenrola todo o processo de compra”. Até, finalmente, fixar-se como responsável industrial. Tudo isto em 5 anos e com uma pós-graduação em gestão pelo meio. Um verdadeiro currículo todo-o-terreno, onde pesados os prós e contras não restam dúvidas quanto à sua paixão: “a parte de gerir 40 pessoas, toda a envolvente, é muito enriquecedora”. “Sem pessoas, não há emoção!”

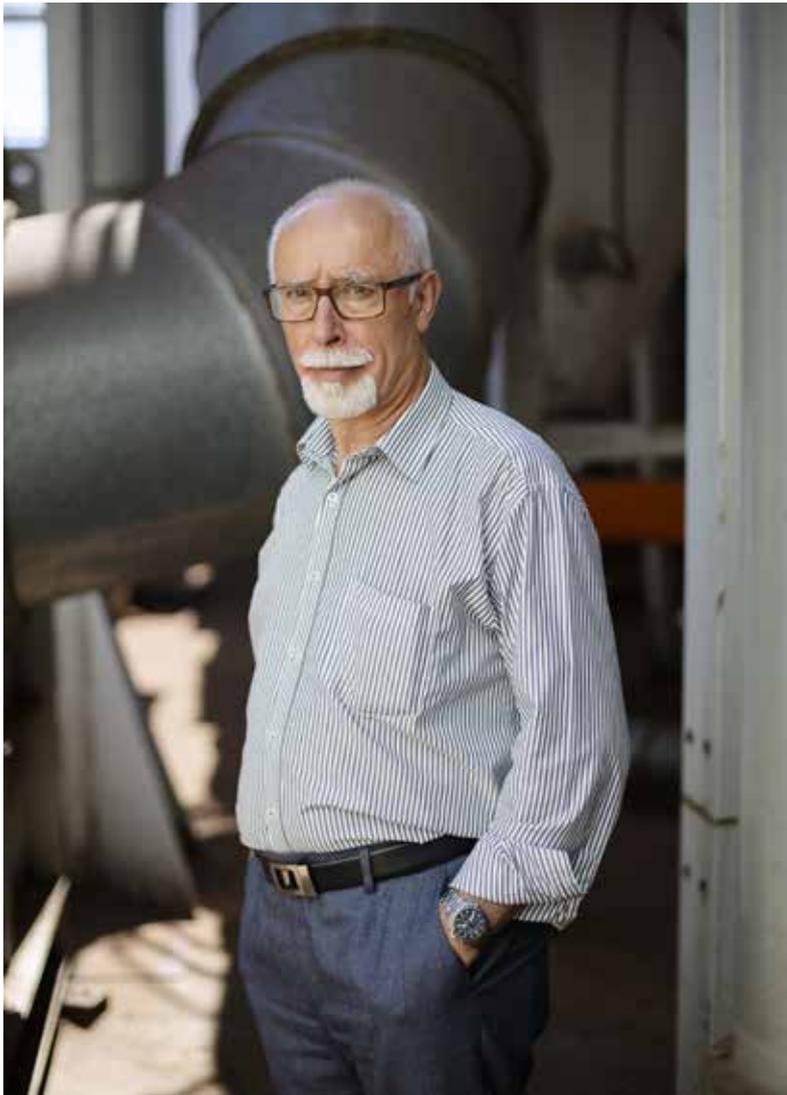


### A química entre pessoas e projetos

Joana Trindade é Product and Technical Manager na Amorim Cork Composites (ACC). Formada em Engenharia Química pela Universidade do Porto, chegou à empresa em 2019. Ainda não tinha 30 anos, mas na bagem trazia já um longo currículo que incluía um Mestrado em Catálise na Universidade de Munique e uma passagem pela Procter&Gamble. Rapidamente se destacou pela sua capacidade técnica, elevada orientação para o mercado e para o cliente, mas a sua nomeação ao Prémio Revelação justifica-se, sobretudo, pelo papel que teve nos projetos Corkeen e Amorim Sports, as mais recentes *joint ventures* da Amorim Cork Composites na área da construção.

Apesar de toda a vertente técnica envolvida na sua função, a engenheira química confessa-se apaixonada pela gestão de projetos e pessoas, uma paixão que acredita ser grande parte do motivo do seu sucesso como profissional e a área a que se gostaria de dedicar cada vez mais. A outros potenciais “jovens revelação” que nos leem deixa um conselho: “toda a gente sai da faculdade com mais ou menos conhecimento. Tem que haver entusiasmo, capacidade de entrega, paixão pelo trabalho. Essas são as características mais diferenciadoras”. Talvez seja esta visão a que faz de Joana aos olhos da Amorim Cork Composites “uma verdadeira embaixadora da empresa e da cortiça”.

# Fernando Oliveira: o embaixador

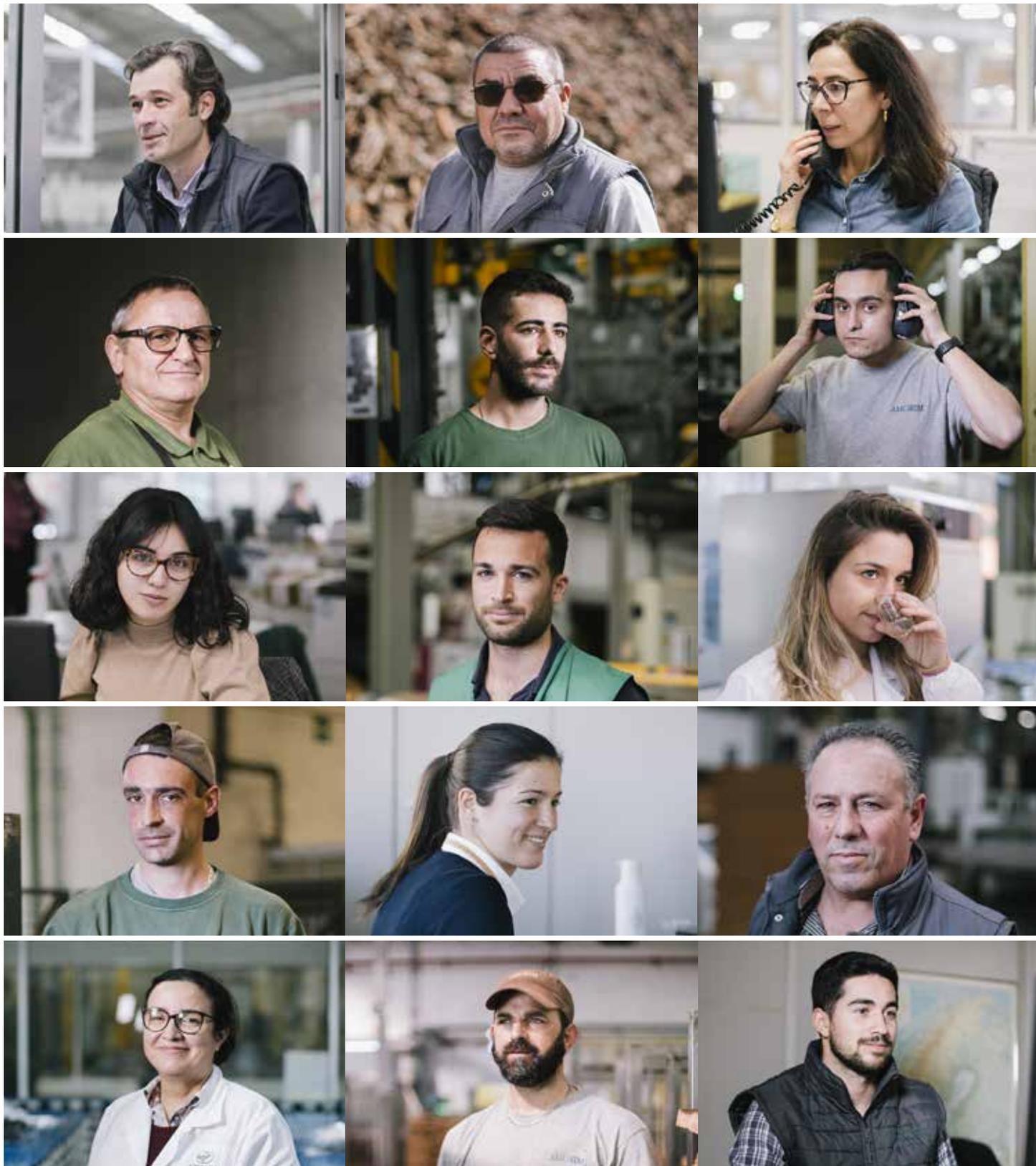


O Prémio Carreira 2020 foi entregue a Fernando Oliveira, diretor de vendas da Amorim Cork Composites, pelos (quase) 50 anos de trabalho, dedicação e entrega à Corticeira Amorim. Unanimemente considerado como um dos principais responsáveis pela expansão do Grupo Amorim na Ásia, Fernando Oliveira esteve sediado em Banguecoque, na Tailândia, mais de 10 anos, tendo contribuído superlativamente para o aumento e diversificação das vendas de cortiça no mercado asiático. “Eu era o embaixador da Amorim na Ásia. Toda a gente me contactava para qualquer assunto: ‘Conheces esta firma? Conheces este contacto?’”

Fernando Oliveira entrou no Grupo Amorim em 1971, ainda jovem. E, nesses primeiros anos de trabalho, ficou impressionado com “o espírito de união que existia entre os quatro irmãos” da 3.ª geração da família: José, António, Américo e Joaquim. “Acho que foi isso que levou ao crescimento e ao engrandecimento do Grupo Amorim. Porque nós sabemos que, por norma, as empresas caem ou dissolvem-se por questões entre irmãos ou entre sócios”. Surpreendeu-o também “a dedicação ao trabalho sem qualquer tipo de ostentação, como se fossem trabalhadores normais. O Sr. Américo não comia no restaurante da administração – comia sempre na cantina”, recorda, particularizando aquele que é um dos principais valores do Grupo: a humildade.

Das gavetas da memória, Fernando Oliveira recorda ainda os arduos *rendez-vous* dominicais. “O Sr. Américo às vezes perguntava: ‘Olha, o que vais fazer no domingo à tarde? Aparece na minha casa da Granja quando forem 15:30/16:00’. Quando ele perguntava, a gente já sabia o que era e dizia que ia estar por casa. A gente passava e tomava um café ou um sumo de laranja no bar junto à piscina. Então, ele fazia meia dúzia de perguntas e dava trabalho para 15 dias. Era o despacho”. Quanto ao futuro, Fernando Oliveira vislumbra a “passagem segura do espírito vindo desde muito antes de 1963”, traduzida hoje na contínua “aposta na investigação e desenvolvimento”. “Com as vantagens da localização geográfica e da economia circular da matéria-prima, a cortiça, vejo um futuro realmente promissor, não só para a Amorim Cork Composites, como para todo o Grupo”.

# Traços de gente



---

# AMORIM

---

# Sustainable by nature