

REVISTA

RIBATEJO INVEST

Agosto 2017 | Ano II | N.º 23

Viver
o Tejo
Wakeboard no
Lago de Castelo de Bode

CA Empresas

Protocolo NERSANT / Grupo Crédito Agrícola
64 milhões de euros com 5 linhas
de crédito para empresas associadas

AS MELHORES RAZÕES
PARA INVESTIR NA
SUA EMPRESA

64 MILHÕES DE EUR
APOIAR O DESENVOLVIMENTO
DA REGIÃO DE SANTIAGO

EMPREENDER
APOIO À CRIAÇÃO DE EMPRESAS



CAIMA

Uma fábrica do futuro

Empreendedorismo


Mação inaugura Centro de Negócios



Incubar+Lezíria 300 empreendedores
apoiados e 52 novas empresas
criadas na Lezíria o Tejo

REVISTA
**RIBATEJO
INVEST**
Leia esta edição
com o QR Code





Transformamos os seus
conhecimentos em
qualificações

Aposte na sua formação connosco

FORMAÇÃO PROFISSIONAL FINANCIADA E NÃO FINANCIADA

www.soprofor.pt | crainha@soprofor.pt



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:
250 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

Agosto 2017 | Ano II | N.º 23

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

- 04** Notícias
- 08** Empresas: Bonduelle
- 10** Empresas: Caima
- 12** Poder Local
- 18** Protocolo NERSANT / Grupo Crédito Agrícola
- 19** Empresas: Greenyard
- 20** Empresas: Quinta da Lagoalva
- 22** Eventos: Programa Capitalizar

INFORMAÇÃO E APOIO

- 23** 70 milhões de euros em apoios adicionais para produtores de fruta europeus
- 24** Rede de Incêndio Armada
- 25** VoIP: o futuro para as suas chamadas telefónicas
- 28** Indústrias culturais e criativas: o potencial da aliança entre empreendedorismo e criatividade
- 29** Os novos Volkswagen e-Golf e Golf GTE

VIVER O TEJO

- 26** Wakeboard no Lago de Castelo de Bode

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

- 30** Incubar+Lezíria: 300 empreendedores apoiados e 52 novas empresas criadas na Lezíria do Tejo
- 32** Mação inaugura Centro de Negócios
- 33** Notícias
- 36** Empresas: Finnco Iberflex

INTERNACIONALIZAÇÃO

- 38** Notícias
- 46** Eventos: Agribusiness
- 48** Projetos: Exportintelligence
- 50** Empresas: Nobre Alimentação





Editorial

Ribatejo Invest

Na edição de agosto da Ribatejo Invest trazemos até si novas histórias de sucesso empresarial e de novos investimentos que agitam a nossa região. Verificamos, com satisfação, que todos os meses surgem novas empresas, muitas delas fruto da vontade e da persistência de novos empreendedores, fazendo com que esta seja uma das regiões mais dinâmicas do país.

Destacamos, por isso, a cerimónia de encerramento do projeto Incubar+Lezíria, dinamizado pela NERSANT em parceria com o Agrocluster Ribatejo, a Desmor e o Instituto Politécnico de Santarém, projeto que teve como objetivo promover o empreendedorismo qualificado e criativo, e apoiar os empreendedores na criação e consolidação de novas empresas nesta região. De salientar que foram apoiados 312 empreendedores que quiseram transformar uma ideia de negócio, num projeto empresarial concreto e que desta imensidão de projetos, houve 52 que deram efetivamente origem a uma nova empresa.

Outros temas marcam ainda a edição deste mês, como o protocolo de parceria assinado entre a NERSANT e o Grupo Caixa Crédito Agrícola. Este protocolo merece toda a nossa atenção uma vez que vai possibilitar às empresas associadas da NERSANT acederem a uma verba de 64 milhões de euros, repartidos por 5 linhas de crédito, em diversas áreas. Como sabemos, o acesso ao crédito bancário, tem sido um dos grandes constrangimentos à atividade empresarial. Esperemos que este protocolo possa ser aproveitado da melhor maneira pelas empresas ribatejanas, apoiando não só a sua atividade diária, através do reforço de tesouraria, mas que seja uma alavanca para a concretização de muitos projetos de investimento que estão em standby por falta de financiamento bancário.

Maria Salomé Rafael

Presidente da Direção da NERSANT

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

TEMPLARLUZ INSTALA SISTEMA FOTOVOLTAICO EM EMPRESA DA COVILHÃ

A Antero Brancal & Filhos Lda., empresa que se dedica à preparação e fiação de fibras de lã localizada no Parque Industrial da Covilhã adjudicou à TemplarLUZ, de Tomar, a instalação de um sistema de autoconsumo de 178kWp que vai permitir evitar o consumo da rede de 276MWh/ano, contribuindo ainda para evitar a emissão de 85 Toneladas de CO2 para a atmosfera.



Este sistema permite uma autonomia energética da empresa na ordem dos 26% sendo composto por 660 módulos fotovoltaicos do fabricante norueguês REC Group, estrutura K2 Systems GmbH e inversores Fronius International.

O serviço de Engenharia & Construção do sistema ficou a cargo da equipa da TemplarLUZ, empresa sediada em Tomar dedicada às instalações elétricas, mecânicas e hidráulicas.

ECODEPUR® COMEMORA 15.º ANIVERSÁRIO...

A ECODEPUR®, empresa localizada em Seiça – Ourém, acaba de comemorar o seu 15.º aniversário. Na sua página oficial, disponível em www.ecodepur.pt, a empresa aproveitou a efeméride para agradecer a todos os colaboradores o empenho, o profissionalismo e a dedicação que demonstram diariamente nas suas diversas atividades.



Agradeceu ainda aos seus fornecedores e parceiros, que participam na qualidade e melhoria contínua dos seus serviços, e ainda aos clientes pela confiança demonstrada ao longo destes 15 anos.

A empresa é líder nacional na conceção e construção de Sistemas de Tratamento e Reutilização de Efluentes.



...E A RIBAMASTER, O 13.º

No dia 15 de junho, a RibaMaster tem festejou o 13.º ano de atividade. A empresa que iniciou atividade em 2004 apenas com o serviço de lavagem de automóveis, foi evoluindo e passou a proporcionar outros serviços aos clientes, como bate-chapas e pintura e mecânica-geral, o que obrigou a mudar a oficina para as atuais instalações na estrada da estação, em 2009.

Nos altos e baixos destes 13 anos de atividade, a empresa tem tido a capacidade de responder às exigências do mercado, merecendo assim a confiança dos clientes, entre os quais se contam as companhias de seguros e outros clientes institucionais. A Ribamaster está em processo de Certificação de Qualidade, contando obter esse reconhecimento até final deste ano. Neste 13.º aniversário, a Ribamaster aposta ainda no reforço da sua imagem própria.



PRÉMIO DE FOTOGRAFIA SOBRE A INDÚSTRIA DAS PELES É DA MARSIPEL

No âmbito do projeto “Leather is my Job” promovido pela COTANCE – Confederação Europeia das Associações de Curtumes e pela IndustriALL – Confederação dos Sindicatos, foi realizado um concurso de fotografia sobre esta indústria.

O 1º prémio foi ganho por Portugal, nomeadamente por Branca Maria Fojo da empresa Marsipel, sediada em Alcanena. O prémio foi entregue na conferência de encerramento do projeto em Igualada, Espanha, no dia 8 de junho. A Ribatejo Invest congratula a vencedora.



RAÇÕES ZÊZERE E QUINTA DA LAGOALVA SOLIDÁRIAS COM PEDROGÃO GRANDE

Na sequência do flagelo sentido em território nacional devido aos incêndios florestais, foram diversas as empresas nacionais a mostrarem-se solidárias com as vítimas dos incêndios, nomeadamente dos concelhos de Castanheira de Pera, Figueiró dos Vinhos, Pedrogão Grande e Pampilhosa da Serra. Na região, a Ribatejo Invest dá conta de duas empresas que se mostraram solidárias não só com as gentes, mas também com os animais destas regiões, que ficaram praticamente privadas de pasto e alimento.

A Rações Zêzere, empresa de Ferreira do Zêzere, procedeu ao envio de três paletes de alimentos para animais, num total de 2 toneladas, para ajudar a fazer face às dificuldades em alimentar os animais da região, que se vêm privados de pasto e alimento, após a destruição causada pelas chamas. Iniciativa semelhante teve também a Quinta da Lagoalva, de Alpiarça, que enviou 30 fardos de palha para alimentar os animais que sobreviveram aos fogos.

A Ribatejo Invest congratula a iniciativa destas empresas da região!

SERVIROAD TEM 10 NOVOS CAMIÕES

A empresa Serviroad acaba de adquirir 10 novos camiões DAF para reforçar a sua frota. A escolha tem em conta nos novos modelos recentemente lançados pela Marca DAF XF 530 Euro 6 com uma redução de combustível até 7%.

Atuando nas áreas do alimentar e produtos refrigerados, limpeza industrial e domés-



tica, farmacêutica e produtos diversos, a Serviroad é uma empresa de logística e transporte com sede no concelho de Benavente.



MITSUBISHI FUSO ORGANIZA 25º CONVÍVIO PISCATÓRIO EM AVIS

No dia 24 de junho, a Mitsubishi Fuso Truck Europe (MFTE), sediada no Tramagal (Abrantes), realizou em Avis mais um Convívio Piscatório.

Esta foi a 25ª edição da atividade que é já uma tradição na empresa, onde colaboradores atuais, reformados e parceiros se reúnem para um dia de lazer e confraternização.

O Convívio juntou cerca de 200 pessoas e contou com um concurso piscatório, almoço e música ao vivo, tendo encerrado com a entrega de prémios aos primeiros classificados da prova e lembranças pro-

duzidas pelo CRIT-Torres Novas a todos os participantes.

O evento teve a colaboração da Câmara Municipal de Avis, GNR de Avis, Junta da Freguesia das Galveias, Núcleo Florestal de Portalegre, Delegado de Saúde da Unidade Local do Norte Alentejano, CRIT-Torres Novas, ARBVS, Rodoviária do Tejo e Team4.

Quanto aos premiados, Ricardo Dias/Rui Matos (11,620kg) foram os primeiros classificados, seguindo-se a equipa Tiago Alves/João Pereira (7,230kg), em segundo lugar. Em terceiro ficou classificada a dupla Ernesto Véstia/Marco Pires (7,110kg).



TAGUSGÁS DEBATE TRABALHADORES DO FUTURO

A Tagusgás, empresa instalada no Parque de Negócios do Cartaxo, realizou na Startup Santarém, com o apoio da NERSANT, uma palestra sobre o futuro dos recursos humanos nas empresas e startups.

Para o efeito, convidou a especialista holandesa em recursos humanos, Angélique Slob, para falar sobre o tema. A oradora falou sobre a geração nascida após

os anos 80 a chamada de “millennials” e o tipo de trabalhador que a mesma é ou poderá vir a ser.

No centro da temática, estiveram sempre as novas tecnologias e a sua importância para estes “trabalhadores do futuro”. Foram debatidos na sessão as características que estes novos profissionais valorizam e as suas próprias características enquanto colaboradores de empresas.

“Um lugar de afetos”

Qualisénior, a nova residência geriátrica de Fátima

Abriu portas em Fátima uma nova residência geriátrica. Localizada no número 40 da Estrada de Leiria, junto da Rotunda dos Peregrinos (Norte), na Cova da Iria, a Qualisénior tem a valência de Lar e pretende diferenciar-se pela qualidade da prestação de serviços e também pela atenção à pessoa.

O slogan escolhido para este projeto – “Um lugar de afetos” – mostra bem a intenção de um cuidado personalizado a cada um dos utentes do lar residencial.

“O conforto e a qualidade de vida são algo que entendemos como primordial para uma existência feliz, mas queremos que também os afetos sejam parte integrante da experiência de vida nesta casa, quer pelos nossos utentes quer pelas suas famílias”, explica Marisa Vieira, diretora técnica da Qualisénior, natural de Pousos, Leiria, licenciada em Serviço Social, com especialização em Envelhecimento Ativo e formadora na área de Gerontologia.

A residência geriátrica tem 26 quartos, repartidos pelas tipologias individual, duplo e triplo, e dos seus serviços destacam-se os cuidados médicos, de enfermagem e de fisioterapia, o apoio psicossocial, a alimentação com supervisão nutricional, o acompanhamento permanente, dentro e fora do lar, e a ocupação de tempos livres.

Continua aberto o período para novas



inscrições, para estadias permanentes ou temporárias. O lar residencial tem capacidade para 45 pessoas. “Queremos que os nossos utentes se sintam num ambiente acolhedor e familiar. Privilegiamos as estadias mais prolongadas, mas, porque conhecemos bem a especificidade e atração de Fátima na área do Turismo Sénior, podemos acolher para estadias de curta duração”, refere Marisa Vieira.

A equipa multidisciplinar ao serviço pretende dar resposta às necessidades individuais e das famílias, acompanhando os utentes nas diversas patologias resultantes do envelhecimento.

Cada um dos 26 quartos da Qualisénior está decorado com frases de diversos autores, que evidenciam afe-

tos ou sentimentos para com os mais idosos, nomeadamente, amor, compreensão, cuidado, tranquilidade, segurança, coragem, harmonia, entre outros.

Os proprietários da residência geriátrica, Miguel e Vasco Neves, são naturais de Fátima, ambos engenheiros e a residir em Leiria com as respetivas famílias. Após o falecimento dos pais, os dois irmãos decidiram que este seria o melhor protejo para o edifício deixado pelos progenitores.

“A Qualisénior apresenta um design moderno, instalações adequadas às condições de mobilidade dos idosos e oferece espaços interiores agradáveis e luminosos. Conta com uma equipa de profissionais com experiência na área”, sublinha Miguel Neves.

Empresárias portuguesas assumem gestão da Rede Mulher Líder

Gestoras de sete PME nacionais de sucesso assinaram com o IAPMEI um protocolo de colaboração para a gestão da Rede Mulher Líder.

No momento em que transfere para este conjunto de empresárias a gestão estratégica da Rede Mulher Líder, o IAPMEI mantém funções de facilitação, dinamização e monitorização no projeto. Paralelamente, a Rede fará uma sinalização das melhores práticas no âmbito da diversidade de género na gestão das PME junto do IAPMEI, procurando também inspirar outras empresas na busca de melhores resultados para os seus negócios.

A ausência de mulheres na liderança das empresas retira valor à economia. Neste sentido, o IAPMEI desafiou um

conjunto de mulheres na gestão de topo de empresas de alto desempenho para participarem na construção de uma rede que pudesse funcionar como exemplo para toda a sociedade.

Em troca, a Rede Mulher Líder proporciona-lhes um espaço de confiança para reflexão, partilha de conhecimento e procura de inovação e valorização das lideranças e dos negócios das empresas aderentes.

Hoje, a Rede Mulher Líder integra várias PME de sucesso do Norte, Centro e Região de Lisboa e ambiciona continuar a crescer nestas regiões, iniciando também a expansão para o Alentejo e o Algarve.

Em marcha está também a procura ativa de ligação a redes internacionais



de facilitação de negócio de mulheres, aproveitando um movimento que tem vindo a consolidar-se um pouco por todo o mundo e que se espera poder vir a aportar novos negócios e novos clientes às empresas na Rede.



Empresários do Castelo de Bode criam associação de turismo

Nove empresas dos concelhos de Tomar, Abrantes e Sertã juntaram-se para criar a Associação de Empresários de Turismo do Castelo do Bode (AETCB), entidade com sede em Martinchel, Abrantes, e que visa o desenvolvimento turístico da albufeira de Castelo do Bode.

Com escritura assinada a 25 de maio no cartório notarial de Tomar, a AETCB pretende desenvolver ações de promoção, formação, consultoria e organização de eventos que possam contribuir para o crescimento turístico da região e das empresas que atuam neste território.

A direção da nova associação é composta por representantes da Templar – Rotas e Destinos Turísticos, da Skiword – Comércio de Equipamentos Náuticos, e também da Segredos de Aldeia – Nova Aventura. Já a Assembleia Geral é composta pela Wake Villa – Wakeboard School, Barça – Sociedade de Exploração Turística, e Francisco Rodrigues, ENI, enquanto a Abreu Rodrigues – Empreendimentos Turísticos, Pinhal Natural – Serviços de Consultoria e Comércio de Produtos Regionais Unipessoal, e Centro Náutico do Zêzere – Trízio compõem o Conselho Fiscal.

A associação conta, por enquanto, com nove empresas mas pretende atrair um maior número associados ligados às atividades turísticas junto à albufeira do Castelo do Bode, nomeadamente nas áreas da animação turística, restauração e alojamento.

Aprovada lei da representação equilibrada nas administrações das empresas

O Ministro Adjunto, Eduardo Cabrita, afirmou que a aprovação da lei que estabelece o regime da representação equilibrada entre mulheres e homens nos órgãos de administração e de fiscalização das empresas do setor público empresarial e das empresas cotadas em bolsa marcou “um dia histórico”.

“Hoje é um dia histórico, um dia em que mulheres e homens poderão assumir maior responsabilidade no futuro, na gestão quer das empresas públicas, quer das maiores empresas portuguesas”, sublinhou Eduardo Cabrita.

“Queria saudar a maioria muito alargada que viabilizou a aprovação desta lei e dizer que o Parlamento cumpriu a sua função, que o resultado final valorizou a proposta apresentada pelo Governo”, disse.

“Não tenho ilusão que esta lei resolva tudo, mas tenho a consciência que se deu um passo histórico e agradeço aos deputados de todas as forças políticas da direita à esquerda que hoje viabilizaram esta iniciativa”, referiu.

A Lei prevê, nomeadamente, que, nas empresas do setor público, deve existir uma proporção de pelo menos um terço de mulheres nos órgãos de administração e de fiscalização, a partir de 1 de janeiro de 2018.

Nas empresas cotadas em bolsa, essa proporção “não pode ser inferior a 20%» a partir da primeira assembleia geral eletiva após 1 de janeiro de 2018, e a um terço (33,3%) a partir de janeiro de 2020”.

O Ministro disse ainda que “esta lei está na



linha daquilo que tem sido feito nos países mais igualitários da Europa”, acrescentando que “o Estado deve dar o exemplo”.

Eduardo Cabrita sublinhou que a lei vem permitir que, “num país em que as mulheres são a maioria das licenciadas e das doutoradas, que elas adequadamente participem também nos níveis de maior responsabilidade da decisão quer das empresas públicas, quer das privadas”.

O debate relacionado com este diploma decorreu na Assembleia da República “durante mais de um ano, com todo o tempo, ouvindo associações empresariais, a sociedade civil”.

Contudo, “há mais passos a dar e há muito mais a fazer”, apontando a importância de “combater as disparidades salariais, reforçar mecanismos de conciliação entre a vida pessoal e familiar na contratação coletiva, ultrapassar barreiras de vidro, às vezes quase invisíveis”.

Mendes Gonçalves é uma das empresas mais felizes do país

A Mendes Gonçalves, empresa que detém a marca Paladin, entrou para o “Top 10 Empresas Mais Felizes Em Portugal” de 2017, da Happiness Works. O ranking analisa a evolução da felicidade de cerca de 100 empresas e 8 mil profissionais em Portugal.

Colocada no 7.º lugar do ranking, a Mendes Gonçalves, que conta com 220 colaboradores, considera que a felicidade no trabalho é um veículo para levar os seus valores – respeito, humildade, paixão, inquietude e exigência – aos quatro cantos do mundo. Alexandra Mendes Gonçalves, CEO da empresa, partilha que “o nosso segredo são as pessoas! Se toda a nossa família Mendes Gonçalves estiver bem, se se sentir feliz em todos os dias vir trabalhar ao nosso lado, o resultado só podem ser produtos de excelência e clientes com um sorriso nos lábios”.



“Procuramos a excelência na conceção dos nossos produtos, que reside não só na qualidade, como na felicidade dos que trabalham connosco. Para alcançarmos o sucesso, precisamos de pessoas felizes, que lutem pelos princípios da empresa e isso nota-se na cara de cada uma das pessoas que trabalha connosco. É por isso que para nós não faz sentido ser outra coisa que não felizes”, conclui Alexandra Mendes Gonçalves.



Dia do Agricultor Bonduelle

Novo investimento na fábrica Bonduelle de Santarém marcado com almoço de agricultores

Realizou-se no dia 24 de junho, o Dia do Agricultor Bonduelle, marcando o novo investimento realizado na fábrica de Santarém em 2017, que ascendeu a 3 milhões de euros e dotou aquela unidade fabril de uma maior capacidade da linha de produção de grelhados, reforçando a estratégia de diferenciação da Bonduelle, através da especialização em produtos e processos, especialmente dirigidos aos mercados internacionais.

As medidas alvo deste investimento centraram-se na substituição de uma linha de produção de grelhados, aumentando a sua capacidade em 50%, assim como na renovação das áreas de preparação de legumes, desta e das linhas adjacentes, com significativas melhorias ao nível das condições de trabalho, da segurança e da qualidade dos produtos. Foi ainda desenvolvido um sistema de evacuação e carga automatizada dos resíduos de preparação dos legumes e criado um novo acesso para viaturas no interior do perímetro fabril, evitando o cruzamento de fluxos e, consequentemente, melhorando a prevenção de acidentes.

Para António Manso, Administrador Delegado da Bonduelle Portugal, o balanço dos últimos 28 anos é extraordinariamente positivo: “Hoje a Bonduelle transforma cerca de 44.000 toneladas de legumes - 12 vezes mais do que no primeiro ano de produção. Foi um crescimento constante ao longo dos anos. A Bonduelle é uma empresa desde sempre comprometida com Santarém, com Portugal e com as melhores práticas agroindustriais, minimizando o impacto ambiental que delas resulta. Queremos continuar a contribuir para o desenvolvimento da região de San-



António Manso, Administrador Delegado da Bonduelle Portugal

tarém, na medida em que o Ribatejo continuará a ser a principal zona produtora de legumes para alimentar as nossas linhas de produção. Anualmente, contratamos já 1700 hectares, e somos responsáveis por cerca de 2000 postos de trabalho indiretos, para além do efetivo médio anual de 170 colaboradores diretos. Só nos últimos sete anos foram investidos 15 milhões de euros no aumento de capacidade de produção mas também em inovação e melhoramento de processos, em termos de consumos específicos de energia e condições de segurança.”

A Bonduelle produz anualmente 30.000 toneladas de legumes congelados (pimento, beringela, courgette, brócolo, ervilha, cebola, tomate e pimento padron), sendo 89% da produção destinada ao mercado externo, tendo as suas vendas ascendido a 34 milhões de euros em 2016. Desde a sua constituição e instalação em Santarém em 1989 que a Bonduelle criou laços firmes e profícuos com colaboradores, com a comunidade onde se insere e sobretudo com os agricultores com que trabalha em parceria e, sem os quais, não seria possível ter atingido o sucesso atual.



VISUAL
CREATIVE
AGENCY
WITH
INNOVATIVE
IDEAS AND
A PASSION
FOR
PRODUCTION

NEXT STEP

P U B L I C I D A D E

PUBLICIDADE

IMPRESSÃO DIGITAL PEQUENO E GRANDE FORMATO . DECORAÇÃO DE VIATURAS
DECORAÇÃO DE INTERIORES E EXTERIORES . VESTUÁRIO PROMOCIONAL E PROFISSIONAL

DESIGN GRÁFICO

BRANDING & REBRANDING . LOGOTIPOS . ESTACIONÁRIO . BROCHURAS . FLYERS

WEB DESIGN

SITES . PORTAIS . LOJAS ONLINE . LANDING PAGES PROMOCIONAIS . NEWSLETTERS
DOMÍNIO . ALOJAMENTO . SEO . GESTÃO DE REDES SOCIAIS

MARKETING E SERVIÇOS

CAMPANHAS PUBLICITÁRIAS . CONSULTORIA . PLANOS DE COMUNICAÇÃO . OUTSOURCING





Caima

Uma fábrica do futuro

A Ribatejo Invest visitou a CAIMA – Indústria de Celulose, S.A., e ficou a saber que a empresa está na vanguarda tecnológica do setor, é um dos maiores empregadores do concelho de Constância e que exporta mais 90% da sua produção para a China.

As explicações foram dadas por Gualter Vasco, Diretor Fabril da empresa pertencente ao grupo Altri, do qual fazem ainda parte a Celbi e a Celtejo, na reunião que precedeu à visita às instalações. O responsável da empresa começou por apresentar a Caima, empresa centenária, fundada em 1888, e que deu origem à fábrica de Constância em 1960, onde produz pasta desde fevereiro de 1962.

A empresa, explicou Gualter Vasco, tem estado permanentemente na vanguarda tecnológica do setor, fazendo investimentos constantes. Só na última década, revelou, “foram efetuados cerca de 80 milhões de euros de investimento

“

Só na última década foram efetuados cerca de 80 milhões de euros de investimento específico, uma grande parte dos quais no domínio ambiental.”



Gualter Vasco, Diretor Fabril da Caima

específico, uma grande parte dos quais no domínio ambiental”. A empresa está abrangida pela Diretiva IPPC e pela Diretiva das Emissões Industriais e tem autossuficiência energética; na fábrica de Constância

existem duas caldeiras de biomassa que permitem a valorização energética de mais de 150 mil toneladas por ano de biomassa florestal, contribuindo de forma relevante para a limpeza das matas e para a redução



Mais de 40% dos colaboradores são naturais ou residentes no concelho de Constância e mais de 40% nos concelhos limítrofes.”

do risco de incêndio florestal na região. No total aquela fábrica injeta cerca de 95 GWh por ano de energia elétrica de origem renovável na rede nacional.

Desde 2012, a empresa produz apenas pasta solúvel – cerca de 115 mil toneladas por ano - sendo que o projeto de reconversão da produção para este novo produto exigiu um investimento de cerca de 40 milhões de euros. A produção de pasta solúvel é destinada maioritariamente para exportação (mais de 90%), nomeadamente para a China, num total de 4.500 contentores movimentados por ano, quase exclusivamente a partir de Riachos. Atualmente



Apresentação da empresa

- Fundada em 1888, em Albergaria-a-Velha.
- Uma das primeiras fábricas de pasta de celulose fora da Suécia, onde a produção de pasta por processos químicos deu os primeiros passos.
- A primeira empresa no mundo a usar o eucalipto para produção de pasta, em 1928.
- Uso exclusivo de eucalipto a partir de 1948.
- Estudos para a construção de nova fábrica durante a década de 50 do século XX.
- Construção da fábrica de Constância arrancou em janeiro de 1960.
- Produção de pasta iniciou-se em fevereiro de 1962.
- Mais de mil empregos indiretos.
- 185 colaboradores / 1000 empregos indiretos.
- Cerca de 80 milhões de investimento específico na última década.
- 105 M€ de vendas em 2016.
- Exporta mais de 90% para a China.



os principais clientes da Caima são, de facto, produtores de rayon viscoso, destinado à indústria têxtil, localizados neste país asiático. A empresa produz ainda em menor escala lignosulfonato por ano (55 mil toneladas), exportando maioritariamente para a Europa e bacia do Mediterrâneo. Pasta, matérias-primas, químicos, biomassa e outros produtos representam cerca de 30 mil camiões a entrar ou a sair da fábrica por ano.

A responsabilidade social da Caima foi também ponto de foco na visita à Caima. A empresa que faturou 105 M€ em 2016, é um dos maiores empregadores da região – a empresa emprega 185 trabalhadores diretos e a sua atividade gera cerca de 1000 indiretos – privilegiando sempre a contratação ao nível regional. “Mais de

40% dos colaboradores são naturais ou residentes no concelho de Constância e mais de 40% nos concelhos limítrofes”, fez saber Gualter Vasco.

Ao nível da inovação, a Caima tem ainda diversas parcerias com Universidades e Politécnicos, patrocinando cerca de quinze estágios académicos todos os anos. Para além disso, dá apoio às escolas secundárias e profissionais da região, acolhendo regularmente alunos para estágios curriculares.

Seguiu-se uma visita pelas instalações da empresa. Foi ponto de passagem a linha de fibra, com paragem na secagem, a sala de comando da secagem, a linha de embalagem e armazém de pasta, a central a biomassa, a sala de comando da produção de energia e recuperação, a sala de turbinas e, por fim, o laboratório central.

Empresas florestais associam-se à Fundação Gulbenkian no apoio às vítimas

Altri e Navigator oferecem plano de recuperação de infraestruturas

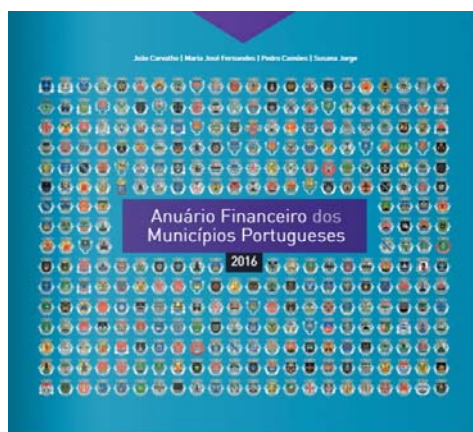
A Altri, grupo do qual faz parte a Caima, e a The Navigator Company estão a acompanhar de perto, desde o primeiro momento, e a participar no combate à vaga de incêndios especialmente violenta, que assolou o território português recentemente, nomeadamente na zona Centro do país.

Nesse sentido a Navigator e a Altri decidiram contribuir com um milhão de euros, dos quais meio milhão de euros serão destinados ao fundo especial de apoio às organizações da sociedade civil da região de Pedrógão Grande, constituído pela Fundação Calouste Gulbenkian. Esta contribuição visa ajudar a minimizar as consequências dos incêndios e da tragédia que afetou os municípios de Pedrógão Grande, Figueiró



dos Vinhos e Castanheira de Pera.

As duas empresas florestais decidiram investir, adicionalmente, meio milhão de euros na recuperação de encostas, linhas de água e infraestruturas florestais, nas zonas afetadas pelos incêndios, conforme um plano técnico com 12 ações, disponibilizando ainda o apoio especializado das suas equipas.



Município de Coruche com excelente prestação em ranking nacional

O Anuário Financeiro dos Municípios Portugueses 2016, divulgado na página da internet da Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC), apresenta uma análise económica e financeira das contas dos municípios relativas ao exercício económico do ano transato.

O estudo analisa as contas da totalidade das autarquias (308), de 174 empresas municipais (de um total de 176), e da totalidade dos serviços municipalizados (25). O Anuário, que completa a sua 13ª edição tem desde o primeiro número da OCC, para além de uma estreita colaboração com o Tribunal de Contas, o Centro de Investigação em Contabilidade e Fiscalidade do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave e a Universidade do Minho.

O Município de Coruche ficou colocado em quarto lugar no ranking global dos municípios de pequena dimensão (municípios com população inferior ou igual a 20.000 habitantes num total de 185 municípios) integrado na lista dos 100 melhores classificados globalmente e em primeiro lugar no ranking global dos municípios do distrito de Santarém.

Ranking Global dos municípios do Distrito de Santarém com melhor pontuação global

	Município	Dim.	Pontuação 2016
1	Coruche	P	1 518
2	Benavente	M	1 321
3	Abrantes	M	1 121
4	Chamusca	P	1 052
5	Ferreira do Zêzere	P	813
6	Ourém	M	810



Município da Chamusca distinguido nos Prémios “Melhores Municípios para Viver 2017”

O Município da Chamusca recebeu uma Menção Honrosa referente ao Concurso Melhores Municípios para Viver - M2V. A Conferência de Entrega de Prémios da edição de 2017 do concurso “Melhores Municípios para Viver” teve lugar na Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.

Esta iniciativa do INTEC - Instituto de Tecnologia Comportamental, distingue os melhores projetos nos domínios: do ambiente, da economia e no domínio social. O Município da Chamusca foi distinguido com uma Menção Honrosa no domínio social com o projeto “Biblioteca do Ruy”.

A Biblioteca do Ruy é um projeto que pretende chegar mais perto de todos os que estão distantes. Pretende



ainda reforçar laços de proximidade, cumplicidade, reforçar a identidade do concelho e cuidar da memória coletiva. Sob o lema “Abra a porta às histórias quando passarmos na sua rua”, a Biblioteca do Ruy ultrapassa os limites físicos da Biblioteca Municipal e através da palavra escrita e dita traça caminhos que vão ao encontro das pessoas mais distantes e isoladas.

Novo investimento em Vale das Mós com a abertura de uma unidade de produção de frangos

A convite do proprietário, a presidente da Câmara Municipal de Abrantes, Maria do Céu Albuquerque, visitou a unidade de produção de frangos de Francisco Sampaio e Mafalda Sampaio, em Vale das Mós. Estiveram também presentes a Diretora Geral da DRAPL-VT, técnicos da Delegação Regional de Agricultura do Ribatejo, técnicos de assessoria à exploração, o presidente da Junta de Freguesia de S. Facundo e Vale das Mós e representantes da Lusiaves.

Trata-se de um investimento no âmbito do PRODER, no valor total de € 469.045,95, que garante a criação de dois postos de trabalho e que conta com uma estimativa de produção anual de 319.200 frangos.



Luna Hotel Turismo reabriu em Abrantes

O Hotel Turismo de Abrantes reabriu no dia 2 de junho com uma nova identidade, Luna Hotel Turismo de Abrantes, durante uma cerimónia muito participada e presidida pelo primeiro-ministro, António Costa e pela presidente da Câmara, Maria do Céu Albuquerque. O equipamento hoteleiro está localizado no centro da cidade, com vista privilegiada para o Vale do Tejo, tendo sido inaugurado em 1954 com projeto elaborado pelo arquiteto Vasco de Lacerda Marques. Na sequência das diligências da Câmara Municipal para resolução da lacuna deixada após o encerramento desta unidade hoteleira, o contrato de gestão do hotel foi estabelecido em novembro de 2015 entre o Turismo Fundos, proprietária do hotel, e o Grupo Luna Hotéis que realizou obras de fundo, mantendo a traça original do edifício, e que assegura agora a gestão do espaço. O Hotel foi devolvido à comunidade e está ao serviço do turismo e da economia local. Tem 44 quartos, entre eles suítes, quartos duplos e quartos singles, restaurante com vista panorâmica para o Rio Tejo, uma sala de banquetes e eventos e uma moderna sala para conferências. Para a realização da intervenção, o promotor recorreu a mão-de-obra, materiais e serviços de empresas do concelho de Abrantes.



Nesta fase foram criados 40 postos de trabalho. “A comunidade Abrantina recebe hoje de novo esta joia da coroa que é o Hotel Turismo”, disse a presidente da Câmara, sublinhando tratar-se de um equipamento “muito querido da comunidade abrantina, porque foi feito pela comunidade abrantina, pelo esforço de muitos homens e de muitas mulheres que já na altura queriam que Abrantes tivesse uma unidade hoteleira que fizesse jus àquilo que era a sua aspiração e que continua atual”. Foi por estar consciente da importância estratégica deste equipamento para a dinâmica económica e social do concelho

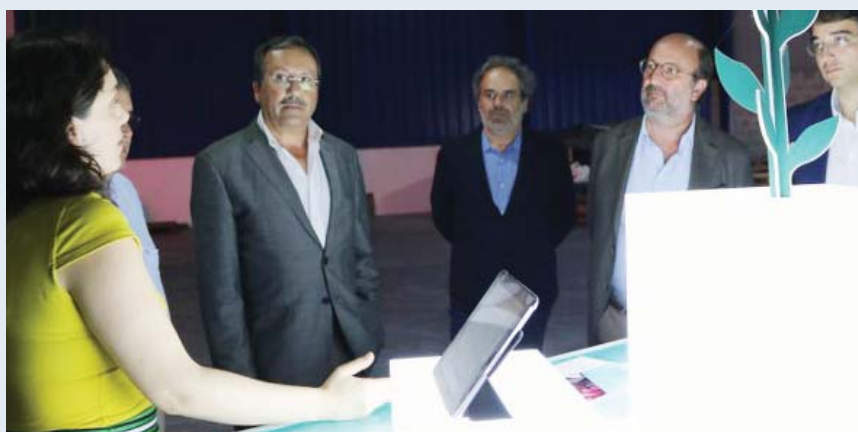
de Abrantes que, após o encerramento da unidade, em março de 2014, a Câmara de Abrantes se empenhou ativamente em parceria com a Turismo Fundos na procura de uma solução que permitisse a sua reabertura. Em alinhamento com este investimento privado, a Câmara Municipal está a realizar um investimento na ordem dos 150 mil euros na reabilitação do espaço público envolvente ao hotel, nomeadamente as zonas verdes do jardim do Alto de Santo António, recorrendo à valorização das espécies existentes, dos percursos pedonais e dos equipamentos urbanos.

Ministro do Ambiente visita Cool Farm em Torres Novas

O Ministro do Ambiente, João Pedro Matos Fernandes, visitou dia 5 de julho as instalações da Cool Farm na zona industrial de Torres Novas. Esta startup de Coimbra desenvolveu um sistema de controlo aplicado a estufas, que pretende ajudar a agricultura a ser mais eficiente, através da inteligência artificial e sensores que percecionam o crescimento e saúde das plantas.

Nos laboratórios a funcionar em Torres Novas existem duas estufas onde são realizadas diversas experiências com a produção de diferentes vegetais e ervas aromáticas. Foi a pensar nessa evolução da agricultura, com um cada vez maior uso de estufas horizontais e verticais, que o CoolFarm foi desenvolvido para ajudar os agricultores a produzirem com precisão, através de sensores óticos, computadores industriais, software de inteligência artificial e ligação à internet.

O sistema, que pode ser aplicado a qualquer estufa, fornece ele próprio a



água e os nutrientes que as plantas precisam, garante que não há desperdícios de recursos e possibilita que um produtor esteja a controlar dez hectares de estufas a partir do ecrã do seu computador.

A acompanhar a visita estiveram o presidente da Câmara, Pedro Ferreira e o vice-presidente, Luís Silva, que conhece-

ram os laboratórios e parte da equipa técnica ligada à empresa e assistiram a uma breve apresentação do modelo de negócio em causa e respetivo plano de expansão.

Aproveitando a presença do Ministro do Ambiente, o presidente da Câmara reforçou a preocupação em relação à poluição da Ribeira da Boa Água.

Lotes no Valleypark já podem ser comercializados

Área de Localização Empresarial do Falcão – Valleypark cujas infraestruturas representam um investimento municipal superior a 2 milhões e 300 mil euros já pode ser comercializada.

O Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, presidiu à sessão de Apresentação das Condições de Comercialização da Área de Localização Empresarial do Falcão – Valleypark e na qual estiveram empresários do concelho e da região, autarcas locais, deputados da Assembleia da República e responsáveis de instituições públicas e privadas, entre os quais os presidentes da CCDR Lisboa e Vale do Tejo e da CCDR Alentejo ou a Direção Executiva do Fundo de Apoio Municipal.

Para o Ministro da Economia, a ALE do Falcão – Valleypark “é um bom exemplo do bom momento que o Cartaxo vive”, referindo a capacidade quer da sociedade gestora e dos seus parceiros institucionais, quer da autarquia, em retomarem o projeto, “do presidente da câmara Municipal em persistir e insistir” na sua viabilidade, o que enquadrou num contexto nacional de “crescimento da confiança dos investidores. Os empresários estão a responder muito bem à mudança a que assistimos, com o PIB a crescer 2,8, com o crescimento das exportações e com o emprego líquido a crescer mais 162 mil novos postos de trabalho”.

Para Manuel Caldeira Cabral, “os bons momentos dão muito trabalho, às instituições públicas, mas também às instituições privadas”. Destacando as características de localização e as vantagens competitivas do Valleypark, o Ministro lançou “o repto aos empresários” para que avaliem as oportunidades “de terem as vossas empresas instaladas em áreas empresariais que permitam partilha de recursos e possibilidades de expansão no futuro”.

As condições de comercialização foram apresentadas pelo presidente da Câmara Municipal do Cartaxo, Pedro Magalhães Ribeiro e por José Eduardo Carvalho, presidente do Conselho de Administração da ALE do Falcão - Valleypark.

Presidente da Câmara afirma importância de ALE do falcão e Revisão do PDM como essenciais ao desenvolvimento do concelho

Pedro Magalhães Ribeiro, presidente da Câmara Municipal do Cartaxo considerou a sessão como “um marco que terá a maior relevância no futuro do concelho e da região”, considerando que a possibilidade de “finalmente podermos iniciar a comercialização desta Área de Localização Empresarial, é



talvez a notícia mais importante para o Cartaxo nos últimos 20 ou 30 anos”.

“Este é um dos dias mais importantes deste mandato – resolver os enormes problemas que esta Área de Localização Empresarial enfrentava em 2013, pela sua complexidade, foi um dos maiores desafios que enfrentámos – chegámos aqui depois de muito trabalho árduo, de negociação, de procura de soluções”, reconhecendo que “este não é um caminho que se possa fazer sozinho”, o autarca agradeceu aos “parceiros que se juntaram ao município e à administração da Valleypark na procura de soluções”, lembrando o papel dos seus antecessores, afirmou a “importância de o Nó da A1 ter sido sempre pensado”, por Paulo Caldas e José Eduardo Carvalho “como fator que permitiria a criação da Área de Localização Empresarial”.

A possibilidade de empresas e empresários poderem aceder a uma Área de Localização Empresarial com “vantagens competitivas únicas”, entre as quais destacou a “localização de excelência, junto ao Nó de acesso à A1 que nos coloca a 50 Km de Lisboa e a não mais de 15 Km das principais vias rodoviárias do país, a proximidade às infraestruturas de apoio à internacionalização da economia, como o aeroporto e o porto de Lisboa, ou o facto de para efeitos de acesso a fundos comunitários as empresas que aqui se instalarem poderem usufruir das condições da localização NUTSII Alentejo, que é região de convergência para fundos comunitários”.

Para o autarca, “esta é uma das maiores vantagens deste parque empresarial” por assegurar “as melhores condições de financiamento para as empresas que aqui se instalarem”. Condição à qual se “acrescentam condições facilitadoras do licenciamento

ímpares em comparação com outros concorrentes diretos, as infraestruturas estão todas instaladas, num enquadramento urbanístico de qualidade, que integrará espaços e valências partilhadas, e estamos num concelho que a par da localização e acessibilidades rodoviárias, ainda oferece três estações na mais importante linha ferroviária do país, a Linha do Norte”.

Entre as dificuldades “encontradas no início do mandato”, o autarca destacou as infraestruturas por terminar e o risco de se perderem os fundos comunitários que representavam uma perda de 2 milhões de euros, o facto de o contrato para aquisição dos terrenos ter sido assinado sem aprovação da Assembleia Municipal, o que o inviabilizava ou a situação de quase insolvência da sociedade gestora e o conflito acionista com litigância judicial. Pedro Magalhães Ribeiro agradeceu aos técnicos autárquicos e a todas as instituições que “uniram esforços para resolver nestes três anos os problemas encontrados – a Câmara Municipal terminou as obras das infraestruturas inacabadas, resolveram-se os problemas jurídicos com a aquisição dos terrenos e encontrou-se um grupo de investidores que adquiriu os créditos da sociedade à banca”.

José Eduardo Carvalho destaca condições competitivas da ALE ao nível do licenciamento

O presidente do Conselho de Administração da Valleypark destacou a importância competitiva da Área de Localização Empresarial, no que se refere ao seu “modelo e legislação de licenciamento e tramitação administrativa de instalação de empresas”.

Dando um exemplo hipotético, José Eduardo Carvalho explicou as características

Aprovado acordo de gestão do projeto de ligação da área de acolhimento empresarial do Entroncamento e Riachos à A23



Foi presente à reunião de Câmara de 3 de julho, a proposta de acordo de gestão do projeto de ligação da área de acolhimento empresarial do Entroncamento e Riachos à A23.

O ponto 7 da ordem de trabalhos da referida reunião enquadra o acordo de gestão entre as Autarquias do Entroncamento, Torres Novas e a empresa Infraestruturas de Portugal (IP) e foi aprovado por maioria, com a abstenção da Vereadora do PSD Isilda Aguincha e os votos favoráveis do PCP e do PS.

O acordo de gestão agora aprovado define como entidade executora do projeto a IP ficando a cabo dos municípios envolvidos financiar parcialmente o projeto de ligação das Zonas Industriais do Entroncamento e Riachos à A23. Uma via considerada estruturante para a Área de Localização Empresarial (ALE) do Entroncamento e que há



muito era reivindicada pelos empresários já sediados ou que se pretendem localizar na ALE do Entroncamento.

Desta forma ficaram definidas as competências e funções de cada um dos parceiros na concretização do programa de valorização das áreas empresariais (VAE), anunciado pelo Primeiro-ministro António Costa e pelo Ministro do Planeamento e Infraestruturas Pedro Marques, no dia 07 de fevereiro, na plataforma logística da MSC, no concelho do Entroncamento.



“ímpares do modelo em que este parque se insere”, referindo-se ao facto a ALE do Falcão – Valley park ser gerida por uma sociedade acreditada pelo Ministério da Economia, que lhe “outorgou um alvará concedendo autorização para instalar empresas de determinadas CAE” e lhe delegou competências em matéria de licenciamento, assumindo o Ministério da Economia, um papel fiscalizador e sancionatório do cumprimento do alvará concedido. A sociedade gestora é também responsável pela garantia da qualidade urbanística e de infraestruturas do Parque, e fornecerá às empresas ali instaladas serviços de apoio e gestão de serviços como a segurança ou os espaços verdes.

A comercialização dos lotes que “finalmente se vai poder iniciar”, foi possível pelo recente registo do plano de pormenor do loteamento, assim como pelo facto de a sociedade gestora ter visto os seus créditos à banca adquiridos por um grupo de investidores que “vai dinamizar o projeto”. Dirigindo-se ao Ministro da Economia, José Eduardo Carvalho afirmou que “não nego que os níveis de confiança na economia nacional estiveram na base desta decisão de investimento. Acreditou-se no projeto, acreditou-se no país. Investimos e vamos concretizar”.



Assembleia geral da Rede Europeia de Cidades Templárias reuniu em Tomar

A assembleia geral da Rede Europeia de Cidades Templárias decorreu no início de julho, no salão nobre dos paços do concelho de Tomar, com a presença de representantes de Ponferrada (Espanha), Troies (França) e Perugia (Itália), estes últimos através de videoconferência. A reunião contou ainda com a presença de um perito do Conselho da Europa.

Este é mais um passo para dinamizar a rede e torna-la numa mais-valia para o

desenvolvimento cultural e turístico destas cidades que têm em comum terem sido dos lugares onde a presença da Ordem do Templo foi mais relevante.

A realização da edição deste ano da Festa Templária serviu como motivo para juntar os parceiros dos restantes países, à semelhança aliás do que acontecera há uma semana atrás quando uma comitiva tomarense esteve em Ponferrada a participar na Noche Templaria.

Suinicultores em congresso nacional no Cartaxo

A Federação Portuguesa de Associações de Suinicultores (FPAS) escolheu o Cartaxo para realizar o seu VIII Congresso. A sessão de abertura teve lugar dia 22 de junho, no Centro Cultural do Cartaxo e foi presidida pelo Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação, Luís Medeiros Vieira.

Durante dois dias, cerca de 400 profissionais, empresários, técnicos e representantes de instituições públicas e privadas debateram a crise recente do setor, mas também estratégias ligadas à produção, com destaque para a sanidade animal e a erradicação da Doença de Aujeszky, ao crescimento, com ênfase em ações de desenvolvimento local e de internacionalização – a abertura de novos mercados como a China cujo volume de importação “poderia absorver toda a produção nacional”, conforme afirmou Vitor Menino, presidente da Federação Portuguesa de Associações de Suinicultores (FPAS), poderá vir a representar um “novo fôlego para a suinicultura nacional”.

Para o dirigente da FPAS, que abriu os trabalhos do VIII Congresso, “nos próximos dias vamos projetar o nosso futuro coletivo. Os suinicultores reúnem-se com a finalidade de superar adversidades, potenciar oportunidades e definir estratégias”.

Lembrando as dificuldades recentes que o setor enfrentou, Vitor Menino mostrou-se convicto que os projetos que a FPAS tem vindo a desenvolver “revolucionarão a suinicultura portuguesa a nível técnico e económico”, referindo que “a carne de porco continua a ser a carne mais consumida pelos portugueses e apresenta uma tendência crescente de consumo”, contribuindo com “cerca de 600 milhões de euros para o PIB nacional”.

Pedro Magalhães Ribeiro, presidente da Câmara Municipal, mostrou-se grato pela escolha do Cartaxo para a realização do VIII Congresso e para o lançamento oficial do programa PORCO.PT. “A vossa escolha é uma honra para o Município e considero-a como o vosso reconhecimento pelo trabalho e resiliência dos nossos empresários”. Num concelho que acolhe cerca de “duas dezenas de explorações de suinicultura, mais de dez de grande dimensão”, contribuindo para “o desenvolvimento do nosso território, para a criação de postos de trabalho e para a sustentabilidade económica da nossa região”, a presença do VIII Congresso “é da maior relevância”.

O lançamento da campanha PORCO.PT no Cartaxo foi referido pelo presiden-



te da Câmara “como um estímulo e uma oportunidade para a afirmação dos nossos empresários a atuar neste setor e para a nossa afirmação na fileira agroindustrial”, pelo que todos “deveremos participar no lançamento oficial deste programa. Vamos pintar o Cartaxo de cor-de-rosa, declarando o nosso apoio a um produto 100% português”.

Referindo que “Portugal está na moda. Os produtos portugueses são vistos, lá fora e cada vez mais por nós próprios, como produtos que cumprem elevados padrões de qualidade, que se diferenciam pela excelência e segurança oferecidas ao consumidor”, lembrou outros produtos “como o vinho”, que têm potenciado este posicionamento, “é tempo de também a carne de porco e os nossos empresários do setor darem aos seus produtos a oportunidade de comercialização que um posicionamento diferenciador no mercado lhe proporciona”.

Assumindo o concelho com “profundamente ligado ao mundo rural”, o autarca destacou a sua localização geográfica e a proximidade ao principal centro de consumo do país, como uma característica à qual se “agrega outra proximidade da maior relevância”, referindo “os poucos minutos que nos separam e as excelentes acessibilidades que nos ligam às principais plataformas de internacionalização nacionais, o porto e o aeroporto internacionais de Lisboa”.

O Secretário de Estado da Agricultura e Alimentação, Luís Medeiros Vieira esteve presente na abertura do VIII Congresso, e no jantar dos 36 anos da FPAS, que encerrou o primeiro dia de trabalhos e que decorreu na Quinta do Gaio de Baixo, no concelho do Cartaxo.

O Secretário de Estado destacou a importância do setor na economia nacio-



nal, assim como o seu contributo para a coesão do território. Elencando as medidas tomadas pelo Governo como resposta às dificuldades criadas “em especial pelo embargo decretado pela Rússia”, referiu a criação de um gabinete de crise que acompanhou a evolução da situação dos mercados interno e externo, a adoção de medidas nacionais que introduziram, por exemplo, a obrigatoriedade de indicação do país de origem nas embalagens da carne de suíno, ou as linhas de crédito criadas.

A importância da erradicação da Doença de Aujeszky na prossecução de processos de internacionalização e promoção das exportações, foram também referidas por Luís Medeiros Vieira como um dos desafios a que o país e setor precisam dar resposta.

O encerramento do VIII Congresso teve lugar dia 23 de junho, com a apresentação do programa nacional de certificação PORCO.PT, que contou com a presença do Ministro da Agricultura, Florestas e Desenvolvimento Rural, Luís Capoulas Santos. O programa foi apresentado por Vitor Menino, como “o maior projeto coletivo de sempre do nosso setor que se une para encontrar novas oportunidades no mercado interno e assumir novos desafios”.



Não deixe passar a próxima janela de oportunidades Horizonte 2020

Publicação de planos de trabalho 2018-2020 e novas convocações em **Outubro 2017**



Associação assinou protocolo com Grupo Crédito Agrícola

NERSANT consegue 64 milhões de euros com 5 linhas de crédito para empresas associadas

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém, assinou dia 12 de julho em Lisboa, um protocolo com o Grupo Crédito Agrícola, que vai permitir às suas empresas associadas ter acesso a condições preferenciais de produtos e serviços bancários. O protocolo, já em vigor, tem ainda à disposição cinco linhas de crédito, que representam no total 64 milhões de euros para as empresas associadas da NERSANT.

Sendo o acesso ao crédito bancário um dos constrangimentos à competitividade empresarial, a NERSANT tem procurado soluções para as suas empresas associadas. Neste sentido, a associação levou a efeito mais uma ação no âmbito desta estratégia, com a assinatura de um protocolo de parceria com o Grupo Crédito Agrícola.

O Grupo Crédito Agrícola disponibiliza ao abrigo do protocolo, cinco linhas de crédito, no âmbito das quais as operações de concessão de crédito terão que se enquadrar. Estão assim já disponíveis para as empresas associadas da NERSANT, uma linha de crédito para apoiar processos de empreendedorismo / criação de novas empresas, uma linha de crédito para apoio à tesouraria das empresas, uma linha de crédito para apoiar investimentos em eficiência energética, uma linha de crédito

para a reindustrialização e, por fim, uma linha de crédito para apoio social. No total, são 64 milhões de euros disponíveis para as empresas associadas da NERSANT.

“Esta parceria ganha especial relevância numa altura em que a capitalização e financiamento às empresas é fundamental. Congratulamo-nos com o mesmo e esperamos que as nossas empresas associadas possam vir a fazer uso deste novo instrumento que cuidadosamente preparámos”, referiu Maria Salomé Rafael, Presidente da Direção da NERSANT, que acrescentou que “é este o papel de uma associação empresarial: promover o desenvolvimento do Ribatejo, apoiando a atividade empresarial e dinamizando projetos de melhoria da envolvente empresarial regional.”

Dirigido exclusivamente para empresas associadas da NERSANT, quer sejam empresários em nome individual ou pessoas coleti-

vas de qualquer setor de atividade, o protocolo poderá beneficiar mais de 2500 empresas.

O protocolo, já em vigor, vai assim permitir às suas empresas associadas ter acesso a condições preferenciais de produtos e serviços bancários, bem como de seguros disponibilizados pelo Grupo, que podem ser disponibilizados e contratados, consoante os casos, quer pela Caixa Central, quer por qualquer uma das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo suas associadas, e que integram o Sistema Integrado de Crédito Agrícola Mútuo, quer pelas Seguradoras e demais empresas que integram o Grupo.

Foi assinado, em representação da NERSANT, pela sua Presidente da Direção, Maria Salomé, e pelo seu Vice-Presidente, Domingos Chambel. Em representação do Grupo Crédito Agrícola, assinaram o Presidente do Conselho de Administração Executivo, Licínio Pina, e o vogal José Alexandre.



Certificações IFS Logistics e BRC Storage & Distribution

Greenyard reforça segurança alimentar

Desde sempre, a Greenyard assumiu o seu compromisso com a Qualidade, tendo enraizado na sua cultura a melhoria contínua dos seus processos. No seguimento do trabalho já realizado de certificação pelas normas ISO 9001 (Gestão da Qualidade) e ISO 22000 (Segurança alimentar), a Greenyard decidiu evoluir para normas mais exigente, nomeadamente normas que fossem reconhecidas pela Global Food Safety Initiative (GFSI).

Nesse âmbito, a empresa de Riachos resolveu iniciar o processo de certificação pelas normas IFS Logistics e BRC Storage & Distribution. A adoção destas normas tradu-

ziu-se numa evolução natural de implementar referenciais mais exigentes, que fossem aplicáveis à área de atividade da Greenyard Logistics Portugal e que fossem mais direcionadas para os requisitos do serviço prestado. Adicionalmente, tratam-se de normas com uma elevada preocupação não só em food safety, mas também em food defense.

Desta forma, a empresa comunicou que “no início de 2017, a Greenyard Logistics Portugal certificou-se pelo referencial IFS Logistics, tendo obtido a classificação de Higher Level”. Mais recentemente, em junho, “realizou-se a auditoria de certificação pelo BRC Storage & Distribution”, tendo

também a empresa obtido a classificação máxima (AA). “Estas conquistas recentes vêm reforçar o nosso compromisso em prestar um serviço cada vez mais focado na excelência”, acrescentou a empresa no mesmo comunicado enviado à Ribatejo Invest.

Ainda de acordo com a empresa, “a Greenyard continuará empenhada em prestar serviços de logística e transporte de uma forma apaixonada, empreendedora, apresentando soluções criativas, robustas e confiáveis sem nunca esquecer que numa relação de parceria deve sempre existir um elevado nível de partilha. São estes os valores pelos quais sempre nos regemos.”

Greenyard Logistics Portugal

A Greenyard Logistics Portugal, anteriormente designada por Univeg Logistics Portugal, teve a sua origem no grupo Univeg.

Presente em Portugal desde 2001, a Greenyard opera no mercado de prestação de serviços logísticos e de transportes de produtos alimentares, com maior incidência nos produtos alimentares perecíveis. Localizada no centro geográfico do país, a Greenyard possui uma plataforma logística com 17.000m² que cobre todas as necessidades de temperatura desde -25°C a +18°C e ambiente numa única localização apoiada por hubs de cross docking. Atualmente, a Greenyard conta com cerca de 200 colaboradores diretos e indiretos.

Ao nível do transporte, a Greenyard possui uma rede de distribuição nacional e internacional em temperatura controlada (bi-temperatura e mono-temperatura) e ambiente, em regime de carga completa e fracionada, adotando modelos integrados



de exploração em regime dedicado, semi dedicado e partilhado.

A Greenyard Logistics oferece consistência de processos, suportados em sistemas de informação de gestão robustos, quer para operações de armazenagem, quer para operações de transporte. A tecnologia rádio-frequência e de integração de dados via EDI garantem uma elevada fiabilidade de serviço, um controlo operacional total e uma grande robustez administrativa.

A Greenyard apresenta hoje uma base de clientes muito diversificada e de diferentes sectores, quer sejam clientes da moderna distribuição, quer sejam importadores, fabricantes ou distribuidores.

Toda a atividade tem por base metodologias de melhoria contínua, gestão de projetos e partilha de melhores práticas. A Greenyard Portugal encontra-se certificada pela norma IFS Logistics e está a terminar o processo de certificação pela BRC storage and distribution.

Quinta da Lagoalva aposta em painéis solares fotovoltaicos

A Quinta da Lagoalva de Cima, produtora de vinho, azeite, cortiça, cereais, horto-industriais e do cavalo lusitano anuncia a instalação de onze sistemas fotovoltaico no terreno com uma potência total de 1,35 MW, ocupando uma área de 36.496 m². Este sistema vai permitir uma produção energética anual de cerca de 2.000 MWh e evitar emissões anuais de 620 toneladas de CO₂. O fornecimento e instalação desta central foi da responsabilidade da Ikaros-Hemera, empresa especialista neste setor.



O investimento foi feito pela Grow Advisory, gestora de ativos financeiros, e permite à Quinta da Lagoalva de Cima uma autonomia energética de 123% face aos consumos dos locais onde foram instalados estas centrais solares. Isto significa que estas instalações possibilitam à exploração agrícola ter um balanço energético positivo, conseguindo produzir energia elétrica própria 23% acima das suas necessidades de consumo. Sendo o custo com a energia elétrica um dos principais na atividade agrícola desta sociedade, esta é uma solução, que para além de toda a componente de sustentabilidade, permite um ganho de competitividade muito significativa nos produtos comercializados pela Quinta da Lagoalva.

Miguel Holstein Campilho, administrador da empresa, sublinha a importância deste projeto: “É muito satisfatório ter na Quinta da Lagoalva de Cima um modelo que nos permite produzir energia 100% limpa e finalmente conseguirmos um balanço energético positivo no desenvolvimento da nossa atividade. Isto permite-nos ir ao encontro do que nos é exigido por cada vez mais clientes que é de terem fornecedores verdadeiramente sustentáveis e com uma consciência ambiental forte.”

Duarte Caro de Sousa, diretor-geral da Ikaros-Hemera, acrescenta: “É mais um projeto concluído com sucesso e com vantagens para ambas as partes. Com a instalação dos sistemas solares fotovoltaicos, por um lado, a Quinta da Lagoalva de Cima reduzirá os custos com a eletricidade e consegue descarbonizar



ainda mais a sua atividade e por outro, conseguimos identificar e desenvolver para a entidade investidora, a Grow Advisory, uma oportunidade de investimento alternativa com rentabilidades acima das normais alternativas no setor financeiro para o mesmo nível de risco. Até ao momento este é o maior projeto que desenvolvemos numa exploração agrícola.”

O investimento foi suportado pela Grow Advisory. Os sócios explicam a sua motivação no investimento: “A Grow Advisory está extremamente satisfeita com este projeto em parceria com a Quinta da Lagoalva de Cima e a Ikaros-Hemera, não só pelo facto da energia solar fotovoltaica ser financeiramente viável como também por ser um investimento em energia limpa e confiável.”

O número crescente de empresas no sector agrícola e vitivinícola a apostar neste tipo de sistemas energéticos mostra a tendência do sector agrícola em investir em medidas sustentáveis, amigas do ambiente e que permitem a produção de energia própria.

Sobre a Ikaros-Hemera

A Ikaros-Hemera é uma empresa especialista na implementação e monitorização de sistemas solares fotovoltaicos de média e grande dimensão. A Ikaros-Hemera surge vocacionada para o fornecimento e instalação de sistemas fotovoltaicos no mercado empresarial e para a conceção de modelos de negócio adequados a cada cliente, numa óptica de investimento financeiro.

Fundada em 2011, é fruto da joint-venture entre a Ikaros Solar, referência europeia no setor empresarial, e a Hemera Energy, especialista na apresentação de soluções chave-na-mão de produção descentralizada de energia e eficiência energética, que integra o Grupo Quifel, de Miguel Pais do Amaral.

Sobre a Quinta da Lagoalva de Cima

A Quinta da Lagoalva de Cima estende-se pela margem Sul do Tejo e dedica-se a várias atividades agrícolas: produção de vinho, azeite, cortiça e do cavalo lusitano.

Sobre a Grow

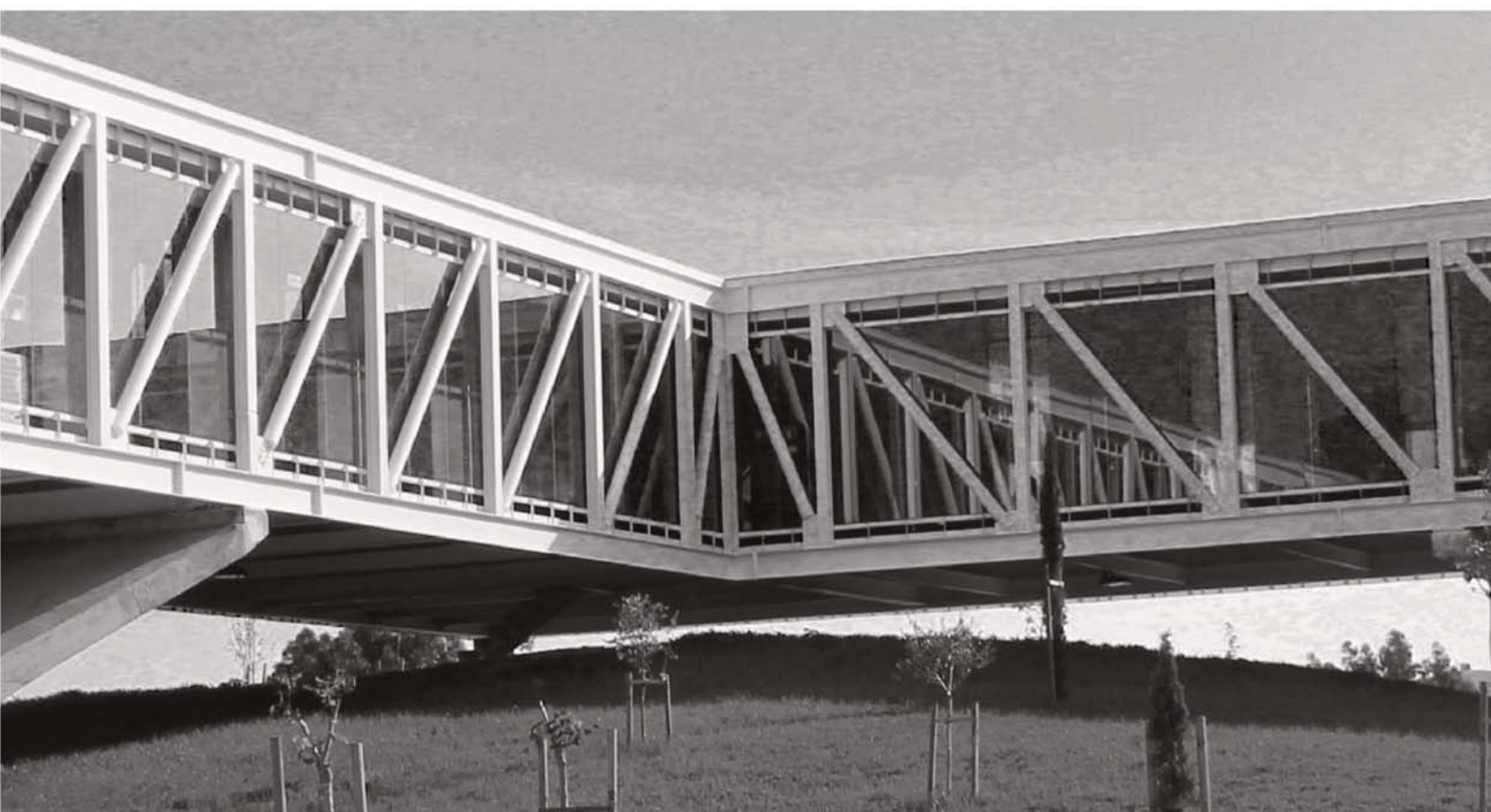
A Grow Advisory tem por objeto a prestação de serviços de consultoria em matéria de investimento em activos financeiros.



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



O então Secretário de Estado da Indústria esteve na NERSANT

“Programa Capitalizar pretende preparar a empresa para o futuro

Quem o disse foi o então Secretário de Estado da Indústria, João Vasconcelos, na sessão sobre o programa Capitalizar que decorreu em Torres Novas no dia 4 de julho, em parceria com a NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém.

“É agora que temos de nos preparar para o futuro. E é exatamente isso que o Capitalizar permite. No âmbito deste programa, temos medidas para a criação de empresas, para a capitalização das empresas que querem crescer e ainda para as empresas que estão em dificuldades”, exaltou o então Secretário de Estado da Indústria no auditório da NERSANT em Torres Novas, perante uma plateia composta por mais de 150 empresários.

Esta é de facto, a 3.ª fase de uma estratégia levada a efeito pelo Governo para a revitalização da economia portuguesa. “Há 1 ano tivemos de capitalizar os bancos. Esta foi a primeira prioridade do Governo, porque se não houver capital na banca, não há economia. Depois, tornámos o Portugal 2020 mais amigo das empresas e, por fim, criámos o programa Capitalizar”, disse o então Secretário de Estado da Indústria, João Vasconcelos, acrescentando que o programa já pagou 870 milhões de euros às empresas, entre os quais 20 milhões às empresas da região do Ribatejo. O resultado desta estratégia está, continuou, à vista de todos, com a aceleração do ritmo de crescimento da economia. “Todos os setores da indústria estão a crescer e a contratar. Vamos ter muito provavelmente

o menor desemprego deste século”, rematou João Vasconcelos.

O sucesso do Programa deve-se ao facto de as suas medidas terem sido decididas por empresários, para empresários. “O Programa Capitalizar não foi desenhado por nós nos gabinetes. “As medidas do Capitalizar foram decididas por empresários, para empresários. O Programa Capitalizar é de longe a melhor reforma feita para empresas, uma autêntica revolução da maneira como se gere uma empresa”, fez saber João Vasconcelos, enumerando de seguida algumas particularidades inéditas do Programa, como o processo de recuperação de empresas fora das tribunais, a não responsabilização de novos gestores, a cotação em bolsa de grupos de empresas e o early warning (alerta precoce), para empresas em dificuldades, entre outras.

Também a relação com a NERSANT foi elogiada. “É fácil ser Secretário de Estado da Indústria com uma associação como a NERSANT, que tem sido uma grande parceira do Governo”, declarou João Vasconcelos.

Maria Salomé Rafael, Presidente da Direção da NERSANT, congratulou-se com o Programa Capitalizar, que vai finalmente permitir “às nossas empresas, ter capacidade de investimento”.

Na sessão sobre o Programa Capitalizar esteve ainda o Presidente da Estrutura de Missão para a Capitalização das Empresas, José António Barros e Fátima Reis Silva, que para além de apresentarem aos presentes as medidas no âmbito do



Capitalizar, divulgaram ainda o ponto de situação relativamente ao mesmo. Houve ainda espaço para um debate, onde as empresas puderam esclarecer todas as dúvidas relativamente ao programa.

Aprovado através da resolução do Conselho de Ministros n.º 42/2016, o Capitalizar é um programa estratégico de apoio à capitalização das empresas, à retoma do investimento e ao relançamento da economia, com o objetivo de promover estruturas financeiras mais equilibradas, reduzindo os passivos das empresas que sejam viáveis em termos económicos, embora com níveis de endividamento elevado. Conta com cinco eixos estratégicos: simplificação administrativa e enquadramento sistémico, fiscalidade, reestruturação empresarial, alavancagem de financiamento e investimento e dinamização do mercado de capitais.



70 milhões de euros em apoios adicionais para os produtores de fruta europeus

As medidas excecionais que já se encontravam em vigor para apoiar os produtores de frutos perecíveis afetados pelo embargo das importações imposto pelas autoridades russas foram prorrogadas por um ano, até ao final de junho de 2018.

Essas medidas foram inicialmente introduzidas pela Comissão na sequência do embargo russo, em agosto de 2014. O regime prorrogado prevê um valor que poderá ascender aos 70 milhões de EUR para os produtores de fruta da UE, servindo de rede de segurança para os produtores que não consigam eventualmente escoar os seus produtos no mercado devido ao embargo. Compensará os produtores de fruta europeus que decidam, por exemplo, distribuir os seus excedentes por diferentes organizações (p. ex.: organizações caritativas, escolas) ou utilizá-los para outros efeitos (p. ex.: alimentação animal, compostagem, destilação).

O comissário responsável pela Agricultura e pelo Desenvolvimento Rural, Phil Hogan, declarou: “A Comissão fez tudo o que pode para apoiar os produtores europeus prejudicados pelo embargo russo. Esta nova prorrogação envia mais um sinal claro da nossa determinação em defender firmemente e sem qualquer temor os nossos agricultores. As medidas de apoio são aplicadas em paralelo com as atividades em curso no sentido da modernização e simplificação da PAC,

para benefício não só dos nossos agricultores como da sociedade europeia em geral”.

O regime prorrogado vem juntar-se a outras medidas de apoio excecionais para os mercados agrícolas na sequência do embargo russo. O seguimento e avaliação do mercado regularmente realizados pela Comissão mostram que essas medidas contribuíram para melhorar a situação de mercado das culturas não permanentes (em geral produtos hortícolas). A maior parte dos produtos afetados pelo embargo russo foram reorientados para mercados alternativos e os preços de mercado estabilizaram. No entanto, e uma vez que as chamadas culturas permanentes (árvores de fruto) são menos adaptáveis em situações de instabilidade, as novas medidas foram especificamente concebidas para apoiar esse sector.

Nos termos das medidas excecionais, os produtores individuais beneficiam de taxas de cofinanciamento pela UE mais elevadas do que acontece no quadro das medidas normais de apoio. Os agricultores recebem um apoio financiado pela UE a 100% no caso das retiradas para distribuição gratuita (ou seja, da oferta

da fruta a organizações caritativas, que a encaminhem para consumo), o que evita o desperdício. Para a fruta retirada do mercado mas não efetivamente consumida (p. ex.: diretamente enviada para compostagem), colhida antes de estar madura (a chamada colheita em verde) ou que nem sequer seja colhida, as taxas do apoio são mais reduzidas.

O regime abrangerá uma quantidade máxima de 165 835 toneladas, dividida por quatro tipos diferentes de árvores de fruto: maçãs e peras; ameixas; citrinos; e pêssegos e nectarinas. A medida abrange 12 Estados-Membros e serão aplicados volumes de retirada diferentes, por forma a assegurar que o apoio financeiro possa chegar aos produtores que dele mais necessitem.

Para além da prorrogação destas medidas excecionais, os produtores europeus de frutos e produtos hortícolas continuarão a beneficiar de outras medidas ao abrigo da política agrícola comum da UE, como os pagamentos diretos, os fundos de desenvolvimento rural e o apoio financeiro às organizações de produtores, num total de cerca de 700 milhões de EUR por ano.

Rede de Incêndio Armada (RIA)

Na coluna anterior falamos da localização da rede de incêndio armada, mas as medidas de prevenção e proteção por si não bastam para a segurança da empresa. São necessárias, após aferir da categoria de risco implementar as medidas de autoproteção, que são, como já sabemos obrigatórias.



ALGUMAS DEFINIÇÕES IMPORTANTES:

Responsável de Segurança: Entidade ou pessoa competente que designa o delegado de segurança para executar as MAP e que presta ou delega durante a intervenção de entidades externas a colaboração solicitada.

Organização da Segurança: Organizado pelo RS (para a concretização das MAP) recorrendo a funcionários e entidades exploradoras. Nomeia as equipas de segurança e atribui as suas responsabilidades. Se existir PEI é implementado um SSI (serviço de segurança contra incêndios) em que o chefe é o RS.

Posto de Segurança: Local permanentemente vigiado onde é possível controlar os sistemas de vigilância e segurança, meios de alerta e de comunicação interna (local de risco F), bem como os comandos a acionar em caso de emergência. Chaveiro com chaves de reserva. Plano de Prevenção e PEI (se aplicável) e plantas, bem como os números telefónicos a contactar.

Medidas de Autoproteção (MAP): Registos de segurança, procedimentos de prevenção, plano de prevenção, procedimentos em caso de emergência, plano de emergência, ações de sensibilização e formação e simulacros. A sua concretização depende da categoria de risco.

Plano de Segurança: Conjunto de MAP (organização e procedimentos) para evitar a ocorrência de incêndios e garantir a manutenção do nível de segurança (exemplo: 0, 1 e 2 – local, parcial e total) → **O total é o plano tipo IV**

EXISTEM 4 TIPOS DE PLANOS DE SEGURANÇA:

1. Registos de Segurança + Procedimentos de Prevenção

- Registos de Segurança: Documentos que contêm os registos de ocorrências e de relatórios relacionados com a segurança contra incêndios. Registados com data início e fim e o responsável pelo seu acompanhamento. Conservação e manutenção das condições de segurança, modificações de trabalhos perigosos, visitas de inspeção. Ações de instrução e formação, exercícios de segurança, eventuais incêndios ou situações de emergência.
- Procedimentos de Prevenção: Regras de exploração e de comportamentos

como acessibilidade dos meios de socorro, dos veículos de socorro, praticabilidade dos caminhos de evacuação, eficácia e estabilidade ao fogo, acessibilidade aos meios de alarme, vigilância dos espaços, conservação, segurança na manipulação de substâncias perigosas, segurança nas AET.

2. Registos de Segurança + Procedimentos de Prevenção + Procedimentos de Emergência

- Procedimentos de Emergência: Procedimentos e técnicas de atuação, procedimentos de alarme, de alerta, de evacuação, de utilização dos meios materiais de primeira intervenção, de receção e encaminhamento dos bombeiros. Sendo em resumo a concretização das instruções de segurança (procedimentos de prevenção).

3. Registos de Segurança + Plano de Prevenção + Procedimentos de Emergência

- Plano de Prevenção: Informações relativas à identificação da UT, plantas com a classificação do risco, vias de evacuação, localização dos meios materiais de intervenção e os procedimentos de prevenção (deve estar disponível no PS).

4. Registos de Segurança + Plano de Prevenção + Plano de Emergência Interna

- PEI: Documento onde estão indicadas as MAP a adotar face a um incêndio, nomeadamente a organização, os meios humanos e materiais a envolver e os procedimentos a cumprir. Contém o plano de atuação e o de evacuação.
- Objetivo do PEI: Sistematizar a evacuação e limitar a propagação do incêndio
- Plano de Atuação: organização das operações por delegados em caso de emergência e ativação dos meios de primeira intervenção.
- Plano de Evacuação: Procedimentos a adotar em caso de alarme imediato ou temporizado, requerendo a confirmação pela perceção, planificação e difusão dos restantes alarmes, coordenação das operações previstas no PEI, prestação, se aplicável, de primeiros

socorros, reposição das condições de segurança. Deverá conter este plano, cópia da planta de emergência, e instruções de segurança.

Ações de Sensibilização e Formação: Todos incluindo os profissionais por períodos superiores a 30 dias.

- Sensibilização:** Familiarização com o espaço e identificação dos riscos de incêndio, Cumprimentos dos procedimentos genéricos do plano de prevenção se aplicável (ou procedimentos), evacuação, técnicas básicas de utilização dos meios de primeira intervenção.
- Formação:** Quem lida com situações de maior risco de incêndio (C, D ou F), específica para equipas de intervenção em caso de emergência.

Simulacros: Exercícios com objetivo de teste do PEI e treino dos ocupantes. Destaque para as equipas de intervenção e evacuação. Os períodos de simulacros são de acordo com o quadro XLI e variam de 2 em 2 anos a anuais.

- Vantagens:** treino dos ocupantes nos procedimentos de atuação em emergência, teste do PEI e da organização estabelecida. Teste da coordenação entre a segurança interna e externa (socorros).
- Considerações:** Cenários o mais reais possíveis, primeiros exercícios simples e vão aumentando de grau de dificuldade (primeiro com aviso de dia e hora, depois só dia, depois sem nenhum aviso, etc. Logo que possível uma reunião de avaliação do simulacro.
- Fases:** Planeamento / preparação, Implementação, realização e avaliação.

NERSANT
SEGUROS

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



VoIP O futuro para as suas chamadas telefónicas

Voz sobre o protocolo Internet, também conhecido como VoIP (*Voice over Internet Protocol*) é o protocolo usado para que possamos realizar chamadas telefónicas utilizando a Internet, em vez de utilizarmos a tradicional rede pública de serviço telefónico, também conhecida como PSTN (*Public Service Telephony Network*). O VoIP é o protocolo responsável pela conversão de um sinal de voz analógico em um conjunto de sinais digitais, permitindo assim o seu envio através de uma ligação à Internet. Isto com limitação (ou não) de que a qualidade da chamada estará sempre dependente da velocidade da Internet, pois é através desta que é feita a comunicação.

No VoIP existem principalmente dois tipos de chamadas que devemos considerar:

- **VoIP para VoIP:** A ligação entre ambos os dispositivos é feita através de uma ligação à Internet. Uma vez que ambos os dispositivos estão a usar VoIP não existe necessidade de utilização da PSTN;
- **VoIP para telefone tradicional:** Para este tipo de chamadas já será necessário existir uma ligação entre VoIP e PSTN, uma vez que estamos a comunicar entre dispositivos ligados a tecnologias diferentes. Neste tipo de chamadas o VoIP começa a ter os seus custos.

Mas quando falamos em dispositivos

VoIP, quais são os dispositivos em que podemos realizar chamadas VoIP?

- **Computadores / Tablets / Smartphones:** Equipados com o Software adequado e um microfone é possível realizar chamadas VoIP utilizando estes dispositivos;
- **Telefone IP:** Talvez a solução de mais simples implementação, pois tratam-se de dispositivos que foram especificamente pensados para VoIP;
- **Telefone tradicional:** Sim, também é possível utilizar VoIP com um telefone tradicional, embora para isso seja necessário um adaptador ATA (*Analog Telephone Adapter*) para que possamos ligar o telefone tradicional à Internet.

O Skype é provavelmente a ferramenta mais conhecida para a realização de chamadas VoIP, ferramenta esta já sobejamente utilizada por muitos dos leitores. Através do Skype podemos realizar chamadas gratuitas de VoIP para VoIP, mas se quisermos realizar chamadas de VoIP para um telefone tradicional, então as nossas chamadas já serão taxadas. Este é um exemplo perfeito para mostrar de como o VoIP se apresenta claramente como a tecnologia para o futuro no que diz respeito à realização de chamadas, pois, seguindo esta lógica, se o VoIP já estivesse substituído totalmente a PSTN,

então poderíamos realizar chamadas telefónicas para qualquer destino no mundo de forma gratuita.

Naturalmente estas mudanças não são mudanças que se realizam de um dia para o outro. Devemos naturalmente compreender que substituir uma tecnologia que levou anos a implementar e está atualmente bem cimentada no mercado, vai ser um grande desafio.

Mas porque é que o VoIP consegue oferecer custos mais favoráveis? Isto acontece, principalmente, porque VoIP tem uma maior capacidade para transmissão dos dados da chamada, pois quanto menor for o tempo para a transmissão de dados da nossa chamada, mais tempo livre existe para que outras chamadas possam ser realizadas em simultâneo e menor é o “aluguer” que estamos a pagar pela utilização da linha onde os dados são transmitidos.

O VoIP ainda se encontra numa fase muito inicial. Apesar de não ser uma tecnologia recente, a sua implementação total no mercado ainda pode vir a demorar décadas. O VoIP apresenta-se claramente como uma tecnologia vantajosa a nível de custos, principalmente se considerarmos as chamadas de longa distância. Mas só conseguiremos tirar total partido das vantagens que o VoIP nos oferece, quando o mesmo substituir na totalidade a PSTN. Resta-nos esperar pela total implementação.

Wakeboard no Lago de Castelo

O Wakeboard é um desporto recente, que se tem afirmado pela sua espetacularidade, captando adeptos e curiosos em todo o mundo. É o desporto aquático com maior taxa de crescimento dos EUA, onde nasceu há 25 anos. Alastrou-se por todo o mundo e sabemos hoje que existem mais de três milhões de praticantes só na Europa.

Uma prancha, uma corda e um barco. São estes os equipamentos básicos e necessários para a prática do wakeboard. No entanto, existem locais onde a tração é por cabos, designados cable parks.

Abrantes, Ferreira do Zêzere, Tomar, Sertã e Vila de Rei promovem o Lago de Castelo de Bode como local de excelência para a prática de wakeboard. Venha conhecer estes locais extraordinários.

Aldeia do Mato

O lago de Castelo de Bode oferece na Aldeia do Mato um enquadramento perfeito para a prática de Wakeboard

Aqui encontra um excelente local para toda a família, com praia e piscinas flutuantes, bar e restaurante, balneários e estacionamento. Visite-nos e goze em pleno de uma comunhão fantástica com a Natureza, neste imenso e esplendoroso espelho de água. Localizada a 15 minutos da cidade de Abrantes e a 20 minutos de Tomar, a praia fluvial da Aldeia do Mato está muito próxima da parede da barragem de Castelo de Bode, oferecendo uma experiência fantástica nas suas águas galardoadas com a Bandeira Azul, pela qualidade ambiental.

Fernandaires

Rodeada por altas montanhas densamente arborizadas com pinheiros bravos e medronheiros

Rodeada por altas montanhas densamente arborizadas com pinheiros bravos e medronheiros e habitada por uma pequena povoação, a praia fluvial de Fernandaires apresenta aos seus visitantes uma extensa e esplêndida bacia de água, proveniente da barragem de Castelo de Bode.

Preservando a natureza pura que a envolve, este local coloca à disposição dos seus visitantes uma piscina flutuante, bar, balneários e zona de estacionamento.

Parte da estância balnear de Fernandaires é atravessada pelo fantástico percurso pedestre da “Grande Rota do Zêzere”.

Lago Azul

O cable park Lago Azul situa-se numa baía protegida espetacular, mesmo junto ao Clube Náutico do Lago Azul

O cable park Lago Azul, situa-se numa baía protegida espetacular, mesmo junto ao Clube Náutico do Lago Azul, a escassos quilómetros de Ferreira do Zêzere. Para muitos este é o grande centro de férias e lazer de Castelo de Bode, com muitas opções de hotéis e apartamentos, muitas atividades disponíveis, marina, um parque de arborismo fabuloso, aeródromo e a escola de wakeboard.

Ferreira do Zêzere é uma pacata vila, com muitas atrações, vários restaurantes, uma gastronomia excelente, a curta distância de Dornes, uma aldeia medieval nas margens do Zêzere.

Montes

Situado numa baía espetacular, com um plano de águas calmas e abrigadas, de onde se avistam algumas ilhas e montanhas forradas de pinheiros, a perder de vista

O cable park dos Montes está localizado nas proximidades de Tomar, freguesia de Olalhas e muito próximo da Ilha do Lombo. Está situado numa baía espetacular, com um plano de águas calmas e abrigadas, de onde se avistam algumas ilhas e montanhas forradas de pinheiros, a perder de vista.

É um local ideal para passar o dia, com praia e muito verde em redor. As aldeias nas proximidades são muito pitorescas e Tomar, cidade templária, Património da Humanidade está apenas a 15 minutos de distância.

Trízio

O cable park do Trízio está localizado ao lado do Centro Náutico do Zêzere, um centro de atividades náuticas com praia, marina, campismo, restaurante e bar, situado numa zona bastante larga do Rio Zêzere e na confluência das ribeiras da Sertã e da Isna.

É um dos locais com mais tradição na prática do wakeboard, com muitos praticantes a frequentarem esta zona, sendo o local que acolhe as provas dos últimos anos do campeonato nacional. O Trízio oferece calma, paisagens deslumbrantes, praia com areia, muitas atividades e o seu restaurante serve petiscos regionais e não só.

Fonte: <http://wakeboardportugal.com>



de Bode



Algumas sugestões Viver o Tejo:

Alojamento:

- Casa do Adro - Ferreira do Zêzere
- Centro de Congressos & Alojamento do Zêzere - Ferreira do Zêzere
- Hotel Segredos de Vale Manso - Abrantes
- Quinta da Eira Velha - Abrantes
- Quinta do Troviscal - Tomar
- Parque de Campismo de Alverangel - Tomar
- Praia Fluvial da Aldeia, Bungalows - Abrantes

Restaurante:

- Maven Café - Ferreira do Zêzere
- Restaurante Sabor da Pedra - Tomar
- Restaurante Segredos de Vale Manso - Abrantes

Desportos Náuticos:

- Wakemaven - Ferreira do Zêzere

Informações e reservas
www.viverotejo.pt

**VIVER
O TEJO**
TURISMO CULTURA ANIMAÇÃO

Indústrias culturais e criativas: o potencial da aliança entre empreendedorismo e criatividade

As Indústrias Culturais e Criativas (ICC) são hoje reconhecidas, a nível nacional e internacional, como setores de grande potencial aos mais diversos níveis. Além de gerarem emprego e riqueza e serem um fator estratégico de competitividade, as ICC podem funcionar como alavanca de coesão social e territorial e veículo de afirmação internacional das comunidades¹.

Ana Ribeiro

Senior Consultant INOVA+

O projeto *Creative Tracks* coordenado pela empresa portuguesa INOVA+ procura maximizar este potencial.

Com o mote “talentos sem fronteiras”, o Creative Tracks é uma iniciativa de alcance mundial onde mais de mil empreendedores e redes de apoio ao empreendedorismo cultural e criativo de 84 países estão ligados através de uma plataforma online (www.creativetracks.org) concebida para potenciar a colaboração entre eles. Neste setor em pleno desenvolvimento, a criatividade, o conhecimento cultural e a propriedade intelectual são as bases para criar e disponibilizar novos produtos e serviços em áreas que vão do cinema à arquitetura, passando pelas artes performativas, artesanato, joalharia, novos Média, moda, entre várias outras. São já visíveis – mas poderão ser imensamente potenciados – os resultados desta característica virtuosa das ICC: conciliar aspetos culturais, económicos, sociais e tecnológicos, com vista a um desenvolvimento sustentável.

Para além das atividades online, os parceiros Creative Tracks organizam eventos

em vários países para potenciar o contacto direto entre as partes interessadas (artistas, empresas, redes, novos empreendedores, financiadores), desenvolver competências para o empreendedorismo no setor e também compreender de que modo as entidades reguladoras e financiadoras podem contribuir para o desenvolvimento das ICC.

O mais recente destes eventos aconteceu no Rio de Janeiro, a 23 e 24 de Junho, organizado pela INOVA+ em parceria com a incubadora Rio Criativo. Em torno do tema “Criatividade e empreendedorismo – um casal complicado?” mais de 60 participantes partilharam experiências, expectativas, reflexões e ambições sobre o que implica ser um empreendedor na área criativa. No primeiro dia, após a apresentação do projeto e da plataforma Creative Tracks foram partilhadas histórias de sucesso de empreendedores brasileiros, seguindo-se 4 workshops sobre aspetos práticos como técnicas de *pitching*, valorização do negócio, promoção em redes sociais e “como lidar com o fracasso”. No segundo dia foram abordadas possibilidades de financiamento para o setor, com a participação da delegação da União Europeia no Brasil, um consultor de crowdfunding



e um representante do SESC São Paulo, entidade com forte atividade na área da cultura. Houve ainda lugar a uma feira de *networking* e atividades na plataforma. O evento foi muito bem acolhido pelos participantes, que a partir de agora podem alargar a sua rede de colaborações a outras partes do mundo através da plataforma Creative Tracks.

A plataforma Creative Tracks é de acesso gratuito e contém ferramentas como *match-making* que permite encontrar artistas e redes de apoio em todo o mundo, *ideation labs* para discussão de assuntos específicos, oportunidades e eventos de interesse para o setor e outros recursos como publicações e formação. Através dos embaixadores Creative Tracks, também presentes na plataforma, os empreendedores podem obter apoio de pessoas mais experientes ou contactos relevantes na sua região.

O projeto Creative Tracks é executado por parceiros de 5 países (Portugal, Bélgica, França, Reino Unido, Holanda) e é co-financiado pela União Europeia. Os próximos eventos terão lugar em Maputo (Moçambique), em Setembro, em Glasgow (Reino Unido) e Eindhoven (Holanda) em Outubro, no Porto em Novembro, e em Shenzhen (China) em Dezembro.

Todas as informações sobre os eventos e registo na plataforma estão acessíveis em www.creativetracks.org ou através do endereço info@creativetracks.org.

¹ Augusto Mateus & Associados, O Setor Cultural e Criativo em Portugal - Relatório Final, Julho de 2009





Os novos Volkswagen e-Golf e Golf GTE: duas versões de elevada tecnologia

A Volkswagen amplia a oferta em Portugal do facelift do Golf com duas novas variantes: e-Golf e Golf GTE. Estas duas novas versões do Golf completam a vasta gama de propulsões oferecidas pelo automóvel com maior êxito na Europa.

Uma das chaves do êxito do Golf é que o modelo oferece a solução perfeita para quase todo o tipo de mobilidade. A ampla base destas soluções individuais são as versões a gasolina (TSI), Diesel (TDI) e os motores de gás natural (TGI). No patamar superior, esta gama única no mundo completa-se com os mais recentes modelos de elevada tecnologia que oferecem propulsão elétrica e híbrida plugin (a que se juntam as versões mais desportivas Golf GTI Performance e Golf R).

Dependendo do modelo em questão, verificou-se um aumento de potência, autonomia e eficiência. Outras das carac-

terísticas dos modelos e-Golf e Golf GTE são um design mais apelativo, faróis dianteiros e traseiros em LED (ambos de série), um novo sistema de infotainment Discover Pro com funções como o controlo por gestos (de série no e-Golf e no Golf GTE), o digital Active Info Display (opcional) e numerosos novos sistemas de assistência à condução.

Os novos Volkswagen e-Golf e Golf GTE iniciam agora a sua comercialização em Portugal com preços a partir de 40.461 euros e de 44.691 euros, respetivamente.

Resumo dos dados mais importantes do facelift dos e-Golf e Golf GTE:

1. e-Golf: zero por cento de emissões para as pessoas que se deslocam diariamente para os seus locais de trabalho. O potente e-Golf debita uma potência de 136 Cv (100 kW) e oferece agora uma autonomia de 300 km no ciclo NEDC.
2. Golf GTE: o controlo híbrido proactivo inclui os dados do GPS e da rota no controlo do potente sistema de propulsão de 204 Cv (150 kW).

3. Mais atraentes: novos para-choques, nova grelha do radiador e novos faróis traseiros "Full" LED de série.
4. Mais luminosos: à semelhança das versões anteriores, o e-Golf e o Golf GTE estão equipados com faróis em LED. No Golf GTE, para além dos faróis traseiros em LED, os indicadores de direção são dinâmicos (acontecendo o mesmo nos Golf GTI, Golf R e GTD).
5. Mais intuitivos: o sistema de infotainment "Discover Pro" passa a contar com o controlo por gestos.
6. Digitalizados: com o Active Info Display, a Volkswagen oferece, pela primeira vez, instrumentação completamente digitalizada para o Golf.
7. Always on: serviço Car-Net "Guide & Inform" e novo serviço Car-Net "Security & Service".
8. Semiautónomos: graças ao novo sistema de assistência em zonas de grande tráfego, o Golf é conduzido de forma autónoma no tráfego urbano a uma velocidade até 60 km/h.

Mais informação

www.newsroomsiva.pt



Sessão de encerramento do projeto decorreu em Rio Maior

300 empreendedores apoiados e 52 novas empresas criadas na Lezíria do Tejo através do Incubar+Lezíria

No total, foram apoiados 312 empreendedores pelo projeto no processo de transformação da ideia em negócio e foram efetivamente transformadas em realidade, 52 dessas ideias de negócio. Foram ainda dezenas de sessões de fomento ao empreendedorismo, workshops de capacitação, num total de centenas de horas de consultoria prestada pela equipa técnica de empreendedorismo responsável pela implementação do projeto, e ainda 4 concursos de ideias de negócios.

Os resultados do Incubar+Lezíria foram apresentados na cerimónia de encerramento do projeto, que decorreu no CNIRM em Rio Maior, com a presença de muitos dos empreendedores apoiados ao abrigo. A sessão, que contou com o acolhimento da Presidente da Câmara Municipal de Rio Maior, Isaura Morais, começou por gratificar os empreendedores com a atribuição dos certificados de participação aos participantes no projeto e aos participantes do 2.º e 3.º programa de aceleração de ideias. Foram ainda atribuídos os prémios aos três projetos vencedores do 3.º concurso de ideias de negócio do projeto, sendo eles o GM2E, do empreendedor Luís Inácio, o Agrsmart, do empreendedor Ricardo Aleixo e ainda o projeto Arikson, de Patrick Pedreiro.

Na cerimónia, onde marcaram presença, para além da NERSANT, promotor líder do projeto, todos os parceiros do mesmo: o Agrocluster Ribatejo, a Desmor e o Instituto Politécnico de Santarém, representados pelos seus presidentes. Quem esteve também presente foi Hélder Guerreiro, Vogal do Conselho Diretivo do Alentejo 2020, entidade financiadora do Incubar+Lezíria, e que aproveitou a ocasião para congratular o empreendedorismo da região. “Há iniciativa económica na região nesta região e é com muito gosto que os PO’s regionais se preparam para apoiar os projetos de mais estas empresas que aqui se constituíram”, disse, acrescentando que “estão para breves novos incentivos no âmbito dos SIAC, bem como novos apoios para infraestruturas que tenham como objetivo incubar estas empresas”, fez saber. Notou ainda o sucesso da parceria entre a NERSANT e os restantes promotores, afirmando que as mesmas são “são essenciais para continuar a transformar o tecido empresarial das regiões”.

DIA DEDICADO AO EMPREENDEDORISMO

De facto, o dia 13 de julho foi inteiramente dedicado ao empreendedorismo e as comemorações do encerramento do Incubar+Lezíria não se cingiram à cerimónia



de encerramento. Durante toda a manhã, e de forma paralela, decorreram várias atividades de fomento ao empreendedorismo nas instalações do CNIRM, entre elas sessões de capacitação, seminários de incentivo ao empreendedorismo e ateliers de ideia.

De referir que o projeto Incubar+Lezíria é uma ação coletiva dinamizada pela NERSANT, pelo Instituto Politécnico de Santarém, Agrocluster e pela Desmor e apoiada pelo Alentejo 2020. O seu objetivo é a promoção do empreendedorismo qualificado e criativo, bem como o apoio aos empreendedores na criação e consolidação de novas empresas na região.



Já são conhecidos os vencedores do 2.º Concurso de Ideias de Negócio “Ribatejo Empreende”

No sentido de fomentar o empreendedorismo e atrair projetos mais qualificados e inovadores para o Ribatejo, o projeto “Ribatejo Empreende”, dinamizado pela NERSANT, prevê a realização de 4 Concursos de Ideias de Negócio.

No dia 12 de julho, reuniu na Startup Santarém, o júri do 2.º Concurso de Ideias de Negócio deste projeto, que deliberou quais os 3 primeiros classificados entre os 22 projetos candidatos.

Agricultura, Agroindústria, Alimentação e Floresta; Património, Indústrias Culturais e Criativas e Turismo; Energia e Mobilidade Inteligente e Tecnologias ao Serviço da Qualidade de Vida; Soluções Industriais Sustentáveis; e Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social foram as quatro páreas a concurso.

O júri desta edição foi composto por Manuel Laranja (docente no ISEG e especialista em Inovação), António Fonseca Ferreira (antigo Presidente da CCDR Lisboa e Vale do Tejo), António José Mendes Batista (Presidente da Associação Nacional de Direito ao Crédito e especialista em estratégias de desenvolvimento regional) e Pedro Félix (Vice-presidente da Comissão Executiva da NERSANT).

Analisados os projetos, o júri deliberou três vencedores. O 1.º classificado foi o **ROCKET FARM**, do empreendedor Filipe Marques, projeto que se centra no desenvolvimento de soluções sustentáveis do ponto de vista energético para a horticultura de precisão. Em 2.º lugar classificou-se o projeto **SPIRULINA**, do empreendedor David Graça, que se centra no desenvolvimento de uma bactéria extremamente nutritiva para a alimentação humana e animal. O 3.º lugar foi atribuído ao projeto **CULTURAL EMOTIONS**, do empreendedor Cláudio Monteiro, focado no desenvolvimento de soluções de massificação da divulgação e apresentação do património cultural através criação de espaços museológicos móveis altamente inovadores.

O projeto “Ribatejo Empreende” é dinamizado pela NERSANT, cofinanciado pelo COMPETE 2020, no âmbito do Sistema de Incentivos às Ações Coletivas “Promoção do Espírito Empresarial”, e continuará em implementação até ao final do presente ano, quer com a dinamização de mais dois Concursos de Ideias, quer com a dinamização de ações de apoio aos empreendedores que queiram desenvolver novos projetos e atividades empresariais no Ribatejo.

Mação inaugura Centro de Negócios

O apoio às empresas e o incentivo ao empreendedorismo são os objetivos do Centro de Negócios/Ninho de Empresas de Mação, que o Município inaugurou no dia 30 de junho.

O Centro de Negócios/Ninho de Empresas de Mação, um projeto de investimento na ordem dos 700 mil euros, consistiu na requalificação de edifícios industriais já existentes para a instalação de empresas. O objetivo da autarquia é “dotar o concelho de um centro de negócios onde os empresários encontrem espaços físicos autónomos para poderem estabelecer as suas atividades de uma forma cómoda, versátil e acessível e, assim, formar um ninho de empresas”, destacou Vasco Estrela.

Os edifícios, que pertenciam a uma antiga empresa de transportes, foram adaptados através da construção de divisórias por forma a constituir 29 módulos individuais, que poderão ser disponibilizados em função das necessidades de cada empresa. Haverá ainda espaço partilhado e equipamentos comuns, como as salas



de reuniões, salas de formação, serviços administrativos e de segurança. Por ser constituído por três edifícios autónomos, o centro possibilita a instalação de empresas/negócios mais industriais, tecnológicos, de serviços, de prestadores de serviços e de armazéns de várias tipologias.

Vasco Estrela sublinhou que este “investimento avultado do município” visa “ajudar e contribuir para a criação, aparecimento e fixação de novas empresas, e também para a solidificação de algumas empresas que já possam existir no concelho”.

NERSANT e Município de Mação unidos pelo empreendedorismo

Está já em vigor o protocolo de cooperação celebrado entre a NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém e a Câmara Municipal de Mação. O objetivo é a facilitar a criação e instalação de empresas e empreendedores neste concelho. A assinatura do protocolo aconteceu a 30 de junho, na cerimónia de inauguração do Centro de Negócios de Mação.

No âmbito deste protocolo já em vigor, assinado pelo Vice-Presidente da Direção da NERSANT, Domingos Chambel, e pelo Presidente da Câmara Municipal de Mação, Vasco Estrela, a NERSANT, enquanto entidade líder no apoio ao empreendedorismo, deverá dar apoio técnico ao recém-inaugurado Centro de Negócios de Mação, mas também às empresas e empreendedores do concelho, disponibilizando recursos técnicos para apoiar as empresas implementadas, mas também para ajudar na implementação de empresas no mercado, garantindo ainda o seu crescimento sustentável nos primeiros anos de produção.

Disseminar junto das empresas existentes ou a criar, ideias de negócio que visem



promover o investimento no concelho; estruturar possíveis candidaturas conjuntas no âmbito do quadro comunitário Portugal 2020; realizar ações de formação para colaboradores de empresas do concelho, de acordo com as necessidades destas e dentro das que se encontram disponíveis no seu Plano de Formação; dinamizar a integração de estágios qua-

lificados nas empresas do concelho; e apoiar e difundir a promoção turística da região, no âmbito da marca Viver o Tejo são as atividades a que a NERSANT vai dar corpo neste território. Para tal, a associação vai disponibilizar elementos da sua equipa técnica para atendimento personalizado, uma vez por semana, em espaço a disponibilizar pelo Município.



União Europeia tem 1,5 milhões para PME Inovadoras

Até ao dia 5 de setembro está aberto um Aviso para projetos de inovação, lançado pelo projeto europeu ACTTIVate do qual o INEGI faz parte como membro do consórcio, destinado às Pequenas e Médias Empresas (PMEs) europeias.

O objetivo é promover a criação de novas cadeias de valor com cariz transetorial e transfronteiriço através da transferência de tecnologias entre quatro setores com grande potencial para sinergias: Aeroespacial, Agroalimentar, Saúde e Tecnologias de Informação. Como único membro português do consórcio, o INEGI tem todo o interesse em promover a participação de PME's portuguesas.

Neste Aviso, as PME's selecionadas receberão financiamento direto de até 46.000 € para os seus projetos inovadores, mas também terão acesso a serviços de apoio ao seu negócio como formações, workshops, mentoring, brokerage events, programas de mobilidade e fóruns de investimento para assegurar que os projetos inovadores financiados desenvolvem produtos com forte impacto no mercado. Todos os membros do consórcio ACTTIVate estarão à disposição das PME's interessadas para apoiar na preparação das candidaturas e na execução do projeto.

O Aviso será suportado pelo consórcio do projeto ACTTIVate e é financiado pelo programa Europeu Horizonte 2020, sob o contrato de financiamento nº 691473.

SOBRE O PROJETO ACTTIVATE

O projeto ACTTIVate - "PAn-European Clusters for Technology Transfer and new Value chains", financiado na call INNO-SUP-1-2015, tem como objetivo apoiar a inovação em PME's e a reindustrialização inteligente do tecido económico Europeu através da promoção de novas cadeias de valor com cariz transetorial e transfronteiriço resultantes da transferência de tecnologias avançadas entre setores com grande potencial para sinergias. Estes setores são o Aeroespacial, Agroalimentar, Saúde e Tecnologias de Informação.

Nirvana Mind Care: nova empresa em Abrantes...

Há uma empresa criada recentemente em Abrantes. De nome Nirvana Mind Care, a empresa contou com o apoio da NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém, no processo de implementação da ideia ao negócio.

De acordo com a nota enviada pela responsável do projeto, Maria José Ramos, "a empresa Nirvana Mind Care, nasceu por iniciativa própria como criação do próprio emprego e com o objetivo comercial de apresentar num só espaço um conjunto de soluções/serviços para tratar as pessoas com vista o restabelecimento completo da pessoa, não só de uma dor localizada, determinada situação ou problema mas sim tratar a pessoa como um todo".

Neste sentido, continuou a agora empresária, o espaço Nirvana Mind Care "propõe um conjunto de soluções alternativas e diferentes que não existiam em Abrantes, localidade onde resido e onde está agora sediada a empresa".



Nirvana Mind Care oferece agora, num só espaço, várias terapias alternativas, tais como Reiki, aromaterapia, essências florais, aconselhamento nutricional, reflexologia podal, vários tipos de massagens incluindo shiatsu, restabelecimento de energia, alinhamento de chackras e limpeza energética. Os contactos da empresa são nirvana.mind.care@gmail.com ou 966 868 692.

...e ArqueoScallabis: nova empresa em Santarém

A ArqueoScallabis é uma empresa recém-criada no ramo da Arqueologia, salvaguarda e gestão patrimonial, sediada na cidade de Santarém e prestando serviço em todo o país. A empresa foi criada de igual forma com o apoio da NERSANT, depois de um período de maturação e preparação e da elaboração de uma candidatura ao PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego, do IEFP.

O período de preparação do lançamento da empresa, criada por três jovens arqueólogos, incluiu a realização de diversos contactos de prospeção e validação da proposta de valor que já deram os seus resultados. A empresa criada com o apoio da NERSANT foi, logo após o início de atividade, subcontratada para acompanhar as obras de reforço das barreiras da cidade de Santarém.



A empresa tem como serviços a elaboração de estudos de Impacte Ambiental; Prospeção arqueológica; Acompanhamento arqueológico; Escavação arqueológica; Elaboração de Cartas arqueológicas; Musealização de espaços; e Serviços Educativos. Encontra-se sediada na Startup Santarém.

Mindorbit constrói fábrica em Ferreira do Zêzere

A empresa Mindorbit, Lda. comprou quatro lotes de terreno na zona industrial ao Município de Ferreira do Zêzere por 5.644€ para iniciar a construção de uma fábrica de acessórios para caleiras.

O investimento, na ordem dos 3

milhões de euros, tem a comparticipação de fundos comunitários e irá permitir a criação de 13 postos de trabalho.

A produção, anunciou ainda a empresa criada em setembro de 2016, será dedicada principalmente à exportação.

Portugal sobe quatro lugares no Quadro Europeu de Inovação

Portugal subiu quatro lugares na edição de 2017 do Quadro Europeu de Inovação, sendo o 14.º melhor Estado-membro da União Europeia nesta área. Invertendo o retrocesso existente entre 2011 e 2016, esta é a melhor classificação que o País atingiu até hoje.

Publicado anualmente pela Comissão Europeia desde 2001, este Quadro utiliza vários indicadores para classificar o desempenho dos Estados-membros na área da inovação.

Os Estados-membros podem ser líderes de inovação, inovadores fortes, inovadores moderados ou inovadores modestos. Há nove anos que Portugal é um inovador moderado. Para a evolução do País nesta classificação contribuiu a sua melhoria em 12 indicadores face a 2016.

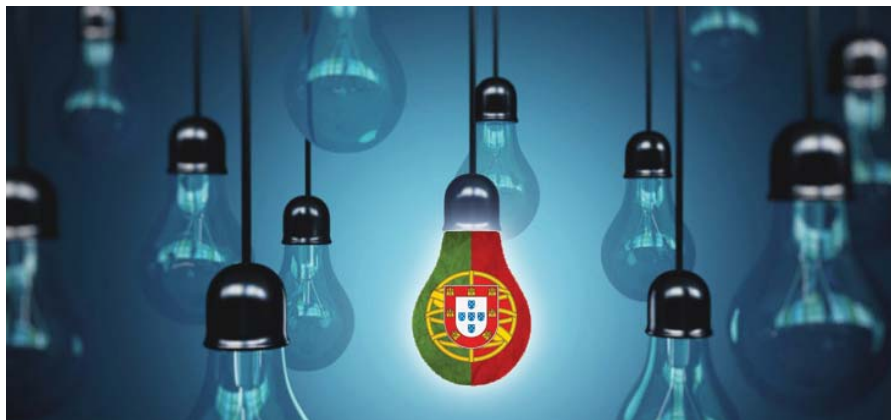
PONTOS FORTES DO PAÍS

Segundo o relatório de 2017, os pontos fortes de Portugal são o nível do ambiente para a inovação, a atratividade do sistema de investigação, e a qualificação avançada dos recursos humanos.

O País está acima da média europeia em indicadores como a penetração da banda larga nas empresas, a produção de novos doutorados ou a formação em tecnologias de informação e comunicação dada pelas empresas.

PROGRAMA INTERFACE

Dada a importância da inovação para



o aumento da competitividade, o Governo apresentou em fevereiro o Programa Interface para reforçar as ligações entre empresas, ensino superior e centros tecnológicos, traduzindo o conhecimento em valor económico.

O Programa Interface assenta nos seguintes pilares:

- Capacitação dos centros tecnológicos para colaborarem mais com as empresas em áreas como a eficiência produtiva, a qualidade, a digitalização, novos produtos e processos;
- Desenvolvimento de laboratórios colaborativos, isto é, projetos de investigação I&D entre empresas e instituições científicas e tecnológicas; e

- Clusters como base de mobilização setorial e de internacionalização.

PROGRAMA START-UP PORTUGAL

Nas áreas do empreendedorismo e promoção do potencial criador de novas empresas, destaca-se o Programa Start-up Portugal apresentado pelo Governo em junho de 2016. Este Programa visa apoiar a criação de negócios inovadores baseados em conhecimento e tecnologia através do respetivo ecossistema, financiamento e internacionalização.

Com o Start-up Portugal pretende-se ainda fomentar a aceleração do crescimento deste tipo de empresas através de mecanismos de financiamento e de acompanhamento adequados às diversas fases de desenvolvimento.

Tourism Up Programa de apoio a projetos de empreendedorismo na área do turismo em Coruche

O Tourism Up é um programa de aceleração de âmbito nacional promovido pelos Territórios Criativos e Turismo de Portugal desenhado para apoiar projetos de empreendedorismo nas áreas do turismo e promoção de produtos endógenos, em territórios de baixa densidade e/ou afastados dos grandes centros urbanos.

Nos meses de junho e julho, o Tourism Up percorreu o país a dinamizar oficinas de empreendedorismo em diversos locais e Coruche foi um dos territórios selecionados. A oficina de empreendedorismo agendada para o concelho teve lugar no dia 11 de julho, no Observatório do Sobreiro e da Cortiça.

Estas oficinas pretendem divulgar o programa e selecionar um finalista que terá acesso direto ao programa de aceleração, que decorrerá entre 29 de setembro e 28 de outubro, sendo que a participação nos

bootcamps inclui alimentação e estadia gratuitas. Em cada oficina de empreendedorismo será realizado um momento de apresentação de projetos, perante um júri selecionado pelos Territórios Criativos e entidades parceiras.

O programa disponibiliza 2000€ em prémio monetário e cerca de 3000€ de prémios em serviços dos parceiros. Nos objetivos propostos para estes empreendedores pretende-se que obtenham a validação e definição do modelo de negócio, que desenvolvam um produto mais forte, preferencialmente em territórios de baixa densidade e/ou territórios afastados dos grandes centros urbanos, e obtenham preparação para se apresentar ao mercado e/ou angariar investimento através de uma ampla rede de parceiros, mentores, especialistas e sessões formação intensiva.

As candidaturas ao Tourism Up podem



ser efetuadas através da inscrição nas oficinas ou através do site www.tourismup.pt, até 7 de setembro.

Este programa destina-se a empreendedores com projetos na área do turismo ou valorização de produtos endógenos, empreendedores que pretendam modernizar um negócio de família, profissionais do setor turístico/agroalimentar que pretendam desenvolver um produto inovador.

39
Norte

39 Norte – Consultores
O SEU NEGÓCIO NO BOM CAMINHO

FINANÇAS

ESTRATÉGIA

GESTÃO

MARKETING

Parque Tecnológico de Óbidos, Edifícios Centrais
Rua da Criatividade, 2510-216 Óbidos

39norte.consultores@gmail.com
915673345

Finnco Iberflex quer inovar para crescer

A Finnco-Iberflex é líder de mercado no segmento das embalagens para a indústria papelreira em Espanha e Portugal mas quer ir ainda mais longe, tendo como objetivo duplicar as vendas nos próximos três anos, apostando na inovação dos seus produtos e na entrada em novos mercados.

Instalada em Samora Correia desde 1997, a Finnco-Iberflex é uma empresa portuguesa que integra um grupo internacional - o Grupo Finnco. Para além da unidade industrial de Samora Correia, o grupo conta ainda com outras duas fábricas em Espanha (em Manresa e em Sant Pere de Riudebitlles, na Catalunha) e um escritório comercial e administrativo em Madrid.

A Finnco Iberflex dedica-se ao fabrico e comercialização de soluções para a indústria de embalagem e assume-se como especialista na impressão em flexografia e rotogravura.

Francisco Cheira, o novo Diretor-Geral da empresa é um dos responsáveis pelas mudanças que estão a ser implementadas. Com vários anos de experiência profissional em Portugal e depois de uma passagem pelo Dubai onde liderou uma vasta equipa numa empresa multinacional, o gestor voltou para Portugal para integrar este projeto, com o qual se diz totalmente identificado.

Francisco Cheira implementou uma gestão inovadora e procurou estimular uma cultura de empresa focada na melhoria contínua, envolvendo todos os colaboradores neste processo de mudança. “No primeiro mês, logo depois de chegar, tinha uma lista de mais de 80 projetos e sugestões, muitas delas vindas dos funcionários, o que mostra que eles estão muito recetivos à mudança e muito predispostos para aprenderem coisas novas”.

Algumas das sugestões e ideias dos colaboradores foram postas em prática, sempre com o intuito de melhorar o produto final e o serviço ao cliente. Esta filosofia de



Francisco Cheira, o novo Diretor-Geral da Finnco-Iberflex

gestão, inspirada no método Kaizen, tem como objetivo um aperfeiçoamento contínuo do trabalho realizado, envolvendo e responsabilizando os colaboradores pelos resultados alcançados, e que passam por uma redução do desperdício, pela redução de custos (através, por exemplo, de um melhor controle de stocks e gestão de compras), pela melhoria da qualidade, aumento da produtividade e definição de novos padrões de trabalho.

Na fábrica da Finnco-Iberflex, o trabalho é monitorizado pelos próprios colaboradores, através dos sistemas informáticos, sendo logo detetado e corrigido qualquer incidente que possa surgir no processo de produção. No final do turno, os colaboradores avaliam o resultado do trabalho diário num quadro afixado na parede. As não conformidades são reportadas num quadro com atualização diária repleto de “smiles verdes, quando tudo está OK”, ou “colocando um sinal vermelho, quando alguma coisa correu mal e tem que se melhorar”.

A aposta na inovação já começou a dar

os seus frutos, como nos conta o Diretor-Geral: “ainda recentemente trabalhámos duas ou três soluções para o mercado. Um dos casos foi uma solução que desenvolvemos na área dos biodegradáveis nos primeiros meses do ano e já tivemos um crescimento na ordem dos 500%”. A ideia de desenvolver este produto surgiu, primeiramente como um desafio, lançado durante uma visita a uns clientes em Inglaterra. Depois, seguiu-se um “somatório de vontades”. “Trabalhámos em rede, entre as nossas empresas, com os clientes, fizemos ensaios, validação e depois a homologação do produto”. Como resultado, surgiu um novo produto biodegradável, característica cada vez mais valorizada pela indústria da embalagem. Surpreendentemente, e ainda com o produto na fase de lançamento, foram vendidas mais de 300 toneladas, o que permite já avaliar o seu enorme potencial.

LÍDER NO PROCESSO DE EXTRUSÃO

“Temos um modelo de negócio integrado e praticamente único a nível peninsular



Temos um modelo de negócio integrado e praticamente único a nível peninsular com a extrusão.”



Plastificamos e imprimimos por mês cerca de 1200 toneladas de papel, cartão, cartolina.”

com a extrusão, fazemos o revestimento do papel com polietileno e polipropileno, fazemos também laminagens de materiais complexos, fazemos folhas que são o material base para os copos de papel e fazemos também impressão em rotogravura e flexografia”, explica o Diretor-Geral. Dito de outro modo, é a Finnco que produz o material com que são feitos pratos e copos descartáveis de papel que usamos normalmente para os sumos, coca-colas, cafés, e que são usados pelas grandes marcas da restauração e bebidas. “Plastificamos e imprimimos por mês cerca de 1200 toneladas de papel, cartão, cartolina”, revela. “Trabalhamos com materiais como o polietileno (mais resistente, polipropileno e poliéster) o que confere uma barreira idónea a produtos como papel, cartão e tecido”.

A Finnco tem também um vasto portfólio nas áreas das embalagens de plástico, “que será um dos vetores de crescimento da empresa”. A Finnco produz os envoltórios das embalagens de muitos produtos alimentares, como o fiambre ou as saladas, assim como os laminados técnicos, como as saquetas de açúcar, que são impressas e vendidas ao cliente final ou que são vendidas para o mercado de impressão.

Para além destes produtos, a Finnco disponibiliza ainda aos seus clientes a laminagem com polietileno e dispersões biodegradáveis.

A empresa tem registado um crescimento anual, numa média de 10% ao ano, tendo faturado 21 milhões em 2016. Para os próximos três anos o objetivo é crescer 50%, um crescimento que será muito focalizado na inovação e na procura de novos mercados, define o Diretor-Geral.

Neste momento, um terço da produção destina-se aos mercados de Espanha, França, Inglaterra e Finlândia. Os restantes 70% destinam-se ao mercado nacional, estando presente com os grandes produtores nacionais de papel assim como os transformadores de embalagem de papel.

“Nós temos dois mercados onde estamos muito sólidos: *os paper industry wrappings*



(o segmento dos invólucros das resmas de papel) e os laminados técnicos. O objetivo é desenvolver estes dois mercados para exportação, e dentro destes, promover a inovação”.

Apesar de já estar certificada com a norma de Gestão da Qualidade ISO 9001 e com a ISO 22000 – Sistema de Gestão da Segurança Alimentar, a Finnco planeia para um futuro próximo submeter-se às certificações FSC e BRC que lhe permitirá aceder aos mercados mais exigentes a nível internacional.

O esperado crescimento das vendas está a ser acompanhado por um ambicioso plano de expansão: “Temos alguns investimentos que já materializámos, outros que são estratégicos e que em três meses ainda não foi possível de concretizar, mas para os quais iremos avançar em breve”. Para já, o que avança a bom ritmo é o projeto de remodelação e construção do edifício onde

se situam os serviços administrativos, comercial, design, gabinetes de trabalho e salas de reunião. Será privilegiado “o open space”, mas respeitando-se a traça do edifício e a humildade da empresa. Queremos dar boas condições de trabalho às pessoas e queremos que todos se sintam bem, este espaço já não responde às nossas necessidades”, explica o Diretor-Geral.

Em Samora Correia, a unidade industrial da Finnco ocupa uma área de 20 mil metros quadrados e distribui-se por três pavilhões industriais. Ali trabalham 79 pessoas, de diversas áreas, número que deverá aumentar em breve. “Temos uma agenda para a atração de novos talentos, queremos trazer pessoas de diversas áreas para trabalhar connosco, pessoas que possam ser uma mais-valia para este projeto e que tenham os seus valores muito alinhados com os valores que já estão muito presentes nesta equipa”.

Matrioskas oferecidas à Seleção Nacional foram torneadas em Pernes

Antes da partida para a Rússia, para a disputa da primeira Taça das Confederações, os jogadores da Seleção Nacional A receberam uma oferta muito especial: matrioskas pintadas por diversos artistas portugueses. As tradicionais bonecas russas foram produzidas em Pernes, terra com forte tradição na arte de tornear a madeira, pela empresa Gradirripas – Artigos em Madeira, Lda.

Presente da Federação Portuguesa de Futebol (FPF) para dar boa sorte aos jogadores, as matrioskas entrecruzam tradições nacionais e russas. De acordo com as indicações dadas pela FPF, a Gradirripas desenhóu e fabricou dois tamanhos de matrioskas, num total de 80 peças,

torneadas em madeira de pinho bravo. Um trabalho delicado que traduz um saber antigo e bem enraizado na vila de Pernes. Mais tarde, as bonecas russas foram pintadas por “10 artistas urbanos portugueses, transformadas em símbolos de portugalidade para inspirar a equipa nacional durante a competição”, que começou a 17 de junho e terminou a 2 de julho.

Além dos jogadores da Seleção Nacional A, também o presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, e o presidente da FPF, Fernando Gomes, receberam, cada um, duas matrioskas produzidas pela Gradirripas, personalizadas pelo trabalho artístico de ilustradores, graffitis e tatuadores nacionais.



Presidente da Renova distinguido em Espanha

O presidente do Conselho de Administração da Renova, Paulo Pereira da Silva, foi homenageado em Espanha com o “Master de Ouro” pelo Real Fórum de Alta Dirección, pela gestão e presidência da Renova, empresa 100 por cento portuguesa com sede em Torres Novas e presente nos cinco continentes.

A Instituição Real Fórum de Alta Dirección, criada em 1982, pretende ser um ponto de encontro de ideias nas áreas da gestão e é composta por mais de mil membros de todos os setores da sociedade de Espanha, México, Colômbia, Peru, Panamá e Bolívia.

Os prémios do Real Fórum de Alta Dirección destacam entidades de relevância pública que se evidenciam nos domínios económico, empresarial, político e cultural. Distingue personalidades que, pela sua contribuição - na modernização das empresas e no fomento das novas tecnologias - permitem o desenvolvimento do país na comunidade internacional, em especial, na União Europeia e na Comunidade IberoAmericana.

Filstone participa IV Encontro Minas Gerais - Ourém

O IV Encontro Minas Gerais – Ourém teve lugar de 21 a 24 de junho no Porto e em Ourém. Esta foi a quarta edição de um projeto que tem por objetivo estreitar as relações económicas entre Portugal e Brasil.

Para os empresários participantes, o evento constituiu uma excelente oportunidade para o desenvolvimento de novos projetos.

A edição deste ano apresentou como principal novidade a possibilidade de os empresários brasileiros estarem presentes na FIN - A Feira & Fórum Internacional de Negócios - China e Países de Língua Portuguesa e Espanha.

Esta foi a quarta edição do Encontro Minas Gerais – Ourém. Tratou-

se de uma importante oportunidade para empresários brasileiros e portugueses estreitarem relações e desenvolverem novos projetos. Ourém pode assim beneficiar do investimento brasileiro, ao mesmo tempo que Portugal representa uma porta de entrada para as empresas mineiras na Europa.

Além da possibilidade de exposição das empresas, houve ainda lugar a palestras que abordaram temas relevantes como o processo de abertura de uma empresa em Portugal, o Programa Portugal 2020, as contas bancárias e o registo de marca.

Uma das empresas da região participantes foi a Filstone - Comércio de Rochas, Lda., situada em Fátima.



Há oportunidades para as empresas portuguesas na Argentina e no Chile

O Ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, fez o balanço das visitas oficiais do Primeiro-Ministro António Costa à Argentina e ao Chile. Afirmou que naqueles países “há enormes oportunidades para as empresas portuguesas”.

O Ministro sublinhou que as autoridades argentinas e chilenas transmitiram claramente que “querem a presença de empresas estrangeiras para que tragam mais capacidade tecnológica”.

“Na Argentina e no Chile estão em curso grandes projetos de infraestruturas em áreas muito diversas que incluem, estradas e ferrovias, obras nos setores sanitário e ambiental”, referiu Manuel Caldeira Cabral.

PROGRAMAS DE INFRAESTRUTURAS

“Na Argentina, devido a uma longa paragem de 20 ou 30 anos em termos de grandes obras, as empresas locais não têm hoje muito conhecimento em áreas específicas, razão pela qual precisam de empresas estrangeiras”, disse.

O Chile “tem agora projetos avaliados em 30 mil milhões de dólares para construção de um sistema de infraestruturas – um plano global bem delineado, financiado por fundos nacionais designadamente os ligados aos recursos naturais”, porque o país “quer dar um novo grande salto ao nível das infraestruturas”.

Nomeadamente, “vai ser aberto um grande concurso para a ampliação da rede de metro de Santiago, a par de uma extensão do metropolitano de Valparaíso – e já há empresas portuguesas envolvidas em obras em redes de metro no México”, que podem concorrer a estes trabalhos.

EMPRESAS DE MÉDIA DIMENSÃO

O Ministro afirmou que, para “além das



empresas já presentes nos mercados da América Latina, na Argentina e Chile há agora também oportunidades para outros negócios mais de nicho para empresas de média dimensão, mas muito especializadas e que fazem já muito bem áreas de engenharia, de projeto, de fornecimento de materiais ou de soluções para produtos metálicos”.

“As empresas portuguesas têm capacidade para assumir obra, não só no caso da Mota-Engil, que tem grandes projetos internacionais” nestes dois países, “mas também empresas nacionais de engenharia de média dimensão, especializadas em pontes, barragens ou áreas técnicas específicas de construção”.

Algumas destas empresas “já estão na América Latina ligadas a parques de energias renováveis”, referiu.

GARANTIA PARA OS INVESTIMENTOS

Caldeira Cabral referiu que no caso da Argentina, que teve pouca estabilidade política nos últimos anos, tem havido progressos relevantes para a garantia dos investimentos.

“É muito importante referir que na

Argentina foram criados fundos de garantia de investimentos, tendo base em apoios do Banco Mundial e, ainda, financiamentos do Banco Interamericano para o Desenvolvimento. Em algumas obras – não em todas –, o financiamento e o pagamento estão garantidos, o que dá uma confiança diferente às empresas estrangeiras”, explicou.

Além disto, a Argentina “está a querer mudar as regras em termos de contratação pública, introduzindo maior abertura e transparência”.

“Os argentinos têm um plano no sentido de levar fibra ótica a mais de 1100 localidades – um projeto interessante para empresas portuguesas, onde se pode destacar a Visabeira. Têm ainda um plano nacional de água potável e de saneamento na ordem dos 13 mil milhões de dólares”, referiu.

Há igualmente projetos conjuntos do Chile e da Argentina “de grande dimensão, como a construção de túneis de ligação entre os dois países” através da cordilheira dos Andes. “Estamos a falar de túneis com mais de 12 quilómetros e, num desses projetos, de 1500 milhões de dólares”, acrescentou.

AICEP e Croácia unidas por acordo de parceria

A AICEP assinou em Zagreb, capital da Croácia, na presença do Presidente da República, um acordo de parceria com a Câmara Económica da Croácia, para potenciar as trocas comerciais bilaterais. O memorando de entendimento irá potenciar mais trocas comerciais entre os dois países.

“Esperamos não só poder dar melhor informação às empresas portuguesas, mas também potenciar mais encontros bilaterais entre as empresas dos dois países, o

que no fundo irá potenciar mais negócios”, disse Luís Castro Henriques, Presidente da AICEP.

No mesmo sentido, o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, afirmou que “há a ideia de ir mais longe no aprofundamento das relações bilaterais, mesmo do ponto de vista estritamente económico”.

De referir que em 2015, a Croácia foi o 92.º cliente das exportações portuguesas,

com uma quota de 0,03%, e o 61.º fornecedor de Portugal, com uma quota de 0,08%, de acordo com dados da AICEP.

Segundo Luís Castro Henriques, que tomou posse como presidente da AICEP em abril deste ano, “há muito espaço para as empresas portuguesas poderem começar a operar na Croácia” e “um memorando destes é muito, muito importante”, porque oferece “um enquadramento estável”.

UE fechou com o Japão o seu maior acordo comercial

A União Europeia e o Japão chegaram dia 6 de julho a um acordo de princípio quanto aos elementos nucleares de um acordo de parceria económica.

Este será o mais importante acordo de comércio bilateral jamais concluído pela UE e, como tal, incluirá pela primeira vez um compromisso específico relacionado com o acordo de Paris sobre o clima.

Para a UE e os respetivos Estados-Membros, o acordo de parceria económica eliminará a grande maioria dos direitos pagos pelas empresas da UE, que ascendem a mil milhões de euros por ano, abrirá as portas do mercado japonês a exportações agrícolas específicas da UE e aumentará igualmente as oportunidades noutros setores. Este acordo respeita os mais elevados padrões em termos de proteção dos consumidores, da segurança, do ambiente e dos trabalhadores, salvaguarda plenamente os serviços públicos e compreende um capítulo sobre o desenvolvimento sustentável. Além disso, fundamenta-se nas elevadas normas de proteção dos dados pessoais que os dois, UE e Japão, preconizam, reforçando-as, e que ambos recentemente consagraram na sua legislação dedicada à proteção dos dados.

O Presidente da Comissão Europeia, Jean-Claude Juncker, o Presidente do Conselho Europeu, Donald Tusk, e o Primeiro-Ministro do Japão, Shinzo Abe, anunciaram a notícia da celebração do acordo de princípio durante a Cimeira UE-Japão.

O Presidente Juncker declarou: “Hoje acordámos em princípio num acordo de parceria económica cujo impacto extravasa grandemente para lá das nossas fronteiras. Através deste acordo, a UE e o Japão defendem os valores que partilham e comprometem-se ao mais alto nível em domínios como o trabalho, a segurança, o ambiente ou a proteção do consumidor. Ao trabalhar em prol de decisões de adequação mútua, também nos comprometemos a defender o direito fundamental da proteção dos dados. Juntos, enviamos uma mensagem inequívoca ao mundo que faz de nós os paladinos do comércio livre e justo. Na nossa conceção, não há proteção no protecionismo. Só através do trabalho em conjunto conseguiremos definir padrões ambiciosos de craveira mundial. Esta será a mensagem que a UE e o Japão trarão juntos à mesa do G20 amanhã.”

A Comissária para o Comércio, Cecilia Malmström, acrescentou: “Este acordo tem uma enorme importância a nível económico, mas é também uma forma de nos aproximarmos mais. Mostramos desta forma que a UE e o Japão, parceiros mundiais abertos



e democráticos, acreditam no comércio livre; acreditam em construir pontes, e não muros. Com o Japão como quarta maior economia do mundo com grande apetência de produtos europeus, trata-se de um acordo com um grande potencial para a Europa. Preve-mos que o acordo dê um grande impulso às exportações em muitos setores da economia da UE.”

Phil Hogan, Comissário para a Agricultura e o Desenvolvimento Rural, afirmou: “É uma situação em que ganham todos para ambos os parceiros, mas uma vitória expressiva para a Europa rural. O acordo de parceria económica UE-Japão é o acordo mais significativo e de longo alcance jamais celebrado na agricultura. Estamos hoje a definir um novo padrão de referência para as trocas comerciais no domínio da agricultura. Os direitos aplicáveis às exportações de vinho desaparecerão desde o primeiro dia da entrada em vigor do acordo. Para os produtores vitícolas isto cifra-se numa poupança de 134 milhões de euros por ano. De igual modo, o Tiroler Speck austriaco, a Münchener Bier alemã, o Jambon d’Ardenne belga, a Polska Wódka, assim como mais de 200 outras Indicações Geográficas da UE usufruirão agora do mesmo nível de proteção no Japão de que gozam na Europa.”

O acordo de parceria económica aumentará as exportações da UE e criará novas oportunidades para as empresas europeias, pequenas e grandes, assim como para os seus trabalhadores e consumidores. O valor das exportações provenientes da UE poderá aumentar tanto quanto 20 mil milhões de euros, representando mais oportunidades e

empregos em muitos setores da UE, como, por exemplo, a agricultura e os produtos alimentares, os curtumes, o vestuário e o calçado, os produtos farmacêuticos e os dispositivos médicos, entre outros.

No que diz respeito às exportações agrícolas provenientes da UE, o acordo:

Elimina os direitos aplicáveis a muitos queijos, como o Gouda e o Cheddar (atualmente em 29,8 %), assim como às exportações de vinhos (atualmente em 15 %, em média);

Permitirá à UE aumentar substancialmente as suas exportações de carne de bovino para o Japão, enquanto no que toca à carne de porco, haverá comércio livre de direitos para a carne transformada e quase livre de direitos para a carne fresca;

Assegura a proteção, no Japão, de mais de 200 produtos agrícolas europeus de elevada qualidade, as chamadas Indicações Geográficas.

O acordo também:

Abre os mercados de serviços, nomeadamente o dos serviços financeiros, o do comércio digital, o das telecomunicações e o dos transportes;

Garante o acesso por parte das empresas europeias aos grandes mercados de contratos públicos no Japão em 48 grandes cidades e suprime os obstáculos aos contratos públicos no importante setor ferroviário ao nível nacional;

Protege os setores económicos sensíveis da UE, por exemplo, no setor automóvel, através de períodos de transição antes da abertura dos mercados.

O acordo também reforçará o papel de protagonismo desempenhado pela Europa



Mostra decorre em Varsóvia, dia 14 de setembro

Agrocluster promove produtos alimentares portugueses na Polónia

O Agrocluster Ribatejo tem como um dos seus objetivos estratégicos a valorização da oferta agroindustrial portuguesa em mercados externos. Neste momento, o cluster está a preparar uma mostra promocional a Varsóvia, Polónia, onde vai dar a conhecer diversos produtos alimentares portugueses.

Direcionado a compradores, importadores e distribuidores, o Agrocluster Ribatejo está a organizar uma mostra de produtos alimentares portugueses na Polónia. Para o evento, o Agrocluster vai levar um conjunto de produtos portugueses que estarão à disposição dos compradores presentes na mostra, que se realizará em Varsóvia no dia 14 de setembro.

Azeite, azeitonas, vinhos, vinagres, enchidos, compotas, marmeladas, frutas frescas, sobremesas, molhos, sumos e néctares são alguns dos produtos já confirmados para representação nesse mercado.

Para além do transporte e exposição dos produtos em espaço comum, será ainda realizado um cocktail de degustação e networking, preparado com os produtos disponibilizados na mostra, pelo chef José Costa.

O evento contará com o acompanhamento técnico do Agrocluster Ribatejo, que estará em representação das empresas a promover os seus produtos. Na mostra, estará disponível um “brief report” de informação de negócios sobre os poten-



ciais compradores presentes, realizando o Agrocluster Ribatejo reuniões B2B com os compradores presentes, de acordo com os interesses comuns de ambos. Está assegurado, se necessário o serviço de tradução.

Para além do apoio do Agrocluster, a mostra promocional contará ainda com o acompanhamento de um consultor especialista. No final da mostra, o Agrocluster dará apoio no follow-up dos contactos realizados.

Neste momento, restam já poucas vagas para a participação de empresas nesta mostra, pelo que as interessadas devem contactar o Agrocluster Ribatejo com a maior brevidade possível através dos contactos geral@agrocluster.com ou 249 839 500.

De referir que esta ação é realizada no âmbito do projeto Agriexport, que tem como objetivo reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. Este projeto é promovido pelo Agrocluster em parceria com o Inovcluster, financiado pelo Portugal 2020, no âmbito do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

a nível mundial na formulação da legislação de acordo com os seus valores fundamentais e salvaguardará os interesses e as sensibilidades da UE. Ao fazê-lo, contribui para resolver alguns dos desafios identificados no documento de reflexão Controlar a Globalização apresentado pela Comissão como parte de um processo de Livro Branco.

PRÓXIMAS ETAPAS

O acordo de princípio abrange a maioria dos aspetos do acordo de parceria económica. Em alguns capítulos, subsistem detalhes técnicos que ainda têm de ser corrigidos, e há ainda alguns capítulos que permanecem fora do âmbito do acordo de princípio, por exemplo, o respeitante à proteção do investimento. A UE trouxe à discussão o seu Sistema reformado de Tribunais de Investimento e entrará em negociações com todos os seus parceiros, incluindo o Japão, para trabalhar no sentido da construção de um Tribunal de Investimento Multilateral. Outros domínios que carecem de mais trabalho incluem a cooperação a nível legislativo e os capítulos geral e institucional.

Com base no acordo de princípio de hoje, os negociadores de ambas as Partes continuarão a trabalhar para resolver todas as questões de ordem técnica remanescentes e obter um texto definitivo do acordo até ao final do ano. Então, a Comissão procederá à verificação jurídica e à tradução do acordo para todas as línguas oficiais da UE e, consequentemente, submetê-lo-á à aprovação dos Estados-Membros da UE e do Parlamento Europeu.

Pera e maçã nacionais a caminho da Jordânia

O mercado da Jordânia está aberto à exportação de pera e maçã nacionais, refere o gabinete do Secretário de Estado da Agricultura e da Alimentação, Luís Medeiros Vieira, em comunicado.

A nota refere que “foram já estabelecidas as condições fitossanitárias para a exportação para o Reino Haxemita da Jordânia, de pera e maçã produzidas em Portugal” e que “é assim possível dar início às exportações para este país, cumprindo-se os vários requisitos fitossanitários determinados pelas autoridades jordanas”.

O Governo está agora a trabalhar de forma intensa e empenhada na aber-



tura de 49 mercados, para viabilização da exportação de 192 produtos, sendo 136 da área animal e 56 da área vegetal. Até agora, já abriu 31 mercados, para 92 produtos (60 da área animal e 32 de origem vegetal).

Comissão Europeia

Novas normas para facilitar os processos de insolvência transfronteiras

Entraram dia 26 de junho em vigor, em toda a União Europeia, as novas normas em matéria de processos de insolvência transfronteiras, propostas pela Comissão em 2012 e aprovadas pelos legisladores da UE em 2015.

As novas normas visam facilitar a cobrança de dívidas em processos de insolvência transfronteiras. Tornarão mais fácil a reestruturação das empresas e a recuperação das dívidas pelos credores, ao assegurarem que os processos coletivos de cobrança de dívidas transfronteiras serão mais eficazes e eficientes. O novo regulamento incide sobre a resolução de conflitos de competência jurisdicional e de leis nos processos de insolvência transfronteiras. Garante igualmente o reconhecimento em toda a UE das sentenças relativas a insolvências.

O Primeiro Vice-Presidente da Comissão Europeia Frans Timmermans afirmou: “Num verdadeiro mercado interno as empresas que têm de ser reestruturadas não devem ser entravadas por conflitos sobre as normas nacionais que são aplicáveis, nem as fronteiras nacionais devem constituir um obstáculo para os credores recuperarem os seus créditos. Estas novas normas irão apoiar as empresas e a realização de investimentos mediante uma maior segurança jurídica. Será necessário ir mais longe e adotar normas comuns da União destinadas a garantir que as empresas passam por processos de reestruturação numa fase precoce, tal como já proposto pela Comissão.”

A Comissária Europeia da Justiça, Consumidores e Igualdade de Género, Vêra Jourová, declarou: “O novo regulamento relativo aos processos de insolvência irá facilitar as insolvências transfronteiras dentro da UE e evitar o denominado “turismo falimentar”. Com as novas normas em matéria de reestruturação e de segundas oportunidades, o enquadramento da insolvência eliminará os obstáculos aos investimentos e apoiará os empresários honestos.”

ELEMENTOS PRINCIPAIS DAS NOVAS NORMAS

Âmbito mais alargado: as novas normas são aplicáveis a uma gama mais vasta de processos de reestruturação. Certos tipos de processos de reestruturação nacionais modernos e eficientes não



estavam abrangidos pelas normas anteriores, o que significa que não podiam ser usados em processos transfronteiras. A partir de agora, é possível utilizar processos de reestruturação nacionais modernos para resgatar as empresas ou recuperar dinheiro de devedores junto de outros países da UE.

Maior segurança jurídica e salvaguardas contra o “turismo falimentar”: se um devedor relocar as suas atividades pouco antes de requerer a insolvência, o tribunal terá de analisar cuidadosamente todas as circunstâncias do caso para apreciar se a relocação foi legítima e não se destinava beneficiar de normas mais flexíveis em matéria de falência. O tribunal terá de verificar se o devedor não procurou tirar partido do “turismo falimentar”.

Mais possibilidades de recuperação das empresas: as novas normas evitam “processos secundários” (processos abertos pelos tribunais de um país da UE que não aquele em que se encontra a sede da empresa). Tal facilitará a reestruturação das empresas num contexto transfronteiras. Paralelamente, as novas normas também preveem salvaguardas para garantir os interesses dos credores locais.

Processo de insolvência de grupos: as novas normas estabelecem um enquadramento para os processos de insolvência de grupos, o que aumentará a eficiência dos processos de insolvência que envolvam diferentes membros de um grupo de empresas. Por sua vez, tal aumentará

as probabilidades de salvar o grupo na sua globalidade.

Ligação entre registos de insolvências: até ao verão de 2019, os registos eletrónicos nacionais de insolvências ficarão interligados a nível da UE. Deste modo, será mais fácil obter informações sobre processos de insolvência noutros países da UE.

CONTEXTO

A Comissão Europeia apresentou em 2012 uma proposta de atualização do regulamento de 2000, a fim de melhorar a aplicação de algumas das suas disposições, e assegurar uma gestão eficaz dos processos de insolvência transfronteiras. A proposta foi aprovada pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho da União Europeia em 20 de maio de 2015 e entra hoje em vigor.

Em 2014, a Comissão emitiu igualmente uma recomendação sobre uma nova abordagem em matéria de falência e de insolvência das empresas. Ao analisar a aplicação da recomendação pelos Estados-Membros, a Comissão concluiu que as normas continuam a divergir e continuam a ser ineficazes nalguns países.

Por esta razão, em novembro de 2016, a Comissão Europeia propôs uma Diretiva relativa à insolvência das empresas que tem por objetivo facilitar a reestruturação precoce e uma segunda oportunidade.

Estes dois instrumentos jurídicos – o novo regulamento relativo aos processos de insolvência e a proposta de diretiva – criarão um quadro coerente de apoio ao crescimento e aos empresários.



O SEU PARCEIRO PARA A INOVAÇÃO

INOVAÇÃO

Gestão de inovação
Inovação aberta
Desenvolvimento de competências
Internacionalização de PME
Implementação de clusters
Gestão do conhecimento

CIÊNCIA E TECNOLOGIA

Transferência de tecnologia
Investigação e desenvolvimento
Tecnologias emergentes
Tecnologias industriais
Fábricas do futuro
Processos industriais sustentáveis

TERRITÓRIO

Desenvolvimento regional
Regeneração urbana
Desenvolvimento sustentável
Planeamento de mobilidade
Ordenamento do território
Cidades inovadoras

Criada ponte aérea entre Lisboa e Pequim

O Primeiro-Ministro António Costa afirmou que a criação da ponte aérea entre Lisboa e Pequim, com voos a partir de 26 de julho, “reforça a dimensão de Portugal como grande hub intercontinental”.

Na cerimónia de inauguração dos voos diretos entre as capitais de Portugal e da China, em Lisboa, o Primeiro-Ministro, acompanhado pelo Presidente do Parlamento da China, Zhang Dejiang, destacou que Portugal já é “o grande hub para o Brasil e o grande hub para África”.

“Com a abertura destas rotas para o Oriente, Portugal pode transformar-se num hub estratégico para fazer aquilo que, ao longo da história, Portugal e os portugueses sempre fizeram: unir povos, unir culturas, abrir portas”, disse.

Numa cerimónia na qual também estiveram presentes os Ministros da Economia, Manuel Caldeira Cabral, e do Planeamento e das Infraestruturas, Pedro Marques, e a Secretária de Estado do Turismo, Ana

Mendes Godinho, António Costa destacou que a rota Lisboa-Pequim tem um “enorme simbolismo” e “é a nova rota da seda do século XXI”.

O Primeiro-Ministro frisou ainda o contributo da comunidade chinesa residente em Portugal para o desenvolvimento do País, e o “investimento ativo” da China.

A rota vai ser operada pela Beijing Capital Airlines, do grupo Hainan Airlines, e foi acordada durante a visita do Primeiro-Ministro a Pequim, há cerca de nove meses.

O Governo espera que o atual número de frequências (três) venha a aumentar e que haja uma diversificação de destinos em Portugal, designadamente para o Porto.

SINES NA NOVA ROTA DA SEDA

O Primeiro-Ministro afirmou também que o porto de Sines pode desempenhar uma “posição capital” se for incluído na Nova Rota da Seda, um projeto interna-



cional de infraestruturas proposto pela China.

“Não ignoramos como o porto de Sines tem uma posição capital para poder vir a ser, ao nível das rotas marítimas, uma peça fundamental desta iniciativa”, referiu.

O projeto chinês abrange mais de 60 países e regiões da Ásia, Europa Oriental, Médio Oriente e África e pretende reeditar simbolicamente as rotas económicas que uniram o Oriente e o Ocidente na rota da seda original.

A iniciativa inclui uma rede ferroviária, portos e autoestradas num total de 65 países



Empresas portuguesas podem ter os seus produtos à venda em portais chineses

A BUYIN.PT, detentora da BuyinPortugal.pt, o e-Marketplace B2B das empresas exportadoras portuguesas e as empresas YGA International Information Technology e Zhuhai Hengqin Bringbuys Network Technology assinaram um protocolo de cooperação, no dia 19 de junho, durante o Fórum Empresarial das Oportunidades de Negócios entre Portugal, China e R.A.E de Macau.

Com estas parcerias a BuyinPortugal.pt vai ajudar as empresas exportadoras portuguesas a comercializar os seus produtos e serviços na China continental, em Macau e nos PALOP.

Somente em 2015, o negócio e-Commerce B2C transfronteiriço chinês foi de 40 mil milhões de dólares, com um crescimento anual de 50 por cento.

Em 2016, segundo o China's National Bureau of Statistics, os compradores chineses compraram online 750 mil milhões de dólares, mais do que os EUA e Reino Unido em conjunto. O e-Commerce chinês deve crescer 20 por cento por ano nos próximos cinco anos, ou seja, será o dobro do mercado dos EUA e Reino Unido em conjunto.

A YGA International Information Technology gere a plataforma online de produtos dos PALOP do Instituto de Promoção do Comércio e do Investimento de Macau (IPIM). Por sua vez, a Zhuhai Hengqin Bringbuys Network Technology tem uma aplicação de venda de produtos importados para o mercado consumidor na China continental.

Suicultores nacionais já podem exportar para a China

Os suicultores portugueses podem começar a exportar para a China, depois da oficialização de um acordo entre os dois países, ocorrida no início de julho.

O Ministro da Agricultura, Capoulas Santos recordou que foi na suinicultura que encontrou a situação mais difícil quando começou a tutelar a área, por “há muitos meses os produtores virem a perder dinheiro porque o custo de produção era inferior ao preço de mercado”. “Felizmente foi possível inverter essa situação e a abertura deste mercado [chinês] é muito importante porque permitirá escoar – desejo que a preços razoáveis – e equilibrar os preços em Portugal”, afirmou.

Segundo o ministro, este processo foi demorado e complexo, uma vez que as “autoridades chinesas são muito exigentes da perspetiva higiénico-sanitária, pelo que implicou visitas, verificação



de locais de produção”. No futuro, o Governo português prevê continuar a negociação com a China no sentido de permitir a exportação de fruta, mel, cavalos e produtos transformados de carne de porco, como enchidos. Neste momento, Portugal exporta vinho e produtos lácteos.

Na cerimónia pública de formalização da abertura do mercado chinês à carne de porco portuguesa esteve o vice-ministro chinês da Agricultura e também presidente da Sociedade de Investigação para a Biossegurança das Fronteiras, Wang Wei, que afirmou que esta é “uma data importante e que todos devem ficar contentes, sobretudo os suicultores portugueses”.



PORTUGAL
SELLS.COM[®]

SELLING THE BEST OF PORTUGAL

PORTUGALSELLS.COM atua como um facilitador de negócios, criamos a ligação que permite aceder ao que Portugal tem de melhor para satisfazer as suas necessidades.

Acreditamos que nos relacionamentos B2B criar a cadeia de valor adequado é um processo que deve começar na compra até à venda, temos como objetivo criar redes de negócios que melhorem os resultados da sua empresa. Propomos dois serviços de base:

PROCUREMENT OUTSOURCING

Este serviço é a transferência de atividades de aquisição específicas relacionadas ao sourcing e gestão de fornecedores para um terceiro, para reduzir custos globais ou concentrar o foco da empresa nas suas competências essenciais.

DELEGADO DE PROMOÇÃO DE PRODUTO

Funciona como responsável por estabelecer e manter os relacionamentos com clientes e potenciais clientes. O que envolve toda a correspondência com clientes por telefone, email ou outros meios necessários para solicitar opiniões, fornecer informações sobre novos produtos e serviços, manter registros ou completar relatórios de progresso

Telephone: +351 800 180 178

Address: Largo da Lapa, Nº51
4000 Porto - Portugal

Email: geral@portugalsells.com
Website: www.portugalsells.com



AGRIBUSINESS alavanca crescimento das exportações em mais de 400 mil euros

A realização de um encontro de negócios direcionado para o setor agroalimentar no Ribatejo é já uma aposta ganha pelo Agrocluster Ribatejo, que realizou pela 3.^a vez na região o AGRIBUSINESS. Um mês depois do evento, o Agrocluster analisou os resultados do encontro e divulga agora que foram já efetuadas exportações portuguesas no valor de mais de 400 mil euros, na sequência da realização do evento.

Os resultados foram apurados após a realização de um inquérito às empresas estrangeiras presentes. O Agrocluster ficou ainda a saber que mais de metade das empresas participantes realizaram negócios durante o evento (56%), e dos que não realizaram, existe uma probabilidade muito elevada de virem a realizar no curto prazo (89%), o que significa que o evento

foi eficaz e correspondeu ao seu principal objetivo – a promoção das exportações das empresas da região.

No inquérito, foram ainda contabilizadas as exportações realizadas. 415 mil euros foi o número exato de exportações conseguidas com o evento, esperando-se que este possa vir a aumentar significativamente, se se vierem a confirmar as perspetivas de negócio de futuro demonstradas no

inquérito.

Quanto ao grau de satisfação das empresas com a participação no AGRIBUSINESS, os dados recolhidos não poderiam ter sido mais evidentes. 100% das empresas respondeu que alcançou os seus objetivos com a participação no encontro e, de igual forma, a totalidade dos participantes referiu estar interessado em participar em futuras ações deste tipo organizadas pelo Agrocluster.



Beatriz Caseiro



Edgar Santos



Luís Fidalgo



Pedro Oje

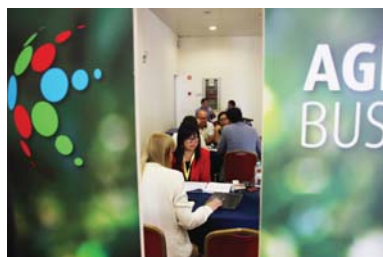
AGRIBUSINESS facilita contacto com mercados externos

Nada melhor do que o discurso direto das empresas para se perceber melhor o sucesso do evento. A Ribatejo Invest abordou alguns empresários presentes – portugueses e estrangeiros – para falar sobre a sua experiência no AGRIBUSINESS.

Falou com o Luís Fidalgo e Teresa Nicolau, sócio gerente e responsável do Departamento de Qualidade e Comercial da Fidalgo Casa Agrícola, empresa agrícola na região do Ribatejo e Oeste produtora de hortícolas e cereais. A empresa, contou-nos o seu sócio-gerente, esteve no evento com o objetivo de aumentar o seu volume de exportação, que de momento é ainda residual, e definiu como mercados-alvo prioritários a Alemanha, França e Inglaterra.

“O balanço é de participação no AGRIBUSINESS é positivo. Estas iniciativas são promissoras, abrem-nos mercados lá fora e facilitam-nos contactos. Obviamente que pós-evento os contactos têm de ser trabalhados, mas temos tido bons resultados com a participação neste tipo de eventos”, começou por dizer Teresa Nicolau, que falou ainda sobre a grande vantagem deste tipo de encontros de negócios: “Penso que há boas perspetivas de negócio. Existe sempre uma potencialidade a partir do momento em que o contacto é feito pessoalmente”, referiu.

De Alcobaça veio também para o evento o Grupo Parras, do setor dos vinhos, representado pela sua Export Manager, Beatriz Caseiro. A profissional iniciou a conversa com a Ribatejo Invest contando que a principal vantagem do AGRIBUSINESS é realmente “trazer compradores qualificados, que realmente vêm a Portugal para com-



prar e para negociar”. Neste evento em particular, acrescentou, “mais de 70% dos compradores são compradores efetivos, são compradores que realmente irão adquirir produtos”. Por outro lado, acrescentou, “se tivesse que viajar para todos os países com quem reuni, teria de ter um orçamento 10 vezes maior e, em muitos dos casos, acabaria por nem ser recebida”.

Não faltaram ainda elogios à organização e ao formato do evento. “Os dois dias de reuniões e depois um dia para a visita às empresas é um formato que funciona muito bem. Por um lado, nas pequenas reuniões, todos estão focados no negócio, pelo que as mesmas acabam por ser produtivas. Por outro, o dia para visita às empresas acaba por mostrar um pouco da cultura portuguesa, que também é importante, e serve também para fechar alguns negócios”, referiu.

Em jeito de conclusão, Beatriz Caseiro asseverou que “estes eventos não são perda de tempo. Vêm compradores efetivos. E temos a oportunidade de saber quem são atempadamente para que possamos fazer o trabalho de casa”. Quanto ao AGRIBUSINESS propriamente dito, a responsável de exportação do Grupo Parras revelou ainda ter sido “o mais proveitoso” de todos os eventos do género em que participou.



da



Teresa Nicolau

Qualidade dos produtos portugueses elogiado por empresários estrangeiros

Do lado das empresas estrangeiras, conhecemos Edgar Santos, o responsável da empresa Lusoflavors, com sede em Amesterdão, que importa produtos alimentares portugueses e os distribui por diversas cidades holandesas. O empresário, que também é chef de cozinha, deslocou-se a Portugal para conhecer produtos gourmet, uma vez que a empresa tem uma loja gourmet em Amesterdão.

Referiu que o evento foi “uma agradável surpresa” e que encontrou produtos muito bem trabalhados, nomeadamente azeites e vinhos, e que acabou até por fazer alguns negócios nesta área.

Por ser novo na área empresarial, o evento constituiu para Edgar um importante espaço networking, não só com as empresas portuguesas, mas também com as empresas presentes de outros países. “Foi uma aprendizagem. Ganhei aqui muito conhecimento, fiz bons contactos a nível de colegas de outros países que fazem o mesmo trabalho que eu”, contou. Espera, por isso, voltar em próximas iniciativas.

Do outro lado do Atlântico, dos Estados Unidos da América, veio Pedro Ojeda, um espanhol que representa a empresa America Gourmet que se dedica, como o próprio nome indica, ao comércio de produtos gourmet. “Os nossos clientes são hotéis de 4 ou 5 estrelas, restaurantes de nível alto e cadeias de distribuição gourmet. Distribuímos produtos alimentares, principalmente vinhos, azeites, azeitonas, entre outros”, disse o profissional.

Questionado quanto ao sucesso da sua missão no AGRIBUSINESS, Pedro Ojeda respondeu: “vim com uma ordem de compra muito clara dos EUA e consegui aqui todo o produto que necessitava”.

Elogiou ainda a qualidade dos produtos portugueses. “Os produtos portugueses são magníficos, de muito boa qualidade. O presunto que provei aqui não tem nada a ver com os de Espanha, que já são bons, e os vinhos são espetaculares”, disse, notando ainda a clara preocupação das empresas portuguesas para com a sua imagem. “O merchandising é espetacular. A apresentação das garrafas, tanto de azeite como de vinho, é magnífica”. Deixou apenas uma crítica ao Governo português. “Os produtos são de boa qualidade, mas lamentavelmente, Portugal não está bem representado, a nível governamental, nos mercados externos”.

O AGRIBUSINESS realizou-se em Alcanena entre os dias 26 e 28 de junho, tendo contado com a participação de 12 compradores internacionais oriundos de países como Alemanha, Brasil, Colômbia, Espanha, França, Holanda, Marrocos, Panamá, Peru, Reino Unido e Sérvia. O evento realiza-se no âmbito do projeto Agriexport, cujo objetivo é reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas no domínio da internacionalização. O Agriexport é financiado pelo COMPETE 2020 no âmbito dos fundos comunitários.

Export
Intelligence

PROMOÇÃO
COOPERAÇÃO
CONHECIMENTO

INTERNACIONALIZAÇÃO
NOVOS MERCADOS
NOVAS PLATAFORMAS

EXPORT INTELLIGENCE

Promoção da Internacionalização
da Região de Forma Inteligente



1 - NERSANT organiza ação promocional em Moçambique de 02 a 07 de Setembro



Focada no apoio à internacionalização das empresas do Ribatejo para o mercado moçambicano, a NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém, organiza no próximo mês de Setembro (de 02 a 07 de Setembro) uma mostra/ação promocional em Maputo.

Esta ação promocional (que irá coincidir com o período final da Feira Internacional de Maputo – FACIM 2017), terá um carácter multi-sectorial, englobando para além da realização da ação a apresentação da Região e das suas empresas junto de contactos institucionais e empresas locais.

Para mais informações, os interessados poderão consultar o portal do projeto (www.exporthatejo.com) ou contactar o Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da NERSANT através dos contactos atic@nersant.pt ou 249 839 500.

O evento realiza-se no âmbito do projeto ExportIntelligence, projeto de apoio à internacionalização de empresas que a associação está a dinamizar. Este projeto, apoiado pelo COMPETE 2020 no âmbito do SIAC, tenciona alavancar o aumento das exportações da região para o mercado de Moçambique, atrair investimento para o Ribatejo e apresentar o potencial da Região e do seu tecido empresarial.

2 - O potencial do mercado de Moçambique

Moçambique tem vindo a constituir um caso de sucesso entre as economias africanas e tem assumido um papel de relevo no contexto da África Austral tendo em conta, sobretudo, o seu potencial agrícola e ainda como fornecedor de energia para a região. Beneficiando de uma localização estratégica, o país é considerado uma plataforma de entrada no mercado da SADC, que agrega cerca de 280 milhões de consumidores.

Dotado de abundantes recursos naturais, entre os quais se destacam o potencial hidroelétrico, reservas de gás natural, carvão e minerais (titânio, tântalo e grafite, entre outros), Moçambique possui aproximadamente 2 500 Km de costa com numerosos recursos pesqueiros, que constituíam a principal fonte de exportação do país até ao desenvolvimento da indústria do alumínio.



Export
Intelligence

Promotor: **NERSANT**
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

Ribatejo

Projeto co-financiado por: **COMPETE 2020**
INICIATIVA OPERACIONAL COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO

PORTUGAL
2020

UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Nos últimos anos, apesar de algumas situações menos positivas, a economia moçambicana tem revelado uma robustez digna de realce, com a manutenção de elevados índices de crescimento económico, a uma taxa média anual superior a 7% na última década. Ainda assim, Moçambique apresenta debilidades estruturais, nomeadamente um PIB per capita muito reduzido, o que se reflete numa taxa de pobreza que abrange quase metade da população.

Apesar do PIB ter registado um crescimento de 6,1%, do ponto de vista económico o ano de 2015 registou um abrandamento da atividade, com uma redução do nível de negócios e das exportações, com o adiamento do arranque dos projetos do gás natural, para além de um excessivo endividamento público, diminuição do investimento, escassez de divisas e uma continuada desvalorização da moeda. No médio prazo (2017-2020), a diminuição da procura global de commodities, que constitui um entrave ao crescimento das principais exportações moçambicanas, deverá limitar o crescimento médio anual do PIB a 5,8%.

3 - NERSANT Business 2017 conta já com a pré-inscrição de mais de 100 empresas nacionais e 60 estrangeiras

NERSANT Business 2017 conta já com a pré-inscrição de mais de 100 empresas nacionais e 60 estrangeiras

A NERSANT organiza desde 2012 o NERSANT Business – Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo, trazendo anualmente a esta região um conjunto de empresários e importadores para fazer negócio.

Ao longo dos anos, o evento tem crescido significativamente - de 6 países em 2012, o evento passou para 26 países na sua última edição, em 2016 - e diversas melhorias e updates têm vindo a ser conferidas pela organização do evento.

Este ano, o evento conta com um portal de apresentação renovado (www.business.nersant.pt), através do qual a NERSANT está a rececionar as inscrições das empresas estrangeiras (este novo portal funciona como um catálogo online dos produtos/serviços das empresas portuguesas pré-inscritas no NERSANT Business 2017).

O portal e o seu catálogo de empresas inscritas no NERSANT Business está já a ser divulgado aos mais de 4.000 parceiros e contactos internacionais. As empresas estrangeiras interessadas em inscrever-se no NERSANT Business, terão de o fazer através deste portal e mediante sinalização dos produtos/serviços que estão no catálogo. Só no final de verificado o interesse da empresa

estrangeira em determinado produto/serviço português, é que a NERSANT vai contactar novamente as empresas nacionais, para que estas possam finalizar o seu processo de inscrição no encontro.

Neste momento, mais de uma centena de empresas portuguesas já formalizaram a sua pré-inscrição no NERSANT Business 2017 e estão disponíveis para consulta no portal do Encontro Internacional de Negócios organizado pela NERSANT, tendo a Associação recebido a inscrição de mais de 60 empresas estrangeiras.

Para mais informações ou realizar a sua pré-inscrição, as empresas nacionais devem contactar o Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da NERSANT através dos contactos dati@nersant.pt ou 249 839 500. O portal do NERSANT Business está disponível em <http://business.nersant.pt/>.

O evento realiza-se no âmbito do projeto Exportintelligence, projeto de apoio à internacionalização de empresas que a associação está a dinamizar. Este projeto, apoiado pelo COMPETE 2020 no âmbito do SIAC, tenciona alavancar o aumento das exportações da região e também atrair investimento para o Ribatejo, prevendo a realização de diversas atividades, sendo uma delas, precisamente, a realização de encontros internacionais de negócios onde o networking empresarial entre mercados é a ação principal.



Empresa de Rio Maior celebrou 60 anos

Nobre Alimentação anuncia crescimento externo em dia de aniversário

A Nobre Alimentação, sediada em Rio Maior, acaba de celebrar 60 anos de existência. Na cerimónia de celebração da efeméride, a empresa informou que tem vindo a registar um crescimento, tanto no volume de negócios, que foi de 130 milhões de euros em 2016, como nas exportações (38%).

O presidente executivo (CEO) da Nobre Alimentação, Rui Silva, disse no evento, que contou com a presença do ministro da Agricultura, Luís Capoulas Santos, que a empresa, que está a exportar para 30 países, vai manter a aposta na resposta aos novos hábitos de consumo, com produtos mais focados na saúde e bem-estar, de que é exemplo a recentemente lançada gama “Cuida-t+”.

O empresário comunicou ainda que vai lançar este verão uma “novidade” de “grande dimensão e com grande potencial de impacto no futuro da charcutaria em Portugal”. “Os hábitos de consumo estão cada vez mais focados na saúde e no bem-estar e é aí que a empresa tem investido muito nos últimos 10, 15 anos, mas com maior relevo nos últimos dois, três anos”, afirmou ainda.

Na cerimónia que assinalou o aniversário da empresa foi sublinhada a “ligação emocional” dos portugueses à marca, o “cuidado constante” com os mais de 700 trabalhadores e a manutenção de processos e receitas que estão na base do seu sucesso, aliadas à inovação.

Tendo nos fiambres (45%), de porco e de aves, e nas salsichas (33%) os seus produtos mais relevantes, a empresa lançou recentemente uma gama de salsichas embaladas em vácuo e com diversos sabores e outra, com baixo teor de gordura e feita a partir de “carne branca”, sem qualquer tipo de aditivos, destinada aos mais pequenos.

O ministro da Agricultura declarou a sua satisfação por se associar à celebração de uma empresa que “representa muito daquilo que são as principais preocupações do Governo”, ou seja, “pôr o país a crescer, a desenvolver-se, a criar emprego e a criar riqueza num quadro de estabilidade”.

Capoulas Santos referiu o contributo do setor agroalimentar para a economia nacional ao representar cerca de 2,5% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) e mais de 100.000 postos de trabalho, além do desempenho “notável no crescimento das exportações”, que no primeiro trimestre



do ano cresceram 20% em comparação com igual período de 2016.

Apontando o objetivo do Governo de “abrir mercados” para os produtos portugueses, o ministro afirmou que aos 90 produtos que estão agora a ser colocados em 30 países em breve se vão juntar mais 200 (60 dos quais de origem animal), em 50 outros mercados.

A presidente da Câmara Municipal de Rio Maior, Isaura Moraes, referiu a importância da empresa para a economia local, salientando igualmente as ações desenvolvidas no âmbito da responsabilidade social, de que se destaca a criação, em 2013, da “Nobre Casa de Cidadania”, que homenageia “cidadãos autores de atos nobres”.

Isaura Moraes considerou que o crescimento da Nobre foi em simultâneo com o desenvolvimento do concelho de Rio Maior e disse que “hoje Marcolino Nobre seria um grande empreendedor e visionário, por ter percebido, à época, a importância de localizar uma empresa como esta junto do setor da suinicultura que se destacava em Rio Maior”.

Isaura Moraes aproveitou para, através do ministro da Agricultura, enviar uma “mensagem” ao membro do Governo que detém a pasta das Infraestruturas, Pedro

Marques, pedindo para que se concretize rapidamente o Programa de Valorização das Áreas Empresariais, que contempla a recuperação da estrada nacional 114, essencial para “ajudar a reduzir os custos de produção” das empresas instaladas em Rio Maior.

Detida a 100% pela mexicana Sigma Alimentos, a Nobre, marca criada em 1957, tem vindo a crescer nos últimos anos, com o volume de negócios a subir dos 105 milhões de euros em 2014 para os 116 milhões em 2015 e os 130 milhões em 2016, crescimento que se registou igualmente nas vendas para o exterior, com as exportações a subirem dos 25% em 2014 para os 34% em 2015 e os 38% em 2016. Espanha, França e Angola são os principais mercados.

Também o número de postos de trabalho cresceu dos 656 em 2014 para os 731 em 2015 e os 763 em 2016.

A cerimónia de comemoração dos 60 anos da Nobre englobou ainda a realização de uma visita às instalações, onde o Ministro da Agricultura e a restante comitiva puderam tomar conhecimento do processo de fabrico, bem como do rigor ao nível da higiene e segurança alimentar existente na empresa.

AS MELHORES RAZÕES PARA INVESTIR NA SUA EMPRESA.

64 MILHÕES DE EUROS PARA APOIAR
O DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO DE SANTARÉM.

- EMPREENDEDORISMO
- APOIO À TESOURARIA
- EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
- RE-INDUSTRIALIZAÇÃO
- APOIO SOCIAL

CA
& **NERSANT**
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

Conheça as nossas condições de financiamento exclusivas para associados da NERSANT.

INFORMAÇÕES NA AGÊNCIA OU LINHA DIRECTA:

808 20 60 60

Atendimento 24h/dia, personalizado 2ª a 6ª feira: 8h30 às 23h30 sábados, domingos e feriados: 10h às 23h.

www.creditoagricola.pt

NERSANT
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

CA
Crédito Agrícola
O Banco nacional
com pronúncia local
Desde 1911

Incentivos 2020

Para avançar é preciso o impulso certo.
Os caminhos estão todos abertos: qualificação,
competitividade, internacionalização.

Damos impulso às suas ideias!

CH | Business
Consulting.

www.chconsulting.pt



GRUPO CH
Soluções globais