

NORLEQ REFORÇA IDENTIDADE PARA CONSOLIDAR CRESCIMENTO E PREPARAR NOVA FASE DE EXPANSÃO

A Norleq habituou-se a crescer sem grandes sobressaltos. Ao longo da última década, a empresa especializada em soluções para investigação científica e indústria consolidou uma posição num mercado altamente especializado, acompanhando universidades, centros tecnológicos e empresas de base industrial. Agora, a prioridade deixa de ser apenas crescer. É afirmar uma identidade capaz de acompanhar a maturidade alcançada pela empresa.

“Queremos que toda a comunicação tenha a mesma identidade. Não é apenas uma questão estética; é a imagem da empresa logo no primeiro contacto. Esta mudança acompanha a evolução da organização, que cresceu, diversificou as suas áreas de atuação, consolidou relações com clientes nacionais e internacionais e entendeu que também a sua imagem deveria refletir essa maturidade.”, afirma

ADÃO ARAÚJO, diretor da Norleq.

Segundo o responsável, o processo de **rebranding** não pretende alterar a essência da empresa, mas antes reforçar a forma como esta comunica com o mercado, tornando toda a comunicação mais coerente, uniforme e facilmente reconhecível.

A aposta surge numa altura em que a **Norleq** procura consolidar o posicionamento alcançado ao longo dos últimos anos. Especializada em soluções tecnológicas para investigação, nanotecnologia, materiais avançados, caracterização de materiais e indústria farmacêutica, a empresa construiu uma reputação baseada na proximidade aos clientes e na elevada especialização técnica.

Ao nível da estratégia empresarial, esta tem sido orientada para o futuro. Depois de um período particularmente positivo, impulsionado, em grande medida, pelos investimentos associados ao Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), a **Norleq** prepara-se para uma nova fase, mantendo uma visão prudente, mas ambiciosa.

Adão Araújo reconhece que os resultados alcançados nos últimos anos dificilmente serão repetidos a curto prazo, devido ao carácter excecional de muitos dos investimentos realizados. Ainda assim, garante que o objetivo permanece inalterado, o de continuar a crescer.

“Nos últimos dez anos crescemos sempre de forma consistente, muito próximos dos dois dígitos. Naturalmente queremos continuar esse percurso.”

Este responsável sublinha, contudo, que esse crescimento nunca poderá comprometer a qualidade do serviço prestado. Num mercado altamente especializado, onde o conhecimento técnico constitui um fator diferenciador, a expansão exige tempo, planeamento e capacidade para formar profissionais capazes de responder às exigências dos clientes e de um mercado em constante evolução.



| O sucesso da empresa mede-se também pela capacidade de proporcionar boas condições aos profissionais que diariamente asseguram o acompanhamento técnico e comercial dos projetos. |

Segundo explica, não existem soluções rápidas quando se trabalha com tecnologias altamente específicas. *“São áreas muito especializadas. Não conseguimos formar um técnico de um dia para o outro. Crescer de forma sustentável é essencial para garantir a qualidade do serviço.”*

Esta preocupação estende-se igualmente às condições oferecidas à equipa. Atualmente composta por 12 colaboradores, a Norleq privilegia uma política de valorização dos recursos humanos, procurando criar um ambiente de trabalho estável e atrativo.

Para Adão Araújo, o sucesso da empresa mede-se também pela capacidade de proporcionar boas condições aos profissionais que diariamente asseguram o acompanhamento técnico e comercial dos projetos. *“Dar boas condições às pessoas é uma prioridade. Procuramos remunerar acima da média, porque acreditamos que o crescimento também deve refletir-se no bem-estar da equipa.”*

A PROXIMIDADE AO MERCADO COMO FATOR DIFERENCIADOR

A capacidade de acompanhar os clientes no terreno continua a ser uma das principais marcas distintivas da **Norleq**.

A empresa assegura uma presença regular em todo o território nacional, prestando apoio técnico e comercial onde os projetos se desenvolvem. Da indústria farmacêutica aos centros de investigação, passando pelas universidades e empresas tecnológicas, a proximidade é encarada como um elemento essencial para compreender necessidades, antecipar desafios e apresentar soluções ajustadas a cada realidade.

Para Adão Araújo, esta dinâmica obriga a uma permanente mobilidade. A equipa desloca-se diariamente para acompanhar clientes, estando presente em várias regiões, de Norte a Sul do país.

“Temos de estar próximos dos clientes. É no terreno que compreendemos verdadeiramente os seus desafios, acompanhamos a evolução dos projetos e encontramos as soluções tecnológicas que melhor respondem às suas necessidades.”

Esta relação de proximidade tem permitido à empresa consolidar uma posição de confiança junto de um conjunto alargado de entidades científicas e industriais.

Paralelamente ao mercado nacional, Espanha continua a afirmar-se como a principal aposta da **Norleq** no processo de internacionalização. A empresa desenvolve já atividade em regiões como Madrid, Catalunha e Saragoça, onde fornece soluções tecnológicas altamente especializadas, sobretudo em áreas ligadas à deposição de camadas finas e aos materiais avançados.

O diretor explica que a opção pelo mercado espanhol resulta da sua dimensão e da proximidade geográfica, mas também da semelhança das necessidades industriais e científicas existentes nos dois países.

“O mercado português é relativamente pequeno. Se quisermos continuar a crescer, inevitavelmente temos de olhar para outros mercados e Espanha é, naturalmente, a primeira opção.”

Apesar da ambição de reforçar a presença internacional, Adão Araújo sublinha que a expansão da **Norleq** continuará a assentar numa estratégia sustentada, onde o crescimento nunca poderá comprometer a excelência do serviço prestado. Esta abordagem resulta, em grande medida, da natureza altamente especializada da atividade da empresa. A complexidade tecnológica das soluções que desenvolve exige equipas com elevada qualificação e um processo de formação exigente, incompatível com ritmos de crescimento acelerados.

Por isso, cada etapa é cuidadosamente planeada, privilegiando uma evolução sólida e consistente, capaz de acompanhar as necessidades dos clientes e de preservar o elevado nível de acompanhamento técnico que caracteriza a **Norleq**.

Ao mesmo tempo, a mudança para novas instalações veio criar melhores condições de trabalho para a equipa, acompanhando a evolução da empresa e preparando-a para responder aos desafios dos próximos anos. Mais do que aumentar a capacidade operacional, este investimento procurou criar um ambiente que favoreça o desenvolvimento das pessoas e a melhoria dos serviços prestados.

Num setor onde a inovação avança ao ritmo da tecnologia, Adão Araújo acredita que o verdadeiro fator diferenciador continua a residir nas pessoas, no conhecimento e na confiança construída ao longo do tempo.

É sobre esses pilares que a **Norleq** pretende continuar a crescer: consolidando a sua posição em Portugal, aprofundando a presença no mercado ibérico e afirmando-se como um parceiro de referência para a investigação e a indústria, sem perder a proximidade e o rigor que moldaram a sua identidade desde o primeiro dia.



| “Nos últimos dez anos crescemos sempre de forma consistente, muito próximos dos dois dígitos. Naturalmente queremos continuar esse percurso.” |