

REVISTA

RIBATEJO INVEST



REVISTA
**RIBATEJO
INVEST**

Leia esta edição com o QR Code

Novembro 2016 | Ano II | N.º 14

Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo

**NERSANT Business
alavanca crescimento
das exportações**



Empreendedorismo

**Distinguidos vencedores do
I Concurso Incubar+Lezíria**

Internacionalização

**Mitsubishi com novo
camião elétrico
“made in” Tramagal**



**Fernanda Asseiceira “Nunca
sentimos quebra de dinâmica
empresarial em Alcanena”**

GALARDÃO



2015

**Galardão Empresa do Ano
Melhores Empresas
e Empresários de 2015**



Financiamento ao Programa PT 2020

A NOSSA EMPRESA

A ConsulNear – Consultoria de Negócios Lda, com certificações DGERT e ISO 9001:2008, pela SGS, é uma empresa que atua na área da formação e da consultadoria.

Enquanto dinamizadora de um mercado em constante evolução, a ConsulNear – Consultoria de Negócios Lda aposta numa Política de Qualidade orientada para a melhoria contínua, tendo como missão tornar-se um parceiro efetivo, capaz de elevar o nível de desempenho das organizações suas clientes.

OS NOSSOS SERVIÇOS

- **CONSULTORIA**

Candidaturas a Financiamento ao Sistema Incentivos do PT2020, no âmbito do Programa **Compete2020** (Inovação Produtiva, Empreendedorismo Qualificativo e Criativo, Qualificação PME e Internacionalização PME)

Consultadoria Empresarial nas áreas de intervenção (Internacionalização, Gestão Estratégica Operacional, Qualidade, Higiene e Segurança no Trabalho, Ambiente, Segurança Alimentar, Sector Agrícola – Gestão integrada, Logística e Transportes)

Serviços de Certificação de Entidades Formadoras junto da DGERT

Certificação Inicial

Transição da Acreditação para a Certificação

Manutenção da Certificação— Auditoria Interna

Serviços de Consultoria de Gestão*

Implementação de Sistemas de Gestão Qualidade—ISO 9001:2015

Transição do Sistema de Gestão Qualidade ISO 9001:2015

Implementação NP 4457:2007

Implementação Integrada Qualidade e Inovação

Formulação Estratégica e Controlo de Gestão

**Aposte na Qualidade,
No Desenvolvimento e na Inovação!**



08



10



30



38

FICHA TÉCNICA

Diretora:
 Maria Salomé Rafael

Conselho Redatorial:
 Cláudia Monteiro
 Sandra Pereira
 ribatejo.invest@nersant.pt

Publicidade:
 Maria João Rodrigues
 maria.joao@nersant.pt

Propriedade:
 NERSANT, AE.
 Várzea de Mesões - Apartado 177
 2354-909 Torres Novas
 Tel.: 249 839 500 | Fax: 249 839 509
 www.nersant.pt

Periodicidade:
 Mensal

Tiragem:
 500 exemplares

Isento de registo na ERC ao abrigo do decreto regulamentar 8/99 de 9/6 artigo 12.º, n.º 1 a)

REVISTA RIBATEJO INVEST

Novembro 2016 | Ano II | N.º 14

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

- 04** Breves
- 08** Empresas: Disterm
- 09** Poder Local
- 10** Empresas: Ribacouro
- 12** Poder Local
- 14** Entrevista a Fernanda Asseiceira, Presidente da Câmara Municipal de Alcanena

INFORMAÇÃO E APOIO

- 18** “Perdão Fiscal” para empresas e particulares
- 21** Crónica Gastronómica: O milho
- 22** Google Chromecast
- 24** Sinistro de Acidentes de Trabalho

ESPECIAL GALARDÃO EMPRESA DO ANO

- 26** Melhores Empresas e Empresários de 2015

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

- 30** Empresas: Compal
- 32** Distinguidos vencedores Incubar+Lezíria
- 34** Notícias
- 38** Empresas: Magos Irrigation Systems

INTERNACIONALIZAÇÃO

- 42** NERSANT Business 2016
- 46** Notícias
- 48** Empresas: Mitsubishi
- 50** O Acordo CETA





Editorial

Ribatejo Invest

Pela quinta vez o NERSANT Business, o maior encontro internacional de negócios do país, voltou a trazer ao Ribatejo empresários dos quatro cantos do mundo. Este evento contou com a participação recorde de 100 empresários portugueses e mais de 70 investidores estrangeiros provenientes de 26 países, tendo sido realizadas cerca de 1000 reuniões de negócios. A 5.ª edição do NERSANT Business é, como não podia deixar de ser, um dos temas centrais desta edição de novembro da Ribatejo Invest.

Destacamos também a entrega dos prémios Galardão Empresa do Ano, atribuída em conjunto pela NERSANT e pelo Jornal O Mirante, e que este ano contou a presença do Ministro da Economia. As empresas premiadas são um exemplo perfeito do que sistematicamente temos vindo a afirmar: temos na região um leque muito alargado de empresas inovadoras, com grande capacidade tecnológica e com enorme potencial de crescimento. As exportações regionais têm vindo a aumentar, o que comprova a força deste distrito.

A divisão administrativa do distrito em duas NUTS 2 (Lezíria e Médio Tejo), que estão sob jurisdição de duas CCDR's nem sempre tem sido benéfica para as empresas da região. Uma região dividida ao meio corre o risco de se descaracterizar e de perder a sua identidade, a sua força, mantendo-se tal como está, perdida entre o Alentejo e o Centro.

A solução encontrada há uns anos atrás teve o seu mérito, o seu tempo, mas a aprendizagem que entretanto fizemos deve levar-nos a procurar outras alternativas.

É por isso com muita expectativa que encaramos o tema da reorganização territorial, que está novamente em cima da mesa. A reunião do Ministro-adjunto Eduardo Cabrita com 36 autarcas da região, que decorreu no mês passado em Tomar e que teve como objetivo a análise do formato das atuais CCDR e o próximo quadro de programação dos fundos europeus é, por isso, encarada como muito positiva.

A NERSANT vai continuar a acompanhar esta questão com muita atenção, procurando dar o seu contributo, defendendo o que for melhor para a região e para as suas empresas.

Maria Salomé Rafael

Presidente da Direção da NERSANT



MOMSTEEL É PME LÍDER 2016...

A empresa MomSteel de Abrantes acaba de ver renovado o seu estatuto de PME Líder e assegura que o certificado lhes dá ânimo para “continuar a trabalhar com a mesma dedicação, experiência e confiança.”

Sediada em Abrantes, Portugal, a MomSteel iniciou a sua atividade em 2001 no setor das estruturas metálicas, alcançando atualmente, através da excelência dos seus serviços e produtos, uma posição de referência na conceção e execução de soluções metálicas para a construção sustentável de edifícios. A empresa tem três grandes áreas de negócio: a Engenharia e Projetos, a Produção Metalomecânica e as Construções Metálicas.



...E A RIBATUBOS TAMBÉM

A empresa Ribatubos – Tubagens e Acessórios, foi também agraciada pelo IAPMEI com o estatuto de PME Líder. Aberta desde 1997, junto ao antigo campo dos Leões em Santarém, a empresa dedica-se à comercialização de diversos materiais essenciais para serviços de canalização, esgotos, sistemas de rega ou material para jardins.

O estatuto PME Líder é um selo de reputação de empresas criado pelo IAPMEI para distinguir o mérito das PME nacionais com desempenhos superiores, e é atribuído em parceria com o Turismo de Portugal e um conjunto de Bancos Parceiros, tendo por base as melhores notações de rating e indicadores económico-financeiros. O estatuto tem associado um conjunto de benefícios, como o acesso em melhores condições a produtos financeiros e a uma rede de serviços, a facilitação da relação com a banca e um certificado de qualidade para as empresas na sua relação com o mercado.



RAÇÕES ZÊZERE TEM NOVO SITE...

A Rações Zêzere, empresa de Ferreira do Zêzere que fabrica e comercializa cereais, misturas e alimentos compostos para animais de criação, acaba de renovar o seu portal.

No renovado site da empresa, disponível em www.racoeszezere.com, podem ser encontradas informações

sobre a Rações Zêzere, bem como todos os detalhes sobre os produtos que a mesma comercializa.

Para além de um leque de informação mais alargado, o portal da Rações Zêzere dispõe agora de um novo design, que torna mais agradável à vista de quem pesquisa informações.



...E ORGANIZA COLÓQUIO SOBRE CAPRINOS DE LEITE

Tendo em conta que o relacionamento da Rações Zêzere com os clientes não se traduz apenas na venda de ração, a empresa decidiu organizar em outubro o colóquio "Manejo Alimentar em Caprinos de Leite". O referido evento contou com a presença de oradores de grande

qualidade, que transmitiram alguns conhecimentos importantes o âmbito desta matéria aos cerca de 30 participantes.

No final do colóquio, seguiu-se uma visita à fábrica da Rações Zêzere e a uma exploração de cabras desta organização.

ADEGA DO CARTAXO PREMIADA NO CONCURSO ASIA WINE TROPHY

A Adega do Cartaxo teve mais um grande reconhecimento, desta vez no maior Concurso de vinhos da Ásia, o "Asia Wine Trophy" que contou com mais de 5.000 vinhos provados por 180 juizes.

Os vinhos "Coudel Mor Clássico 2015", "Bridão Clássico Branco 2015", "Bridão Private Collection 2014" e "Bridão Reserva Branco 2015" conquistaram medalha de Ouro. Já o vinho "Coudel Mor Reserva 2014" foi galardoado com Medalha de Prata. De acordo com a empresa, o ano de 2016 tem sido sem dúvida um ano de grandes conquistas para a Adega, tendo a mesma alcançado, pelo segundo ano consecutivo, o prémio "empresa excelência" e "enólogo do ano" atribuído pela Gala de Vinhos do



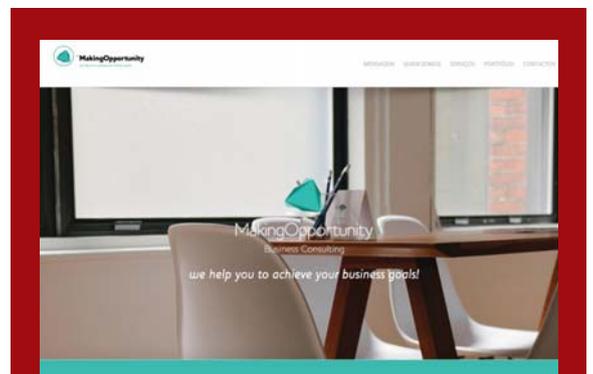
Tejo. Para além destes grandes reconhecimentos, a Adega este ano já soma um total de mais de meia centena de medalhas em diversos Concursos Nacionais e Internacionais. A Adega do Cartaxo está no mercado desde 1954.



MÓVEIS CANEIRO A RECRUTAR

A Móveis Caneiro, empresa de Ourém dedicada à execução de projetos de Decoração e Design de Interiores em espaços públicos e privados, está neste momento a contratar. Através da sua página de facebook, a empresa revelou que o candidato a admitir deve ter espírito de equipa, experiência de contacto com o mundo do trabalho, idealmente com atendimento de loja, bons conhecimentos de informática na ótica do utilizador e disponibilidade imediata. Os interessados em candidatar-se a esta oferta devem enviar o seu Curriculum Vitae para o endereço eletrónico info@moveiscaneiro.pt.

Mobiliário, projeto de interiores, têxtil, papel de parede e decoração são algumas das áreas de trabalho da empresa Móveis Caneiro, cuja loja se situa na Avenida Pedro Pais Faria Caupers N.º 1155, Caneiro, Ourém. O leque de produtos e serviços da empresa pode ser consultado online no portal da mesma em www.moveiscaneiro.pt.



MAKING OPPORTUNITY LANÇA NOVO PORTAL

Foi no dia 28 de outubro que a empresa Making Opportunity lançou o seu novo portal. De acordo com a empresa, o novo website apresenta adequadamente a empresa e o que a mesma faz. A empresa Making Opportunity define-se como "uma equipa multidisciplinar, preparada para percorrer o país à procura de empreendedores e empresários visionários que queiram aumentar o impacto dos seus negócios e ter resultados duradouros". A empresa, que tem sede na cidade de Abrantes, presta serviços nas áreas da Gestão, Comunicação, Marketing, Relações Públicas, Design e Comunicação Multimédia.

O novo portal da empresa está disponível em www.makingopportunity.eu.

Critical Kinetics - Energy Consultants procura colaboradores

A Critical Kinetics - Energy Consultants procura colaboradores, proativos e autónomos para reforço da equipa em cada um dos seus escritórios, em Torres Novas, Coimbra e Lisboa. Os candidatos deverão possuir preferencialmente licenciatura ou mestrado integrado em Engenharia Eletrotécnica.

Os candidatos serão admitidos para Estágio Emprego IEFP e irão desempenhar funções na área do Autoconsumo Fotovoltaico e Eficiência Energética. Capacidade de organização, planeamento, inovação e de trabalho sob pressão, bem como domínio das línguas inglesa e espanhola, carta de condução e disponibilidade de horários são outros fatores preferenciais de admissão.

Quanto aos conhecimentos técnicos, serão valorizados conhecimentos de AutoCAD, Ms Excel VBA, PVsyst, Polysun, PV*SOL, Joomla! e 3D SketchUp serão valorizados.

Os interessados em candidatar-se a esta oferta devem remeter Curriculum Vitae com fotografia para o e-mail recrutamento@critical-kinetics.pt ou Recruiting_With_Video@critical-kinetics.pt. O envio de um vídeo realizado com webcam ou telemóvel, justificando a motivação para trabalhar na empresa, assegura Hugo Barbosa, CEO da empresa, será um fator diferenciador na análise da candidatura.

Uma vez que os candidatos serão integrados no âmbito do Estágio Emprego IEFP, os candidatos podem tomar conhecimento das condições legais do estágio em <https://www.iefp.pt/estagios>.



Trigénus organizou evento sobre “Transformação Digital nos Escritórios de Contabilidade”

No dia 20 de outubro decorreu nas Grutas da Moeda em São Mamede, Batalha, um evento organizado pela Trigénus e pela Primavera sob o tema “Transformação Digital nos Escritórios de Contabilidade”.

No evento, onde estiveram presentes cerca de 30 empresas da área da contabilidade e gestão empresarial, foram discutidas as vantagens das ferramentas digitais e do software de gestão e de contabilidade.

“A Transformação Digital nos Escritórios de Contabilidade”, “Conheça internamente a sua empresa – O controlo de atividade de um Escritório de Contabilidade”, “Dê ao seu cliente informação relevante – Ferramentas que o irão transformar no maior ativo do seu cliente”, “OMNIA Employee –

Transforme a relação com os clientes” e “Qual o impacto financeiro da transformação digital?” foram os temas abordados ao longo do evento, ao qual se seguiu uma visita às grutas, um cocktail e networking entre os presentes.

A TRIGÉNIUS nasceu em 1998 e dedica-se ao fornecimento e implementação de Sistemas de Informação adaptados às necessidades específicas de cada negócio. Ao longo dos 16 anos de atividade criou parcerias com os principais produtores de Hardware e Software. Nas marcas que comercializa, incorpora serviços no sentido de tornar as soluções adaptadas às necessidades dos seus clientes. Com filiais em Lisboa e Santarém, a empresa conta com uma equipa de 52 elementos.

IAPMEI abre canal de comunicação para empresários

O IAPMEI acaba de disponibilizar um canal de comunicação privilegiado, dedicado às empresas e gestores de projeto com processos de candidatura a decorrer no Portugal 2020, QREN e Comércio Investe.

Trata-se de uma nova funcionalidade criada no âmbito do SIMPLEX+ 2016 - Gestão de Incentivos IAPMEI+, que contempla um sistema de troca de mensagens, bem como mecanismos internos de gestão destas comunicações, tendo como objetivo o esclarecimento de dúvidas e prestação de informação aos promotores dos projetos.

A implementação deste canal privilegiado tem como objetivo agilizar e personali-

zar a comunicação entre os gestores de projeto do IAPMEI e os promotores das candidaturas, bem como evitar a utilização de outros canais/entidades que não têm como responsabilidade o acompanhamento dos projetos, de modo a minimizar a dispersão da informação.

De referir que este canal não substitui os meios formais existentes para o cumprimento das obrigações por parte dos promotores de candidaturas a incentivos, como por exemplo a resposta a um pedido de elementos, a entrega de alegações contrárias ou reclamações através do Balcão 2020, entre outros.

O projeto Gestão de Incentivos IAPMEI+ contempla ainda a disponibilização de



outras funcionalidades até março de 2017, nomeadamente, a criação de uma agenda eletrónica com alertas e novidades sobre os projetos e sobre as obrigações legais decorrentes do mesmo, a implementação de um sistema de divulgação de informação personalizada e adaptada para cada projeto e a criação de sistemas de gestão interna que visam apoiar as equipas técnicas do IAPMEI na gestão da carteira de projetos e no cumprimento de indicadores de nível de serviço às empresas.



Grandes negócios requerem grandes estruturas

No Grupo Campgest nada é deixado ao acaso,
conhecemos as necessidades dos nossos clientes ao detalhe

Contabilidade e Fiscalidade
Recursos Humanos
Gestão Financeira
Apoio à Gestão

www.campgest.pt

E-mail: geral@campgest.com
Telm: 967 635 403 • 966 277 174



campgest
Consultoria e Gestão de Empresas, Lda.

Disterm comemorou 15.º aniversário

A Disterm S.A comemorou no dia 15 de outubro o seu 15º aniversário. As comemorações tiveram início durante a tarde na sede da empresa em Boleiros, Fátima, que permaneceu de portas abertas para que os convidados pudessem visitar todos os departamentos da empresa.

Depois da receção na Disterm, as comemorações continuaram com um jantar na Quinta da Malgueira em Minde, com apresentação de um vídeo multimédia que contou um pouco da história da empresa e apresentou toda a equipa da Disterm, e que culminou com o lançamento do novo logótipo da empresa.

Para marcar os seus 15 anos, além da festa, a Disterm lançou uma nova imagem, mais moderna e atualizada, não rompendo completamente com o passado, mas sim mantendo uma ligação através de alguns elementos que este novo logótipo tem em comum com o antigo. Depois da apresentação da nova imagem, os dois sócios fundadores, José Carlos Denis e João Ramos, deram as boas vindas aos presentes com um pequeno discurso de agradecimento, onde realçaram todos os que têm acompanhado a empresa ao longo destes 15 anos.

Durante o jantar os convidados foram presenteados com uma atuação do fadista Emanuel Moura que contagiou todos com a sua boa disposição. Depois de toda a animação ainda houve tempo para duas distinções especiais a clientes. A primeira distinção coube à empresa E.G.M - Eletricidade Geral e Mecanotecnia Lda. por ter sido a primeira empresa à qual a Disterm passou uma fatura, tendo Jorge Branco, gerente desta empresa, recebido uma moldura com esta mesma fatura.



Os empresários Raul Ribeiro e Carlos Reis, sócios-gerentes da Fluxoterm, receberam o “Prémio Melhor Cliente 2001-2016”, constituído por uma peça de cristal. Os responsáveis pelas empresas distinguidas destacaram a boa relação de negócios que mantêm com a Disterm ao longo de década e meia, augurando-lhe um futuro auspicioso, para o qual desejam continuar a contribuir.

A noite foi encerrada com um bolo de aniversário, espumante e a distribuição de brindes alusivos ao 15.º aniversário da Disterm.

A EMPRESA

A Disterm é uma empresa de distribuição de equipamentos e soluções para as atividades de aquecimento central, ventilação, ar condicionado e sistemas solares, desde o segmento doméstico mais simples, até ao industrial mais complexo, apoiando a sua atividade na prestação de um conjunto de serviços de apoio técnico qualificado.

Iniciou a sua atividade em setembro de 2001, realizando desde então a divulgação e prospeção comercial junto de projetistas e, sobretudo junto dos seus clientes, os profissionais instaladores que exerçam as atividades de instalação, assistência técnica, manutenção e reparação de sistemas de aquecimento central, ventilação, ar

condicionado e ainda de sistemas solares térmicos e fotovoltaicos.

De forma a proporcionar a mais vasta e melhor oferta de soluções integradas e capacidade técnica aos seus cerca de 1.000 clientes, a Disterm conta com instalações próprias, com cerca de 4.000 m², localizadas em Fátima, junto à autoestrada A1, dispo de exposição permanente de equipamentos, sala de formação teórica, laboratório de ensaios e demonstrações com equipamentos e sistemas instalados, armazém de mercadorias, auto serviço, stock de peças sobressalentes para assistência técnica, serviços comerciais, administrativos e administração.

A Disterm estruturou e desenvolveu uma rede própria de serviços de assistência técnica que assegura rápida e eficazmente uma capacidade de resposta, tanto nos arranques de equipamentos como nas intervenções de reparação e manutenção das instalações.

A estratégia da Disterm focaliza-se no desenvolvimento de uma relação de confiança e parceria estratégicas com os seus clientes, apostando numa cultura interna “ancorada” em comportamentos sempre alinhados em regras de conduta e boas práticas que se regem por elevados e exigentes padrões éticos e deontológicos de profissionalismo, transparência, rigor e competência técnica.



Município da Chamusca aprova desconto no IMI e isenção de derrama

Paulo Queimado, Presidente da Câmara da Chamusca propôs, no dia 22 de setembro, um desconto no IMI para famílias com 1 ou mais dependentes a seu encargo e isenção de Derrama para empresas com volume de negócio inferior a 150.000 euros. No sentido de ajudar as famílias do concelho, o Presidente da autarquia propôs a redução fixa em 20 euros para 1 dependente a cargo, 40 euros para 2 dependentes a cargo e 70 euros para 3 ou mais dependentes a cargo. No total são 577 os agregados familiares do concelho da Chamusca a usufruir desta medida em 2017.

Para os cofres da autarquia esta será uma diminuição de 19% da coleta deste imposto (IMI) aplicado às famílias com dependentes a seu cargo. Segundo Paulo Queimado “a medida de fixação do IMI no próximo ano surge para combater as dificuldades das famílias do concelho. Considerando que o concelho da Chamusca tem apresentado uma diminuição significativa de habitantes nas últimas décadas, cerca de 1000 habitantes entre censos, o que representa quase 100 habitantes por ano, a fixação das famílias e

habitantes é fundamental para a manutenção dos serviços básicos de proximidade. Enquanto autarcas, temos de dar um sinal de confiança não ficando alheios às dificuldades financeiras pelas quais passam as famílias.”

A taxa de IMI para 2017 irá fixar-se nos 0,3%. Para além do desconto aplicado à taxa de IMI, foi proposto pelo Presidente da Câmara que a percentagem da participação variável de IRS se mantenha nos 5% na taxa de IRS (Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares).

A preocupação com o tecido empresarial do concelho tem sido um cuidado do Presidente Socialista Paulo Queimado desde o início do mandato (2013), que atualmente com as contas públicas da autarquia no bom caminho, propôs lançamento da Derrama para o ano de 2017 a manter-se nos 1,05% sobre o lucro tributável sujeito a IRC. Ainda na mesma medida de apoio à economia local, Paulo Queimado propôs que os sujeitos passivos com volume de negócio que no ano de 2016 não ultrapasse os 150.000 euros, fiquem isentos de lançamento de derrama durante o ano de 2017.



Municípios reúnem com Ministro Adjunto para debater reorganização territorial

Teve lugar no passado dia 19 de outubro, na sede da Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo, em Tomar, uma reunião promovida pelo Ministro Adjunto, Eduardo Cabrita, para abordar o tema da reorganização territorial. Em causa, esteve o formato das CCDR e o próximo quadro de programação dos fundos europeus, dado que no atual não existe uma conformidade territorial plena entre a organização correspondente às áreas de jurisdição das CCDR e a delimitação territorial vigente para efeitos de aplicação de fundos europeus, uma vez que a área de jurisdição da CCDR LVT se encontra repartida por três NUTS II para aplicação de fundos comunitários.

Esta reunião contou também com a presença do secretário de Estado das Autarquias Locais, Carlos Miguel, bem como com os autarcas das Comunidades Intermunicipais do Médio Tejo, Oeste e Lezíria do Tejo.



Todos os autarcas presentes puderam transmitir as suas preocupações quanto à falta de articulação de algumas áreas entre o planeamento e o acesso ao financiamento no presente Quadro Comunitário, uma vez que o modelo não é coerente. Esta reunião foi considerada bastante oportuna pelos 36 autarcas

presentes, tendo sido mesmo considerada de extrema importância, pois veio permitir a partilha das preocupações inerentes a cada Câmara Municipal, esperando que o Governo possa ir de encontro ao que os autarcas entendem ser um modelo de coerência territorial que sirva estas regiões.

Ribacouro uma empresa dedicada ao negócio internacional das peles

João Pedro Marques nasceu no negócio das peles. Aprendeu a trabalhar o couro através do negócio da família, o que valeu conhecimentos para, sozinho, fundar a Ribacouro há 20 anos. Uma resposta pronta às necessidades do mercado, bem como um controlo de qualidade apertado, são alguns dos fatores de sucesso da empresa de Alcanena.

“Comecei este negócio do zero. Não tinha carro, não tinha nem sequer um empilhador, nem tampouco um camião para transportar a mercadoria. Apenas tinha algum fundo de maneio, uma secretária, uma cadeira e um computador”, começou por contar João Pedro Marques à Ribatejo Invest.

Na altura, o jovem tinha acabado de sair da empresa familiar onde aprendeu tudo em relação ao couro, e consigo trouxe uma carteira de clientes que começou a explorar. “Peguei nos contactos que tinha, comecei a trabalhar neles, e, de repente, no final desse ano tive lucro!”, revelou o empresário, que explicou ainda como foi o pequeno negócio crescendo gradualmente. “Passado um ano comprei um empilhador e passados 3 anos comprei um camião para transportar a mercadoria. Passados 6 anos comprei as atuais instalações da empresa e paguei-as sem financiamento”, completou João Pedro Marques. “Temos crescido sempre, mas de forma sustentável, passo-a-passo”, concluiu, acrescentando que “em 20 anos, a empresa só não lucrou um ano, e que este ano a faturação aumentou 20% em relação ao ano passado. Com 2 milhões de euros faturados em 2015, posso ainda avançar que este ano se prevê um aumento”, reforçou.

Numa altura em que várias empresas deste ramo fecharam portas, a Ribatejo Invest quis saber como conseguiu a Ribacouro manter-se no mercado. E João



Pedro Marques esclareceu que a empresa teve de se adaptar às alterações do mesmo. “Se no início da Ribacouro vendíamos 99% das peles para as empresas da área de Alcanena, hoje grande parte do nosso produto tem como destino Felgueiras”, disse o empresário, ao mesmo tempo que explicou que esta cidade veio a adquirir, ao longo dos tempos, alguma importância dentro do setor do calçado. “Neste momento, temos um funcionário nosso exclusivamente a acompanhar o mercado de Felgueiras”, revelou.

De facto, o crescimento do setor do calçado, “cada vez mais exigente em termos de design e moda”, fez a empresa perceber que simplesmente “importar e vender couro à indústria de curtumes” estava a limitar o negócio da empresa. Assim, e ao contrário do que acontecia anteriormente, a Ribacouro começou

também a transformar a pele para vender às fábricas de calçado, subcontratando serviços a outras empresas.

De acordo com João Pedro Marques, o setor do calçado é o futuro da empresa. “Pretendemos a curto prazo contactar empresas que importam calçado português. O que acontece normalmente é que este tipo de empresas indica ao fabricante de calçado o tipo de pele que quer nos seus sapatos e quem a pode fornecer. É a esse ponto que queremos chegar. Aliás, neste momento estamos já com um bom entendimento com um grupo francês”, contou o empresário, acrescentando ainda que a presença em feiras internacionais para responder a esta necessidade, será o próximo passo.

Outro dos segredos do sucesso da empresa é a qualidade do serviço que presta. Em vez de importar peles e vendê-

“

A Ribacouro vende, em média, 200 mil pés de couro por mês.”



A Ribacouro deverá investir meio milhão de euros numa nova unidade de acabamentos da empresa.”

las aos seus clientes, a empresa assegura a melhor qualidade do produto que entrega. “Todo e qualquer lote que nos chega é aberto e verificado. Nada sai das nossas instalações para o cliente sem ser verificado, reclassificado e selecionado por artigo. Fazemos um controlo muito rigoroso daquilo que vendemos e daquilo que entregamos”, fez saber o empresário, acrescentando que este modo de trabalhar resulta em clientes naturalmente mais satisfeitos.

A qualidade é realmente uma preocupação da empresa. Por forma a prestar um melhor serviço ao cliente, a empresa adquiriu uma antiga fábrica, onde está a ponderar instalar uma unidade de acabamento da empresa. João Pedro Marques explicou à Ribatejo Invest que o facto de atualmente ter que recorrer a serviços externos de outras empresas para o acabamento do couro pode constituir uma desvantagem para o negócio. “Para além de lhes estarmos a mostrar o nosso catálogo de produtos, a nossa inovação, ao recorrermos a terceiros não conseguimos garantir que o produto é entregue atempadamente e com a qualidade necessária”, advertiu o empresário, que está, por isso, a ponderar um investimento de meio milhão de euros nesta unidade de acabamento. “A concretizar-se, vamos fazer internamente todo o tipo de acabamento para calçado e marroquinaria, desde o verniz ao polido e aplicação de vários tipos de chapas, que permitem que o couro possa imitar pele de crocodilo ou de cobra, por exemplo”.



Em 2015, a Ribacouro faturou 2 milhões de euros. Este ano, espera-se um aumento do volume de faturação.”



Com a concretização deste nova fábrica, o empresário garante que conseguirá fazer mais e melhor. “Se Portugal é um dos países que faz os sapatos mais caros, por ter de importar grande parte da maté-

ria-prima, temos de nos diferenciar de alguma forma. Por isso, necessitamos trabalhar melhor do que os outros!”, fez saber João Pedro Marques. E é isso que a empresa pretende fazer.

Tomar aprovou projeto de recuperação da Sinagoga...

O executivo municipal tomarense aprovou por unanimidade o projeto de reabilitação e conservação da Sinagoga de Tomar. Monumento nacional classificado desde 1921, a Sinagoga irá assim entrar em obras após o respetivo concurso público, com vista a serem proporcionadas àquele espaço as condições necessárias para cumprir devidamente a sua função.

A primeira fase da obra, agora aprovada, e que consistirá na recuperação física do edifício, será apoiada pelo reino da Noruega, através do fundo EE Grants, no valor de 150 mil euros.

Posteriormente, pretende-se recuperar todo o conjunto arquitetónico, incluindo a zona de banhos rituais, que está preservada tal como ficou aquando das escavações arqueológicas, de modo a torná-la também visitável e a acolher todo o espólio do Museu Luso-Hebraico Abraão Zacuto, atualmente disperso entre os arquivos municipais, o Instituto Politécnico e a própria Sinagoga.

...e do Aqueduto dos Pegões

Na reunião da Câmara Municipal de Tomar foi aprovado por unanimidade o projeto de reabilitação e reforço estrutural de um troço do Aqueduto dos Pegões, apresentado pelo Instituto Superior Técnico.

O fim desta obra é recuperar e reforçar os quatro pilares mais importantes do monumento, de modo a garantir não só a sua segurança, mas também a preservação da sua secular nobreza e estética arquitetónica no contexto da beleza paisagística em que se enquadra.

A obra orça em cerca de meio milhão de euros e é passível de ser sujeita a uma candidatura a fundos comunitários.



SMAS de Tomar vão ter certificação de qualidade

Os Serviços Municipalizados de Água e Saneamento de Tomar estão a implementar um Sistema de Gestão Integrado de Qualidade e Ambiente, de acordo com as normas internacionais. Este sistema será aplicado a todos os níveis da organização, abrangendo todas as atividades de responsabilidade dos Serviços Municipalizados nos seguintes âmbitos: prestação de serviços de abastecimento público de

água, saneamento de águas residuais urbanas e gestão de resíduos urbanos em todo o concelho e limpeza pública na cidade.

Nesse sentido, decorreram já duas sessões de sensibilização da responsabilidade da SGI – Qualidade e Ambiente, destinadas a todos os trabalhadores dos SMAS, como forma de os envolver e criar as condições para uma implementação eficaz do sistema de gestão.



Alcanena ouve freguesias para delinear Plano de Investimentos 2017

Com vista à preparação do Orçamento e Plano de Investimentos para 2017, a Câmara Municipal de Alcanena promoveu, em todo o concelho, Sessões de Participação e Promoção de Cidadania, que decorreram entre os dias 6 e 15 de outubro e tiveram como principal objetivo recolher os contributos dos munícipes relativamente às prioridades de investimento em cada uma das freguesias.

As últimas sessões decorreram nas localidades de Serra de Santo António e Minde, no dia 15 de outubro.

No total, realizaram-se 10 sessões: nas

localidades de Louriceira e Malhou (6 de outubro), Vila Moreira e Alcanena (7 de outubro), Espinheiro e Monsanto (8 de outubro), Moitas Venda e Bugalhos (11 de outubro) e Serra de Santo António e Minde (15 de outubro).

As sessões foram conduzidas pela Presidente da Câmara Municipal de Alcanena, Fernanda Asseiceira, tendo contado também com a presença dos vereadores da autarquia, dos elementos dos executivos das Juntas de Freguesia, assim como de alguns membros da Assembleia Municipal.



Empresários apoiam Bibliotecas Escolares

Decorreu dia 13 de outubro, no Salão Nobre da Câmara Municipal de Santarém, a cerimónia de entrega de livros, oferecidos por várias empresas da região a estabelecimentos escolares dos Agrupamentos de Escolas do concelho, no âmbito do projeto “Escola com Livros”. A cerimónia foi presidida por Ricardo Gonçalves, presidente da autarquia, Inês Barroso, vereadora da Educação, Alfredo Amante, chefe de divisão da Educação, e Domingos Castro, coordenador do projeto “Escola com Livros” e representante da “Página Editora”.

Inês Barroso explicou que este projeto nasceu há um ano e meio e que a 1.ª entrega, em maio de 2015, permitiu um enriquecimento do património das bibliotecas escolares. “O ano passado tivemos uma

adesão dos nossos empresários que levou à oferta de livros no valor de 7 mil euros e este ano tivemos um reforço da oferta, que agradecemos desde já, no valor de 11 mil euros, aos agrupamentos de escolas e às bibliotecas do nosso concelho”.

Referiu, ainda, que este ano foram 63 as empresas que quiseram ajudar, oferecendo cerca de 1000 livros para enriquecer as bibliotecas e proporcionar uma educação de excelência aos alunos do concelho.

Domingos Castro mencionou que estava sensibilizado com a adesão dos empresários e empresas do concelho de Santarém. “É absolutamente excepcional a receptividade com que, na realidade, temos sido recebidos quando apresentamos o projeto. O livro tem sido esquecido em prol da internet

mas não há dúvida de que fazem falta. Enquanto fator de desenvolvimento escolar, é essencial que existam nas bibliotecas para as nossas crianças e alunos”.

Acrescentou que, no futuro, vão existir mais editoras envolvidas, que mostraram interesse em aderir aos projeto e que também vão incluir os jardins-de-infância, a nível de material pedagógico.

Ricardo Gonçalves expressou que era gratificante ver 63 empresas do nosso concelho associarem-se a este projeto. “Acredito que apesar de estarmos na era digital o livro nunca irá desaparecer, e com as crianças que estão numa idade em que necessitam de ser muitas vezes instigadas à leitura, acho que este projeto tem que nos encher de orgulho”.



Ourém aprova redução da taxa de Derrama

A Câmara Municipal de Ourém aprovou dia 28 de outubro a redução da taxa geral de Derrama para empresas com um volume de negócios superior a 150.000 euros, de 1,35% para 1,20%.

No caso das empresas com um volume de negócios inferior a 150.000 euros, continuam isentas de pagamento de Derrama.

A proposta aprovada em reunião de Câmara será votada agora e submetida a votação na próxima Assembleia Municipal.

Fernanda Asseiceira, Presidente da Câmara Municipal de Alcanena

“Nunca sentimos quebra de dinâmica empresarial em Alcanena”

A Ribatejo Invest foi conhecer o trabalho do Município de Alcanena no que diz respeito ao seu apoio ao tecido empresarial. Falou com a Presidente da Câmara Municipal, Fernanda Asseiceira, que se mostrou orgulhosa da dinâmica empresarial do concelho, para a qual a indústria dos curtumes muito tem contribuído.

É impossível falar de Alcanena sem falar na indústria de curtumes...

O concelho de Alcanena tem sido sempre muito associado à indústria dos curtumes de uma forma geral. Houve períodos mais difíceis que se refletiram neste setor, mas mesmo assim constatámos que os empresários ligados aos curtumes tiveram grande resiliência na hora de lutar pelos seus negócios. Os empresários do setor dos curtumes tiveram

de facto grande capacidade de trabalho: conseguiram inovar do ponto de vista da gestão e da tecnologia, inovar do ponto de vista do produto e da procura de novos mercados, conseguiram internacionalizar o seu negócio... É claro que existem momentos difíceis e constrangimentos que podem surgir a qualquer momento, mas temos de reconhecer que o nosso setor de curtumes tem, neste momento, uma qualidade muito acima da média, muito

reconhecida, muito destacada, não só no nosso país, mas também além-fronteiras.

O setor dos curtumes alargou o seu âmbito

de atuação. Se antigamente era um setor muito ligado ao calçado, hoje em dia é um setor que abrange outras áreas da moda, como o vestuário, os acessórios e a marroquinaria, bem como se tem de igual modo afirmado no setor do mobiliário, na indústria automóvel e até aeronáutica. É motivo de orgulho para Alcanena que as suas peles sejam selecionadas por grandes marcas.

Como tem Alcanena tirado proveito desta visibilidade que a indústria dos curtumes tem?

O Município considerou desde logo fundamental reconhecer e divulgar a indústria dos curtumes. Por forma a darmos corpo a este reconhecimento público tão necessário, registámos a marca “Alcanena Capital da Pele”, que tem como objetivo valorizar e afirmar o setor. O nosso dever enquanto entidade pública, é reconhecer o mérito e a importância que este setor de atividade tem tido ao longo dos tempos para o concelho. No âmbito do registo desta marca, realizado em fevereiro de 2011, o Município tem promovido diversas iniciativas desportivas e culturais, com esta divulgação e tem realizado nos últimos anos a ExpoPele, em parceria com APIC, CTIC e ACIS, que é também um caminho para a afirmação da importância que a indústria dos curtumes tem para o concelho. Destaque também para o recente acordo de geminação com Santa Croce



Fernanda Asseiceira, Presidente da Câmara Municipal de Alcanena

“

Existem cerca de 60 empresas na área dos curtumes em Alcanena, o que totaliza 3.000 postos de trabalho.”



Sull'Arno (Itália), um dos principais municípios italianos do setor dos curtumes.

Parece-nos que esta estratégia de promoção do concelho tem dados frutos. Neste momento acaba de ser lançado um videoclipe da banda The Gift que foi filmado no ArtSpace João Carvalho, tendo como pano de fundo a obra deste artista, que mais não é do que a criação de esculturas com peles. De facto foi este o enquadramento escolhido pela banda portuguesa para o lançamento do seu novo disco, o que muito nos orgulha e enaltece.

Portanto, o setor dos curtumes tem efetivamente uma importância enorme na economia local, não só pelo que já enumearei, mas também pelo número de postos de trabalho que cria. Neste momento são já mais de 3000 postos de trabalho e cerca de 60 empresas. É graças ao setor dos curtumes que Alcanena tem também uma taxa de desemprego inferior à média nacional, pelo que não podemos ficar indiferente a este setor.

Que outras áreas de negócio destacaria no concelho?

O concelho de Alcanena tem outros ramos de negócio e tem vindo até a alargar o leque de setores de atividade ao longo dos tempos, o que nos agrada naturalmente. Não nos podemos esquecer, por exemplo, de outro setor que já teve grande pujança no concelho: a indústria têxtil, situada essencialmente na freguesia de Minde.

Falo também do setor da logística.

Temos aqui implantada a base do Inter-marché, que neste momento está a concluir uma obra de ampliação, à qual conferimos grande importância, não só à visibilidade que traz para o concelho e para a região, mas também pelo número de postos de trabalho que cria.

Temos, de resto, outras empresas de áreas diferentes que importa referir, como uma empresa na área alimentar, mais concretamente massas, e que está também em fase de construção, uma empresa mais antiga na área das farinhas, que tem vindo também a crescer. A surpreender-nos também pela positiva está o setor do turismo, no seio do qual têm vindo a nascer algumas empresas, algumas reconhecidas e premiadas. Dentro deste setor, há ainda projetos em vias de ser concretizados, nomeadamente ao nível do turismo equestre. Também ao nível do comércio temos sentido dinâmica com a abertura de novos espaços.

Devo ainda referir que Alcanena tem um parque eólico, pouco conhecido do público em geral, e que também este está em processo de crescimento neste momento. Para além das 9 torres licenciadas, há um processo de licenciamento de mais 3, pelo que o concelho de Alcanena passa a ter 12 torres para produção de energia eólica. Esta é também uma forma de diversificação do potencial que o concelho tem do ponto de vista económico.

Qual a estratégia do Município para apoiar os empresários deste concelho?

Procuramos ter um serviço de proximidade aos empresários. No âmbito do apoio do Município, temos duas situações diferenciadas que exigem estratégias de apoio diferentes. Para as empresas que já cá estão instaladas, temos procurado dar o apoio possível ao nível de processos de regularização de licenciamento e de ampliações. Temos dado um grande contributo que é o reconhecendo do interesse público municipal às empresas que aqui estão instaladas e que não possuem o seu licenciamento regularizado. Até ao momento não reconhecemos o interesse público municipal a apenas uma empresa porque tínhamos alguma reserva quanto às condições de funcionamento e até do



Falta potenciar o investimento privado no nó da A1 com a A23. Aquela zona, pelas suas acessibilidades, tem grande potencial, em especial para o setor logístico. A criação desta área empresarial seria infraestruturante não só para o concelho de Alcanena, como também para a própria região.”



Ser Presidente de Câmara hoje em dia não é fácil, mas reconheço que ser empresário também é difícil. Ser empresário é correr riscos todos os dias

ponto de vista ambiental. Ainda bem que o diploma que permite a regularização dos licenciamentos foi prorrogado até meados de 2017. Dentro desta linha de atuação, iremos novamente reforçar a importância da regularização do licenciamento junto das empresas.

Depois temos a outra realidade e, logo, outro tipo de apoio para as empresas que, ainda não estando fixadas em Alcanena, o pretendem fazer. Nestes casos, temos trabalhado no sentido de agilizar os processos de licenciamento, que raramente dependem exclusivamente do Município. Fazemo-lo através da articulação com as diversas entidades envolvidas, no sentido de as sensibilizar para a necessidade de uma avaliação célere dos processos, sob pena de os investimentos ficarem condicionados.

A Câmara Municipal de Alcanena tem um regulamento municipal de taxas e licenças que privilegia também as empresas, prevendo isenções e reduções de preços de acordo com o número de postos criados. De facto, interessa-nos combater o desemprego, atrair mais empresas e mais pessoas para o nosso concelho, e por isso, privilegiamos aquelas que criam mais postos de trabalho. Neste sentido, posso efetivamente dizer que todas as operações urbanísticas relacionadas com loteamentos industriais e instalação de



empresas que mantenham ou criem 100 ou mais postos de trabalho, estão isentas de taxas urbanísticas.

Deste número para baixo aplicam-se reduções das taxas e licenças. As reduções vão de 10 a 75%. Aplica-se uma redução de 10% para unidades que tenham entre 5 e 10 trabalhadores e de 75% para unidades que tenham entre 76 e 99 postos de trabalho. Este é um esforço muito grande para o Município, que apesar de estar numa situação de saneamento financeiro, privilegia, ainda assim, a iniciativa empresarial.

Por fim, temos ainda a Zona Industrial de Minde, que, devido ao facto de não ter registado a procura esperava, está consagrada com estatuto especial neste regulamento. As taxas relativas ao licenciamento de unidades industriais na Zona Industrial de Minde, são reduzidas em 75%, independentemente dos postos de trabalho criados. Uma vez que este documento está em revisão, e por forma a estimular o investimento nesta zona, é nossa intenção passar de uma redução de 75%, para uma isenção.

Falou de um vasto conjunto de vantagens para os investidores. O que falta fazer para conseguir atrair efetivamente investimento?

Falta potenciar o investimento privado no nó da A1 com a A23. Aquela zona, pelas suas acessibilidades, tem grande potencial, em especial para o setor logístico. Já comigo na Presidência conseguimos, apesar de ser difícil e complexo, a obtenção da suspensão do Plano Diretor Municipal (PDM), para que alguns projetos empresariais pudessem ali concretizar-se. Talvez não tenha sido a melhor altura devido à conjuntura, porque nenhum dos projetos que estavam previstos se vieram a concretizar. Na altura, mediante as solicitações, não ficámos de braços cruzados.

Continuamos a defender, ao nível da revisão do PDM que está em curso, que esta área possa estar disponível para as empresas, não apenas a área que foi proposta e aprovada no âmbito da suspensão, mas uma área maior, onde se possam instalar unidades empresariais, nomeadamente ao nível da logística, pelo potencial que tem da sua localização.

A criação desta área empresarial seria infraestruturante não só para o concelho de Alcanena, como também para a própria região. Por este motivo, julgo que as forças vivas da região se deveriam unir para apoiar esta grande área, que está, como eu costumo dizer, no centro do País, às portas da Europa.

É assim que se consegue atrair pessoas para o concelho?

Sim, mas também devido a alguns investimentos em infraestruturas que





melhoram a qualidade de vida das pessoas. Fizemos em 2015 um investimento de cerca de 6 milhões de euros, apoiado por fundos comunitários, para a requalificação de toda a rede de saneamento, com ligações a uma estação de tratamento de águas residuais e domésticas. Criámos, por isso, condições para que o nosso território seja mais sustentável, com valorização económica, social e ambiental. Qualquer empresário gosta de estar e investir num território mais requalificado, que seja mais atrativo para os seus trabalhadores e para eles próprios. Nesta linha de atuação, estamos sempre disponíveis para avaliar os projetos empresariais e se for necessário colaborar no processo de prolongamento da rede de saneamento. É melhor para todos.

O que é que falta hoje em dia às empresas para desenvolverem de forma mais eficaz os seus negócios?

Esta é uma pergunta mais direcionada aos empresários. Ser Presidente de Câmara hoje em dia não é fácil, mas reconhecer que ser empresário também é difícil. Ser empresário é correr riscos todos os dias. Há constrangimentos diversos que têm a ver com a própria competitividade das áreas de negócio, com os clientes, com os fornecedores, com o processo de globalização em que nos encontramos, com os financiamentos... o acesso à banca também não tem sido fácil! Há cargas fiscais também pesadas, se bem que neste caso, em Alcanena, a derrama é aplicada a 1,5% sobre o lucro da empresa, pelo que acho que este imposto, no nosso concelho, não é pesado para as empresas. Existem constrangimentos diversos. Felizmente

que temos o Portugal 2020 já com diversos avisos de candidatura abertos para as empresas e que, acredito, terá uma percentagem de execução maior que o quadro comunitário anterior.

O que perspectiva para o futuro de Alcanena nos próximos anos?

Estou otimista. Nunca sentimos, apesar da crise que existiu no país, nem quebra de investimento nem quebra de dinâmica empresarial no concelho de Alcanena.

E porquê?

Ao mesmo tempo que víamos empresas de outras regiões a despedir colaboradores, assistimos em Alcanena a um contraciclo, muito devido ao dinamismo do setor dos curtumes, que continuou, nesta altura, a crescer e a contratar novos colaboradores.

Paralelamente, muitas pessoas apostarem também na criação do próprio emprego, com a abertura de pequenos espaços comerciais, lojas de tipo tradi-



Temos uma atitude de grande reconhecimento pelas nossas empresas e pelos nossos empresários, pelo que a nossa obrigação é ser um parceiro e um amigo de todos os que investem no nosso concelho.”

cional, de bairro, numa lógica de proximidade, cafés, alguns casos de apoio ao estudo e até um estúdio de dança. Aliás, um dos projetos que a Câmara tem para concretizar a curto prazo é a requalificação do mercado municipal, onde vão surgir vários espaços comerciais, uma vez que atualmente quem procura este tipo de áreas para instalar o seu negócio, está a ter dificuldades.

Como apoia o Município este tipo de empreendedorismo?

Aderimos ao Sítio do Empreendedor, programa dinamizado pela NERSANT e promovido por uma rede alargada de entidades do Ribatejo, que visa promover o empreendedorismo e a criação e desenvolvimento de empresas na região e, neste sentido, disponibilizámos um espaço de atendimento à associação para fazer o acompanhamento e apoio necessário aos empreendedores. O CTIC – Centro Tecnológico de Indústrias do Couro, também disponibiliza este tipo de colaboração, assim como a nossa divisão de urbanismo e o CLDS – Contrato Local de Desenvolvimento Social. O Município dispõe ainda de uma incubadora, um centro local de apoio à iniciativa empresarial, que não está a ter o sucesso esperado uma vez que as suas características de localização não são as melhores.

Depreendemos que o futuro de Alcanena será risonho...

Tenho sempre uma atitude otimista, mas construtiva. Sinto que o trabalho nunca está concluído. Haverá sempre coisas a fazer. Quando direcionamos disponibilidades financeiras para a amortização de passivo, esse dinheiro faz falta para outro nível de investimentos que gostaríamos de fazer, como por exemplo a requalificação da rede viária e a melhoria das acessibilidades entre freguesias, trabalho que está, aliás, já em curso. É uma grande preocupação do Município.

O que é que as empresas e empresários podem esperar do Município de Alcanena?

Podem esperar toda a receptividade e disponibilidade de apoio institucional, para além de todo o apoio financeiro indireto prestado através das reduções e isenções de algumas taxas e impostos. Temos uma atitude de grande reconhecimento pelas nossas empresas e pelos nossos empresários, pelo que a nossa obrigação é ser um parceiro e um amigo de todos os que investem no nosso concelho.



“Perdão” fiscal para empresas e particulares

O Decreto-lei que aprova o Programa Especial de Redução do Endividamento ao Estado (PERES), que permite um perdão total ou parcial dos juros e de custas aos contribuintes com dívidas ao Fisco ou à Segurança Social foi publicado dia 3 de novembro em Diário da República. Até 20 de dezembro, empresas e particulares podem aderir ao “perdão” fiscal, que lhes permitirá regularizar a sua situação de uma vez só ou em prestações mensais.

O QUE É?

É um regime excecional de regularização de dívidas à Segurança Social, de natureza contributiva, através de pagamento integral com dispensa de juros e custas ou pagamento em prestações mensais (até 150), com redução de juros e custas, e pagamento inicial de pelo menos 8% do valor do capital em dívida. Abrange as dívi-

das cujo prazo de pagamento tenha ocorrido até dia 31 de dezembro de 2015.

COMO ADERIR?

A adesão é realizada por via eletrónica, na Segurança Social Direta (SSD), até 20 de dezembro de 2016. Até 30 de dezembro de 2016, pode efetuar:

- o pagamento integral da sua dívida com isenção de juros e custas;
- o pagamento inicial de pelo menos 8% do valor do capital em dívida (para planos prestacionais).

BENEFÍCIOS DA ADESÃO

Modalidade A - Pagamento Integral

O pagamento integral da dívida à Segurança Social, até 30 de dezembro de 2016, determina a dispensa de juros e custas.

Modalidade B - Pagamento em Prestações

Tem de ser efetuado o pagamento de pelo menos 8% do capital em dívida até 30 de dezembro de 2016. O diferimento do pagamento prestacional da restante dívida à Segurança Social tem uma redução de juros e custas:

- 10% em planos prestacionais de 73 até 150 prestações mensais;
- 50% em planos prestacionais de 37 e até 72 prestações mensais;
- 80% em planos prestacionais até 36 prestações mensais.
- O montante de cada prestação mensal não pode ser inferior a:
- 204€ para pessoas coletivas;
- 102€ para pessoas singulares.

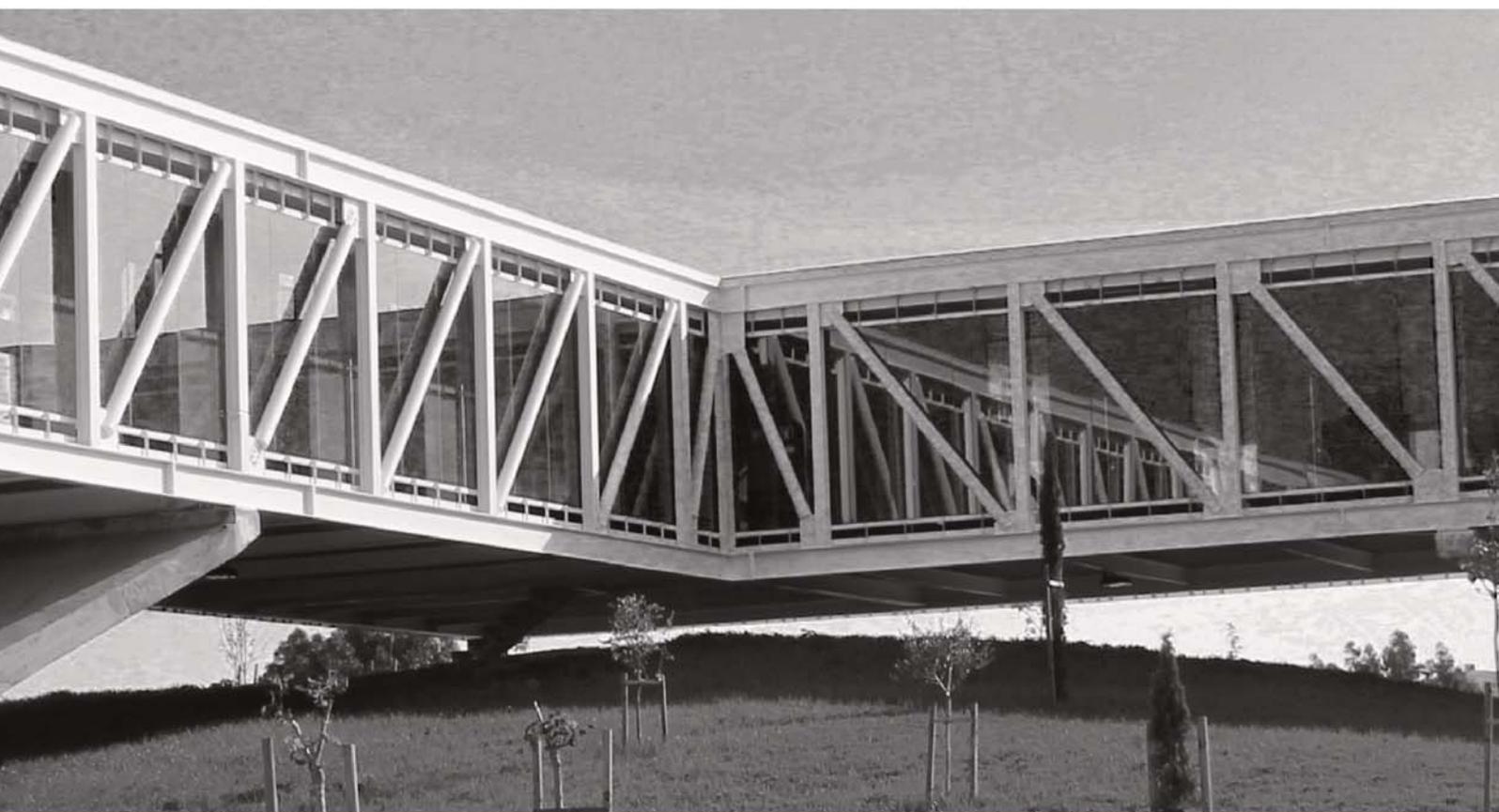
Fonte: Segurança Social



NÚCLEO INICIAL
Business Solutions

O PRINCÍPIO DO SUCESSO.

www.nucleoinicial.com



**Especialistas em incentivos ao
investimento.
Contacte-nos e dinamize o seu negócio!**

**Incentivos ao Investimento | Marketing
Internacionalização | Inovação | Certificação**



t. 262 889 540 | m. 912 139 440 | f. 262 889 549 | geral@nucleoinicial.pt
Parque Tecnológico de Óbidos | Edifícios Centrais, sala 77 - 1º andar | Rua da Criatividade 2510-216 Óbidos

**38 Anos ao Serviço
das PME**

Risa

www.risa.pt

O seu parceiro em:

- . Tecnologias de Informação
- . Incentivos Portugal 2020

Sede: Edifício RISA, Apartado 63, 2384-908
Vila Moreira (Alcanena)
Tel.: +351 249 889 120 | Fax: 351 249 889 127
Email: risa@risa.pt





O milho

Mesmo os desatentos não podem deixar de ver e observar as plantações de milho nos férteis campos ribatejanos. Ao olharem os mares ondulados daquele cereal, seguramente pensarão no seu desempenho alimentar de humanos e animais, no entanto, talvez lhe escape o ser considerado produto estratégico no referente a matérias-primas e ainda menos a sua entrada em dezenas de produtos que vão da confeção de todo o género de comeres incluindo a pastelaria, passando pela medicina e a preparação de bebidas de regozijo.

Armando Fernandes

Gastrónomo

O milho nasceu na zona central do México, alguns historiadores afirmam ter sido domesticado há oito a doze mil anos, convertendo-se no alimento base dos povos daquelas regiões. Se o leitor gastar algum tempo a estudar as civilizações cerealíferas verificará quão determinante foi o milho nessas paragens, por essa razão as iconografias o representam no quadro das religiões primitivas, em cumulação com o simbólico religioso e profano.

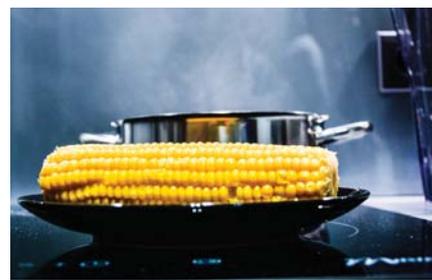
Os espanhóis trouxeram-no para a Europa, expandiu-se e milhões e milhões de esfomeados puderam atenuar a penúria reinante. Não cabe neste artigo esmiuçar o desempenho do milho nas alterações ocorridas a partir da sua irradiação na nossa alimentação, mas posso assegurar: em Portugal este magnífico cereal trouxe formidáveis benefícios às populações de menores recursos, logo cativas da precariedade de alimentos especialmente nos

anos de péssimas colheitas ou catástrofes de todo o género.

Por isso mesmo, a literatura, a música, a dança e outras representações artísticas louvam o milho. No plano social mostra-se em apelidos, no referente às artes culinárias e gastronomia os receituários de Norte a Sul dizem-nos ser impante o seu emprego em caldos, sopas, papas, migas, no acompanhamento de vegetais de todo o género, peixes e carnes, além de adoçar a boca possuída de dentes ou não.

Geógrafos do espírito de Orlando Ribeiro explicam minuciosamente tudo quanto devemos ao milho, referem o antes e depois da sua rápida aculturação nas comunidades rurais, do impacto na economia portuguesa mal principiou a produzir-se em quantidade.

Dada a matricialidade desta Revista atrevo-me a sugerir ao NERSANT a realização de jornadas de cultura sobre as culturas produtivas do Ribatejo numa perspectiva educacional visando as Escolas, numa ótica de formação dos produtores e industriais, sem esquecer o turismo nos seus diversos segmentos.



Obviamente, o milho é uma das tais matérias-primas chave, noutros países levam-se a efeito ações desse género, indo-se ao ponto de tal como se dedicam dias a celebrar os produtos a quem as populações muito devem.

Não estou a dizer ou sugerir o copianço das desfolhadas oitocentistas e novecentistas, a caça ao milho-rei, a réplica da “revolução” das maçarocas, os fumos de barbas de milho, nem o enchimento de colchões de folhelho, alvitro isso sim, discutir-se o conjunto de atributos deste generoso alimento a fim de serem enunciados cientificamente e culturalmente no pressuposto de aumentar o capital do Ribatejo no quadro das exportações.



Google Chromecast

Quantas vezes não desejámos que o nosso telemóvel tivesse um ecrã maior? E que continuasse a caber no bolso e fosse fácil de transportar? Embora o Chromecast não se trate de um ecrã maior para o telemóvel, apresenta-se como uma solução interessante para contornar este problema.

O Chromecast da Google é um pequeno dispositivo (semelhante ao tamanho de uma Pen USB) que permite a transmissão wireless de conteúdos multimédia para uma televisão ou outro qualquer ecrã que possua uma ligação HDMI. Ou seja, isto significa que podemos partilhar os conteúdos que estamos a ver num ecrã maior, por exemplo, o de uma televisão, sendo que para isso apenas necessitamos de estar ligados à mesma internet onde se encontra ligado o Chromecast.

Embora o Chromecast da Google não se trate de uma solução totalmente ino-

vadora, pois as suas funcionalidades hoje em dia já vêm incorporadas em muitas televisões, a verdade é que o Chromecast apresenta como vantagem o facto de ser um dispositivo com maior mobilidade, não ficando apenas preso a um único ecrã como acontece nas televisões em que esta funcionalidade está incorporada.

É importante referir que o Google Chromecast encontra-se disponível em duas vertentes separadas, Chromecast de vídeo e Chromecast de áudio. Tal como o nome indica uma destina-se à partilha de conteúdos de vídeo (com o som incluído) e a outra apenas à partilha de conteúdos áudio.

Em termos de funcionamento a única diferença entre ambos (para além, claro, dos conteúdos que podem ser mostrados) é a forma como são ligados. No caso do Chromecast de vídeo, este é ligado através de uma entrada HDMI. Na vertente

do Chromecast de áudio, é ligado através de uma entrada Aux 3,5 mm, sendo que tanto o Chromecast de vídeo como o Chromecast de áudio são alimentados por uma entrada USB (existindo também um adaptador para ligar à corrente, caso não exista nenhuma entrada USB disponível). De resto o processo de configuração de ambos os Chromecast é bastante simples, sendo apenas necessário seguir as instruções que nos são apresentadas.

No que diz respeito ao preço, tanto o Chromecast de vídeo como o Chromecast de áudio podem geralmente ser encontrados à venda pelo preço de 39€ cada.

Em suma, o Chromecast apresenta-se como uma solução interessante e versátil para a transmissão de conteúdos através da rede Wi-Fi. Não se limita a uma solução que passa conteúdos entre o telemóvel e a televisão, podendo vir a servir outras finalidades interessantes.





PORTUGAL
SELLS®

TOGETHER WE WILL BE SELLING THE BEST OF WHAT PORTUGAL MAKES

- **PRODUCT INFORMATION AGENT**
- **PROCUREMENT OUTSOURCING**

Telephone: +351 800 180 178

Address: Largo da Lapa, Nº51
4000 Porto - Portugal

Email: geral@portugalsells.com

Website: www.portugalsells.com

Sinistro de Acidentes de Trabalho

Na coluna anterior falamos dos principais conceitos de acidentes de trabalho, nesta coluna apresentamos e explicamos a descaraterização de um sinistro de acidentes de trabalho.

DESCARATERIZAÇÃO DE ACIDENTE DE TRABALHO

- Exclusão da responsabilidade a descaraterização do sinistro
 - A responsabilidade objetiva do empregador é excluída perante a verificação de culpa do sinistrado ou de terceiro na produção do acidente.
- Art.º 14º da Lei de Acidentes de Trabalho
 - O empregador (ou o segurador para o qual ele tenha transferido a responsabilidade) não tem de reparar os danos decorrentes do acidente que:
 - Seja intencionalmente provocado pelo sinistrado ou provier de seu ato ou omissão, que importe violação, sem causa justificativa, das condições de segurança estabelecidas pelo empregador ou previstas na lei;
 - Provenha exclusivamente de negligência grosseira do sinistrado;
 - Resulte da privação permanente ou acidental do uso da razão do sinistrado, nos termos do código civil
 - Salvo se tal privação derivar da própria prestação do trabalho, for independente da vontade do sinistrado ou se o empregador ou o seu representante, conhecendo o estado do sinistrado, consentir na prestação
 - A lei considera que existe causa justificativa da violação das condições de segurança se o acidente de trabalho resultar de:
 - Incumprimento de norma legal ou estabelecida pelo empregador da qual o trabalhador, face ao seu grau de instrução ou de acesso à informação, dificilmente teria conhecimento ou, tendo-o, lhe fosse manifestamente difícil entendê-la.
 - Daqui decorre que a violação de condições de segurança, estabelecidas pela entidade empregadora ou previstas na lei, pressupõe a verificação cumulativa dos 3 seguintes requisitos (cumulativos):
 - Ato ou omissão consciente ou voluntário, não relevando esquecimento, distração, inadvertência ou imperícia
 - Ausência de causa justificativa, consubstanciada em dificuldade no conhecimento ou entendimento das condições de segurança por motivo de - deficiente grau de instrução - falta de acesso à informação
 - Nexo de causalidade entre a violação de condições de segurança e o acidente.
 - Negligência grosseira, a lei entende como tal:
 - “o comportamento temerário em alto e relevante grau, que não se consubstancie em ato ou omissão resultante da habitualidade ao perigo do trabalho executado, da confiança na experiência profissional ou dos usos da profissão.”
 - Face a esta formulação, a jurisprudência tem vindo a entender que a conduta do sinistrado só será suscetível de descaraterizar o acidente (afastando, pois, a responsabilidade objetiva¹ do empregador):
 - Se a mesma for grave, atento o perigo criado, inútil e injustificada, do ponto de vista da prestação do trabalho, revelando uma imprudência despropositada ou absurda, e, por último, se constituir causa única do acidente
- Um 3º fundamento de descaraterização do acidente é a privação do uso da razão do sinistrado²:
 - Essa privação pode ser permanente (anomalia psíquica) ou meramente acidental ou temporária, pode ser de origem:
 - Endógena ou orgânica (ex: desmaio, ataque epilético),
 - Ou exógena (ex: alcoolismo, toxicod dependência).
- Art.º 15º e 16º da Lei de Acidentes de Trabalho
 - Para lá das situações em que se verifica culpa do sinistrado (trabalhador), a lei afasta igualmente a responsabilidade do empregador em duas outras circunstâncias:
 - Se o acidente resultar de motivo de força maior, entendendo-se como tal o que for devido a forças inevitáveis da natureza e independentes de intervenção humana, desde que não constitua risco criado pelas condições de trabalho, nem se produza ao executar serviço expressamente ordenado pelo empregador em condições de perigo evidente;
 - Se o acidente ocorrer na prestação de serviços eventuais ou ocasionais, de curta duração, a pessoas singulares em atividades que não tenham por objeto uma exploração lucrativa, exceto se o acidente resultar da utilização de máquinas e de outros equipamentos de especial perigosidade.
- Art.º 17º da Lei de Acidentes de Trabalho
 - Redução da responsabilidade culpa de terceiro: se o acidente for causado por terceiro ou por outro trabalhador, o sinistrado pode exigir dos mesmos a indemnização a que tiver direito.
 - Todavia, as duas reparações não são cumuláveis, mas complementares:
 - Valor superior ao devido pela reparação nos termos da lei, o empregador fica desonerado da sua obrigação, devendo o sinistrado reembolsá-lo dos valores despendidos.
 - Valor inferior, a desoneração do empregador fica limitada ao mesmo; em regra, o pagamento da pensão é suspenso, até que se mostre esgotado o valor recebido, após o que tal pagamento é retomado.
- Art.º 18º da Lei de Acidentes de Trabalho
 - Agravamento da responsabilidade
 - A atuação culposa do empregador, perde caráter objetivo (assente no risco)
 - Reparação nos termos da responsabilidade civil subjetiva (assente na culpa)
 - Acidente resulta da atuação culposa provocada pelo empregador (seu representante ou entidade por aquele contratada e por empresa utilizadora de mão de obra)
 - Ou resultar de falta de observação, por aqueles, das regras sobre segurança e saúde no trabalho.
 - Paralelo: (pode) responsabilidade criminal



- Responsabilidade exclusiva do empregador
- O agravamento das prestações em caso de atuação culposa, exclusivamente a cargo do empregador, é o seguinte:
 - Pensão ou indemnização igual à retribuição, em caso de incapacidade permanente absoluta para todo e qualquer trabalho, incapacidade temporária absoluta e morte;
 - Pensão compreendida entre 70% e 100% da retribuição, em caso de incapacidade permanente absoluta para o trabalho habitual, e
 - Pensão ou indemnização resultantes da aplicação direta da percentagem da redução da capacidade de ganho à retribuição, em caso de incapacidade permanente parcial e incapacidade temporária parcial.
- Notas importantes em caso de acidente
 - O segurador quem nomeia o médico assistente, devendo o sinistrado observar as respetivas prescrições clínicas e cirúrgicas.
 - Se discordar dessas prescrições ou da forma como o tratamento está a ser conduzido, pode pedir exame médico no tribunal do trabalho.
 - Não deve tomar a iniciativa de procurar outro médico e/ou outros tratamentos, sob pena de o segurador não ser responsável pelos respetivos custos.
 - O sinistrado pode recusar uma intervenção cirúrgica caso a mesma importe risco de vida. A lei permite, nestes casos, que seja o sinistrado a escolher³ o médico-cirurgião.
 - A lei prevê também a assistência medicamentosa e farmacêutica, os cuidados de enfermagem e a hospitalização e tratamentos termais⁴.
 - A hospedagem e os transportes para deslocação e permanência necessários a exames e tratamentos, bem como a comparência em atos judiciais, são fornecidos pelo segurador, o qual também poderá adiantar o respetivo custo.
 - Os transportes a utilizar são os coletivos, salvo inexistência dos mesmos, urgência do tratamento, determinação clínica ou outras razões ponderosas atendíveis.
- Nova Lei de Acidentes de Trabalho (em relação à anterior) - introdução de:
 - Reabilitação e reintegração profissional e adaptação do posto de trabalho.
 - A reabilitação compreende, essencialmente, formação profissional, adaptação do posto de trabalho, trabalho a tempo parcial, licença para formação e licença para novo emprego.
 - A reintegração pressupõe a obrigação de o empregador assegurar ao trabalhador que sofreu um acidente ao seu serviço, ocupação em funções compatíveis com as limitações resultantes desse acidente.
 - Os encargos do empregador no âmbito da reintegração profissional estão compreendidos na responsabilidade transferida para o segurador.
- Alargamento do âmbito:
 - O trajeto entre locais de trabalho diferentes, no caso de o trabalhador ter mais de um emprego.
 - Atuação culposa do empregador, por falta de observação das regras sobre segurança (o segurador suporta as prestações, o empregador suporta o excesso e o segurador pode pedir reembolso do que pagou em 1ª instância).
 - Reabilitação e reintegração profissional do sinistrado
 - Obrigação do empregador ocupar o trabalhador em funções compatíveis com as limitações decorrentes do acidente de trabalho
 - Outros deveres:
 - Assegurar ao trabalhador formação profissional condições especiais de trabalho e adaptação do posto de trabalho
 - Os seguradores suportarão, no âmbito das responsabilidades para si transferidas, os encargos que a reabilitação e reintegração profissional.

NERSANT
SEGUROS

Mais informações:

NERSANT Seguros, S.A.
Telef.: 249 839 500 | geral@nersantseguros.pt
www.nersant.pt

¹ Responsabilidade civil objetiva: a prova dos factos que importam a descaraterização do acidente de trabalho, ou seja, dos factos impeditivos da realização do direito deste, incumbe ao empregador, como emerge do n.º 2 do art.º 342º do código civil.

² Nota de não descaraterização por parte do empregador (cumulativa): se a privação do uso da razão resultar:

- da prestação do trabalho,
- se for alheia à vontade do sinistrado
- ou se o empregador conhecer essa privação do uso da razão e, ainda assim, consentir a prestação de trabalho nessas circunstâncias.

³ O segurador deve emitir um termo de responsabilidade para garantia do pagamento das despesas, de modo a que o sinistrado não tenha de adiantar qualquer importância.

⁴ Também estas prestações dependem de prescrição do médico assistente e devem ser diretamente custeadas pelo segurador.



Galardão Empresa do Ano

Melhores Empresas e Empresários de 2015

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém, em parceria com o Jornal O Mirante, realizou no dia 25 de outubro em Tomar, a cerimónia de entrega do Galardão Empresa do Ano 2015, com a presença do Ministro da Economia Manuel Caldeira Cabral.

Esta iniciativa, instituída pela associação desde o ano 2000, tem como objetivo distinguir as melhores performances económicas do distrito de Santarém e louvar e elevar o trabalho de todos os empresários que têm feito do Ribatejo uma região mais competitiva e com mais oportunidades para os que nele habitam e para os que nele pretendem investir. Na cerimónia, que contou com um número alargado de convidados, a Presidente da Direção da NERSANT, Maria Salomé, elogiou o trabalho dos empresários da região e afirmou que a entrega destes galardões mais não é do que o reconhecimento público do trabalho desta classe, “essencial ao progresso da região do Ribatejo”.

De facto, continuou ainda a dirigente da associação empresarial, “o Ribatejo tem tido um crescimento superior à média

nacional, só possível graças ao dinamismo do seu tecido empresarial. De 2010 para 2013, as exportações cresceram 41,83% e de 2013 para 2014 o número de empresas exportadoras cresceu 30%. Houve ainda um aumento da contratação de colaboradores de 7,5% entre 2014 e 2015”, revelou Maria Salomé Rafael.

Relativamente a contratações de novos colaboradores, aumento de 7,5% entre 2014 e 2015. Em micro empresas 9,1%, em empresas de média e grande dimensão, 7,1%. O crescimento do volume de negócios aumentou 3,1%.

Este ano o Galardão Empresa do Ano foi entregue a Isabel Queiroz Vieira, representante da CTR – Consultoria Técnica e Representações, Lda.. A empresa José Marques Agostinho, do Entroncamento, recebeu o Galardão PME do Ano, e a empresa Valorgest, de Ourém,

o Galardão Micro-Empresa do Ano.

Quanto aos prémios de nomeação, o médico Vítor Martins inaugurou o prémio Prestígio Empresarial, atribuído este ano pela primeira vez e que pretende reconhecer atividades empresariais pouco habituais, e Alberto Gaspar, da empresa Tecnel, de Alpiarça, foi distinguido pela sua Carreira Empresarial. O Galardão Jovem Empresário foi entregue a David Oliveira, da empresa Arrived The Inspiration e o Galardão Mulher Empresária a Ana Paula Soveral, pelo desempenho empresarial na Invepe / Joluso de Rio Maior.

De referir que este ano, os prémios Galardão Empresa do Ano foram patrocinados pela Garval, Novo Banco, Caixa Geral de Depósitos, Caixa de Crédito Agrícola, Millennium BCP, Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo e Agrocluster Ribatejo.

Empresa do Ano

CTR – Consultoria Técnica e Representações, Lda.

A CTR, situada em Samora Correia, concelho de Benavente, foi constituída em 1991 por Pedro Queiroz Vieira. A atividade principal da empresa durante os seus primeiros anos de atividade, foi essencialmente a produção de componentes e peças elétricas para submontagens em aparelhos elétricos de pequena dimensão e para uso doméstico.

Posteriormente e através da combinação do elevado know-how entretanto adquirido na produção de elementos de aquecimento elétrico, tais como resistores fixos e termistores PTC e a forte indústria plástica nacional, a CTR iniciou a produção de difusores elétricos de uso doméstico para ambientação e controlo de insetos.

Com o crescimento de mercado significativo, o interesse pelos consumidores em ter a vida mais qualidade e conforto em ambientes pes-

soais, a produção de soluções para ambientação tornou-se numa área de negócio muito importante para CTR. Investimentos, R & D, produtos otimizados, novas matérias-primas, e patentes inovadoras são apenas alguns dos esforços realizados pela CTR neste segmento, o que faz com que a empresa seja hoje sobejamente conhecida por produzir ambientadores e inseticidas domésticos.

A CTR possui duas unidades de produção, a fábrica principal e sede da empresa em Samora Correia e uma fábrica na China que emprega 1500 pessoas, e que abriu em 2006 em Zhongshan, cidade costeira chinesa bem desenvolvida com excelente capacidade logística e outras indústrias emergentes.

No último ano, a empresa faturou 72 milhões de euros, dos quais menos de 1% referentes ao mercado nacional.



Micro-Empresa do Ano

Valorgest

Criada em 2014, a Valorgest presta serviços que visam suportar os processos de gestão do negócio de uma forma eficiente. Sempre com o objetivo de acrescentar valor e reduzir o risco das decisões de gestão, a Valorgest propõe as melhores ferramentas, técnicas de gestão e métodos de trabalho inovadores, tendo por base as melhores práticas internacionais. Trabalha, portanto, na área da consultoria fazendo planos de negócio e estudos de viabilidade de candidaturas a fundos comunitários. É especialista na área de consolidação de contas e tudo o que envolve os centros corporativos dos centros económicos, privados e públicos. Jerónimo Martins, Grupo Pestana, Grupo Amorim e Grupo Nabeiro, são apenas alguns dos seus

clientes. Além disso também é uma empresa formadora, dando formação certificada aos seus clientes.

Em 2015, o volume de faturação foi de cerca de 300 mil euros, o que representou um crescimento significativo em relação aos anos anteriores. Um dos fatores determinantes para o crescimento da empresa foi a internacionalização, uma aposta que vai continuar.

A Valorgest é membro da EPM International, uma rede multinacional de especialistas em Enterprise Performance Management. A aposta na qualidade do serviço e na especialização têm sido fundamentais para o sucesso da empresa.

A empresa tem sede em Ourém, mas possui escritório em Lisboa.



Mulher Empresária

Ana Paula Soveral
Invepe / Joluso

Ana Paula Soveral está na administração do grupo Joluso desde 2006, ano em que o seu pai e fundador da empresa, José Luís Soveral, morreu vítima de um acidente de trabalho. Após essa fatalidade, ela e o irmão assumiram a gestão da empresa de Rio Maior, que produz todo o tipo de reboques. Ana ocupou-se da área administrativa e financeira e o irmão da área comercial. Em 2009, a Joluso adquiriu a concorrente e vizinha Invepe. Em novembro de 2013 uma nova fatalidade abate-se sobre a família. O irmão, Sérgio Soveral, morreu num acidente de aviação em Moçambique, o que deixou Ana Paula Soveral sozinha à frente dos negócios. A Joluso/Invepe tem 120 postos de trabalho na fábrica de Rio Maior, onde fabrica reboques à medida do cliente com recurso a tecnologia de ponta. Por mês fabricam cerca de 40 reboques para o mercado interno e para exportação. A empresária dedicou o Galardão Mulher Empresária ao pai e ao irmão.



Prestígio Empresarial

Vitor Martins
Clínica do Coração

A Clínica do Coração de Santarém conta com uma equipa de médicos especialistas em Cardiologia focados na prevenção, diagnóstico e tratamento das doenças cardiovasculares, sendo uma referência no tratamento de doenças do coração. Por trás da Clínica do Coração está o médico cardiologista Vitor Martins, que fundou a empresa há 10 anos. Como qualquer empresário, Vitor Martins tem de negociar regularmente contratos com fornecedores e seguradoras, estar atento ao mercado para fixar os preços dos serviços prestados, contratar pessoal, negociar com a banca e verificar o cumprimento de uma série de obrigações que todos os empresários conhecem. O Galardão Prestígio Empresarial foi criado este ano com o objetivo de reconhecer atividades empresariais pouco usuais.



Jovem Empresário

David Oliveira
Arrived
The Inspiration

David Oliveira, 27 anos, é licenciado em Educação e Comunicação Multimédia pela Escola Superior de Educação de Santarém, tendo ainda iniciado um estágio como webdesigner. Paralelamente, entrou num concurso do Prezi, software de apresentação alternativo ao PowerPoint, de onde surgiu a oportunidade de ficar a trabalhar para a empresa. A trabalhar na área do design gráfico há 4 anos, o jovem empresário decidiu criar a sua própria empresa há 2 anos, surgindo assim a “Arrived The Inspiration”, sediada na Startup Santarém, nesta cidade e que começou por trabalhar na criação de apresentações de empresas em suporte digital, mas mais recentemente iniciou também o desenvolvimento de aplicações para smartphones e tablets. O negócio tem sido uma aposta ganha e a empresa conta já com dois colaboradores. Os clientes são na maioria estrangeiros.

PME do Ano

José Marques Agostinho

A empresa José Marques Agostinho, Filhos & Companhia, Lda., fundada na cidade do Entroncamento por José Marques Agostinho, é uma PME de cariz familiar, que opera no mercado há mais de 100 anos.

A empresa, que atualmente se apresenta como Agostinhos Energia, tem sede no Entroncamento e escritórios em Santarém e dedica-se à comercialização e distribuição de gás propano canalizado, embalado e a granel, e à instalação de redes e armazenagem de gás de sistemas solares térmicos e fotovoltaicos, assegurando ainda serviços de manutenção em equipamentos de queima. PME Líder nos últimos 6 anos, a Agostinhos Energia é certificada pelo Sistema de Gestão da Qualidade e está neste momento a trabalhar para obter a certificação do sistema de gestão ambiental.

A Agostinhos Energia tem mais de 4.000 clientes, particulares e empresariais.



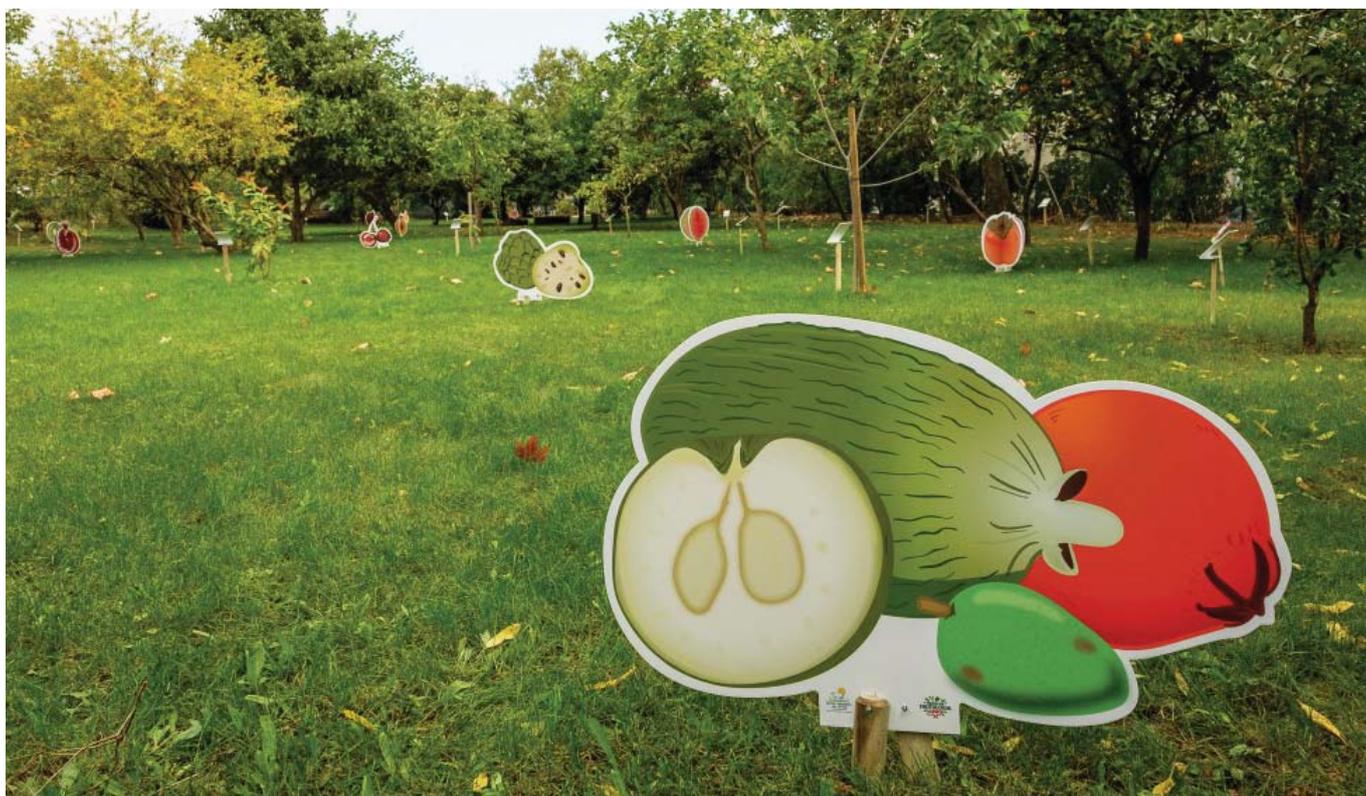
Carreira Empresarial

Alberto Gaspar – Tecnel



Alberto Gaspar é o fundador da empresa Tecnel – Eletricidade e Telecomunicações, criada em agosto de 1979. Com 68 anos de idade, Alberto Gaspar conseguiu fazer a empresa crescer ao longo dos anos e hoje desenvolve a atividade em áreas muito específicas, tendo como clientes as forças armadas e aeroportos, fruto da formação que teve na Escola Militar de Eletrónica da Força Aérea, para onde entrou com 20 anos. Alguns dos trabalhos que o enchem de orgulho foram a instalação do circuito fechado de vigilância da Expo 98, a sinalização do aeroporto do Pico e o sistema de controlo de captações de água na Base das Lages para a Força Aérea Americana.

Alberto Gaspar é um empresário que gosta do contacto direto e chega a fazer 100 mil quilómetros por ano em deslocações de carro para acompanhar obras e contactar os clientes. É um homem de perseverança, que quis sempre aprender mais e que começou a aprender a profissão aos 12 anos em Alpiarça, onde mantém a sede da empresa, apesar de ter escritórios em Oeiras.



Pomar pedagógico

Centro de Frutologia Compal abriu portas a crianças de todo o país

O Centro de Frutologia Compal e a Quinta Pedagógica dos Olivais juntaram-se para mostrar aos mais pequenos de onde vem a fruta. O primeiro Pomar Pedagógico Interativo de Portugal está pronto para receber as crianças de todo o país.

A cor e os cheiros da fruta ainda na árvore, tão característicos do pomar, são muitas vezes desconhecidos dos mais pequenos. Agora, o campo chegou à cidade, como resultado da parceria entre o Centro de Frutologia Compal e a Quinta Pedagógica dos Olivais. O Pomar da Quinta renasceu e foi inaugurado dia 19 de outubro, com novas atividades pedagógicas e com a particularidade de ser o primeiro Pomar Pedagógico Interativo em Portugal.

Com o objetivo de levar crianças, pais e professores a aproveitar a natureza, o ar livre e a aprender sobre a fruta através de um contacto direto com a sua origem, o Centro de Frutologia Compal uniu-se à Quinta Pedagógica dos Olivais para requalificar o Pomar, prosseguindo a sua missão de valorizar a fruta nacional e divulgar conhecimento sobre fruta.



Agora, as crianças podem conhecer no Pomar 38 variedades de árvores de fruto, desde as tradicionais macieiras, pereiras

e figueiras a espécies mais exóticas como o araçazeiro, a anoneira, o sapote branco ou a pitangueira. O programa pedagógico

também foi reforçado com novas atividades que explicam a importância da fruta e promovem o seu consumo.

Graças às várias atividades pedagógicas e à informação disponível, os mais novos percebem mais sobre a fruta: descobrem o que é um fruticultor, quais os melhores meses para comer a fruta de acordo com a sua época específica e que frutas certificadas são produzidas em Portugal e em que regiões. Todos os conteúdos foram desenvolvidos com o apoio da Associação Portuguesa dos Nutricionistas.

E porque estamos no século XXI, nada como aliar o ar livre à tecnologia: ligando

o Bluetooth do telemóvel é possível aceder a conteúdos interativos que podem ser descarregados para que a ligação ao pomar continue em casa ou na escola.

O contacto direto com o cheiro, a cor e as texturas do pomar promove a aprendizagem, enquanto as atividades pedagógicas cimentam o conhecimento de forma divertida. Ao longo do ano, as escolas que visitarem o Pomar receberão um Mapa das Frutas de Portugal para a sua sala de aula – uma forma de nunca se esquecerem do que aprenderem no local e de recordarem o que de melhor temos no nosso país: a fruta.

A inauguração do Pomar Pedagógico Interativo, que antecipou o Dia Mundial da Alimentação, contou com a participação de mais de 150 alunos de escolas do 1.º ciclo de todo o país, que juntos celebraram e homenagearam a fruta portuguesa. Os citrinos do Algarve, a Maçã Bravo de Esmolfe, a Maçã da Beira Alta, a Maçã Riscadinha de Palmela e a Pera Rocha do Oeste foram apresentadas pelas crianças de cada região: Faro, Armamar, Palmela, Cadaval. O momento contou ainda com a participação de uma escola de Lisboa, que apresentou uma canção sobre as frutas nacionais.



Centro de Frutologia Compal cria o primeiro mapa das frutas de Portugal

Para que todas as crianças conheçam a origem da fruta portuguesa, o Centro de Frutologia Compal, em conjunto com o Centro de Informação Geoespacial do Exército (CIGeoE), desenvolveu o Mapa das Frutas de Portugal.

O Mapa das Frutas de Portugal, que conta com o apoio institucional da Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DGADR), representa as áreas das 17 frutas de Denominação de Origem Protegida (DOP) e Indicação Geográfica Protegida (IGP) que existem em Portugal.

Estão também representados os principais elementos biofísicos que contribuem para a qualidade e características das nossas frutas, como o relevo, temperatura, insolação, precipitação e tipo de solos.

À semelhança de exemplos como o Mapa dos Rios ou o Mapa das Serras de Portugal, o Mapa das Frutas de Portugal DOP e IGP foi construído com todo o rigor científico e, em simultâneo, orientado para uma utilização pedagógica, quer seja em espaço de sala de aula, quer seja ao ar livre.

Sobre o CFC

O Centro de Frutologia Compal é um projeto que visa estimular a inovação no setor frutícola com o objetivo último de valorizar a fruta nacional e os seus produtos derivados.

O Centro de Frutologia Compal é um projeto inovador que reúne entidades do setor agrícola e frutícola, públicas e privadas, académicas, empresariais e associativas, em torno do propósito comum de valorizar e promover a fruta nacional. O seu programa de ação incluirá iniciativas de Investigação, Formação e Sensibilização de modo a estimular a inovação, potenciar o desenvolvimento do sector e promover o consumo de fruta e dos seus produtos derivados.

O Centro de Frutologia Compal conta com o apoio institucional do Ministério da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território e do Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação (+e+i), e enquadra-se na iniciativa “Portugal Sou Eu”.

Tem como objetivo valorizar a fruta nacional, promover o consumo de fruta e dos seus produtos derivados, gerar valor com a inovação no setor frutícola, potenciar o desenvolvimento do setor frutícola e, por último, estimular a economia nacional.



Vencedores Incubar+Lezíria recebem distinções das mãos do Ministro da Economia

O Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, e a Presidente da Direção da NERSANT, Maria Salomé Rafael, entregaram no dia 25 de outubro, as distinções aos três projetos empresariais premiados no âmbito do 1.º Concurso de Ideias de Negócio Incubar+Lezíria.

Mónica Venda, pelo projeto Vegan Cheesy, Frederico Conde Vieira e Gonçalo Costa Santos, pelo projeto Led Up e Manuel Gomes e Luís Figueiredo, pelo projeto Tauroburguer, foram os vencedores deste concurso que decorreu em junho com um total de 31 candidaturas apresentadas.

Sendo o empreendedorismo uma das apostas da NERSANT, a associação convidou o Ministro da Economia a entregar formalmente as distinções aos jovens empreendedores, o que aconteceu em cerimónia que antecedeu a entrega do Galardão Empresa do Ano, no dia 25 de outubro em Tomar.

O projeto Vegan Cheesy pretende criar uma alternativa ao queijo tradicional sem a adição de laticínios, o projeto Led Up consiste na conceção e desenvolvimento de painéis de difusão luminosa utilizando a tecnologia LED, para aplicação sobretudo na iluminação pública, e o projeto Tauroburguer consiste no desenvolvimento de um projeto dedicado à valorização da carne de raça brava do Ribatejo.

Aos três vencedores, o Ministro entregou um certificado de vencedor no programa, que lhe permite ter acesso ao conjunto de benefícios previstos no âmbito do concurso, nomeadamente a pré-incubação física para desenvolvimento do projeto, em sistema de co-working reservado por um período de 3 meses na Startup Santarém ou no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, a incubação física (pós-início de atividade) em sistema de co-working reservado por um período de 6 meses na Startup Santarém ou no Centro de Negócios e Inovação de Rio Maior, a participação num programa de aceleração da Startup Santarém apoiado por uma equipa de consultores e mentores de referência, a participação numa edição NERSANT Business e ainda uma Bolsa monetária para transformação da ideia em iniciativa empresarial durante 3 meses.

Para além do Ministro da Economia e da Presidente da Direção da NERSANT, diversos autarcas da região entregaram também as distinções. Foi o caso de Hélder Esménio, Presidente da Câmara Municipal de Salvaterra de Magos e de Vasco Estrela, Presidente da Câmara Municipal de Mação, que efetuaram a entrega da distinção ao projeto Vegan Cheesy



de Mónica Venda, de Anabela Freitas, Presidente da Câmara Municipal de Tomar e de Pedro Ribeiro, Presidente da Câmara Municipal do Cartaxo, que entregaram a distinção ao projeto Led Up e de Francisco Oliveira, Presidente da Câmara Municipal de Coruche e de Luís Silva, Vice-Presidente da Câmara de Torres Novas que entregaram a distinção ao projeto Tauroburguer.

O projeto Incubar+Lezíria é um programa dinamizado pela NERSANT, pelo Instituto Politécnico de Santarém, pelo Agrocluster Ribatejo e pela Desmor que visa promover o empreendedorismo qualificado e criativo e apoiar empreendedores na criação e consolidação de novas empresas na região da Lezíria do Tejo. No âmbito deste projeto estão ainda previstos mais três concursos de ideias de negócio, um dos quais já com candidaturas abertas.

PROCURAM-SE IDEIAS DE NEGÓCIO NAS ÁREAS DE INOVAÇÃO NO DESPORTO, SAÚDE E BEM-ESTAR

Estão abertas até 2 de dezembro as candidaturas ao II Concurso de Ideias de Negócio Incubar+Lezíria, que pretende dinamizar na região negócios na área da Inovação no Desporto, Saúde e Bem-Estar.

No final do concurso, serão atribuídos três prémios no valor total de 15.000,00 € que se dividem em bolsas monetárias e serviços de aceleração e incubação para os 3 projetos vencedores.

As candidaturas são efetuadas online em <http://incubar-maisleziria.nersant.pt>, até ao dia 25 de novembro. São objetivo deste concurso de ideias de negócio estimular a geração e aproveitamento de ideias inovadoras e potenciar a criação de novas empresas na Lezíria do Tejo.

De referir que o Incubar+Lezíria é um programa dinamizado pela NERSANT, pelo Instituto Politécnico de Santarém, pelo Agrocluster Ribatejo e pela Desmor que visa promover o empreendedorismo qualificado e criativo e apoiar empreendedores na criação e consolidação de novas empresas na região da Lezíria do Tejo. No âmbito deste projeto vão ainda realizar-se mais dois concursos de ideias de negócio.

Para mais informações, os interessados podem ainda contactar o Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da NERSANT, através dos contactos datic@nersant.pt ou 249 839 500.

30 candidaturas no concurso de ideias de negócio na área do Turismo, Património e Indústrias Criativas

Terminou às 23h59 do passado dia 21 de outubro a fase de receção de candidaturas do 1.º Concurso de Ideias de Negócio do projeto Ribatejo Empreende, programa dinamizado pela NERSANT e co-financiado pelo COMPETE2020, que visa promover o empreendedorismo qualificado e criativo e apoiar empreendedores na criação e consolidação de novas empresas no Ribatejo.

O programa dirige-se a todos os empreendedores, sobretudo os mais jovens e qualificados, oriundos de qualquer local, que estejam interessados em iniciar uma atividade ou criar uma empresa inovadora e sediá-la num dos concelhos pertencentes às sub-regiões da Lezíria do Tejo e do Médio Tejo. Do projeto faz parte a realização de 4 concursos de ideias de negócio.

Este primeiro concurso, centrado nas temáticas do Património, Turismo, Indústrias Culturais e Criativas e Valorização de Recursos Endógenos recebeu um conjunto de 30 candidaturas. A idade média dos concorrentes foi de 36,75 anos, tendo a maioria dos candidatos uma sólida formação (1

Doutor, 2 Mestres, 20 Licenciados, 2 Bacharéis e 4 empreendedores com 12.º ano).

Relativamente à origem destes empreendedores, 22 deles residem no Ribatejo e 8 são oriundos de outras regiões de fora do Ribatejo, situação que apraz registar na medida em que um dos objetivos deste projeto e dos seus concursos em particular é o de atrair projetos inovadores para o Ribatejo.

Estes concursos atribuem um conjunto de benefícios aos 3 projetos vencedores de cada edição, nomeadamente a pré-incubação física para desenvolvimento do projeto, em sistema de co-working reservado, por um período de 3 meses, na Startup Santarém, a Incubação física (pós-início de atividade) em sistema de co-working reservado, por um período de 6 meses, na Startup Santarém; a participação num programa de aceleração apoiado por uma equipa de consultores e mentores de referência; a participação numa edição do NERSANT Business e ainda um Prémio Monetário para transformação da ideia



em iniciativa empresarial, no valor mensal de 5.000,00 € para o 1º Classificado, 3.000,00 € para o segundo e 1.000,00 € para o terceiro.

Os interessados em participar e saber mais sobre as atividades do projeto Ribatejo Empreende deverão visitar o portal do Sítio do Empreendedor em <http://sitio-doempreendedor.nersant.pt>.

CRIAMOS E IMPLEMENTAMOS ESTRATÉGIAS QUE AJUDAM OS NOSSOS CLIENTES A ATINGIR OS SEUS OBJETIVOS

Atuamos ao nível do pensamento estratégico e do aconselhamento em comunicação junto das administrações e decisores. Concebemos estratégias e planos no âmbito de uma comunicação global e integrada.



Prestamos serviços a instituições e órgãos da Administração Central, Regional e Local, de que são exemplos regiões de turismo, governos regionais, associações de municípios, autarquias.

Somos um parceiro junto de empresas financeiras, cotadas, a admitir à cotação (OPV's) e a (re)privatizar (OPV's). Apresentamos um vasto conjunto de serviços em comunicação financeira e institucional.

Concebemos, implementamos e organizamos todo o tipo de Eventos Corporativos. Temos uma equipa multidisciplinar de designers e de produtores.

F5C
FIRST FIVE CONSULTING

KREAB

LISBOA | ESTOCOLMO | LONDRES | BRUXELAS | MADRID | ROMA | NOVA YORK | WASHINGTON | SÃO PAULO | PEQUIM | TÓQUIO | SINGAPURA
HONG KONG | MOSCOVO | VARSÓVIA | AUSTRÁLIA | BOMBAIM | NOVA DELI | COPENHAGA | OSLO | HELSÍNQUIA | BARCELONA | MILÃO | GÉNOVA
PRAGA | BRATISLAVA | BUDAPESTE | BOGOTÁ | BOLÍVIA | QUITO | HIDERABAD | BANGALORE

Av. da Liberdade, 230 - 3.º 1250-148 Lisboa | T. +351 210 322 500 | F. +351 210 322 539 | geral@f5c.pt | www.f5c.pt

Propostas para a promoção do empreendedorismo migrante

Está a decorrer até 20 de dezembro o prazo para submissão de candidaturas para a promoção do empreendedorismo migrante, numa iniciativa da Comissão Europeia integrada no COSME - Programa para a Competitividade das Empresas e das PME.

Podem candidatar-se organizações com atividade na integração económica e social dos migrantes, e/ou na promoção do empreendedorismo imigrante e/ou na prestação de serviços de apoio aos empresários e futuros empresários. Entre estas organizações incluem-se autoridades públicas e administrações públicas, câmaras de comércio e indústria, associações empresariais e redes de apoio a empresas, organizações de apoio às empresas e incubadoras, ONG's, outras entidades sem fins lucrativos, associações e fundações que trabalham com os migrantes e entidades públicas e privadas especializadas na educação e formação.

As propostas devem ser apresentadas em consórcio, composto por um mínimo de cinco entidades elegíveis em pelo menos três países participantes no COSME.

O orçamento disponível é de 1.500.000 euros com um financiamento máximo de 90% dos custos elegíveis.



200 milhões de euros chegam às PME portuguesas

O Ministério da Economia, através da Instituição Financeira de Desenvolvimento (IFD), disponibilizou aos concorrentes da Linha de Financiamento a Fundos de Capital de Risco, os resultados da análise técnica das 25 candidaturas aceites a concurso (de um total inicial de 26) e respetiva proposta preliminar de atribuição de verbas.

Este concurso está inserido no Programa Capitalizar, que tem como objetivo o reforço das estruturas de capitais das empresas portuguesas, bem como, a melhoria das condições do financiamento das PME.

Este instrumento financeiro é dirigido ao cofinanciamento de Fundos de Capital de Risco com verbas de vários Programas Operacionais do Portugal2020 (Programas Operacionais Regionais e Compete2020), através do Fundo de Capital e Quase-Capital (FC&QC), gerido pela IFD.

O montante global a atribuir aos Fundos de Capital de Risco selecionados é de 98,3 milhões de euros. A estas verbas acresce o necessário investimento privado dos candidatos, o que permitirá colocar à disposição das PME portuguesas, nas próximas semanas, cerca de 200 milhões de euros.

As candidaturas recebidas pela IFD foram consideradas de mérito muito elevado, tendo vários fundos concorrentes investimento privado estrangeiro no capital. Registou-se

ainda, uma procura relevante por parte de fundos especializados em determinados setores, assim como alguns operadores de Capital de Risco associados a empresas (Corporate ventures).

PROGRAMA CAPITALIZAR

Sendo um dos objetivos do Programa Capitalizar alargar a oferta de soluções de capitalização no mercado, é de destacar que vários concorrentes são novos operadores, o que permitirá aumentar a diversidade das fontes de financiamento atualmente disponíveis às PME. A decisão de adjudicação final será tomada depois de decorrido o período de audiência prévia obrigatório, momento em que será tornada pública a lista de operadores selecionados.

Esta apresentação de resultados do concurso para Capitais de Risco vem no seguimento ao anúncio relativo ao concurso dirigido a Business Angels, em que foi proposta a atribuição de fundos num montante global de 18,3 milhões de euros.

O Ministério da Economia colocará assim, nas próximas semanas, como previsto nos programas Capitalizar e Startup Portugal, e em linha com iniciativas como o Web-Summit, mais de 200 milhões de euros de capitais próprios à disposição dos empreendedores e empresas portuguesas.

Há 100 mil euros para a melhor ideia no turismo

O Turismo de Portugal e The Lisbon MBA acabam de lançar um concurso mundial de ideias na área do turismo. "Tourism Innovation Competition" tem candidaturas abertas até 14 de fevereiro.

Esta é a segunda edição do concurso, que volta a procurar uma solução inovadora no turismo. Desta vez, o prémio vai para quem apresentar um projeto digital que permita melhorar

a experiência de visitar monumentos e museus e atrair novos visitantes. A ideia vencedora será financiada, até 100 mil euros. Qualquer pessoa no mundo inteiro poderá candidatar-se, contudo, a solução será implementada no território português. Os três finalistas serão convidados a apresentar a sua ideia numa conferência internacional, que se irá realizar em Lisboa, em março de 2017.



Prémios da Cimeira Mundial da Sociedade de Inovação tem candidaturas abertas

Está a decorrer até ao dia 15 de fevereiro de 2017 o prazo para submissão de candidaturas à edição 2017 dos Prémios de Projetos relacionados com os objetivos da World Summit on the Information Society (WSIS).

Este concurso, promovido pela Organização das Nações Unidas (ONU), visa identificar e disseminar projetos considerados como boas práticas que possam ser facilmente replicados para capacitar as comunidades a nível local, de forma a reconhecer o esforço de todos os stakeholders para alcançar os objetivos da WSIS, tais como construir uma Sociedade da Informação inclusiva, colocar o potencial do conhecimento e das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) ao serviço do desenvolvimento, promover a utilização da informação e do conhecimento para alcançar as metas para o desenvolvimento acordadas internacionalmente, nomeadamente as inseridas na Declaração do Milénio, e enfrentar os novos desafios da Sociedade da Informação aos níveis nacional, regional e internacional.

Os vencedores das diferentes categorias serão conhecidos na cimeira a realizar em Genebra, na Suíça, entre os dias 12 e 16 de junho do próximo ano. Mais informações estão disponíveis em <https://www.itu.int/net4/wsisp/izes/2017/>.

Sem Ir aplica nova tecnologia

A Sem Ir, empresa de engenharia e manutenção industrial e residencial com sede em Santarém, aplicou uma nova tecnologia em parceria com a 3M, em que não foi necessário usar parafusos na fixação da estrutura a central solar.

Esta inovação surge na continuação do projeto de 250 kW da Gepack S.A., onde foi necessário instalar 1.000 módulos solares fotovoltaicos. Esta nova solução permitiu que os módulos ficassem todos perfilados de forma uniforme, aumentando a eficiência do espelho fotovoltaico.

A Sem Ir tem também um novo vídeo institucional em que apresenta o ponto de vista dos clientes em relação à sua experiência com a empresa e onde mostra ainda as maiores instalações realizadas pela empresa em território nacional.



O MIRANTE festejou 29º Aniversário com edição no feminino

divulgação

Um jornal regional de referência nacional; diário online e uma distribuição por assinatura em 23 concelhos da região o que fazem dele um caso único na imprensa regional do país.

O MIRANTE fez anos a 16 de Novembro e festejou o 29º aniversário com duas edições num total de 108 páginas. A novidade foi a edição no feminino com entrevistas a 49 mulheres da região que falam das suas profissões, cargos e actividades, mas também e acima de tudo das suas vidas. **O MIRANTE** é o maior jornal regional do país com duas edições diferenciadas e distribuído por 23 concelhos da região do Ribatejo. É vendido por assinatura e em mais de 300 bancas da região. É ainda distribuído com o jornal Expresso, ao Sábado, em todos os concelhos da sua área de influência. **O MIRANTE** é ainda um jornal online diário com quase um milhão de visitantes únicos.



O MIRANTE
SEMANÁRIO REGIONAL
Edição comemorativa do 29º aniversário - Outubro 2016 | Director António Palmeiro | 171112016-ANO XXVIII - Nº 1273 - 6,75 €

Uma edição no feminino nos 29 anos de O MIRANTE

O MIRANTE entrevista e publica as histórias de sucesso e os desafios de 49 mulheres da região. A iniciativa tem como objetivo dar voz às suas experiências de mulheres mais do que das suas profissões, cargos e actividades, porque sabem que fazem sentido com elas as histórias de vida e as histórias de família. Querem falar não apenas sobre o trabalho, a actividade e o prazer que têm nos seus empregos, mas também sobre a vida pessoal e as histórias de família e de comunidade, em que trabalhamos diariamente.

As histórias destas mulheres estão reunidas no suplemento, formatado, impresso, fotografado e distribuído. Para o celebrar em Setembro, para que se celebrem na festa da edição do 29º Aniversário de O MIRANTE.

Com a edição em 11 anos e 12 volumes em Vila Franca de Xira, há 29 anos que o jornal tem sido uma referência para quem quer saber mais sobre a região do Ribatejo e o mundo das mulheres. É um orgulho poder publicar estas histórias e partilhar as experiências de quem trabalha e vive no Ribatejo.

Escola Profissional de Salvaterra de Magos ganha dois primeiros prémios em concurso nacional de gastronomia

Diogo Duarte e Jonatan Ribeiro, alunos do curso de Restauração da Escola Profissional de Salvaterra de Magos são dois dos vencedores do Concurso Jovem Talento da Gastronomia 2016. Na final nacional, que se realizou no dia 25 de outubro, em Santarém, estiveram presentes os 26 finalistas nacionais, que mostraram o seu talento nas áreas da cozinha, pastelaria, artes de mesa e barman. Diogo Duarte e Jonatan Ribeiro encantaram os jurados e venceram nas categorias de Artes de Mesa e de Barman.

Na prova de Artes de Mesa, Diogo Duarte teve de simular um serviço de mesa completo, começando pela receção do cliente, executando o serviço de mesa e a harmonização de um couvert e de uma sobremesa com uma bebida à sua escolha. Já na prova de bar, Jonatan Ribeiro teve de confeccionar e servir dois cocktails, um clássico e um contemporâneo, ao qual incutiu o seu cunho pessoal.

A professora Teresa Pereira, coordenadora do Curso de Restauração destacou “a qualidade técnica, o rigor, a postura e a grande capacidade de comunicação” dos dois alunos que conquistaram o júri, composto por profissionais do setor.

De referir que Diogo Duarte, de 17 anos, encontra-se já a trabalhar no Restaurante Alma, do mediático chefe Henrique Sá Pessoa. Jonathan Ribeiro, 20 anos, está a trabalhar no Restaurante Bica do Sapato, em Lisboa, convite que surgiu ainda antes de acabar o curso na EPSM. De referir que ambos os restaurantes integram nas suas equipas, vários ex-alunos diplomados pela EPSM.



Os dois jovens destacam a qualidade da formação profissional e humana que receberam na Escola Profissional de Salvaterra como tendo sido fundamental para o sucesso que alcançaram. Igualmente decisivo foi a realização de uma estágio curricular que ambos fizeram, na Dinamarca, ao abrigo do programa ERASMUS + e que lhes permitiu adquirirem novas competências e alargar os seus horizontes e conhecimentos.

Relativamente ao Concurso Jovem Talento da Gastronomia, importa salientar que a EPSM participou apenas em três edições deste concurso, mas já alcançou três primeiros lugares e conseguiu levar vários alunos às finais nacionais. Em 2015, Diogo Lopes, aluno de Restauração, ganhou o prémio de Jovem Barman do Ano. Atualmente, Diogo Lopes é barman no bar Red Frog SpeakEasy Bar, em Lisboa, tendo participado recentemente na “Martini Grand Prix”, concurso destinado a eleger os melhores Barmen do mundo e que se realizou em Itália.



O presidente da Direção da EPSM, Duarte Bernardo, considera que estes prémios são mais um incentivo e um reconhecimento do trabalho que tem vindo a ser desenvolvido pela EPSM. “Uma das nossas preocupações tem sido incentivar e criar todas as condições para que os nossos alunos possam participar em iniciativas que lhes permitam adquirir novas competências e vivenciar experiências que os enriquecem e valorizam como cidadãos e futuros profissionais. Entre essas iniciativas contam-se por exemplo, a realização de estágios internacionais e a participação em diversos concursos nacionais no âmbito dos diversos cursos que ministramos”. A aposta será a de continuar a participar em todas as iniciativas deste género, que permitem enriquecer e valorizar ainda mais tudo aquilo que estes jovens aprendem em contexto escolar.

A EPSM reforça assim a imagem que já detinha como uma escola de referência na área de formação da hotelaria, turismo e restauração.

Erasmus para Jovens Empreendedores

O CIEBI – Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior, foi selecionado pela Comissão Europeia como ponto de contacto local (IO - Intermediary Organization) do “Erasmus para Jovens Empreendedores”, programa de intercâmbio que pretende que os novos empreendedores aprendam com outros mais experientes através de uma colaboração internacional.

O programa tem como objetivos proporcionar aos novos empreendedores, ou aos que pretendem sê-lo, a oportunidade de desenvolver competências técnicas e de gestão num setor específico, através da aprendizagem e colaboração com empre-

endedores mais experientes, num outro país europeu participante no programa, mas também que empreendedores experientes portugueses possam receber nas suas empresas, novos empreendedores provenientes de outros países.

São considerados novos empreendedores aqueles que planeiam criar efetivamente a sua própria empresa (apresentando um plano de negócios) ou que iniciaram a sua atividade empresarial nos últimos três anos. Enquanto empreendedor de acolhimento poderá participar no programa se for proprietário/gestor de uma PME, ou estar diretamente envolvido no empreen-



dedorismo e fazer parte da Gestão de PME (CEO), no mínimo há 3 anos.

Os empreendedores ou empresas interessadas em acolher empreendedores podem consultar as condições de participação no portal do CIEBI em <http://www.ciebi-bic.com/noticias.php?lo=9>.



Innovation for Growth.



Horizonte 2020

Somos o parceiro-chave no acesso a financiamentos Nacionais ou Europeus

Conseguimos uma **taxa de aprovação acima dos 95%** nos primeiros concursos do **Portugal 2020** e inúmeros casos de sucesso no **Horizonte 2020**.

Financie os seus projetos de I&D,
inovação produtiva e internacionalização!

Contacte-nos!

www.inovamais.pt

inovamais@inovamais.pt

(+351) 229 397 130

| Porto

| Lisboa

| Bruxelas

| Heidelberg

| Varsóvia





Magos Irrigation Systems implementa sistemas de rega em todo o país

A Magos Irrigation Systems dedica-se à instalação de sistemas de rega agrícola e é hoje uma empresa de âmbito nacional. Considerada PME Líder nos últimos três anos, a Magos é hoje um dos maiores players nacionais no setor da rega, sendo responsável pela instalação de cerca de 20.000 hectares de área regada no país, em 2014, grande parte em terras ribatejanas.

A Magos Irrigation Systems é uma empresa que se dedica à projeção, instalação e assistência técnica aos sistemas de rega agrícola. No seu portfólio existem soluções para diversos tipos de rega, como a Aspersão, Automatização, Bombagens, Charcas e Silos, Coletores, Condução, Fertirrega, Filtração, Fita, Geradores, Gota a Gota, Pivot, Valvularia, automatização do sistema de rega, entre outras.

Com uma clara aposta no “sistema chave na mão”, a Magos está habilitada a executar todo o processo: “o cliente dá-nos a conhecer o terreno e diz-nos o que quer cultivar. Nós prestamos-lhes o aconselhamento, fazemos o projeto, o desenho, o cálculo hidráulico e apresentamos uma proposta. Podemos aproveitar algumas coisas que o cliente já tem, como valas, mas se o cliente não tiver nada, nós

fazemos tudo”, explica António Gastão, um dos dois administradores da empresa.

A experiência e o know-how acumulado ao longo de quase 60 anos são uma das mais-valias da empresa. A Magos Irrigation Systems conta já com uma longa história e tradição, que começou em 1956, data em que foi fundada a sua antecessora “Gaspar Suíças de Carvalho”, mais conhecida por Gasuca, empresa pioneira nos sistemas de rega no Ribatejo. Foi já em 2008, que a Gasuca se uniu à Hubel Comercial, que passou a agregar também a Turbo Rega Tejo e Sorraia e Neorega, dando origem à Hubel Irrigation Systems. Quatro anos depois, em 2012, devido a uma nova alteração nesta sociedade, verificou-se a separação com o grupo Hubel, nascendo então a Magos Irrigation Systems, gerida pelos sócios Miguel Emphis e António Gastão.

A Magos conta hoje com 62 colaboradores, repartidos por várias equipas de trabalho e onde se contam vários engenheiros com formação em Agronomia, Eletrotécnica, Eletromecânica, Ambiente e Logística.



Houve um momento, este ano, em que estivemos a trabalhar entre Vila Nova de Cerveira e Vila Nova de Cacela, literalmente de uma ponta à outra de Portugal.”



A nossa missão enquanto empresa é contribuir para a valorização da produção agrícola, ajudando a aumentar a rentabilidade dos agricultores através de sistemas de rega eficientes.”

Com sede em Salvaterra de Magos, a Magos tem clientes e trabalhos realizados por todo o país. Algarve, Costa Alentejana, Évora, Elvas, Alto Douro, Idanha, Castelo Branco, Alandroal, Açores e Albufeira são apenas alguns dos locais onde a Magos já efetuou instalações de sistemas de rega. “Houve um momento, este ano, em que estivemos a trabalhar entre Vila Nova de Cerveira e Vila Nova de Cacela, literalmente de uma ponta à outra de Portugal”, recordou António Gastão.

A região do Douro tem um significado muito especial para a Magos. Aqui, um dos clientes que têm é a Casa Symington, um dos principais produtores de vinhos do Porto de qualidade superior, responsável por cerca de 32% do total da produção nacional, e responsáveis pelas marcas Graham's, Cockburn's, Dow's e Warre's. A família Symington está ligada aos vinhos do Douro e do Porto há 14 gerações e possuem 27 propriedades vitivinícolas, a maior parte delas situadas em

terraços. É aí que a Magos tem realizado algumas das suas obras de irrigação mais desafiantes.

Na opinião de Miguel Emphis, administrador, “quando alguém é capaz de fazer uma obra no Douro é porque é capaz de fazer tudo. São os projetos do Douro que formam as pessoas aqui dentro”. Isto porque, tem sido precisamente no Alto Douro Vinhateiro que a empresa tem encontrado os projetos mais difíceis do ponto de vista técnico e hidráulico, devido às características acidentadas do terreno. Em termos técnicos, “depois de se conseguir regular pressões e abrir as válvulas, tem de se levar a água até lá acima respeitando uma pressão que não pode ser superior a 5 cavalos, quando os motores precisam de 20 só para trabalharem. Depois, temos de rebombar a água de meio da montanha até ao alto com bombagens de 20 e 30 cavalos”, explicou António Gastão, enumerando algumas das dificuldades com que se têm deparado. Complicado é quando já temos a obra feita e, pouco depois o cliente compra um terreno ao lado, que até pode ter um declive contrário, e nós temos de redimensionar toda a instalação para aproveitar a bombagem”. No caso das vinhas do Douro, acresce ainda o facto de que, dentro da mesma vinha temos de repartir o sistema de rega porque há diferentes variedades de vinha, com necessidades de água diferentes, que temos de conjugar no mesmo sistema de rega”.

Como todas as empresas que operam no setor agrícola, a Magos acaba por estar muito sujeita à sazonalidade desta atividade. Se no inverno o trabalho não



GESTÃO EFICIENTE DOS RECURSOS

“A nossa missão enquanto empresa é contribuir para a valorização da produção agrícola, ajudando a aumentar a rentabilidade dos agricultores através de sistemas de rega eficientes. É o êxito dos nossos clientes que nos faz crescer e, por isso, valorizamos o diálogo com cada um deles no diagnóstico de necessidades, na proposta e implementação de soluções”. Nos projetos elaborados pela Magos, uma das preocupações é proporcionar aos clientes a melhor eficiência energética, através da gestão adequada dos recursos. “Temos sempre essa preocupação, por isso os nossos projetos nem sempre são os mais baratos, mas têm em consideração todos estes fatores que acabam por gerar uma grande poupança a médio prazo, pagando-se assim o investimento”, explica Miguel Emphis, para quem “os clientes cada vez estão mais sensíveis a essas coisas”.

Um dos pontos-chave que permite esta poupança consegue-se com a utilização de quadros elétricos diferenciados, ajustados às necessidades de cada cliente. A produção de quadros elétricos começou inicialmente por ser subcontratada, mas rapidamente a Magos percebeu que para cumprir os prazos dados ao cliente, não podia estar dependente de terceiros, pelo que a solução foi passar a produzi-los internamente.

A aposta na autonomia e na autossuficiência tem sido uma das estratégias seguidas pela empresa e onde tem investido continuamente nos últimos 4 anos, ampliando instalações, comprando equipamento e apostando na formação dos seus colaboradores. “Há 4 anos não fazíamos charca que é uma área de negócio interessante para nós. O revestimento das charcas, que é em polietileno, é hoje toda feita por nós, o know-how está cada vez mais do nosso lado”.



abunda, na altura das campanhas aumenta o volume de trabalho, o que obriga a reforçar o número de colaboradores. Por uma questão de princípio, explica um dos administradores, a Magos Irrigation Systems nunca recorreu às empresas de trabalho temporário. “Aqui todos têm um contrato de trabalho, pode ser de maior ou menor duração, mas todos têm um vínculo connosco”, diz. Para além do mais, o trabalho a efetuar requer uma aprendizagem e algum nível de especialização. O investimento em formação tem sido, por isso, umas das apostas da administração.

A gestão e a motivação dos recursos humanos tem sido um dos fatores que mais têm contribuído para o sucesso desta empresa. Todos os anos, os colaboradores recebem uma parte dos lucros obtidos pela empresa durante o ano. “Se a empresa tiver resultados todos ganham, se não tiver, ninguém ganha. Há que trabalhar como equipa e todos para o mesmo lado”, explica o administrador Miguel Emphis. “Pedimos muito aos nossos colaboradores, mas também somos uma das poucas empresas que paga, pelo menos, o 15º mês a toda a gente, o que muito me orgulha. Somos uma equipa e trabalhamos como uma equipa, não existe uma hierarquia rígida, toda a gente



fala com toda a gente, as paredes são de vidro e temos alguma transparência na gestão, toda a gente conhece os nossos objetivos”. Miguel Emphis classifica este valor pago aos colaboradores como um investimento e não como um gasto: “uma

equipa motivada trabalha muito mais e melhor, e as pessoas merecem porque vestem a camisola. Pagar este dinheiro não me tira o sono, ficava preocupado era se não pudesse pagar, porque era mau sinal.”

NOVA FILIAL EM BEJA

Atenta às oportunidades que surgiram na agricultura com a barragem do Alqueva, em 2014 a Magos Irrigation abriu uma filial em Beja. Embora a Magos já tivesse feito alguns trabalhos no Alentejo, a estratégia de crescimento desenhada obrigava a uma presença física permanente, pelo facto de este ser um setor onde é necessário investir numa relação de proximidade e confiança com o cliente. “Ninguém vai instalar um sistema de rega, que lhe poderá durar uma vida inteira, com uma empresa que desconhece. Também é difícil dar assistência técnica em tempo útil ao cliente quando se está a 200 ou a 300 quilómetros de distância”, explicam. Existindo outras empresas mais perto, esta era uma desvantagem. E a concorrência, portuguesa e espanhola já estava em força no Alentejo, pelo que o caminho a seguir não podia ser outro que não a abertura de uma filial. Na filial de Beja, a Magos Irrigation Systems possui uma equipa comercial, um gabinete de projeto e um técnico que faz a instalação e



dá assistência a todos os clientes da zona.

Para Miguel Emphis, o Alentejo tem um enorme potencial, pelo facto de “todos os anos aparecerem novas áreas. É muito diferente do resto do país que está mais maduro, as propriedades têm dimensões grandes, acima da média, e depois temos um outro desafio que temos vindo a cumprir nos últimos 2 anos, que é provar aos agricultores locais ou aos empresários agrícolas que nós somos tão bons ou melhores do que os outros com provas dadas no terreno. E o melhor marketing que podemos ter é a satisfação de um cliente que passa palavra a outro, mas todo este processo demora tempo a consolidar-se. Penso que no final do ano devemos ter algumas obras emblemáticas concluídas para depois entrarmos numa velocidade cruzado” afirmou.

A internacionalização não está, por enquanto nos horizontes da Magos,

uma vez que prefere apostar no mercado nacional. Ultrapassar a concorrência espanhola, no Alentejo, é para já um dos objetivos a cumprir, mesmo quando os concorrentes espanhóis não são obrigados a cumprir as mesmas regras que as empresas portuguesas. Miguel Emphis lamenta que as empresas portuguesas estejam sujeitas a muito mais regras e burocracia do que as suas concorrentes espanholas, em áreas como a legislação laboral, a certificação e acesso a fundos comunitários.

“Em Espanha contratam à tarefa, eles têm mais agilidade e não têm que cumprir com as mesmas regras que nós, que temos que ter sempre a papelada em dia. Não admira por isso que consigam ter preços mais competitivos, embora a qualidade do serviço que nós prestamos seja totalmente diferente, e os clientes percebem isso” assegura o administrador.

TRANSIÇÃO
DA NORMA
ISO 9001:2015

PREPARAR A TRANSIÇÃO

TRANSIÇÃO
DA NORMA
ISO 14001:2015

AUDITORIA PARA IDENTIFICAÇÃO DE GAPS

Para identificar as eventuais lacunas do seu sistema de gestão, poderá solicitar uma auditoria específica, focalizada nas alterações introduzidas pela ISO 9001:2015, que lhe permitirá identificar os "gaps" sobre os quais a sua empresa deve incidir e elaborar um plano de ação para acolher a nova versão da norma.

SOLUÇÕES SGS PARA UMA TRANSIÇÃO TRANQUILA

FORMAÇÃO

SGS ACADEMY
TRANSFORMING PEOPLE
AND BUSINESSES

ALTERAÇÃO PARA A ISO 9001:2015

ALTERAÇÃO PARA A ISO 14001:2015

WORKSHOP **LIDERANÇA**: EMPOWERING LEADERSHIP
IN MANAGEMENT SYSTEMS AND STANDARDS

GESTÃO DO RISCO: RISK BASED THINKING

ISO 9001:2015 AUDITOR TRANSITION,
RECONHECIDO PELO IRCA

ISO 14001:2015 AUDITOR TRANSITION,
RECONHECIDO PELO IRCA

E-LEARNING

**ANYTIME
ANYWHERE**

GESTÃO DO RISCO

FERRAMENTAS DE GESTÃO DO RISCO

TRANSIÇÃO DA NORMA ISO 9001:2015

TRANSIÇÃO DA NORMA ISO 14001:2015
(brevemente disponível)

CERTIFICAÇÃO



**PARA SABER MAIS SOBRE A TRANSIÇÃO PARA A ISO 9001:2015
OU ISO 14001:2015 E A FORMAÇÃO SGS ACADEMY®, CONTACTE:**

SGS PORTUGAL

T.: 808 200 747*

F.: 217 157 520

E.: pt.info@sgs.com

*de seg. a sex. das 9h00 às 18h00



WWW.SGS.PT



WWW.SGSACADEMY.PT

SGS

Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo

NERSANT Business alavanca crescimento das exportações



NERSANT
BUSINESS
2016
International Meeting



Sobre o NERSANT BUSINESS

A 5ª edição do NERSANT Business contou com a participação recorde de 90 empresários portugueses e mais de 70 empresários estrangeiros provenientes de 26 países, tendo sido realizadas cerca de 1000 reuniões de negócios.

A edição de 2016 bateu todos os recordes em termos de adesão internacional, com delegações provenientes da África do Sul, Alemanha, Angola, Áustria, Brasil, Cabo Verde, Canadá, Colômbia, Estados Unidos da América,

Equador, França, Gana, Guiné-Bissau, Holanda, Hungria, Índia, Irão, Japão, Letónia, Luxemburgo, Marrocos, México, Moçambique, São Tomé e Príncipe, Ucrânia e Vietname. Recorde-se que na sua primeira edição, em 2012, o evento acolheu seis delegações estrangeiras, um número que tem vindo sempre a crescer.

O NERSANT Business tem como objetivos proporcionar a realização de negócios entre os empresários do

Ribatejo e os empresários estrangeiros, promover a internacionalização das empresas e dos produtos da Região e dar a conhecer aos investidores presentes as potencialidades do Ribatejo, nomeadamente as infraestruturas de acolhimento existentes, entre as quais se incluem Centros Tecnológicos, cinco novos Parques de Negócios e escolas profissionais que trabalham em cooperação com empresas e instituições de ensino superior.



De 24 a 26 de outubro, realizou-se em Tomar, a 5.^a edição do NERSANT Business, considerado já o maior encontro internacional de negócios de Portugal. O evento contou com a participação de delegações empresariais de 26 países e 90 empresários portugueses, o que totalizou cerca de 1000 reuniões de negócio realizadas, números nunca alcançados em anteriores edições do evento.

Para Maria Salomé Rafael, Presidente da Direção da NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém, a taxa recorde de participação é a clara “demonstração que, com tenacidade e determinação, fomos capazes de aumentar significativamente as nossas exportações e de dar a conhecer in loco, através do NERSANT Business, as empresas e produtos do Ribatejo”.

“Estamos aqui porque uma das principais prioridades da NERSANT é a grande aposta no apoio à internacionalização”, prosseguiu a responsável, destacando ainda que “o Ribatejo tem uma localização privilegiada e um conjunto de infraestruturas e condições da maior importância para o desenvolvimento económico e investimento: cinco parques de negócio, benefícios fiscais, dois institutos politécnicos, centros de investigação, clusters organizados, por exemplo, o agroalimentar, que já fatura 2,5 milhões de euros”.

A presidente da NERSANT, Maria Salomé Rafael, revelou ainda que são iniciativas como o NERSANT Business que “contribuem efetivamente para o aumento das exportações e para a internacionalização das empresas do Ribatejo”. A responsável adiantou que “a região cresceu acima da média nacional: de 2010 a 2013 crescemos, a nível de exportações 41,83 por cento e, entre 2013 e 2014, aumentámos em 30 por cento o número de empresas exportadoras, com as contrações de novos colaboradores a crescerem, entre 2014 e 2015, 7,5 por cen-

to e o volume de negócios 3,6 por cento”.

As declarações foram feitas durante o jantar oficial de encerramento do NERSANT Business 2016, que contou com a presença de cerca de 250 pessoas, entre os quais o Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, presidentes de Câmara e deputados da região, além de centenas de empresários portugueses e estrangeiros.

A responsável da NERSANT, após apelar ao Governo que simplificasse os procedimentos administrativos tendo em vista facilitar o investimento das empresas, afirmou ainda que, hoje em dia, o Ribatejo “é uma zona industrial e de serviços de excelência que tem, nos momentos mais difíceis do país, aumentado o seu nível de faturação, de exportações e de internacionalizações das empresas. Nós, no Ribatejo, a nível tecnológico, a nível de investimento e a nível de conhecimento, temos do melhor que se faz no mundo”.

Neste contexto, a presidente da NERSANT revelou que, a curto prazo, vão ser criadas mais três startups no distrito de Santarém, como forma de incentivar o empreendedorismo e a internacionalização.

Já o Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, destacou a “importância das associações empresariais no trabalho de juntar pessoas, promover encontros e resolver problemas comuns”, vincando também a crescente sensibilidade do poder autárquico relativamente às empresas e ao investimento. O representante do Executivo referiu ain-

da medidas como o Simplex e o programa Indústria 4.0 como exemplos do empenho do Governo em apoiar as empresas.

De facto, esta foi a primeira vez na história do NERSANT Business que o evento contou com a presença de dois Ministros. Para além da presença do Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, que fez questão de estar presente no jantar de encerramento do Encontro, também o Ministro Adjunto do Primeiro Ministro, Eduardo Cabrita, não faltou ao evento. O representante do Executivo esteve na sessão de abertura do Encontro, dando as boas-vindas a todos os empresários presentes, portugueses e estrangeiros. Na ocasião, Eduardo Cabrita destacou “o quanto é relevante esta dinâmica empresarial de base territorial”, referindo o facto de a “NERSANT ter sabido, em tempos de crise económica, reforçar a sua atividade, reagir à adversidade e dinamizar a capacidade tecnológica e exportadora das empresas da região” através de iniciativas como esta.

“

Uma das principais prioridades da NERSANT é a grande aposta no apoio à internacionalização.”

NERSANT

BUSINESS

2016

International Meeting



Ministro da Economia esteve na Inducol

O Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, visitou a empresa Inducol - Indústria de Peleteria Cruz Costa, S.A., em Amiais de Cima, concelho de Santarém, a convite da NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém.

A visita, inserida no âmbito do NERSANT Business - V Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo, aconteceu na tarde de 25 de outubro e antecedeu o jantar de encerramento do encontro, onde foram também entregues os Galardões Empresa do Ano.

O Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral e a Presidente da Direção da NERSANT, Maria Salomé Rafael, foram recebidos na Inducol pelo dono da empresa, António Cruz Costa, que conduziu toda a visita, elucidando a comitiva sobre todo o processo de transformação das peles.

Na génese deste convite ao Ministro da Economia, esteve a necessidade de mostrar um exemplo de uma empresa de um setor tradicional que se modernizou, bem como dar a conhecer uma das grandes empresas exportadoras da região do Ribatejo - com um volume de exportação na ordem dos 85%, a Inducol fornece peles para as grandes marcas internacionais. A empresa tem atualmente, 260 trabalhadores.





Embaixadas e Câmaras do Comércio foram novidade deste ano

Foram 13 as Embaixadas e Câmaras do Comércio presentes no NERSANT Business - Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo. As entidades estiveram representadas em espaços próprios denominados “Bancas de Apoio”, onde puderam responder in loco às questões sobre a envolvente de negócios do país que representam.

“Entendemos que a presença destas entidades seria fundamental à concretização dos negócios. É absolutamente fundamental que as empresas possam ter acesso a informações específicas e documentação sobre o processo de exportação que pretendem fazer”, fez saber António Campos, Presidente da Comissão Executiva da NERSANT, acrescentando que “cada país tem, por exemplo, legislação diferente que é necessário respeitar quando se efetuam processos de exportação”.

Ao que parece, as entidades corroboraram com esta opinião. As Embaixadas e Câmaras de Comércio estiveram em massa no evento. Embaixada da Hungria, Embaixada de Cuba, a Embaixada da Polónia, a Câmara de Comércio Portugal-Holanda, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Colombiana, a Câmara de Comércio e Indústria do Vietname, a Câmara de Comércio e Indústria Árabe-Portuguesa, a Câmara de Comércio

e Indústria Luso-Japonesa, a AIP - Câmara de Comércio e Indústria e ainda a Câmara Brasil Portugal no Ceará foram as entidades presentes no evento, a que se juntaram o Cadrel - Centro de Apoio Ao Desenvolvimento das Relações Luso-Peruanas e ainda a ACIZA - Associação Comercial e Industrial da Zambézia (Moçambique).

As Bancas de Apoio estiveram estrategicamente situadas em espaço contíguo ao das reuniões, para que fosse facilitado o atendimento personalizado necessário às reuniões de negócio.

Aproveitando a presença destas entidades, a NERSANT assinou durante o evento protocolos de colaboração com o Cadrel - Centro de Apoio Ao Desenvolvimento das Relações Luso-Peruanas, com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Colombiana, com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Japonesa e com a Câmara Brasil Portugal no Ceará.

Ainda no âmbito da presença destas entidades, realizaram-se, paralelamente às reuniões e em sala própria, seminários sobre os mercados do Canadá e da Holanda, onde foi dada a conhecer a economia de cada um dos países e suas oportunidades para as empresas portuguesas. Também a legislação e procedimentos para a exportação foram abordados em cada um dos seminários.



Transfor inaugura escritório em França...

Dia 13 de outubro foi dado mais um passo na internacionalização do Grupo Transfor, com a inauguração do escritório sede da Transfor France S.A. em Paris. A inauguração deste novo escritório vem reforçar a posição da empresa num mercado desafiante e competitivo como é o mercado francês.

O novo escritório tem morada é Paris, 4 Rue de Monceau e foi inaugurado pelas 19h00 do dia 13 de outubro. Durante o evento, Tiago Marto, administrador da empresa, apresentou e divulgou a estratégia de crescimento delineada para a empresa, bem como novos investimentos e apostas futuras.

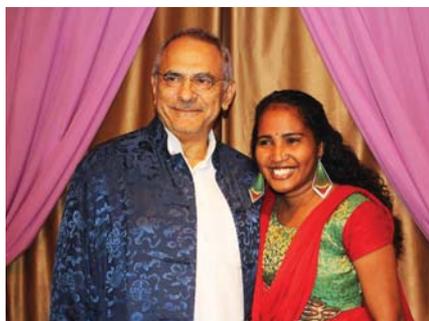
Esta empresa já presente no mercado francês desde julho de 2015, insere-se no Grupo Transfor com um volume de vendas de 21,5 milhões de euros. O Grupo Transfor, dedicado à construção civil, renovação e decoração de interiores, tem sede em Fátima, concelho de Ourém.



...e está a contratar

O Grupo Transfor está a contratar mediador / preparador / orçamentista de Construção Civil, e um Engenheiro Civil. Os profissionais em questão irão integrar e gerir a execução de obras sob sua responsabilidade, em todas as suas fases, revisão do orçamento, planeamento, execução e

conclusão da obra, no sentido de garantir os objetivos definidos em termos de prazo de execução, padrões de qualidade e de rentabilidade, definidos pela empresa. Os interessados com perfil adequado podem remeter candidatura para rh@transfor-group.com.



Vinhos Cabeça de Toiro em Timor

Com o patrocínio do seu parceiro Pateo em Dili, os vinhos Cabeça de Toiro tinto e branco, foram os vinhos servidos na Gala de angariação de fundos para a ONG Timorense "Ba Futuru", que contou com a presença e contribuição das mais importantes empresas locais bem como de vários Embaixadores e do Prémio Nobel José Ramos Horta.

A marca, que acaba de inaugurar o seu portal, tem origem na Quinta de S.

João Batista, na Brogueira em Torres Novas. Foi adquirida em 1987 pelas Caves Dom Teodósio (empresa que mais tarde viria a integrar o Grupo Enoport United Wines) e desde aí, tem-se investido bastante na reestruturação de vinha substituindo vinhas velhas de clones pouco interessantes para as exigências do mercado atual e de difícil adaptação à mecanização, por castas com provas dadas na região.

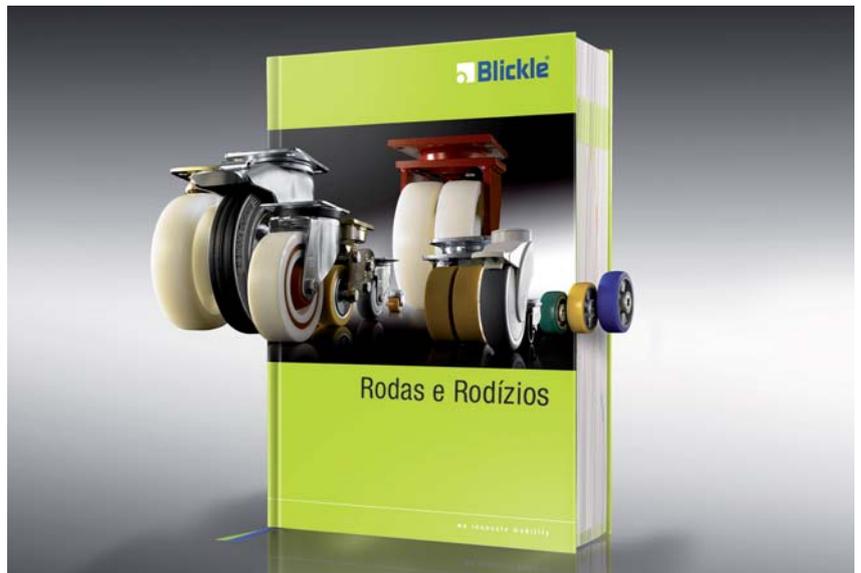


BAU Special Solutions associa-se à Câmara de Comércio e Indústria Luso-Colombiana

A BAU Special Solutions, de Torres Novas, associou-se à CCILP - Câmara de Comércio e Indústria Luso-Colombiana, com o principal objetivo de poder beneficiar de um parceiro institucional oficial que se assume como centro de contactos, e através do qual vai ser possível fomentar, estabelecer e desenvolver relações comerciais. A empresa perspetiva ainda que a empresa que a adesão a esta câmara do comércio seja um facilitador de contactos e um parceiro de negócios no mercado colombiano.

Em novembro, será realizada uma missão empresarial a quatro cidades deste país (Bogotá, Medellin, Barranquilla e Cartagena), na qual a BAU vai participar. Deve ainda referir-se que esta adesão surgiu no âmbito do NERSANT Business – Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo, organizado pela Associação Empresarial da Região de Santarém entre os dias 24 e 26 de outubro em Tomar.

A BAU é uma empresa especializada e na vanguarda da aplicação de soluções especiais para o setor da construção, com sede em Torres Novas.



Rodalgés expõe rodas e rodízios BLICKLE®

A Rodalgés volta a marcar presença na EMAF 2016, feira internacional de máquinas, equipamentos e serviços para a indústria, que se realiza no Porto entre os dias 23 e 26 de novembro. O objetivo da empresa é dar a conhecer a sua representada BLICKLE® de Rodas e Rodízios (fabrico alemão).

Durante 60 anos o nome BLICKLE® tem sido sinónimo da produção de rodas e rodízios de alta qualidade que têm vindo continuamente a provar a sua fiabilidade em todos os tipos de aplicações em mais de 100 países. As rodas e rodízios são usados em todas as áreas de logística, quando se pretende uma solução eficaz e económica para transportar mercadorias e carga de maneira fácil e segura, contribuindo para a maior eficiência dos equipamentos e melhoria de processos, para uma qualidade sem falhas e para o aumento

da produtividade. A gama de produtos inclui mais de 30.000 tipos diferentes de rodas e rodízios com capacidades de carga desde 20Kg até 50TON por roda. Adicionalmente desenvolvem-se soluções especiais à medida conforme as necessidades dos clientes, estando a Rodalgés preparada para o aconselhar na resolução de todo e qualquer problema de movimentação.

O core business da Rodalgés são as Rodas e Rodízios para todo o tipo de aplicações, dispendo de mais de 30.000 soluções standard com capacidade de carga até 50 TON por roda, destacando a sua qualidade e segurança, e ainda com a possibilidade de fabricações à medida das necessidades específicas do cliente.

A empresa, que é também representante da GAYNER, é sediada em Coruche.

EMEF e NomadTech organizam o 10º Encontro Europeu

A EMEF participou na organização do encontro anual da Association of European Heads of Equipment and Production que se realizou nos dias 20 e 21 de outubro, no Porto, contando com a presença de diretores de manutenção e operação de empresas da Alemanha, Áustria, Holanda, França, Hungria, Itália, Polónia e Suíça. A NomadTech – jointventure da EMEF com a NomadDigital – também participou nesta iniciativa.

Em destaque estiveram os projetos de eficiência energética a decorrer nas unidades 3400 EMU, a substituição dos módulos de potência por conversores de tração nas unidades 2401 – uma destas automotoras esteve em Contumil para fazer uma demonstração dos sistemas de tração – bem como a remodelação profunda em curso na frota dos comboios Alfa Pendular e o sistema de manutenção remota instalado nestes veículos.

Foram ainda apresentados os trabalhos desenvolvidos na



recuperação do Comboio Presidencial e do Comboio Histórico do Douro – cuja locomotiva a vapor 0186, construída em 1925, passou a dispor de uma caldeira a diesel.



Mitsubishi vai distribuir nova Fuso eCanter para toda a Europa

Fuso eCanter: novo camião elétrico “made in” Tramagal

A Mitsubishi Fuso Truck Europe (MFTE), sediada em Tramagal, Abrantes, vai iniciar já no próximo ano a produção da nova Fuso eCanter, veículo de terceira geração do Fuso Canter E-Cell já desenvolvido nesta unidade fabril ribatejana. O primeiro camião ligeiro 100% elétrico, lançado no Salão Automóvel de Veículos Comerciais de Hanover (IAA), na Alemanha, vai ser distribuído por toda a Europa.

“Com este passo, estamos na linha da frente daquilo que são as novas estratégias da mobilidade, cuja tendência será absolutamente imparável e que tem no fator ambiental um pilar decisivo”, destacou Jorge Rosa, presidente executivo da MFTE, tendo feito notar o “orgulho e também a responsabilidade da MFTE ser parte ativa, enquanto fábrica, na mudança de paradigma da mobilidade”. “No fundo, o que estamos a falar é da terceira geração do veículo elétrico – agora chamado Fuso eCanter, a versão elétrica do veículo que produzimos hoje em massa, com um motor a combustão. Contextualizando, importa referir que produzimos na nossa fábrica 10 veículos da segunda geração, que estiveram em teste por todo o país e que ainda permanecem em teste na cidade

de Estugarda (Alemanha)”, afirmou Jorge Rosa.

Num comunicado enviado à Ribatejo Invest, a Mitsubishi anunciou que o novo veículo pode ser carregado a 80% numa hora com recurso a um carregador rápido, ou a 100% em sete horas, numa tomada normal de corrente alternada. “Aquilo a que estamos a assistir hoje é uma tendência de redução de custos muito acentuada, nomeadamente das baterias, mas também de outros componentes e toda a tecnologia que está associada aos veículos elétricos, que nos permite esperar que a dois/três anos estes veículos estejam ao nível dos convencionais, de motor a combustão. Se quisermos, deixou de ser uma opção simpática, para passar a ser economicamente viável”, referiu Jorge Rosa. A produção do novo Fuso eCanter arranca já em 2017,

com uma produção piloto que oscilará entre algumas dezenas de unidades e duas centenas, esperando-se que a produção em massa venha a ocorrer em 2019.

De acordo com a empresa, a nova Fuso eCanter, um veículo de 7,49 toneladas e que dispõe de 4,63 toneladas de carga útil, tem um motor elétrico com a potência de 185 kW e uma autonomia de mais de 100 quilómetros. O veículo de exposição, que foi apresentado em setembro no Salão Automóvel de Veículos Comerciais de Hanover na Alemanha, apresenta-se ainda com uma imagem melhorada, como faróis de LED, grade e para-choque independente, além de um interior remodelado que inclui um tablet central amovível com funções de conectividade.

O modelo eCanter a produzir na unidade industrial do Tramagal terá como destino



A MFTE já produziu na fábrica do Tramagal mais de 200.000 veículos, dos quais 95% para exportação.”

clientes europeus. A unidade da Fuso no país, situada no Tramagal, Abrantes, serve geralmente todos os mercados europeus, Marrocos e Turquia. A MFTE já produziu na fábrica do Tramagal mais de 200.000 veículos, dos quais 95% para exportação. Com 350 colaboradores, a Mitsubishi Fuso Truck Europe fecha 2016 com crescimento na produção relativamente a 2015, ano em que teve uma faturação de cerca de 130 milhões de euros. A tendência de crescimento, garante a empresa, é para continuar.

A NOVA FUSO ECANTER

O Fuso Canter E-Cell é agora Fuso eCanter. A nova designação representa a terceira geração do primeiro camião ligeiro com propulsão totalmente elétrica em todo o mundo e, como produção em série limitada, significa um importante passo no caminho para a produção em série. Em termos técnicos, o eCanter difere profundamente do modelo anterior e beneficia do amplo conhecimento adquirido nos testes de cliente com a segunda geração, assim como dos menores custos com tecnologias para baterias e componentes.

Com seu sistema de propulsão sem emissões no local, o Fuso eCanter não contribui apenas para a redução das emissões de gases de escape e de ruído nos centros



Jorge Rosa, Presidente Executivo da MFTE

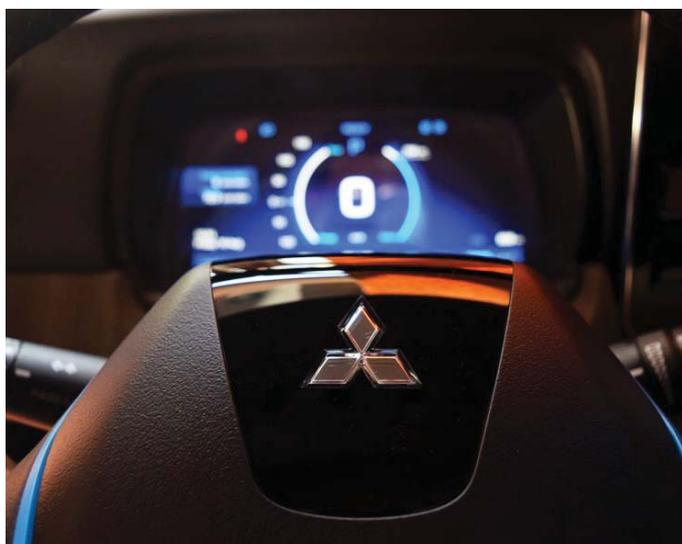
das cidades, mas também representa uma alternativa rentável para o motor diesel. Como os custos de tecnologia menores, o eCanter poderá ser oferecido a um preço competitivo quando for introduzido no mercado, preço este que, devido aos menores custos operacionais em comparação a um modelo a diesel equivalente, pode ser amortizado para o cliente em cerca de três anos.

O novo eCanter dispõe de um novo motor elétrico síncrono permanente com uma considerável potência de 185 kW, assim como de um torque de 380 Nm. Com métodos comprovados, a força é transmitida para o eixo traseiro por meio de uma caixa de mudanças de uma marcha.

O veículo de estreia no IAA possui uma capacidade de bateria de 70 kWh. Dependendo da estrutura, carga e perfil de aplicação, o que lhe permite uma autonomia

de mais de 100 km sem recarga estacionária. As baterias estão distribuídas: uma no centro do quadro diretamente atrás da cabina e duas outras respetivamente à esquerda e à direita do quadro. Merece ainda especial atenção o excelente balanço de peso do eCanter: a capacidade de carga do chassi do veículo de 7,49 t é de 4,63 t para carroçaria e carga.

Para a produção em série limitada, estão previstos conjuntos de bateria individuais com três até seis sets de bateria a 14 kWh. Assim, o eCanter pode ser adaptado às necessidades dos clientes nos requisitos autonomia, preço e peso. Este conceito baseia-se no conhecimento adquirido em testes de clientes, que indica que alguns clientes necessitam de menos autonomia, mas em compensação de mais carga útil enquanto outros preferem a carga útil em função da autonomia.



O Acordo CETA

Uma oportunidade para as empresas portuguesas

Após longa negociação, foi assinado em Bruxelas no dia 30 de outubro o acordo CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), que representa mais um passo dado para conseguir a supressão dos direitos aduaneiros nas trocas comerciais que são feitas entre a União Europeia e o Canadá.

O que quer dizer CETA?

O acordo de livre comércio entre a União Europeia e o Canadá é conhecido como CETA, acrónimo em inglês, de “Comprehensive Economic and Trade Agreement”.

O acordo está dividido em 13 capítulos, em 1.598 páginas, e Bruxelas e Otava estimam que terá um impacto anual de 12 mil milhões de euros para a UE, com 508 milhões de habitantes, e de oito mil milhões de euros para o Canadá, que tem 35 milhões de habitantes.

Quando é que começou a ser negociado?

A Comissão Europeia e o Governo do Canadá começaram a negociar em maio de 2009. O acordo foi conseguido em 2014 e o executivo comunitário publicou a ata da negociação em agosto de 2015.

Qual o enquadramento do acordo?

A UE é o segundo parceiro comercial do Canadá, atrás dos Estados Unidos, enquanto o Canadá ocupa o lugar número 12 para a UE. Em 2014, os países da União exportaram para o Canadá bens no valor de 31.700 milhões de euros e compraram bens canadianos avaliados em 27.400 milhões. Canadá e países da UE pertencem a organizações como a NATO, OCDE e OSCE, entre outros.

O que prevê o acordo?

O CETA reduz as taxas aduaneiras para um grande número de produtos e uniformiza normas para favorecer intercâmbios e para mudar profundamente as relações comerciais entre o Canadá e a UE.

O Canadá ganha mais e melhor acesso a um mercado de 500 milhões de pessoas, com vantagens para as suas empresas que não têm outras grandes potências económicas como os Estados Unidos ou o Japão. As empresas portuguesas podem economizar mais de 500 milhões de euros por ano em impostos e aumentar a sua quota de acesso a concursos públicos no Canadá, em mercados como as telecomunicações, energia e transportes.

O tratado eleva gradualmente as quotas europeias para produtos agrícolas do



Canadá e uniformiza as regulações de produtos como a

tribunais de investimento - Investment Court System (ICS) -, um sistema privado de administração

maquina-
ria industrial,
equipamento rádio,
jogos ou equipamentos
de medição. A proteção de
patentes europeias no Canadá
passa de 20 para 22 anos, reforçam-
se direitos de autor, melhora a validação
de títulos universitários e profissionais e
facilita a expatriação de trabalhadores.

da justiça
entre os investidores
e os Estados com quem
se pretende uniformizar
interpretações e acelerar
decisões.

Face às reticências suscitadas pelas arbitragens, foi decidido que a UE e o Canadá passassem a eleger os juizes, um reforço dos códigos de conduta e introduziu-se o direito de apelo.

Quanto aos Estados da UE, além do bloqueio da região belga da Valónia ao CETA, também a Roménia e Bulgária reclamaram reciprocidade na política de vistos. Eslovénia e Hungria temiam que os juizes das arbitragens não conhecessem os seus sistemas legais. A Grécia queixou-se porque não era respeitada a denominação do queijo Feta e o Tribunal Constitucional da Alemanha ainda não se pronunciou em definitivo sobre o tema.

O que fica de fora do CETA?

Não entram no CETA os serviços sociais como a educação e aplicam-se restrições a outros setores como o audiovisual. Também permite as exportações canadianas de organismos geneticamente modificados (OGM) ou carne de vaca tratada com hormonas.

Quais são as principais críticas ao CETA?

Movimentos de esquerda e antiglobalização têm criticado o CETA pela falta de transparência com que foi negociado. Consideram este acordo o “cavalo de Troia” do Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, acrónimo em inglês), que está a ser discutido com os Estados Unidos, e que beneficia as multinacionais e não os cidadãos.

O aspeto que mais desconfiança tem gerado é o da arbitragem dos denominados

Qual o calendário previsto para a votação?

O Parlamento Europeu tem prevista uma votação para 17 de janeiro de 2017. Se for aprovado, o acordo será aplicado a 95%. Para estar plenamente em vigor, é necessária a ratificação dos parlamentos dos 28 países da União, o que poderá levar anos.

Missão Empresarial ao Canadá em dezembro

Para melhor permitir aos empresários explorarem este mercado, a NERSANT vai realizar uma missão empresarial e mostra de produtos ao Canadá entre os dias 4 e 8 de dezembro. A missão, centrada na cidade de Toronto, assume grande importância neste momento em que as oportunidades para os produtos portugueses aumentam substancialmente. Nesta missão empresarial, as empresas participantes terão a oportunidade de contactar com entidades e reunir com empresas que possam vir a ser seus potenciais parceiros, clientes ou fornecedores, num programa totalmente preparado pela NERSANT de acordo com o objetivo de cada empresa participante, e com o apoio técnico da associação no terreno.

MAIS INFORMAÇÕES: Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade | datc@nersant.pt - 249 839 500



Consultoria de Gestão para PMEs

RÁCIOS MÚLTIPLOS

INOVAÇÃO

RENTABILIDADE

www.raciosmultiplos.pt



Criar é um trabalho monstruoso.

Relações públicas
Comunicação Interna
Lobby e Public Affairs
Angariação de Patrocínios
Media Training
Marketing Digital
Assessoria de imprensa
Publicações e Design Gráfico