

NEWS LETTER



ENGENHARIA & CONSTRUÇÃO



NESTA EDIÇÃO

EDITORIAL

Pág.2



TEMA PRINCIPAL

CLIENTES E PROJETOS:
TODOS DIFERENTES, TODOS IGUAIS

Pág.3



DESTAQUE OBRA

LIDL MAFRA

Pág.6



EVENTOS AOC

Pág.11



CONCURSO FOTOGRAFIA

Pág.17



EDITORIAL



Em cada obra que iniciamos, levamos connosco mais do que betão, aço ou projetos de execução. Levamos a responsabilidade de corresponder às expectativas de alguém que confia em nós — e essa confiança é, sempre, o primeiro e mais importante alicerce de qualquer projeto.

Na Anibal de Oliveira Cristina, Lda., orgulhamo-nos de ser uma empresa familiar. Ao longo dos anos, essa identidade tem-nos permitido criar relações que vão muito além do contrato ou do prazo de execução. Temos o privilégio de conhecer de perto os nossos clientes que são pessoas e entidades com realidades distintas, modos de estar diferentes, e com formas únicas de acompanhar o trabalho.

E é precisamente nesta diversidade que reside a nossa força!

Todos os clientes são diferentes. Têm ritmos próprios, exigências específicas, necessidades concretas. E, ainda assim, todos são iguais no que mais importa: todos merecem o nosso empenho absoluto, a nossa escuta ativa, a nossa dedicação técnica e humana. É este equilíbrio — entre a personalização no trato e a consistência na entrega — que nos permite criar relações estáveis, duradouras e assentes na confiança.

Conquistar um cliente é construir um caminho comum, onde ambos crescem. Fidelizá-lo é ver esse caminho prolongar-se no tempo, com respeito, transparência e resultados. E é essa fidelização — muitas vezes silenciosa, mas profundamente sólida — que tem sustentado o crescimento da nossa empresa.

Mas nenhuma relação se constrói sem uma equipa à altura do desafio. É graças aos nossos colaboradores — engenheiros, administrativos, encarregados e operacionais — que conseguimos corresponder ao nível de exigência que os nossos clientes nos colocam. São eles que,

com profissionalismo, respeito e dedicação diária, tornam visível aquilo que defendemos como sendo os pilares da nossa atuação, o rigor, o compromisso e a ética.

Investir em pessoas é, por isso, investir diretamente na qualidade do serviço prestado ao cliente. E quando os nossos profissionais compreendem, vivem e transmitem os valores da AOC, conseguimos algo extraordinário: criar ligações humanas que ultrapassam o âmbito técnico, que dão sentido ao trabalho e reforçam a reputação da empresa junto de quem nos escolhe. É a força desta cultura interna que sustenta, dia após dia, o nosso crescimento.

Enquanto Diretor de Operações, deixo uma palavra sentida de gratidão **a todos os nossos clientes e a todos os nossos trabalhadores.** Cada projeto confiado à AOC representa mais do que uma responsabilidade técnica, representa um voto de confiança, uma relação construída com respeito, proximidade e partilha. E é graças a essa confiança, tantas vezes renovada, **e ao empenho diário dos nossos colaboradores,** que a nossa empresa tem crescido e se tem consolidado como uma referência no setor da construção civil.

A todos os que caminham connosco — clientes, colaboradores e parceiros — o nosso muito obrigado.

Continuaremos a honrar cada oportunidade com o mesmo empenho, a mesma seriedade e a mesma vontade de fazer bem — porque é com as **nossas pessoas e os nossos clientes** que construímos, todos os dias, o presente e o futuro da Anibal de Oliveira Cristina Lda.

ENG.º NUNO FERNANDES

Diretor de Operações



TEMA PRINCIPAL

CLIENTES E PROJETOS: TODOS DIFERENTES, TODOS IGUAIS

*UMA VISÃO DA AOC SOBRE A DIVERSIDADE
E OS PRINCÍPIOS COMUNS NA ENGENHARIA
E CONSTRUÇÃO*

No setor da engenharia e construção, como em muitos outros, cada cliente e projeto é único. Cada cliente, público ou privado, nacional ou internacional, tem características distintas que influenciam a forma como devemos abordá-lo, negociar com ele e até servi-lo em termos contratuais.

Considera-se que se podem organizar em cinco dimensões, o que tornam os clientes únicos:

1. A motivação e objeto do projeto:

Se é um promotor privado imobiliário, quer retorno rápido e valorização do seu ativo.

Se é uma indústria ou infraestrutura procura eficiência operacional, durabilidade e mínimo de manutenção.

Se é uma entidade pública, procura cumprir uma missão de interesse coletivo, com critérios legais e políticos.

2. Cultura de decisão e hierarquia:

Há clientes que decidem de forma centralizada, em que o dono ou CEO aprova tudo.

Outros contratam equipas técnicas, financeiras e fiscalizadoras, exigindo apresentações detalhadas na fase de estudos económicos e na execução do projeto.

3. Tolerância ao risco:

Alguns clientes querem inovação e aceitam risco técnico controlado.

Outros são conservadores e preferem soluções testadas, mesmo que mais caras ou lentas.

Fundos e grandes investidores procuram segurança jurídica, previsibilidade financeira e compliance ambiental.

4. Ciclo de vida da relação com a empresa:

Há clientes fidelizados que já conhecem a AOC e confiam.

Outros estão a testar pela primeira vez e exigem provas e garantias.

Alguns querem parcerias de longo prazo, outros apenas resolver "um projeto".

5. Exigências técnicas, legais e sustentabilidade:

Um cliente (inter)nacional pode exigir determinados tipos de certificação, apresentação de projetos através do Building Information Modeling (BIM), edifícios sustentáveis com certificações BREEAM ou LEED.

Enquanto um promotor local quer apenas que se entregue no prazo, sem dores de cabeça e no menor custo possível.

Projetos e obras para entidades públicas, projetos financiados por fundos europeus têm requisitos formais, rigorosos e são mais morosos.

A AOC dedica-se à engenharia e construção civil, servindo soluções integradas de conceção e execução (design & build) e metalomecânica, direcionadas para setores industriais, logística, serviços e imobiliário, em projetos de exigência superior.

Apesar de os clientes terem diferentes motivações, culturas, interesses, com mais ou menos sustentabilidade nos seus projetos, há pontos que todos eles têm em comum, em que uns valorizam mais que outros:

1. Cumprimento de prazos:

Este é um dos pontos que é mais universal. Seja um promotor público ou privado, ninguém tolera atrasos injustificados. Os prazos afetam as licenças, os financiamentos, operações e a imagem. Na maioria dos casos, estão previstas contratualmente penalizações por atrasos.



2. Orçamento controlado:

Um cliente abomina derrapagens orçamentais. Mesmo que este aceite um custo mais elevado, procura previsibilidade, saber quanto vai gastar, onde vai gastar e o porquê de o gastar. Um custo bem explicado e controlado é essencial, sendo até a chave para o início de uma relação comercial duradoura.

3. Boa comunicação e transparência:

Os clientes querem saber o que se passa, querem relatórios, reuniões de obra, alertas antecipados.

A falta de comunicação gera desconfiança, mesmo que o projeto esteja a correr bem tecnicamente.

4. Qualidade e segurança na execução

Um cliente não quer voltar ao local da obra um ano depois para resolver problemas de conceção ou execução.

Todos querem que a execução esteja conforme as normas, sem falhas, e sem acidentes.

5. Confiança e fiabilidade

Independentemente do tipo de cliente, a confiança no empreiteiro é o que sustenta relações de longo prazo.

Isso constrói-se com entregas consistentes, postura profissional e capacidade de resolver imprevistos.

Cada projeto nasce assim de um contexto próprio, com condicionantes técnicas, legais e operacionais distintas. Mas por trás dessas diferenças, há um objetivo comum: realizar um investimento de forma rápida, segura e competente.

É isso que todos os clientes procuram, independentemente da escala ou natureza do projeto.

O que os une é a expectativa de ver o seu capital transformado em valor, com qualidade,

com controlo e com confiança.

É aqui que entra o projeto como peça central de todo o processo. Um bom projeto é muito mais do que um conjunto de desenhos técnicos, é uma ferramenta de decisão, planeamento e antecipação. É o elo entre a visão do cliente e a realidade construída. A sua qualidade determina, em grande medida, um orçamento competente, a eficiência da obra, o controlo dos custos e a fluidez da execução.

Atualmente, existem modelos colaborativos, como o conceção-execução (design-build), que reforçam esta ligação entre projeto e obra, que quando integrados desde o início, os intervenientes conseguem alinhar soluções técnicas com objetivos de execução, reduzindo incertezas e otimizando prazos. Esta abordagem aproxima cliente, projetista e empreiteiro numa lógica de parceria, em vez de compartimentos estanques.

Com vasta experiência neste modelo, a AOC tem vindo a afirmar-se como um parceiro estratégico na concretização de projetos integrados, desde a fase de conceção até à entrega final da obra. Ao assumir a responsabilidade global do processo, garantindo ao cliente maior previsibilidade, controlo de custos, agilidade na decisão e eficiência na execução, sem comprometer a qualidade técnica ou o rigor construtivo.

Neste contexto, as ferramentas digitais de modelação e coordenação desempenham um cada vez mais um papel determinante. Plataformas como o Revit permitem o desenvolvimento integrado de modelos multidisciplinares, promovendo uma visão global e precisa do projeto. O Navisworks permite a deteção antecipada de conflitos, o planeamento 4D e a coordenação entre especialidades, contribuindo para a redução de erros em obra.

Ferramentas de cálculo estrutural possibilitam a análise rigorosa de soluções construtivas, garantindo segurança e eficiência, modelação detalhada de estruturas metálicas e a extração automatizada de desenhos de fabrico e montagem, acelerando a transição do projeto para a produção.

Estas tecnologias não substituem a experiência e o conhecimento técnico, mas amplificam a sua eficácia.

Permitem prever cenários, simular soluções e tomar decisões fundamentadas, com impacto direto na qualidade da construção, no cumprimento de prazos e na otimização de recursos.

No fim do dia, é essa a missão que a AOC assume em cada projeto: respeitar as diferenças de cada cliente, responder com soluções à medida e garantir, sempre, o mesmo resultado, a concretização de um investimento sólido, sustentável e bem executado, com soluções eficientes a um custo controlado.

ENG.º RICARDO PARENTE

Diretor Comercial e Projeto



DESTAQUE OBRA

DEMOLIÇÃO E RECONSTRUÇÃO DO LIDL DE MAFRA

ENG.º FRANCIS BRUN

Diretor de Obra

Esta obra consiste na demolição de uma loja LIDL existente para dar lugar à construção de uma nova unidade, mais ampla, moderna e com um diferencial arquitetónico em relação às restantes lojas, tornando-se um marco moderno, situado nas imediações do já icónico convento de Mafra.

1. DADOS GERAIS E CONTEXTO DO PROJETO

CLIENTE

Lidl & Cia

LOCALIZAÇÃO

Mafra, Lisboa

TIPO DE PROJETO

Execução

ÁREA DE IMPLANTAÇÃO

2.825,43 m²

ÁREA DE CONSTRUÇÃO

2.793,64 m²

DURAÇÃO PREVISTA

Obra iniciada com demolições em 14 de fevereiro 2024 e com a abertura da loja em 18 de novembro 2025



2. DEMOLIÇÃO E ESCAVAÇÃO

A loja existente abrangia um estacionamento externo, não coberto, e uma estrutura de contenção externa de muros de gabião. Foi necessária a demolição integral da loja, do seu estacionamento e da sua contenção periférica, para preparar o início de construção.

Após a demolição, deu-se início ao processo de escavação necessário para a execução da nova estrutura de contenção que envolve o novo edifício. O volume total escavado foi de 13.907 m³, tendo sido construídos um muro de contenção, um muro de contrafortes e um muro de solos reforçados. Foi necessário um volume de 14.880 m³ de solos selecionados para aterro controlado.



3. EDIFICAÇÃO + CONTENÇÃO

Com a Plataforma da loja Pronta, e com a escavação das contenções periféricas a serem realizadas, foi necessária uma solução alternativa ao projeto para o avanço do edifício, antes da finalização das contenções.



Para isso, adotou-se o processo de fundações indiretas com estacas cravadas. “Este processo conferiu à obra a agilidade necessária para que a conclusão do muro de terra armada ocorresse em simultâneo com a montagem de toda a estrutura pré-fabricada da loja.





4. DESIGN E COMODIDADE.

O Lidl de Mafra distingue-se das restantes lojas pela sua arquitetura contemporânea e pela otimização dos espaços, aliando sempre a preocupação de integrar os clientes com o espaço envolvente, situado na periferia do Convento de Mafra.

Com a construção do muro de terra armada, foi possível ampliar o parque de estacionamento, que passou a conter 119 lugares, incluindo dois pontos de carregamento para veículos elétricos e uma lavandaria.



Na fachada principal da loja, foi utilizado o standard da LIDL, com vidro duplo e caixilharia oculta. Na lateral confinante com a via pública, foi aplicada uma estrutura metálica revestida com lâminas de alumínio a imitar madeira, conferindo uma atmosfera moderna ao edifício. Esta

solução foi complementada com um passeio alargado, proporcionando maior comodidade aos peões que circulam na Rua Almirante Gago Coutinho.



5. DESAFIOS TÉCNICOS

A execução do muro de terra armada decorreu em simultâneo com a construção da estrutura da loja. O controlo de solos, os trabalhos de aterro, a aplicação das malhas metálicas e a drenagem integraram o caminho crítico de toda a empreitada.

O espaço de estaleiro, bastante reduzido, apenas permitiu uma frente de trabalho, o que exigiu um planeamento rigoroso, bem como uma gestão precisa do tempo, dos recursos e da logística.

A montagem do edifício foi realizada pórtilco a pórtilco, com betonagens faseadas. A cobertura foi dividida em três fases, o que permitiu a abertura de várias frentes de trabalho para as infraestruturas e os acabamentos, a decorrerem em simultâneo com o aterro do muro de terra armada.

Os desafios enfrentados e superados demonstram a capacidade da equipa em integrar diversas especialidades de engenharia civil, resultando em uma unidade industrial moderna, segura e eficiente.



CURIOSIDADES E NÚMEROS

13.907 m³

Escavação

14.880 m³

Aterro

2.090,06 m²

Muro de
retenção

390,45 m²

Muro de
Contraforte

1.482,37 m²

Muro de Terra
Armada

2.902,45

Painéis
pré-fabricados

4.896 m²

Pavê





AULA ABERTA
IPLEIRIA

Colaboração com o **IPLeiria** – ESTG na dinamização de uma **Aula Aberta**, dirigida aos estudantes do TeSP em Construção Civil, com o tema “Desafios da Construção com Futuro: Pessoas, Processos e Qualidade”, onde os colaboradores da AOC procuraram levar uma visão prática e atual sobre os desafios e oportunidades do setor.



4.ª CAÇA AOS OVOS

4.ª edição da Caça aos Ovos AOC, um evento proporcionado na Páscoa para os filhos dos colaboradores da AOC que consiste na procura de ovos de chocolate dentro das nossas instalações e depois à assistência de um teatro que, este ano, foi realizado por três colaboradores da AOC com o tema “Vocação”.



FORMAÇÃO SOBRE CIBERSEGURANÇA

Formação com o objetivo de consciencialização dos colaboradores acerca da cibersegurança, abordando temáticas como boas práticas de segurança da informação e uso da internet, prevenção de ataques cibernéticos, bem como a proteção de dados e privacidade. Além disso, capacitou os formandos a reconhecer e reagir a possíveis ameaças digitais, promovendo uma cultura de segurança no ambiente organizacional e também pessoal.



FORUM RH – FROM HR 1.0 TO AI 4.0

O Fórum RH é um encontro anual **exclusivo e essencial** para os decisores do setor de Recursos Humanos em Portugal. Reconhecido como **o evento premium do setor**, reúne profissionais dedicados à **estratégia e ao valor das Pessoas dentro das suas organizações**.



DIA DAS PROFISSÕES - ESCOLA BÁSICA DA CARANGUEJEIRA

Apresentação da AOC na turma do 2.º ano da Escola Básica da Caranguejeira realizada pela executiva júnior Ana Cristina com a ajuda do Aocas, no âmbito do Dia das Profissões, que teve como objetivo quebrar estereótipos e despertar novas perspetivas sobre o setor da construção através da construção de uma casa LEGO em que cada criança teve uma função distinta (diretor executivo, engenheiro, encarregado, pedreiro).



FORMAÇÃO DE PREVENÇÃO PARA A CORRUPÇÃO

Formação que teve como finalidade dotar os colaboradores de conhecimentos que, atendendo à lei em vigor, lhes permitem compreender as políticas e procedimentos de prevenção da corrupção e infrações conexas, saber como podem e devem atuar para agirem em conformidade, reforçando assim a importância de se manter uma cultura assente na ética, transparência e responsabilidade.



SOUND HEALING

Realização de uma sessão "Sound Healing", para celebrar o Dia da Mãe, conduzida pela facilitadora Marina Santos, que teve como objetivo guiar as nossas colaboradoras por sons e vibrações que as ajudaram a libertar tensões, aliviar o stress e a reconectarem-se com o seu interior.



AOCAS & CONSTRUKIDS -
LEIRIA KIDS

Participação da AOC num dos maiores festivais infantis da região com uma atividade pensada com rigor e carinho, em que cada criança passou por uma pequena formação de segurança que lhes atribuiu o cargo de “Mestre d’Obras” e de seguida puseram mãos à obra, construindo assim a sua própria “mini casa”.



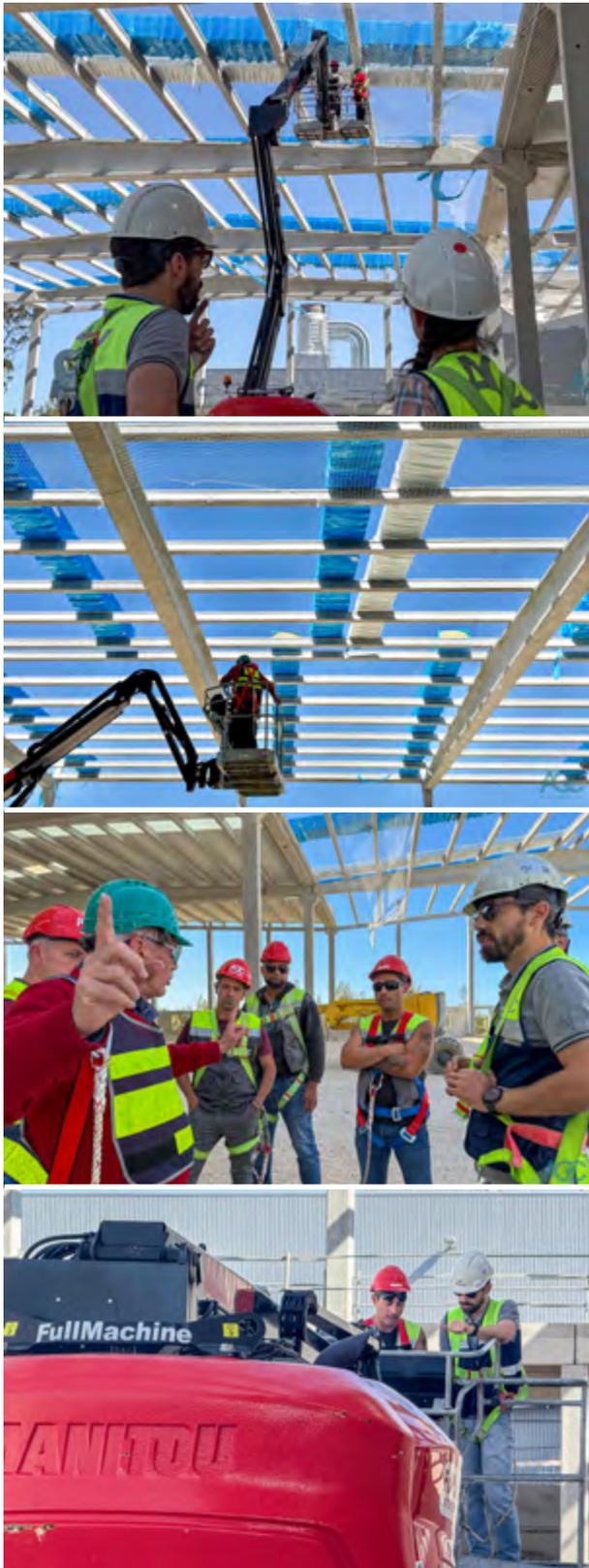
FORMAÇÃO SOBRE
MOVIMENTAÇÃO DE
TERRAS

Formação para habilitar os nossos colaboradores para a manobra de equipamentos de movimentação de terras, bem como, a desempenharem o seu trabalho, de uma forma mais segura e eficaz.



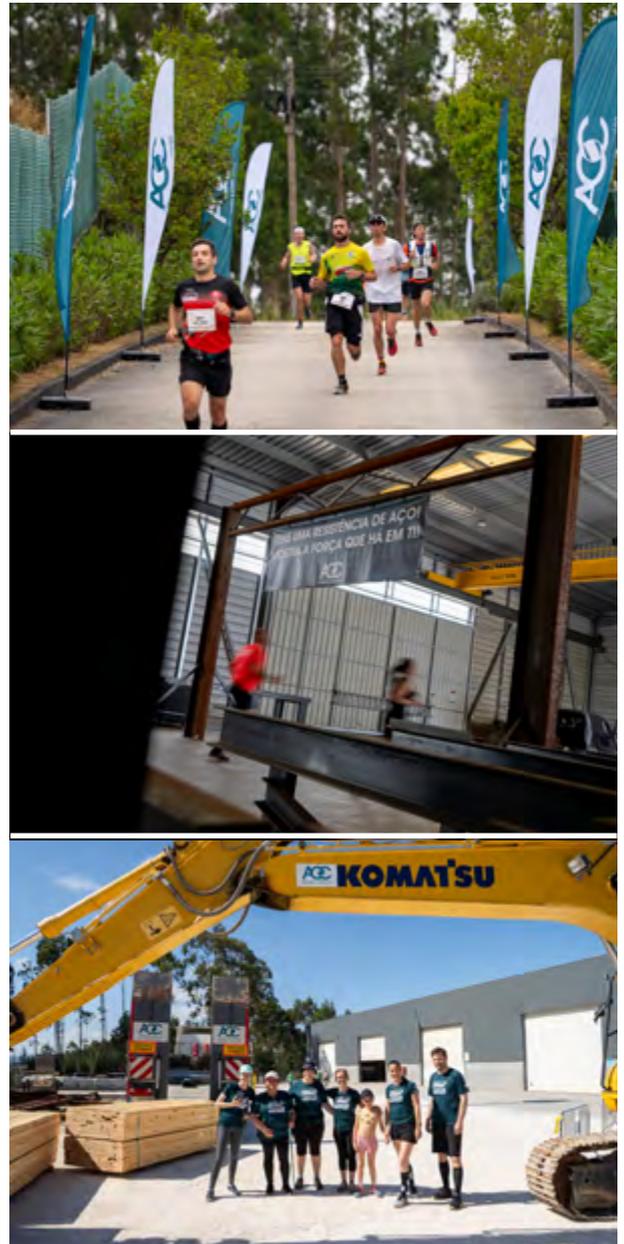
FORMAÇÃO SOBRE TRABALHOS EM ALTURA E MONTAGEM DE REDES

Formação que teve como propósito capacitar os formandos de conhecimentos teóricos e práticos necessários para realizar atividades em altura de forma segura e eficiente, em conformidade com as normas legais e de segurança. Durante a formação, os participantes aprenderam a identificar os riscos associados a estas atividades, a utilizar corretamente os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) e a adotar procedimentos seguros na montagem e desmontagem de redes de proteção.



TRAIL PINHEIRO MANSO

As instalações da Metalomecânica da AOC, espaços habitualmente dedicados à produção, acolheram por um dia um desafio diferente: o da superação pessoal de centenas de participantes que participaram no Trail do Pinheiro Manso. Apoiamos este tipo de iniciativas porque acreditamos que o desporto é uma força positiva.



WORKSHOP DE SUSTENTABILIDADE

No âmbito da estratégia de sustentabilidade da AOC, com o objetivo de introdução do tema da sustentabilidade e ESG, promoveu-se um workshop sobre este tema, ministrado pelo Kaizen Institute. Esta iniciativa permitiu reforçar o compromisso da AOC para um futuro mais consciente e sustentável e alinhar os objetivos da organização com os conhecimentos dos colaboradores.



SARDINHADA AOC

Evento realizado para marcar início de verão, com espírito de Santos Populares, cheio a sardinha e boa disposição. Entre brindes, gargalhadas e muita animação, celebrámos juntos o melhor da AOC: a união e bom ambiente entre colegas, desde a obra até aos escritórios.



CONCURSO CONCURSO MENSAL FOTOGRAFIA

ABRIL



1.º



2.º



3.º

- 1.º - Felipe Gonçalves - VALE B
- 2.º - Idalina Rodrigues - AOC BUSINESS CENTER
- 3.º - Michel Regalo - MERCADONA VALE SEPAL



1.º

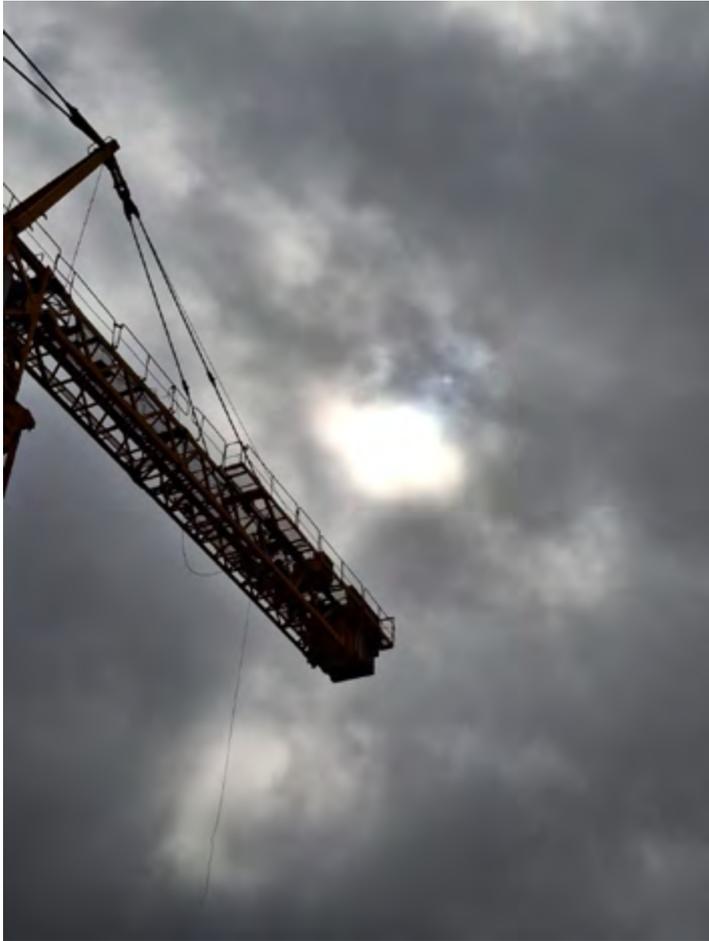


2.º



3.º

- 1.º - Hilario Costa - ISOLAGO
- 2.º - Rodrigo Simões - ESTÁDIO ÉVORA
- 3.º - Carina Ferreira - AOCAS & CONSTRUKIDS - LEIRIA KIDS



1.º



2.º



3.º

- 1.º - Vitor Palma - Vale B
- 2.º - Pedro Cardoso - AOC Business Center
- 3.º - Tierri Rodrigues - Vale B

NEWS LETTER