

# joiapro

Nº 74 - novembro 2017  
Preço de Capa € 4,00 CONT.

Anjo, Lda - 7  
Casimiro Coelho - 8  
Castrus - 9  
Cavemen - 10  
Datalíder - 11  
Different Sphere - 12  
Diloy - 14  
Eugénio Campos - 15  
Finogold - 16  
Glamy Jewels - 17  
GoFrey - 18  
Goris - 19  
Hora Exata - 20  
Iberosegur - 21  
Invertzo - 22  
José Cândido Cruz - 23  
Luís & Ana - 24  
Lourenço & Figueiredo - 26  
Made to ENVY - 27  
Marques & Gomes - 28  
Maquinouro - 29  
Raquel de Queiroz Joias - 30  
Umicore - 31  
Victoria Cruz - 32  
Wings of Feeling - 33

PORTOJÓIA

FEIRA INTERNACIONAL DE JOALHARIA, OURIVESARIA E RELOJOARIA

## Gestão de Compras Usado

# GoldWin

PUB

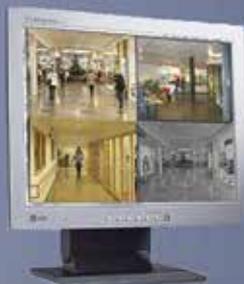


- Declaração de Compras de Usado com controle de limites Máximo e Mínimo de cada Metal.
- Gestão de Metais Usados ao criar Lotes de peças para Venda ou Fundição controlando os custos associados.
- Emissão de Mapa de Polícia automaticamente consoante as compras.
- Centralizar Informação das Compras e Vendas de Usado no Escritório via IP.
- Gestão de Tesouraria, com controlo de folha de Caixa Automaticamente.
- Possibilidade de associar fotografia na Hora ou mais tarde a cada Peça ou à Compra.
- Emissão de Códigos de Barras em Etiquetas Polyester.
- Sínteses de Compras e Vendas de Usado e respectivos Inventários.
- Emissão de Documentos em Software Certificado pela DGCI.



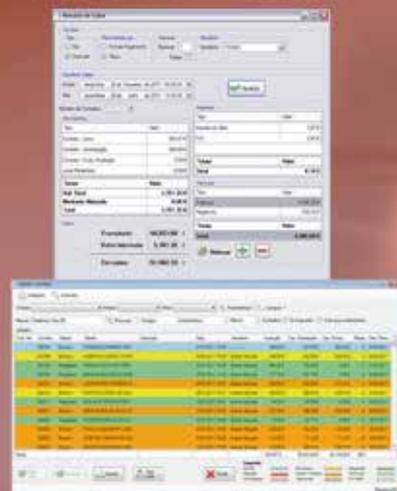
Sistema de video vigilância, com alta definição via IP.

Vigiar à distância na internet ou telemóvel 3G.



## Gestão de Penhores

# PenhorWin



- Realização de Avaliações e Contratos.
- Emissão de Cautelas de Penhor e recibos de Pagamentos.
- Gestão de Pagamentos relativos a Juros, amortizações e Resgate de Contratos.
- Mapas de Avaliações realizadas, peças avaliadas e pagamentos efectuados.
- Gestão de Leilões, Contratos para Leilão e Remanescente.
- Emissão de Mapa de Polícia Judiciária automático.
- Controlo de Número de Contratos realizados e movimentos de caixa por data ou hora desejada.

Rua D. Francisco Manuel de Melo 25 A,  
2800-086 Almada

Tel: 212 730 126 / 212 747 918 Fax: 212 747 831  
comercial@inforbarras.pt www.inforbarras.pt



Electrónica e Informática, Lda.

Sumário .....	3
PortoJóia 2017 .....	6
Reportagens:	
Anjo, Lda.....	7
Casimiro Coelho .....	8
Castrus .....	9
Cavemen .....	10
Datalíder .....	11
Different Sphere.....	12
Diloy .....	14
Eugénio Campos.....	15
Finogold .....	16
Glamy Jewels .....	17
GoFrey .....	18
Goris .....	19
Hora Exata .....	20
Iberosegur .....	21
Invertzo .....	22
José Cândido Cruz .....	23
Luís & Ana .....	24
Lourenço & Figueiredo .....	26
Made to ENVY .....	27
Marques & Gomes .....	28
Maquinouro .....	29
Raquel de Queiroz Joias .....	30
Umicore .....	31
Victoria Cruz .....	32
Wings of Feeling.....	33
Formação.....	34

**Ficha Técnica**

**Propriedade e Impressão:** EDITORA CÓDIGOPRO - Edição de Publicações Periódicas Unipessoal Lda. JoiaPro Revista de informação especializada e profissional  
**Sede** Praça Mouzinho de Albuquerque, n.º 113 - 5.º andar - 4100-359 Porto, Portugal Tel. +351 226 090 009 **Diretor** Ricardo Flaminio (tlm.: +351 916 772 974 / e-mail: ricardoflaminio@codigopro.pt) **Editora** Fátima Amaral Ferreira (CJ 9266 | FIJ P1634) **Design e Paginação** Ana Faria e Ana Santos Marinho **Publicidade** Alessandra Prado (tlm.: +351 939 214 070 / e-mail: alessandra.prado@codigopro.pt) **Assinaturas:** Marta Campos (e-mail: marta.campos@codigopro.pt) **Web** www.joiapro.pt **Periodicidade** Trimestral **Tiragem** 4.000 Exemplares **Facebook** 3.263 Gostos - Alcance semanal 12.000 **Nº de registo na ERC** 124959 **Empresa Jornalística registada sob o nº** 223689 **ISSN** 1646-4885 **Nº de Depósito Legal** 244246/06 **Preço de Capa** € 4,00 **Membro Associação Portuguesa de Imprensa, Entidade Reguladora para a Comunicação Social, Visapress - Gestão de Conteúdos dos Media.** Interditada a reprodução de quaisquer textos ou ilustrações por quaisquer meios. **Todas as contribuições, críticas ou sugestões deverão ser remetidas para** ricardoflaminio@codigopro.pt **Estatuto Editorial:** www.joiapro.pt/estatuto-editorial **Esta revista foi escrita mediante o novo acordo ortográfico.** VERDEPRO Papel: um meio de comunicação sustentável.

# Curso Prático de Diamantes Bruto, Lapidado e Fancy

www.GemsValue.com



## Inscrições Abertas!

Próximas datas:

Novembro 2017  
 20, 21, 22, 23, 24

Email: labgemologico@gmail.com



**Centro de Formação e Lapidação**  
 Tlm.: (+351) 964 410 011  
 Tel.: (+351) 217 160 523



**data Líder**  
Soluções Informáticas Lda

Rua do Miradouro, 150, 4435 - 336, Rio Tinto Gondomar tel. 224 853 510 fax. 224 853 519 [www.datalider.com](http://www.datalider.com) [datalider@mail.telepac.pt](mailto:datalider@mail.telepac.pt)



# Desenvolvemos projetos na área da ourivesaria

Fabricantes, armazenistas, comerciais, lojas (retalho), inventários, comunicações, rede franchisados, lojas autónomas, gestão de ouro usado...



## Novo software

O onelíder já é a melhor solução de gestão para a área de ourivesaria com possibilidade de adaptação a outras áreas.

## Solução Inovadora



**Todas as nossa aplicações estão preparadas para promover a aplicação do:**

Regime Jurídico da Ourivesaria e das Contrastarias  
Lei nº98/2015, de 18 agosto em vigor desde 16/11/2015.

**Como sempre podem contar connosco.**

# PortoJóia alcança novo recorde

**“As histórias que adornam as joias, com significados pessoais ou universais, fazem com que a marca que nos rodeia ganhe vida e envolva todas as pessoas, desde o criador até ao cliente final”. A PortoJóia foi, este ano, “o palco de histórias com significado, que iluminam vidas e momentos, através dos metais mais nobres e das pedras mais preciosas”.**

A 28ª PortoJóia recebeu 10.045 visitantes e 162 expositores. Segundo Amélia Monteiro, a diretora da feira, “foi ultrapassada a meta estabelecida dos 10.000 visitantes profissionais, assim

como do número de expositores e de área expositiva, que atingiu os 3.520 metros quadrados”. Entre os expositores presentes, 35% eram marcas de joias, 25% importadores de marcas, 15% fabricantes de joias, 20% produtores de *software* e máquinas e 5% *designers* de autor. Quanto aos visitantes, cerca de 80% incluíram ourivesarias, joalharías e relojoarias, tendo as categorias “outros profissionais do setor” e “estudantes e decoradores” um peso de 10%. Apresentando-se como a maior feira do setor em Portugal, a PortoJóia decorreu entre os dias 28 de setembro e 1 de outubro na Exponor, em Matosinhos, este ano sob o tema “Jewels tell stories”. ◀



Iva Lamarão e Catarina Sikiniotis, apresentadoras de televisão

## Anjo, Lda.

Simplicidade e elegância é o que melhor define a Hot Diamonds, a marca representada pela Anjo, Lda. em Portugal. Falámos com Rui e Sérgio Anjo, os rostos da empresa, e ficámos a conhecer as novidades apresentadas durante a PortoJóia 2017. “Destacamos essencialmente a coleção Bliss da Hot Diamonds, constituída por joias de *designs* delicados com pedras preciosas e topázios naturais. Apostamos ainda na imagem da marca, apresentando o conceito *shop-in-shop* às ourivesarias”. Pela segunda vez na PortoJóia, Rui e Sérgio Anjo afirmaram estar muito satisfeitos com o *feedback* dos clientes. “Começámos apenas há um ano, mas já temos uma carteira de mais de 60 pontos de venda. Esta edição da Por-



toJóia vai ajudar-nos com certeza a consolidar o nosso trabalho e a aumentarmos a distribuição. Queremos agradecer ainda a todos os clientes que nos visitaram e que acreditaram em nós durante todo este tempo, estamos todos a recolher os frutos desta parceria”. ☺

web: [www.hotdiamonds.co.uk](http://www.hotdiamonds.co.uk) | tel.: (+351) 249 109 133 | e-mail: [hotdiamonds.pt@gmail.com](mailto:hotdiamonds.pt@gmail.com)

A photograph of Casimiro Coelho, an elderly man with white hair and glasses, wearing a dark suit jacket over a white and blue striped polo shirt. He is standing in a jewelry store, with glass display cases filled with various pieces of jewelry, including necklaces and earrings, visible in the background. The store has bright lighting and a clean, modern aesthetic.

Casimiro Coelho

# Casimiro Coelho

Com quase 50 anos de história, a Casimiro Coelho é uma empresa familiar especializada no fabrico de joias. “A nossa firma iniciou atividade em 1971 e, só com muito trabalho, conseguimos aguentar os altos e baixos ao longo destas décadas. Primamos pelo trabalho, pela continuidade e, acima de tudo, pela honestidade. Somos honestos com todos: colegas, clientes e fornecedores. É algo crucial”, começou por dizer Casimiro Coelho, o fundador da empresa.

O responsável explicou ainda que a presença neste tipo de eventos é fundamental. “Apostamos sempre na apresentação de novidades nas feiras, é importantíssimo estarmos cá. É aqui que temos a oportunidade de contactar com os clientes, de observar outras realidades e expandir”. Agradeceu ainda, visivelmente orgulhoso, a homenagem prestada pela PortoJóia a todos os que acompanham a feira desde o início. Casimiro Coelho foi um dos seis distinguidos. ◀

**web:** [www.facebook.com/Casimiro-Coelho-Jewels-754396004590371/](https://www.facebook.com/Casimiro-Coelho-Jewels-754396004590371/) | **tel.:** (+351) 225 364 503; (+351) 916 782 151 |  
**e-mail:** [casimiro.coelho.jewels@gmail.com](mailto:casimiro.coelho.jewels@gmail.com)



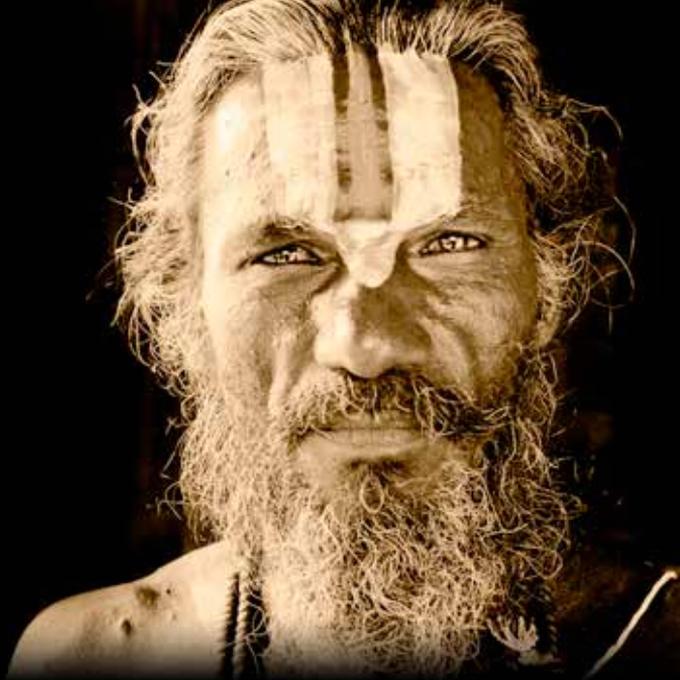
Carla e José Castro

## Castrus

A Castrus já nos habituou à sua presença nas feiras do setor. Na 28ª edição da PortoJóia, as novidades foram muitas, com uma clara aposta na cor, e o resultado não podia ter sido melhor. “É esta a tendência do mercado. Estamos a deixar de ser um país a preto e branco para abraçarmos um futuro colorido”, começou por dizer José Castro, o diretor da empresa, para

justificar o recheio das suas montras. “Apresentámos joias com pedras naturais e novas cores e, ainda, uma coleção a imitar as grandes peças de joalharia, em termos de zircões, prata dourada, prata bicolor e também tricolor. Quem quer estar na vanguarda, tem que acompanhar as linhas que ditam a moda. E nós, na Castrus, estamos sempre atentos”, concluiu. ◊

web: [www.castrus.pt](http://www.castrus.pt) | tel.: (+351) 224 500 355 | e-mail: [geral@castrus.pt](mailto:geral@castrus.pt)



## Cavemen

A Cavemen surgiu em 2014 com a missão de colmatar uma necessidade sentida por Ricardo Gomes, o seu mentor. “É uma marca de acessórios dedicada a homens. Os homens procuram cada vez mais este tipo de peças, querem exclusividade e diferença. E nós, Cavemen, oferecemos colares, pulseiras, relógios e outros artigos, em aço e peles, com o objetivo de surpreender este público. Além disso, conciliamos preço e qualidade, somos muito competitivos”. Com presença em seis países – Portugal, Espanha, França, Bélgica, Luxemburgo e Suíça – o negócio da marca é essencialmente *online*, mas a ideia é entrar nas ourivesarias, daí a sua estreia na PortoJóia. “Esta primeira experiência correu muito bem e, para o futuro,



Ricardo Gomes e Albertino Reis

podem esperar inovação, trabalho e credibilidade da nossa parte. Com o tempo, a Cavemen vai falar por si”, concluiu Ricardo Gomes. ◀



Márcio Cardoso, Paulo Moreira, Miguel Bandeira e Rui Castro

## Datalíder

A Datalíder voltou a destacar a aplicação Onelíder na última edição da PortoJóia. “Trata-se de um programa que centraliza tudo, integrando as aplicações anteriores existentes e já validadas. Para além da mudança de visual, esta nova aplicação permite gerir desde a encomenda até ao fabrico, passando

pelo armazém e loja”. Rui Castro, o responsável pela empresa, acrescentou que “todos os módulos fazem parte do programa global, mas podem ser adquiridos de uma maneira evolutiva, construindo uma solução à sua medida. É a melhor solução de gestão para a área de ourivesaria”.



Bruno Rodrigues, Catarina Almeida, Eduarda Veloso, Elisa Aires e Sérgio Silva

## Different Sphere

Facilmente conseguíamos chegar ao espaço da Different Sphere na PortoJóia. Os gigantes balões cor-de-rosa pendurados sob o stand da empresa indicavam-nos o caminho até lá. Em destaque, a marca Agatha Ruiz De La Prada e a Reebok, atualmente as duas insígnias porta-estandarte da empresa. Sérgio Silva, o diretor, fez as honras da casa e apresentou as novidades de cada uma delas. “A Agatha Ruiz De La Prada lançou cinco linhas novas em prata, que estão a funcionar na perfeição. Uma delas, aliás, foi exposta no Trendspot da PortoJóia. Saiu também uma coleção nova de 20 relógios com P.V.P. de 24,80€, que tem sido um sucesso. Além das habituais reposições dos clientes da



marca, o que mais tem surpreendido é a procura acima da expectativa de novos clientes que pretendem representar a marca, o que é muito bom, pois era esse o grande objetivo da



feira. Tínhamos expectativas altas em relação à Agatha e estão a ser cumpridas. Em relação à Reebok, decidimos dedicar-nos em exclusivo a esta marca. Antes representávamos outras insignias de relógios, mas preferimos focar-nos na mais forte. Por um lado, isso veio permitir-nos ter uma maior capacidade de resposta em torno de uma grande marca e, por outro, prestarmos um melhor serviço de apoio pós-venda. É uma marca com um nome muito forte e que atualmente é a única no nicho da relojoaria de âmbito desportivo. Associando margens atrativas acima da média, a preços P.V.P. ultra competitivos que partem de 49,00€ e rondam uma média de 90,00€, a Reebok apresenta-se para o retalhista como uma aposta segura. O reflexo disso mesmo denota-se na facilidade e no número de novos pontos de venda que já atingimos aqui na feira". Para além das marcas referidas, a empresa inclui no seu portefólio a Pertegaz. "É uma marca reconhecida pelo ves-

tuário e acessórios de moda de alta costura. As suas peças possuem um *design* muito elegante e apresentam grande qualidade. As pessoas aproximam-se e querem conhecê-la". Também representadas pela Different Sphere, a Fidda e a La Petra optaram por ter um espaço próprio na feira. "A Fidda, uma marca de qualidade ímpar no segmento da prata, não marcava presença na PortoJóia desde 2012, mas decidi voltar este ano para mostrar as mais recentes novidades. Também a La Petra apresentou as novas coleções, todas elas muito divertidas e dirigidas a um público infantil". Em jeito de balanço, Sérgio Silva afirmou que "a PortoJóia está melhor, mais bem organizada, mais movimentada, o que é bom para todos. A expectativa que tínhamos era elevada e, felizmente, as coisas correram muito bem. O investimento foi alto, mas compensou. A Different Sphere vem há três anos à feira e esta foi, sem dúvida, a melhor edição". ◀



# Diloy

São Monteiro, Inma Alhambra e Margarida Ribeiro

A Diloy é uma marca espanhola que se dedica à comercialização de braceletes para relógios. Com mais de 30 anos de atividade, afirma que os seus pontos fortes são a excelente relação qualidade/preço, as 7800 referências em stock e a rede profissional de vendedores. Pela segunda vez na PortoJóia, a empresa voltou a apostar num conceito de variedade. “Temos uma linha principal de braceletes em couro, mas fabricamos também linhas em silicone, aço e, no caso da Casio, correias em resina de poliuretano”, afirmou Inma Alhambra, um dos rostos da empresa na feira. Além disso, a marca apresentou este ano uma novidade: uma linha *premium*. “Foi apresentada em primeira mão na Baselworld e, na PortoJóia, apresentámos o resto da coleção. A aceitação foi muito boa, tem sido um êxito total em todos os mercados onde estamos”. A responsável afirmou ainda que Portugal é um mercado muito importante para a Diloy. “Temos mais de 25 anos a exportar para este país e o nosso compromisso é mais forte todos os dias,

para nos mantermos no mercado português e darmos soluções às necessidades dos nossos clientes. Esperemos que estas novas braceletes triunfem neste mercado e que consigamos solidificar a marca e atrair mais clientes. A Diloy é uma marca com grande variedade de braceletes e expositores e, a nível de qualidade/preço, não existe melhor. Além disso, o serviço de apoio pós-venda é ótimo”, terminou. ◀



web: [www.diloy.com](http://www.diloy.com) | tel.: +34 913 321 226 | e-mail: [online@diloy.com](mailto:online@diloy.com)



Eugénio Campos

# Eugénio Campos

A marca Eugénio Campos surpreende-nos sempre na PortoJóia. Na 28ª edição, uma das maiores novidades assentou no lançamento de duas fragrâncias. “São dois perfumes de grande qualidade, feitos em Portugal. Um para homem (Gold Stone), muito à minha imagem, e outro para senhora (Gold Rose), muito sedutor. Esta joia em estado líquido é uma forma de celebrar os 30 anos da empresa e de deixar uma marca para a vida”, afirmou o mentor da empresa, Eugénio Campos. Neste seguimento, a marca apresentou

ainda algumas linhas especiais, onde incluiu as coroas e as estrelas como símbolo comemorativo das três décadas de existência, e a coleção de joalharia em ouro de 19Kt com diamantes. Para terminar, Eugénio Campos agradeceu a homenagem prestada pela sua presença contínua na feira e felicitou a organização. “A PortoJóia tem evoluído e melhorado de ano para ano, é notório. E felicito também os expositores, que têm cada vez mais cuidado com a apresentação dos *stands* e das montras. Estamos todos de parabéns”. ◀



Madalena Bravo e Rosa Maria Sousa

## Finogold

A aliança, símbolo da união entre dois seres, não pode ser escolhida sem que os verdadeiros sentimentos sejam manifestados neste ato de amor e carinho. Atenta a esta realidade, a Finogold desenvolve há 91 anos, juntamente com a empresa que as produz, alianças que marcam todos os momentos importantes das pessoas que se unem. Com mais de 1500 modelos dis-

poníveis, a marca aposta em ouro tradicional de 19 quilates e, agora, também em ouro de 9 quilates e produtos mais arrojados. “As alianças tradicionais continuam a ser muito procuradas, mas temos que estar atentos ao mercado e acompanhar as tendências de moda”, afirmou Rosa Maria Sousa, a gerente da empresa, durante a PortoJóia. ◀

web: [www.finogold.pt](http://www.finogold.pt) | tel.: (+351) 224 853 514 | e-mail: [finogold@sapo.pt](mailto:finogold@sapo.pt)



Pelayo Teixeira

# Glamour Jewels

A Glamour Jewels é uma marca da autoria de Pelayo Teixeira, tendo nascido da experiência e do *know-how* que acumulou ao longo de vários anos de trabalho no setor da ourivesaria e joalheria, tanto a nível nacional como internacional. O seu "olhar atento" às tendências e ao comportamento do mercado contribuiu para "a criação de uma oferta distinta, adequada e acessível, proporcionando ainda assim o desfrutar de peças com requinte e *glamour*". Com apenas alguns meses de existência, a Glamour Jewels conta já com uma quota de exportação maior que o potencial inicialmente projetado e, tendo em conta o sucesso obtido em Portugal durante o verão, participou na PortoJóia deste ano, palco onde se confirmou a aceitação e o sucesso da marca. Apresenta uma "excelente relação entre o preço e a qualidade" e introduz modernidade às suas peças, procurando sempre ir ao encontro das expectativas dos clientes. Neste sentido,



surgiu a Glamour 925 by Glamour Jewels, uma coleção inovadora, versátil, elegante e original, que contém elementos Swarovski certificados. <

web: [www.glamour.pt](http://www.glamour.pt); [www.facebook.com/JewelsGlamour](https://www.facebook.com/JewelsGlamour) | tel.: (+351) 913 454 546 | e-mail: [pelayo@glamour.pt](mailto:pelayo@glamour.pt)



# GoFrey

Paula Gomes e David Freitas

Paula Gomes e David Freitas, os mentores da GoFrey, marcaram de novo presença na PortoJóia. Com um *stand* simples e elegante, sempre muito concorrido, a marca apresentou as novidades para a nova estação. Colares, brincos, pulseiras e anéis, de cores fortes e sóbrias (nomeadamente *bordeaux*, azul e metal), enfeitaram as montras e prometem conquistar todos os públicos. Sempre na van-

guarda e atentos às tendências que ditam a moda, os responsáveis pela empresa mostraram-se muito satisfeitos com o *feedback* dos visitantes em relação às novas peças. “O nosso grande objetivo é proporcionar moda e qualidade aos nossos clientes. Estamos muito satisfeitos com o trabalho feito e orgulhosos do nosso percurso nestes oito anos de existência”, afirmaram. ◀



# Goris

Rómulo Silva com a filha

A presença constante da Goris na PortoJóia, mais precisamente desde que existe a feira, foi motivo para uma homenagem. Durante o jantar de gala, o fundador da empresa, Rómulo Silva, recebeu uma distinção por parte da organização, pela contribuição contínua para o sucesso

deste evento que já se tornou há muito a principal referência nacional na área da joalheria, ourivesaria e relojoaria. Para além desta merecida distinção, a Goris surpreendeu novamente todos os seus clientes com peças que apostam no ouro tradicional e artigos em prata repletos de cor. ◀

**web:** [www.gorislda.com](http://www.gorislda.com) | **tel.:** (+351) 224 646 167 / 224 641 031 | **e-mail:** [goris.lda@sapo.pt](mailto:goris.lda@sapo.pt)



## Hora Exata

Pela sua segunda vez na PortoJóia, a Hora Exata destacou três marcas de relojoaria: Helfer Geneve, Mauron Musy e Bausele Austrália. “Todos os modelos expostos destas insígnias foram novidade, cujo lançamento ocorreu não só em Portugal, mas a nível mundial”, começou por dizer Paulo Barbosa, o diretor da empresa. A Helfer Geneve, com origem na Suíça, apresentou peças elegantes, robustas e arrojadas em ouro rosa, ouro amarelo e carbono; a Mauron Musy,

também de terras suíças, lançou um relógio novo que evoca perfeição e paixão pela micro-mecânica; e a Bausele Austrália revelou modelos que possuem elementos reais da região australiana. Segundo o responsável, “a aceitação por parte dos visitantes foi muito boa e o segredo está, sem dúvida, na elevada qualidade dos relógios, na excelente relação qualidade-preço e na aposta na distinção que apresentamos ao mercado”. ◀

# iberosegur

## Seguros especializado



Mário Santos e Domingos Magalhães

## Iberosegur

A Iberosegur tem a sua origem na DMS Broker e nasceu pelas mãos dos mesmos sócios, Mário Santos e Domingos Magalhães. Mas, contam os responsáveis, com objetivos renovados: “com esta nova empresa, queremos potenciar cada vez mais o desenvolvimento de soluções de seguros no setor da ourivesaria”, com base em recursos abrangentes e reconhecidos internacionalmente. De acordo com os dois sócios, a “Iberosegur foca-se em riscos espe-

ciais, comercializando o Seguro Ourivesaria”, área na qual possuem “um conhecimento profundo, sobretudo em relação às necessidades e preocupações dos profissionais do setor”. O Seguro Ourivesaria é dirigido a fabricantes, ourivesarias, armazenistas ou até a viajantes, garantindo a proteção do seu património com seguros em 1º risco, sem aplicação de regra proporcional, e “All Risks”, que cobrem por exemplo o roubo. ◀

## Invertzo

Sónia Coelho e Jorge Oliveira são os mentores da Invertzo, uma marca de joias em prata que nasceu há 12 anos em Oliveira de Azeméis. "O *design* de cada peça de joalheria deve sempre ter o propósito de vestir a mulher, fazer parte dela e exaltar o seu estilo e personalidade. Trabalhamos para propor joias caracterizadas pela sua exclusividade de cores, acabamentos e formas. Neste sentido, as

nossas coleções são sempre baseadas em três tendências: clássicos, cor e moda. Para a PortoJóia deste ano, evento que acompanhamos desde 2009, criámos duas linhas especiais, uma para noivas e outra mais de moda, peças que foram muito bem aceites". A empresa está a crescer no mercado nacional e o seu objetivo principal é satisfazer constantemente as necessidades dos clientes. <

web: [www.facebook.com/Invertzo-Joias-em-Prata-185522514826530](https://www.facebook.com/Invertzo-Joias-em-Prata-185522514826530) | tel.: (+351) 917 042 818 | e-mail: [invertzo@netcabo.pt](mailto:invertzo@netcabo.pt)

reportagem  
PORTOJÓIA

CO88  
COLLECTION



## José Cândido Cruz

A José Cândido Cruz foi uma das seis empresas homenageadas durante a PortoJóia 2017. As razões? A presença assídua na feira desde que ela existe, ou seja, há 28 anos consecutivos. Os responsáveis, visivelmente satisfeitos com a distinção, falaram com a JoiaPro e destacaram

as novidades da CO88 apresentadas durante esta edição. Para além das joias em aço, ornamentadas com pedras naturais, a marca continua a apostar na sua linha de relógios, como forma de acompanhar as tendências e satisfazer as necessidades de todos os clientes. ◀

**web:** [www.jcandidocruz.pt](http://www.jcandidocruz.pt) | **tel.:** (+351) 225 362 654 | **e-mail:** [geral@jcandidocruz.pt](mailto:geral@jcandidocruz.pt)



Leonor Poeiras,  
apresentadora  
de televisão

## Spigi

A Spigi, marca criada pela Luis & Ana, Lda., voltou a pisar o palco da PortoJóia e contou com a presença da sua nova embaixadora, Leonor Poeiras. "Sou a cara da Spigi desde o início deste ano. Aceitei o convite com todo o prazer, não só por ser um produto português, mas também por ser uma marca versátil. Na Spigi encontramos peças mais clássicas e outras utilizadas de forma mais informal. Gosto de usar as joias e desconstruí-las, e a Spigi permite isso". A apresentadora de televisão disse ainda que o público tem reagido muito bem a esta parceria: "Fico muito contente por saber que a minha imagem aliada a esta marca está a vender tão bem". A Spigi é uma marca de joias portuguesa lançada em 2016, que conta com um *background* de

mais de 30 anos de experiência no setor da joalharia em Portugal. Por ser uma marca jovem, inspira-se na mulher cosmopolita e sofisticada apostando em *designs* modernos e atrativos, de forma a que cada peça tenha a sua própria personalidade. "As nossas joias são feitas em ouro de diversas cores - amarelo, branco e rosa - contemplando também diversas texturas e pedras preciosas. Inspirada nos elementos da natureza que marcam a nossa vida, a Spigi divide-se em diferentes linhas, nomeadamente terra, ar, fogo e água. E, como damos extrema importância à qualidade das nossas joias, apostamos na criação de produtos em ouro de 19,25K e 9K", assume Tiago Gonçalves, gestor da marca Spigi.

## Laços Eternos

A Laços Eternos, que também integra o portefólio da Luís & Ana Lda., é uma marca recente no mercado nacional, mas que conta com mais de 30 anos de conhecimento e experiência no mundo da joalheria nacional e internacional. “Na Laços Eternos dedicamo-nos exclusivamente ao fabrico de alianças de casamento e anéis de noivado. Contamos com diversos tipos de alianças e anéis em ouro amarelo, ouro branco, ouro rosa, bicolor, diamantadas e tradicionais.

Os nossos produtos são feitos em três tipos de ouro: 19,25k, 14k e 9k. A Laços Eternos distingue-se por ser uma marca moderna mas com experiência. Orgulhamo-nos de ter uma vasta oferta de alianças e anéis de noivado, com os mais diversos estilos, desde os mais modernos até aos mais clássicos. Estamos constantemente de olhos postos na vanguarda do setor, pois só assim podemos trazer até aos nossos clientes as melhores joias”, assumiu Tiago Gonçalves. ◀





Victor e Fátima Figueiredo

## Lourenço & Figueiredo

Após uma primeira experiência positiva, na PortoJóia do ano passado, a empresa Lourenço & Figueiredo voltou a marcar presença na principal feira do setor. “É importante estarmos presentes neste género de eventos. Aqui, o cliente vem ter diretamente connosco, veem o que está exposto... e, ao comunicarmos com eles, é mais fácil captar a sua atenção avaliando cada caso em particular, mostrando os artigos que lhes serão mais favoráveis”, explicaram Fátima e Victor Figueiredo, os proprietários da empresa com sede em Viseu. Continuando a apostar numa diver-

sificada variedade de artigos no seu portefólio, de modo a satisfazer as necessidades de todos, “a grande aposta para esta edição recaiu na linha infantil, com brinquinhos e medalhas para os mais pequenos. Estas peças são sempre um sucesso”. A experiência voltou a repetir-se e o balanço da PortoJóia 2017 foi bastante satisfatório. “Esperamos continuar a crescer de forma saudável e a sustentar o progresso que temos vindo a explorar até aqui. E agradecemos desde já a todos os clientes que nos têm procurado, o nosso sucesso deve-se a eles”. ◀

web: [www.lourencofigueiredo.pt](http://www.lourencofigueiredo.pt) | tel.: (+351) 232 421 274 | e-mail: [geral@lourencofigueiredo.pt](mailto:geral@lourencofigueiredo.pt)



## Made to ENVY

Pela primeira vez na PortoJóia, para se dar a conhecer a novos públicos, a Made to ENVY nasceu em 2015 pelas mãos da arquiteta Marta Camelo. “Tudo surgiu por uma casualidade, mas a verdade é que o que começou por ser uma brincadeira depressa se tornou um caso sério. Atualmente dedico-me a 100% à ourivesaria, tendo criado já mais dois postos de trabalho”, começou por explicar a criadora da marca. Ao longo destes dois anos, a Made to ENVY habituou os seus clientes a lançamentos mensais de novas peças, desenhando e produzindo cada

uma delas. Aliando a mulher cosmopolita, independente e apaixonada pela vida, a marca trabalha a prata 925, com leveza e respeito, criando coleções únicas e possíveis de serem personalizadas entre três a quatro dias, com histórias e momentos que ficarão gravados no tempo. A Made to ENVY revela forte presença no mercado *online*, sendo que “o propósito da participação em feiras é fazer chegar as nossas peças a um público mais alargado, principalmente a quem continua a preferir a compra de joias em espaços físicos”. ◀



Eva Marques e Carlos Baptista

## Marques & Gomes

“Continuamos fiéis ao nosso ADN: joalheria de moda em prata, com uma aposta clara nas cores e nas pedras, *made in Portugal*”. Carlos Baptista, responsável pela Marques & Gomes, acrescentou que as coleções são criadas e fabricadas em Portugal e atualizadas constantemente e em linha com as tendências de cada época. “A moda é muito flutuante e nós acompanhamos essas mudanças. Não paramos no tempo e oferecemos aos clientes exatamente aquilo que procuram”. O balanço da PortoJóia foi o esperado, sem surpresas. “Foi uma edição muito boa para nós,

em linha do que já tinha acontecido na edição espanhola da MadriJoya”. Carlos Baptista sente que “o mercado começa a desanuviar, que o consumo está a aumentar e que as pessoas estão a voltar a aderir à joalheria de moda. “Os nossos clientes podem contar connosco. Melhoramos constantemente o nosso serviço de venda e pós-venda e estamos a abrir novos mercados internacionais, alguns deles com bastante e interessante expressão. A Marques & Gomes continua a crescer, apesar de continuarmos a pensar em português, o nosso mercado de eleição”. ◀

reportagem  
PORTOJÓIA

# MAQUINOURO

MÁQUINAS E FERRAMENTAS, L



Sérgio Fonseca

## Maquinouro

Desde 1994 que a Maquinouro representa marcas de ferramentas e equipamentos para a indústria de ourivesaria em Portugal. “Inovação é ter as melhores ferramentas para a arte da joalheria e é por isso que somos distribuidores da GRS Tools em Portugal, comercializando prestigiadas ferramentas de cravação e gravação em joalheria e ourivesaria. As no-

vidades apresentadas nesta edição da PortoJóia incidiram nessas ferramentas”, explicou Sérgio Fonseca, sócio-gerente da empresa. Com sede em Gondomar, a Maquinouro vai abrir uma sucursal em Lisboa. “Fiquem atentos, brevemente vamos ter grandes novidades para os clientes do sul do país”, concluiu o responsável. ◀

web: [www.maquinouro.pt](http://www.maquinouro.pt) | tel.: (+351) 918 410 944 | e-mail: [sergijofonseca@maquinouro.pt](mailto:sergijofonseca@maquinouro.pt)



## Raquel de Queiroz Joias

Raquel de Queiroz é designer de joias e criou, há cerca de um ano, a sua própria marca. Originária do Brasil, Raquel encontrou nas joias “uma forma de expandir fronteiras e de trabalhar com matérias-primas e referências nativas, resgatando e valorizando a originalidade, a força e a alegria da cultura brasileira”. Para as suas peças, usa materiais nobres, como o ouro e a

prata, que se misturam com pedras e sementes provenientes da região norte do Brasil, como o Tucumã e a Jarina. Em entrevista à JoiaPro, Raquel de Queiroz afirmou que a estreia na PortoJóia serviu para “dar a conhecer a sua marca e para sentir o mercado português. Gosto muito da joalharia feita em Portugal, mas espero que haja espaço para as novidades vindas de fora”. <

**web:** [www.raqueldequeirozjoias.com](http://www.raqueldequeirozjoias.com); [www.facebook.com/JoiasRaquelDeQueiroz](https://www.facebook.com/JoiasRaquelDeQueiroz) | **tel.:** +55 11 96329 -1680 |  
**e-mail:** [raquelvitulli@gmail.com](mailto:raquelvitulli@gmail.com)



Maria Teresa Madureira, Laurent Renaud e Célia Alves da Silva

## Umicore

A Umicore é um Grupo Internacional presente em vários setores da Indústria, sendo um deles a reciclagem e produção de Metais Preciosos para a Indústria da Ourivesaria e Joalheria. Com sede na Bélgica, e fábrica em Pforzheim, Alemanha, esta Unidade Centenária (ex Degussa), distingue-se pelo serviço distinto que oferece ao mercado. “Temos uma abordagem diferente relativamente aos outros fornece-

dores, pois Metal é Metal, aí não há segredos, pautando por uma política de – customer oriented –” explicou Maria Teresa Madureira, o rosto do Grupo em Portugal. Na PortoJóia pela primeira vez, o objetivo da Umicore foi dar-se a conhecer aos Profissionais do setor onde ainda não estão presentes. “A feira foi bastante positiva, tivemos muitos contactos interessados em saber mais”, assumiu. ◀



Alexis Minguez Alcalá, Carlos Silvestre e Leonardo Nunes Vala

## Victoria Cruz

Com sede em Valência, Espanha, a Victoria Cruz está em Portugal desde 2016 e tem registado um crescimento notável. “Em primeiro lugar, gostaríamos de agradecer à empresa Novo Brilho, o nosso distribuidor oficial em Portugal, pelo ótimo trabalho que tem feito, empenho e dedicação à marca. É por eles que a marca tem entrado em força em território português”, começou por dizer Leonardo Nunes Vala, o responsável pelo departamento de comércio in-

ternacional da marca. A presença na PortoJóia serve para “consolidar a imagem da Victoria Cruz em Portugal e, claro, para a apresentação das novidades outono-inverno”. A marca de joias que une prata e cristais swarovski destacou este ano a linha Daydream, “inspirada numa mulher poderosa e criativa, que apaixonou por toda a sua personalidade e estilo. Temos sobretudo peças que combinam feminilidade, simplicidade e cor”. ◀



Paula Teixeira

## Wings of Feeling

A Wings of Feeling levou *glamour* à 28ª edição da PortoJóia. Para Paula Teixeira, a diretora da empresa, a imagem vende e por isso é fundamental apostar num espaço que apele a todos os sentidos, que seduza. “E fico realmente feliz por ver que os colegas têm a mesma linha de pensamento, pois noto que os expositores estão a evoluir em termos de apresentação dos *stands*, o que é muito positivo para todos”. A responsá-

vel assumiu ainda que “é esta imagem de charme e elegância que queremos transportar para os clientes, na forma de joias. As nossas coleções transmitem isso mesmo. Este ano, apostámos no revivalismo, em joias que antes eram confeccionadas em ouro e diamantes e que agora são criadas em prata. São coleções *fashion*, juvenis e práticas, para uma mulher que não quer perder muito tempo a arranjar-se para sair de casa”. ◀

web: [www.wingsoffeeling.com](http://www.wingsoffeeling.com) | tel.: (+351) 253 193 950 | e-mail: [paula.teixeira@wingsoffeeling.com](mailto:paula.teixeira@wingsoffeeling.com)

# Formação em joalheria

## Centro de Formação da APIO

Rua Martim Vaz 38-40  
1150-223 Lisboa  
tel.: (+351) 213 469 820  
web: [www.apio.pt](http://www.apio.pt)

## ESAD – Escola Superior de Artes e Design

Avenida Calouste Gulbenkian  
4460-268 Senhora da Hora - Matosinhos  
tel.: (+351) 229 578 750  
web: [www.esad.pt](http://www.esad.pt)

## Cindor – Centro de Formação Profissional da Indústria da Ourivesaria e Relojoaria

Rua Padre Augusto Maia, 12  
4420-245 Gondomar  
tel.: (+351) 224 662 430  
web: [www.cindor.pt](http://www.cindor.pt)

## Ar.Co – Centro de Arte & Comunicação Visual

Rua de Santiago, 18  
1100-494 Lisboa  
tel.: (+351) 218 801 010  
web: [www.arco.pt](http://www.arco.pt)

## Centro de Joalheria de Lisboa

Rua Francisco Lázaro, 1  
1150-164 Lisboa  
tel.: (+351) 213 929 673 / (+351) 916 229 417  
web: [www.centrodejoalhariadelisboa.com](http://www.centrodejoalhariadelisboa.com)

## Engenho & Arte – Escola de Joalheria Contemporânea

Rua Faria Guimarães, 619  
4200-491 Porto  
tel.: (+351) 225 090 577  
web: [www.engenhoarte.com](http://www.engenhoarte.com)

## Escola Artística Soares dos Reis

Rua Major David Magno  
4000-191 Porto  
tel.: (+351) 225 371 010  
web: [www.essr.net](http://www.essr.net)

## GemsValue - Escola Profissional de Gemologia

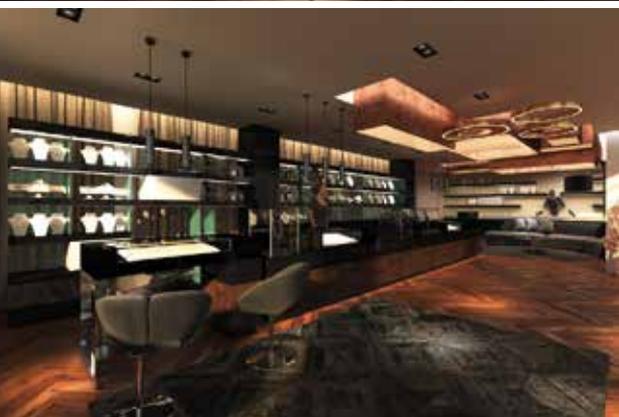
Praça Amália Rodrigues, 4A  
Santa Iria de Azóia  
2690-186 Lisboa  
tel.: (+351) 964 410 011 / (+351) 217 160 523  
web: [www.gemsvalue.com](http://www.gemsvalue.com)

## Atelier de Joalheria

Rua do Registo Civil, 6  
2800-192 Almada  
tel.: (+351) 212 768 586  
web: [www.atelier-de-joalheria.com.pt](http://www.atelier-de-joalheria.com.pt)

O QUE FAZEMOS

# OURIVESARIAS/ RELOJOARIAS



ARQUITECTURA . DESIGN DE ESPAÇOS . CONSTRUÇÃO . REMODELAÇÃO

A ERN Construções é uma empresa que aparece no mercado em 2009. Desenvolve as suas actividades nas áreas da Arquitectura, Projectos de Especialidades, Design de espaços comerciais e interiores, remodelação de interiores e construção.

Na ERN Construções cada projecto percorre 4 fases

ORIGINALIDADE DO PROJECTO . ADAPTABILIDADE DO ESPAÇO  
PROPOSTA E ESCOLHA DE MATERIAIS . TEMPO DE EXECUÇÃO

**ern**

+351 229 371 379

[WWW.ERN.COM.PT](http://WWW.ERN.COM.PT)

# BASELWORLD

Be there when the world's most important watch and  
jewellery brands present their latest innovations and creations.  
BASELWORLD: THE PREMIERE SHOW

*22 – 27 March 2018*