

RIBATEJO INVEST

Agosto 2020 • Ano V • Nº59

Viver
o Tejo
Autocaravanismo

Domingos Chambel

eleito
presidente
da Direção
da NERSANT

P. 18

RIBATEJO
INVEST

Tenha acesso
a 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 | soprofor@soprofor.pt

RIBATEJO INVEST

Agosto 2020 • Ano VI • Nº59



Desenvolvimento Regional

- 05** Notícias
- 14** petMaxi oferece 6000 sacos de alimentos para cães e gatos a 106 associações protetoras de animais
- 16** Lojas Continente do distrito de Santarém recebem marca 'COVID SAFE' pela APCER
- 18** Domingos Chambel eleito Presidente da Direção da NERSANT
- 20** Feiras virtuais NERSANT até ao final do mês
- 22** Programa +CO3SO Emprego comparticipa a 100% custos com criação de postos de trabalho
- 26** Medisigma investe em nova área de produção de máscaras descartáveis
- 28** Intermarché investe em nova loja em Alcanede

Informação e Apoio

- 30** Linha de apoio à economia COVID-19: Micro e Pequenas Empresas
- 34** COVID-19: 10 medidas da UE para ajudar à recuperação económica
- 36** Mecanismo de apoio à Retoma Progressiva da Atividade das Empresas

Viver o Tejo

- 38** Autocaravanismo: Uma forma de viajar antiga, mas cada vez com mais aderentes

Empreendedorismo e Inovação

- 40** Notícias
- 46** Pandemia condiciona criação de empresas no distrito de Santarém
- 48** FACTIS promove solução de formação em cibersegurança da CybeReady
- 50** CIM do Médio Tejo consegue parecer favorável e avança com projeto de hidrogénio
- 52** ScalHidráulica a nova empresa ao serviço da agricultura e da indústria do Ribatejo

Internacionalização

- 54** Notícias
- 60** Acordo de comércio UE-Vietname já está em vigor
- 62** Plano Nacional de Apoio ao Investimento da Diáspora apresentado em Ourém
- 64** Conheça o potencial do mercado dos Estados Unidos para as empresas da região
- 68** O que exportamos, para onde exportamos e de onde exportamos
- 70** Gallo volta a ser reconhecida internacionalmente



EDITORIAL

RIBATEJO INVEST

Neste primeiro editorial, na qualidade de Presidente da NERSANT, quero expressar o meu reconhecimento ao valioso trabalho de todos os Presidentes que me antecederam, Direções, Núcleos e aos órgãos sociais, Assembleia Geral, Conselho Fiscal, Conselho Geral e, sobretudo, à incansável e exemplar equipa de profissionais que pugnam no dia a dia para ajudar o mundo empresarial, elevando e dignificando a imagem da NERSANT.

Consequência da pandemia Covid 19, a economia mundial, nacional, regional e local encontra-se hoje em grave crise e difícil situação. Conscientes dessa dimensão, ainda sem contornos à vista, instituições governamentais, intercomunitárias e internacionais reorganizam os seus orçamentos, libertando biliões de euros para apoio às famílias, manutenção da atividade das empresas ou a sua transmutação do seu core business no sentido de economias verdes, circulares ou digitais.

Das cinco grandes crises mundiais, porque é importante aprender com os erros do passado, é pertinente fazer a analogia entre a Grande Depressão de 1929 e a presente crise da Covid 19 em 2020. No final da Primeira Guerra Mundial, em 1918, a Europa estava reduzida a cinzas, sem recursos financeiros ou tecnológicos que garantissem a sua sobrevivência. Os E.U.A viram aqui duas grandes oportunidades, uma política, aumentando a sua influência no velho continente, outra económica, emprestando elevadas ajudas financeiras à Europa, que, por sua vez, comprava com esses recursos a produção de tudo o que não tinha e precisava aos E.U.A, passando estes a orientar a sua produção em massa para a Europa. Passados 8 anos, a Europa cresceu, desenvolveu-se e atingiu quase a sua autossuficiência nos seus vários setores.

Os E.U.A, sem estratégia de recurso, viram o desemprego subir para 25%, a sua produção reduzir 50% e a quinta-feira negra marcou o crash da bolsa. É aconselhável, se não mesmo vital, para a nossa futura sustentabilidade, que os milhões que já entraram em Portugal, somando aos que hão de vir, quer na forma de empréstimo, quer em subvenções, sejam aplicados prioritariamente no diversificado setor produtivo transacionável e na abolição de todas as condicionantes que não o deixam exponenciar, pois, com o devido respeito pela importantíssima indústria do turismo, (como os E.U.A, em 1929), não devemos ficar reféns apenas de um setor. Com mais ou menos hegemonia da qualidade dos solos ou da arte do bem fazer, a nossa região tem primado pela diversidade da atividade económica, fator que nos tem mantido afastados das grandes crises setoriais, contudo, face aos baixos índices de natalidade e ao aumento da desertificação do interior, é necessário oferecer fatores diferenciadores que estanquem esta situação e invertam estes fluxos cada vez mais acentuados. Nesse sentido, é necessário termos consciência da nossa dimensão. Só unidos a uma só voz, respeitando a diversidade de opiniões, teremos a força suficiente junto dos órgãos de decisão, permitindo-nos, assim, defender e desenvolver um projeto a longo prazo caracterizado por esses fatores, os quais, na nossa opinião, ímpares para o garante da sustentabilidade económica e social que tanto a região carece. Consciente destas necessidades e da existência de eixos de interceção entre o desenvolvimento empresarial, económico e territorial, a NERSANT já iniciou esse trabalho.

Domingos Chambel

Presidente da Direção da NERSANT

FICHA TÉCNICA

Diretor:
Domingos Chambel

Conselho Redatorial:
Cláudia Monteiro
Elsa Duarte
ribatejo.invest@nersant.pt

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

Propriedade:
NERSANT, AE.
Várzea de Mesiões - 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)



Filstone cede pedra calcária para Residência Artística em Leiria...

Cinco esculturas em pedra calcária Filstone foram o resultado da Residência Artística Escultura em Pedra, que, durante duas semanas levou à Villa Portela, em Leiria, escultores da região para trabalharem a pedra ao vivo.

Abílio Febra, Filipe Curado, Mário Lopes, Thierry Ferreira e Vítor Reis foram os escultores participantes na Residência Artística, que decorreu entre os dias 6 a 19 de julho, tendo as esculturas sido expostas posteriormente no Jardim da Almuinha Grande, em Leiria. Os escultores criaram as obras de arte a partir de cerca de 20 toneladas de pedra calcária cedidas pela Filstone, empresa de Fátima que deu o apoio mecenático à iniciativa.



...E aposta em quatro novos tipos de Britas Industriais

A Filstone iniciou a produção e comercialização de quatro novos tipos de Britas Industriais - pó de pedra (0 a 5 mm), triturado 5 / 8mm (arroz), triturado 8 / 15mm e triturado 15/25 -, para vários setores, da construção civil a obras públicas, cimento, cal, pastas de cerâmica, argamassas, celulose, indústria de vidro, ração animal composta, PVC, borracha, indústria farmacêutica, decoração de jardins, áreas de lazer e em sistemas



de drenagem e filtragem, anunciou a empresa no seu portal. De acordo com a empresa, “os novos inertes estão atual-

mente em processo de certificação para estar em conformidade com a legislação da União Europeia”.



Burguer King investe milhão e meio de euros em Tomar

A cadeia de fast food Burguer King vai nascer em Tomar. Hugo Cristóvão, vice-presidente da Câmara Municipal de Tomar, deu conta deste investimento na rede social facebook. O novo restaurante situar-se-á na rua Dr. Aurélio Ribeiro. As obras já começaram.

O investimento da cadeia de fast food norte americana ronda o milhão e meio de euros e irá criar “algumas dezenas de postos de trabalho”.

Paralelamente ao Burguer King, vão ainda nascer em Tomar um Bricomarché e ainda o supermercado Aldi.



Nova loja Pingo Doce nasce no Entroncamento

Uma nova loja Pingo Doce nasceu na zona do Bonito, no Entroncamento. O espaço, que conta com 1250m² de área e com um parque de estacionamento com 108 lugares, é fruto de mais um investimento da empresa Jerónimo Martins, S.A., na cidade.

A nova loja do Pingo Doce, adiantou a Jerónimo Martins, “tem 10 checkouts” (4 dos quais self checkouts, que permitem uma compra mais rápida e conveniente), destaca-se por

ter o último conceito de loja Pingo Doce: além da oferta normal de perecíveis – Frutas e Legumes, Talho, Peixaria, Charcutaria e Padaria -, dispõe de uma área de Comida Fresca, pronta a servir, num espaço de refeições com 88 lugares sentados.

De referir que esta é a segunda loja do Pingo Doce no Entroncamento. O primeiro espaço aberto na cidade situa-se no Euroshopping e manter-se-á aberto, garante a insígnia.

Hotel de Luxo vai nascer entre Santo Estevão e Samora Correia

Um hotel de 5 estrelas deverá nascer entre Santo Estevão e Samora Correia. Trata-se de um investimento de uma grande cadeia de hotéis internacionais.

De acordo com o meio de comunicação Notícias do Sorraia, o investimento foi confirmado pelo Presidente da Câmara Municipal de Benavente, Carlos Coutinho, tendo já sido aprovado no dia 3 de agosto, o licenciamento para a obra da unidade hoteleira de luxo. Ainda de acordo com a notícia, a unidade hoteleira, que se vai situar na freguesia de Samora Correia, deverá iniciar a sua construção ainda este ano, devendo estar a funcionar dentro de dois anos.



SUMOL+COMPAL lança iniciativa para apoiar a restauração



A SUMOL+COMPAL, empresa com uma unidade de produção em Almeirim, anunciou o lançamento de uma iniciativa para apoiar a restauração.

“Desenhada por nós, apresentamos a iniciativa «Portas Abertas» que visa apoiar a reabertura dos nossos clientes no canal HORECA (hotéis, restaurantes e cafés), onde contamos ajudar mais de 17.000 pontos de venda”, começou por referir a empresa na sua página.

“Através do apoio em bebidas das nossas marcas, na flexibilização dos prazos de pagamentos, esta iniciativa apresenta ainda uma solução inovadora quanto ao pedido e pagamento «sem contacto» numa nova parceria com a Zomato”, acrescentou ainda.

Desta forma, explicou a SUMOL+COMPAL, “os clientes podem consultar a carta, efetuar reservas, fazer o pedido para take-away ou consumir no local e efetuar o pagamento apenas com o telemóvel.

Quinta da Atela com projeto de enoturismo

A Quinta da Atela está a apostar na promoção turística do seu espaço. Com este objetivo, a empresa, com sede em Alpiarça, promoveu uma visita às suas instalações, onde esteve presente o Presidente do Turismo do Alentejo e Ribatejo, António Ceia da Silva.

A organização da visita prendeu-se, informou a empresa, “com o propósito de conseguir uma combinação perfeita entre vinho e o turismo e na dinamização do desenvolvimento e promoção turística do concelho de Alpiarça e do Ribatejo”.

Para além do Presidente do Turismo do Alentejo e Ribatejo, acompanhou a visita o Presidente do Município de Alpiarça, Mário Pereira, que enalteceu o projeto turístico da Quinta da Atela. “A juntar à importância da produção agrícola da empresa (com o natural destaque para a grande qualidade dos seus vinhos) e pecuária, este empreendimento inclui também um projeto de dinamização turística que é fundamental para o concelho de Alpiarça e para



toda a região”, referiu Mário Pereira, na sua página.

Estiveram ainda presentes na visita o “Vice-Presidente e seu Vereador da Câmara Municipal de Alpiarça, o Comandante dos Bombeiros Municipais de Alpiarça, Hugo Teodoro, a represen-

tante dos Vinhos do Tejo - Tejo Wines, Patrícia Costa Mateiro, Judite Gregório da empresa de Animação Turística AtJudite, o Assessor de Comunicação da República Portuguesa - XXII Governo, Marcelo Mendes, entre outros convidados.”

Adega Cooperativa de Almeirim investe em nova linha de engarrafamento



A Adega Cooperativa de Almeirim, face ao aumento da procura pelos seus vinhos, investiu numa nova linha de engarrafamento, que já está em funcionamento.

De acordo com a empresa, o investimento nesta nova linha de engarrafamento permitir-lhe-á “engarrafar 10.000 garrafas por hora”, nesta que é uma resposta “ao aumento da procura dos vinhos da nossa Adega”. Para além disso, o investimento tem ainda como objetivo “introduzir novos vinhos, e atingir ainda novos mercados.”

De referir que a Adega Cooperativa de Almeirim é uma das maiores adegas cooperativas de Portugal. Com 1200 hectares de vinha, produz anualmente 20 milhões de litros de vinho, sendo um dos maiores produtores a nível nacional.



Primetool implementa comunicação da Rádio Popular de Estarreja e nos postos BP do Pingo Doce

A Primetool, empresa especializada na produção de equipamentos para comunicação institucional, implementou toda a comunicação interior e exterior da nova loja da Rádio Popular de Estarreja, infraestrutura com uma área total de cerca de mil metros quadrados.

Paralelamente, a empresa de Torres Novas anunciou ainda uma nova parceria com a petrolífera BP nos postos Pingo Doce. “Este é o resultado de um esforço e dedicação de toda a estrutura interna da empresa e no acreditar destes nossos novos parceiros, na capacidade técnica, experiência e conhecimentos da equipa Primetool, no setor dos postos de combustível”, referiu a empresa em comunicado, deixando imagens, a título de exemplo, da sua “intervenção na mudança de imagem do posto na estação de serviço de Aveiro”.

Taberna Ó Balcão já ostenta placa Bib Gourmand do Guia Michelin

O facto de a Taberna Ó Balcão, propriedade do empreendedor Rodrigo Castelo, ter sido distinguido pelo Guia Michelin já não é novidade.

A distinção aconteceu em novembro de 2019, com o restaurante de Santa-rém a ser um dos seis distinguidos com a categoria Bib Gourmand no Guia Michelin Espanha e Portugal 2020. O que é novidade é a chegada da placa Bib Gourmand do Guia Michelin à Taberna Ó Balcão, acontecimento que mereceu destaque nas redes sociais do promotor do negócio. “O caminho faz-

-se caminhando, obrigado a todos os caminharam connosco durante estes anos. Seguimos juntos e felizes, com muita raça e gratidão”, referiu Rodrigo Castelo, posando com a equipa junto à fachada da Taberna Ó Balcão, onde a placa já se encontra, orgulhosamente, em exposição.

De referir que a categoria Bib Gourmand tem em conta a boa relação qualidade/preço do restaurante, distinguindo aqueles que oferecem refeições de elevada qualidade a um preço reduzido.



Garrido Artes Gráficas comemorou 33.º aniversário

A tipografia Garrido Artes Gráficas, localizada na zona industrial de Alpiarça, comemorou no dia 1 de agosto, o seu 33.º aniversário.

A Garrido Artes Gráficas iniciou a sua atividade em agosto de 1987 com o advento da qualidade e inovação que garantisse aos clientes uma gama de produtos de elevado valor utilitário. A empresa procura, há 33

anos, apoiar os profissionais e as suas empresas, oferecendo um serviço de qualidade de imagem e boa apresentação para os suportes de divulgação dos seus trabalhos.

A tipografia Garrido Artes Gráficas disponibiliza um leque de soluções que vão desde a conceção, impressão, encadernação e acabamentos, entre outros.

Almourol Restaurante celebra 29 anos

Localizado nas margens do rio Tejo, o Almourol Restaurante é o local ideal para desfrutar das belezas dessa região, podendo saborear comidas e bebidas de qualidade além de obter a oportunidade de observar de perto as belezas naturais do Castelo de Almourol, Rio Tejo e Arripiado – Vila Ribeirinha. No caso, o restaurante conta com parcerias de entidades locais, que permitem oferecer para os seus clientes passeios divertidos e relaxantes, como os que são feitos em barcos para o castelo de Almourol – um edifício militar de construção histórica.

Por estar localizado nas margens do rio Tejo, o Almourol Restaurante permite que todos os seus clientes vivenciem momentos tranquilos ao apreciar a sua gastronomia. O restaurante conta com espaços permitindo que



os mesmos sejam uma atração ideal para quem procura a tranquilidade e/ou diversão. O Almourol Restaurante abriu portas no dia 9 de agosto de 1991, estando, assim, de parabéns, pelo

seu 29.º aniversário. A efeméride foi assinalada pelo Almourol Restaurante na sua página de facebook, com a partilha de algumas fotografias referentes à inauguração.

Arquitetura valoriza edifícios industriais produzidos pela MOMSteel

A empresa MOMSteel, de Abrantes, forneceu 123 toneladas de estrutura metálica para o novo edifício industrial da Cattiva Trucks Lda., infraestruturas que conta, fugindo à regra no que à construção de pavilhões industriais diz respeito, com um projeto de arquitetura.

“Apesar de a maioria dos edifícios industriais produzidos em Portugal corresponderem, lato sensu, à execução

de projetos de pavilhões relativamente simplificados, encomendados pelos respetivos empresários para dar resposta às suas necessidades de produção, não foi o caso da Cattiva Trucks Lda., que contratou o arquiteto leiriense João Patrício, para conceber um edifício industrial com quatro naves, para albergar as novas instalações da empresa, para além de outras”, informou a MOMSteel no seu portal, acrescentan-

do que “as 123 toneladas de estrutura metálica deste projeto, que apresenta uma área total de 3.473m2, foram fabricadas na MOMSteel, depois da otimização do projeto, pelo Gabinete de Engenharia e Preparação da empresa”.

De facto, a própria MOMSteel acredita nas vantagens de as empresas industriais recorrerem a projetos de arquitetura para a construção dos seus pavilhões, uma vez que “as próprias instalações da MOMSteel são também da autoria de João Patrício”. O arquiteto adiantou à MOMSteel as principais vantagens de haver um projeto de arquitetura num edifício industrial: “a valorização comercial da empresa em termos de imagem no mercado, por um lado, e a motivação dos seus trabalhadores, por outro”, reportou a empresa no seu portal.

“A qualidade global do projeto resulta da boa articulação entre o dono de obra, a equipa de arquitetura, de engenharia, comercial e subempreitadas, onde a MOMSteel procura destacar-se, com um nível de serviço eficiente e cada vez mais disponível a distância”, referiu ainda a empresa de Abrantes.



Presidente da Câmara pede intervenção do Ministro da Economia e da Ministra do Trabalho Município do Cartaxo preocupado com insolvência da Fleximol

A situação da Fleximol - Suspensões para Veículos, S.A., que entrou em processo de insolvência em julho, preocupa o Presidente da Câmara Municipal do Cartaxo, Pedro Magalhães Ribeiro, que, em ofício dirigido ao Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, e à Ministra do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social, Ana Mendes Godinho, ape-la ao agendamento de reunião com a presença de ambos e uma visita ao local. A insolvência da empresa, situada na Zona Industrial do Cartaxo, em Vila Chã de Ourique, e que emprega cerca de uma centena de trabalhadores, “terá efeitos devastadores na nossa economia local e numa população já fragilizada e afetada com a situação de pandemia que vivemos, sem fim à vista”.

Esta não é a primeira vez que a empresa Fleximol enfrenta dificuldades graves. No final de junho de 2019, alguns dias depois de ter visitado a empresa, Pedro Magalhães Ribeiro promoveu uma reunião entre a administração e investidores potenciais interessados na aquisição desta.

A situação desta empresa de suspensões de folha de mola e braçadeiras para veículos comerciais, que exporta cerca de 90% da sua produção, agravou-se e, no presente mês, entrou em processo de insolvência.

A relevância desta empresa, “que



emprega 96 trabalhadores, é indiscutível, no panorama nacional e local. O seu encerramento terá repercussões na economia local, mas os problemas sociais associados também me preocupam.

São famílias inteiras que, num período já difícil, em que as consequências da pandemia da doença COVID-19 se fazem sentir em muitos níveis, se veem agora na perspectiva de perder o seu emprego e o seu sustento”, diz o presidente da Câmara Municipal.

Esta preocupação levou Pedro Magalhães Ribeiro a contactar a administradora da empresa, Inês Carmona, “que me informou que existe a convicção de que a empresa possa continuar a laborar através de um plano de recuperação para o efeito”.

Nesse sentido, o presidente da Câmara Municipal endereçou um ofício ao Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, e à Ministra do Trabalho,

Solidariedade e Segurança Social, Ana Mendes Godinho, solicitando, “com a urgência que a situação exige, um pedido de agendamento de reunião com a presença de ambos e uma visita às instalações da empresa, para analisar o problema, também com representantes da CGTP, da empresa e dos trabalhadores”.

“Pretendemos que sejam avaliadas todas as hipóteses”, diz Pedro Magalhães Ribeiro, que gostaria “de ver recuperada esta empresa essencial para a nossa economia e minimizados os efeitos que um encerramento assim abrupto traz ao Cartaxo e à nossa população”.

A Fleximol, com sede na Zona Industrial do Cartaxo, em Vila Chã de Ourique, abriu portas em 1991. Fornece os fabricantes de camiões mais reputados na Europa, sendo ainda fornecedor exclusivo para as linhas de montagem em Portugal, da Mitsubishi e Toyota.



Candidaturas abertas ao estatuto PME Líder

Já estão abertas as candidaturas ao estatuto PME Líder, um selo de prestígio que distingue as PME que, pelas suas qualidades de desempenho e perfil de risco, se posicionam como motor da economia nacional em vários setores de atividade. Para candidatar a sua empresa, deve manifestar esse interesse junto de um dos bancos parceiros desta iniciativa, que efetuará a análise do perfil de risco, formalizando posteriormente a

proposta ao IAPMEI.

A comunicação da atribuição do estatuto PME Líder é feito pelo IAPMEI ou pelo Turismo de Portugal, no caso das empresas do setor do Turismo.

As PME Líder, além do prestígio conferido por esta distinção, têm ainda acesso a um conjunto de benefícios, como condições especiais junto da banca e de uma rede de serviços em várias áreas.

Certificação Nacional da Sopa da Pedra e das Caralhotas de Almeirim

A Sopa da Pedra e as Caralhotas de Almeirim acabam de receber a certificação nacional. A notícia foi avançada por Pedro Ribeiro, Presidente da Câmara Municipal de Almeirim.

“A 11 outubro de 2018 entregámos o Caderno de Especificações das Caralhotas, a 24 de abril de 2019 foi a vez da Sopa da Pedra. Esta semana conseguimos a certificação portuguesa, agora é a vez de Bruxelas. No final vão ser 3/4 anos de trabalho em parceria com a Associação de Comerciantes, Associação de Restaurantes e Turismo do Ribatejo”.

A certificação portuguesa destes dois produtos de Almeirim irão trazer vantagens para o concelho. Trata-se de “um trabalho que fica para futuro e que nos vai trazer com toda a certeza mais valor acrescentado”, referiu o autarca almeiricense.



Governo quer dar as melhores condições às empresas para “aproveitar retoma do mercado”

O Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, destacou que o Governo quer apoiar as empresas da melhor forma possível para que estas possam “aproveitar a retoma do mercado” no próximo ano com as melhores condições. Em Felgueiras, durante uma visita a uma empresa de calçado, o Ministro sublinhou que “as empresas portuguesas

têm à sua disposição uma panóplia muito grande de apoios em função da sua própria situação”.

“É preciso trabalhar muito de perto com as empresas, no sentido de ajudar a atravessar estes momentos difíceis, este vale profundo de uma contração muito grande da procura para que, no próximo ano, possamos estar todos nas melhores condições para aproveitar a

retoma do mercado”, acrescentou.

Siza Vieira realçou que “a resposta do Governo tem sido, desde o primeiro momento, flexível e aberta, para tentar responder às circunstâncias que vão mudando”.

O Ministro sublinhou também que os dados revelados pelo Instituto Nacional de Estatística e pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional “levam a pensar que o ponto mais crítico da contração económica já ficou para trás”.

Destacando o abrandamento na subida do desemprego, salientou também que “em junho já houve mais ofertas de emprego e mais colocações de trabalhadores do que em maio”.

“Foi muito importante verificar na resposta ao inquérito do INE que 99% das empresas dizem que já estão em funcionamento e que as perspetivas de liquidez são agora melhores do que foram em abril”, disse. O Ministro afirmou também que o apoio às empresas tem agora de ser “dirigido para participar e apoiar o pagamento dos salários que ainda não estão a trabalhar em pleno”.



+CO3SO EMPREGO

Apoio a fundo perdido

Sistema de Apoios ao Emprego e ao Empreendedorismo

O programa +CO3SO Emprego tem como objetivo a criação, expansão ou modernização de Micro e Pequenas Empresas, o qual deverá envolver a criação líquida de postos de trabalho e um projeto de investimento, entendendo-se como “plano de investimentos” a identificação da estratégia de investimento associada a criação dos postos de trabalho.

A NERSANT disponibiliza apoio na elaboração de candidaturas ao +CO3SO Emprego.

Contate-nos: portugal2020@nersant.pt

Portugal Sou Eu apela ao consumo de produtos nacionais

O programa Portugal Sou Eu tem no terreno uma campanha para sensibilizar os consumidores para a procura de produtos e serviços portugueses, apelando à compra de artigos com o selo “Portugal Sou Eu”. As 16 figuras públicas embaixadoras do Portugal Sou Eu participam nesta ação, declarando o seu compromisso e apelando ao consumo de bens nacionais, através da campanha “O que nos une? Ser Português é o que nos une. E este selo é a nossa garantia. Escolha Portugal”.

Carolina Piteira, Cláudia Vieira, Cristina Ferreira, Cuca Roseta, D.A.M.A., Fátima Lopes, Fernanda Freitas, Henrique Sá Pessoa, Júlio Isidro, Júlio Magalhães, Justa Nobre, Luís Buchinho, Luís Onofre, Nélsion Évora, Rosa Mota e Vítor Sobral. Para o Ministério da Economia e da Transição Digital, “o apoio dos Embaixadores do programa revela-se crucial num momento em que é necessário transmitir um sinal de união e esperança no futuro. Sabemos que os portugueses já valorizam a origem dos produtos e serviços, mas, neste momento, mais do que nunca, é importante que privilegiem a compra de produtos portugueses, valorizando e dinamizando a oferta nacional”.



Aprovada criação do Banco Português de Fomento

O Conselho de Ministros aprovou o decreto-lei que cria o Banco Português de Fomento. O Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, Pedro Siza Vieira, afirmou que o diploma entrará em vigor em 40 dias, durante os quais decorrerão as formalidades necessárias à entrada em atividade do banco no terceiro trimestre.

“O Banco Português de Fomento realizará um conjunto alargado de operações, quer de crédito direto às empresas, quer a gestão do sistema de garantias de Estado, quer de capitalização de empresas e de apoio às exportações e à internacionalização”, afir-

mou o Ministro na conferência de imprensa do Conselho de Ministros.

O diploma define os termos e procede à fusão da PME Investimentos e da Instituição Financeira de Desenvolvimento na SPGM, refere o comunicado do Conselho de Ministros.

“Na sequência da aprovação por parte da Comissão Europeia” a 4 de agosto, “e após audição junto do Banco de Portugal, estão reunidas as condições para a entrada em funcionamento do BPF, cuja missão será fomentar a modernização das empresas e o desenvolvimento económico e social do País”, refere o comunicado.

petMaxi

oferece 6000 sacos de alimentos para cães e gatos a 106 associações protetoras de animais

Entre abril e junho de 2020, a petMaxi ofereceu 120 toneladas de ração para ajudar as associações protetoras de animais nesta fase de pandemia. Foram 6000 sacos de 20kg que ajudaram 106 associações de norte a sul do país.

A gestão da entrega e a logística foi efetuada pela Animalife. “Tudo poderia ser bem mais fácil, e haver mais apoio, se as empresas, como a nossa, não tivessem de pagar 23% de IVA sobre estes donativos às Associações.

Por cada 10.000 euros de donativos o Estado arrecada 2300 euros. Situação a rever para bem das Associações e do País.” explica Luis Guilherme, CEO da petMaxi.

Esta é apenas uma das medidas da petMaxi desde o início da pandemia. No início de abril, a empresa efetuou

um donativo monetário no valor de 7.000 euros à Cruz Vermelha Portuguesa. Adicionalmente, somou mais de 6.500 euros adicionais com uma ação de marketing de valor em que as vendas efetuadas até 30 de maio, nas marcas happyOne Premium e happyOne Mediterraneo, também revertiam para esta causa.

Inaugurada em fevereiro de 2015, a petMaxi é um projeto pioneiro em Portugal, com tecnologia de vanguarda a nível mundial, mas com capitais e sócios 100% nacionais.

Com equipamentos inovadores e com uma equipa multidisciplinar,

procura encontrar as melhores soluções para a saúde e felicidade dos nossos amigos de 4 patas.

Entre abril e junho de 2020, a petMaxi ofereceu 120 toneladas de ração para ajudar as associações protetoras de animais nesta fase de pandemia.

Em 2017 lançou o super premium happyOne Mediterraneo com ovo fresco, uma inovação na Europa. Disponibilizam também produtos complementares à alimentação seca (sílica, snacks e brevemente húmidos), sempre com a mesma exigência de qualidade e segurança que têm no fabrico da ração.

Com o slogan “Feeding Happiness”, a petMaxi tem como principal preocupação ajudar a garantir a saúde e bem-estar dos animais e dos seus tutores. ■



IberScal

Ajudamos a sua empresa a crescer

Consultoria Especializada:

Sistemas de Gestão

Qualidade/ Ambiente/ Higiene e Segurança no Trabalho/ Segurança Alimentar/ Investigação e Desenvolvimento e Inovação (IDI)/
Marcação CE/ ...

Económico-Financeira

- Elaboração de Planos de Negócio;
- Estudos de Viabilidade Económico-Financeira;
- Projetos de Investimento;

Formação

- Formação de acordo com as necessidades do cliente.

Candidaturas a Fundos Comunitários

- Sistemas de Incentivos:
- Portugal 2020
- PDR2020



Av. General Marquês Sá da Bandeira, nº 4-C, 2º - O
2000-024 Santarém
Telef. 243357625
E-mail: consult@iberscal.pt



Lojas Continente

do distrito de Santarém recebem marca 'COVID SAFE' pela APCER

O Continente é a primeira marca de distribuição alimentar em Portugal a ser distinguida com a marca 'COVID SAFE', após auditoria realizada pela APCER, que garante que todas as lojas Continente, Continente Modelo e Continente Bom Dia cumprem as medidas oficiais para controlar a pandemia COVID-19.

No distrito de Santarém estão abrangidas pelo selo 'COVID SAFE' as lojas Continente Bom Dia Fátima, Continente Modelo Ourém, Continente Modelo Tomar, Continente Modelo Abrantes, Continente Bom dia Golegã, Continente Bom Dia Entroncamento, Continente Modelo Torres Novas, Continente Torres Novas, Continente Modelo Salvaterra de Magos, Continente Modelo Porto Alto, Continente Santarém, Continente Bom dia Alpiarça, Continente Modelo Almeirim, Continente Modelo Cartaxo, Continente Modelo Rio Maior.

Desenvolvida pela APCER, a marca 'COVID SAFE' é atribuída às organizações que cumprem as orientações das autoridades sanitárias e de trabalho - Direção Geral de Saúde (DGS), Autoridade para as Condições de Trabalho (ACT) e Organização Internacional de Trabalho (OIT) -, relativamente à saúde e segurança no contexto da pandemia COVID-19.

O processo de auditoria independente

às lojas Continente, Continente Modelo e Continente Bom Dia avaliou a implementação de procedimentos e práticas da marca, tendo por base as orientações oficiais, considerando mais de 300 parâmetros de avaliação.

A Sonae MC tem vindo a seguir atentamente as recomendações das autoridades nacionais e internacionais, nomeadamente da Direção Geral de Saúde, estando dotado das políticas e dos mecanismos necessários para enfrentar a presença de COVID-19 em Portugal.

Tem delineado um plano de contingência, com vários cenários possíveis, que está a ser colocado em prática de acordo com a evolução da situação em Portugal, para segurança de todos.

A Distribuição Alimentar foi identificada como um serviço crítico pelo Governo e o Continente está consciente da sua responsabilidade para com o país. De acordo com o comunicado da insígnia, "a nossa prioridade é sempre a segurança de colaboradores e clientes para continuarmos a #AlimentarPortugal". ■



Domingos Chambel

eleito Presidente da Direção da NERSANT

Domingos Chambel foi eleito Presidente da Direção da NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém. A lista liderada por Domingos Chambel foi eleita com um total de 234 votos a favor e 28 votos em branco, num total de 262 votantes, na Assembleia Eleitoral da NERSANT, no dia 27 de julho, na sede da Associação, em Torres Novas.

A votação realizou-se por escrutínio secreto e decorreu no auditório da NERSANT, em Torres Novas. Estavam inscritos no caderno eleitoral 702 empresas com direito a voto. De acordo com o regulamento

eleitoral, também houve a possibilidade de usar o voto eletrónico, e foi essa a modalidade preferida, tendo 254 empresas votado por este meio, na maior votação de sempre. Para votar através de voto eletrónico, o acesso ao Boletim foi remetido via email para os associados constantes no caderno eleitoral. Domingos Chambel substituiu na presidência da NERSANT Salomé Rafael, que cumpriu três mandatos à frente da Associação Empresarial. O empresário de Abrantes Domingos Chambel lidera uma lista constituída por 66 empresas, representadas por várias individualidades que compõem os vários órgãos sociais. ■



CORPOS SOCIAIS TRIÊNIO 2020-2022

ASSEMBLEIA GERAL

PRESIDENTE: *Petroibérica - Soc. Petróleos Ibero Latinos, S.A.*, representada por Francisco Mascarenhas

VICE-PRESIDENTE: *Bindopor, Lda.*,

representada por José Costa Rodrigues

SECRETÁRIO: *Amitrónica - Ind. Eletrónica Amiense, Lda.*, representada por Adriano Manata

SECRETÁRIO: *Alarmes Segurança 24, Lda.*, representada por Mário Dias

SECRETÁRIO: *Insuflar, Lda.*, representada por Rui Lopes

CONSELHO FISCAL

PRESIDENTE: *CAIMA - Indústria de Celulose, S.A.*, representada por Gualter Nunes Vasco

VICE-PRESIDENTE: *Vedap - Espaços Verdes, Silvicultura e Vedações, S.A.*, representada por Carlos José Brás

VOGAL: *Isabel Moreira & Filhas, Lda.*, representada por Susana Sousa Lino

VOGAL: *Shine Well - Formação em Línguas, Unipessoal, Lda.*, representada por Vincent Norbert D'Souza

VOGAL: *TecnoAlmonda, Lda.*, representada por José Eduardo Formigo

CONSELHO GERAL

PRESIDENTE: *Mitsubishi Fuso Truck Europe - Soc. Europeia Automoveis, S.A.*, representada por António Jorge Rosa

VICE-PRESIDENTE: *Renova - Fáb. de Papel do Almonda, S.A.*, representada por António de Andrade Tavares

VOGAL: *Agro Ribatejo, Lda.*, representada por José Júlio Rosa Eloy

VOGAL: *Agromais - Entrepósito Comercial Agrícola, C.R.L.*, representada por Luis Vasconcellos e Souza

VOGAL: *Aníbal Carvalho & Filhos, S.A.*, representada por Valter Carvalho

VOGAL: *António Nunes de Carvalho, S.A.*, representada por Fernando Pedro de Carvalho

VOGAL: *Calcidrata - Indústrias de Cal, S.A.*, representada por Susana Batista

VOGAL: *Cecílio, S.A.*, representada por Miguel Cecílio

VOGAL: *COE - Centro Odontológico Europeu, Lda.*, representada por Renata Nader

VOGAL: *Ecocodeal - Gestão Integral de Resíduos Industriais, S.A.*, representada por Jorge Miguel Lopes Nunes

VOGAL: *EMPEV - Gestão de Espaços Verdes, S.A.*, representada por Zeferino Manuel Seabra Pereira

VOGAL: *Henriques & Henriques, S.A.*, representada por Saúl dos Reis Henriques

VOGAL: *IPALERE, Lda.*, representada por Paulo Pinhão

VOGAL: *José Marques Agostinho, Filhos & Cª, Lda.*, representada por António Quintela

VOGAL: *Mendes Gonçalves, S.A.*, representada por Carlos Gonçalves

VOGAL: *Nobre Alimentação, Lda.*, representada por Adélia Madaleno Ribeiro

VOGAL: *Olitrem - Indústria de Refrigeração, S.A.*, representada por Armando Ferreira

VOGAL: *Pedramoca - Sociedade Extractiva de Pedra, Lda.*, representada por José dos Santos Luís



VOGAL: Pegop - Energia Eléctrica, S.A., representada por Jose Teves Vieira
VOGAL: Resitejo - Associação de Gestão e Tratamento dos Lixos do Médio Tejo, representada por Diamantino Cordeiro Duarte
VOGAL: Sofalca - Soc. Central de Produtos de Cortiça, Lda., representada por António Estrada
VOGAL: TrinNW - Moulded Parts and Monwovens, Lda., representada por Rui Lopes
VOGAL: Victor Guedes - Indústria e Comércio, S.A., representada por Luis Bernardo Simões

DIREÇÃO

PRESIDENTE: T.R.M. - Tratamento e Revestimento de Metais, Lda., representada por Domingos da Silva Chambel
VICE-PRESIDENTE: Carmóvel, S.A., representada por João Miguel da Silva Lucas
VICE-PRESIDENTE: MOMSteelPor, S.A., representada por Filipe Marques
VICE-PRESIDENTE: Turrisconta - Contabilidade e Gestão, Lda., representada por António Rodrigues
TESOUREIRO: Cabena - Cabinas de Benavente,

Lda., representada por José Coimeiro
VOGAL: Bagno Interiores, Lda., representada por Paulo Resende
VOGAL: Eco-Edifica - Ambiente Infr. e Construções, S.A., representada por Mário Correia
VOGAL: Hidro-Iberica - Estudo e Montagem de Regas, Lda., representada por Alexandre Castilho
VOGAL: Tipografia Garrido & Lino, Lda., representada por Joaquim José Garrido
VOGAL: RSA - Reciclagem de Sucatas Abrantina, S.A., representada por Delfina Maria Baptista
VOGAL: Sociedade Lusitana de Destilação, S.A., representada por Fernando Zuzarte Reis
VOGAL: Target Box - OfficeMarket, Lda., representada por Diogo Miguel de Almeida Ramos

NÚCLEO NERSANT DOS CONCELHOS DE ABRANTES, CONSTÂNCIA, MAÇÃO E SARDOAL

PRESIDENTE: XTejo, Lda., representada por Vitor Mendes

VICE-PRESIDENTE: J. C. Bartolomeu, Lda. representada por Manuel Bartolomeu

TESOUREIRO: Manuel Henrique de Matos Gomes, Lda., representada por Mário Rui Gomes

VOGAL: Abrancongelados - Produtos Alimentares, Lda., representada por Jorge Baptista

VOGAL: Abrancop - Construção Civil e Obras Públicas, representada por Joaquim Dias

NÚCLEO NERSANT DO CARTAXO

PRESIDENTE: M3 - Unipessoal, Lda., representada por Jorge Pisca

VICE-PRESIDENTE: Carlos V. Rebelo, Lda., representada por Carlos Rebelo

TESOUREIRO: R.T.R. - Tornearia e Frezagem, Lda., representada por Rogério Travessa

VOGAL: Gepack - Empresa Transformadora de Plásticos, S.A., representada por Ana Domingues

VOGAL: Sociedade Ideal de Vinhos de Aveiras de Cima, S.A., representada por José Vidais

NÚCLEO NERSANT DE OURÉM

PRESIDENTE: Lisoter - Isolamentos Térmicos e Limpezas Industriais, S.A., representada por Helder Miguel

VICE-PRESIDENTE: Móveis Caneiro - Comércio de Mobiliário e Decoração, Lda., representada por Júlio Reis Pereira

TESOUREIRO: Trigênus - Sistemas Informáticos, S.A., representada por Paulo Ribeiro

NÚCLEO NERSANT DE SANTARÉM

PRESIDENTE: Campgest, Lda., representada por Luís Filipe Borgas

VICE-PRESIDENTE: Solinet - Soluções Informáticas, Lda., representada por Filipe Madeira

TESOUREIRO: Micromineiro - Informática e Comunicações, Lda., representada por José Freitas

VOGAL: ECL - Equipamentos p/ carburantes e lubrificantes, Lda., representada por Vasco Sousa

VOGAL: Clever Performance, Lda., representada por Diogo Castro Palha

NÚCLEO NERSANT DO SORRAIA

PRESIDENTE: Secis - Informática, Lda., representada por José Balbino

VICE-PRESIDENTE: Resulta - Publicidade, Lda., representada por Jorge Paiva

TESOUREIRO: Fluxoplano - Arquitectura e Engenharia, Lda., representada por Rute Pato.

*Certames já superaram
as 6 mil visitas*

Feiras virtuais NERSANT até ao final do mês

Com o objetivo de responder à necessidade de confinamento e distanciamento social imposta pela pandemia COVID-19, a NERSANT tem vindo a reinventar-se, dinamizando novas formas de promoção das suas empresas associadas.

Umas destas atividades foi a criação do portal www.feiras.nersant.pt, para a dinamização de feiras digitais, que têm como objetivo proporcionar às empresas um espaço virtual onde possam mostrar os seus produtos e serviços.

Com um total de 157 empresas e 972 artigos, estão a decorrer até ao final do mês de agosto a 1.ª Feira Digital dos Equipamentos Anti-COVID do Ribatejo, que apresenta as melhores soluções de empresas da região para combate à pandemia, a 1.ª Mostra Digital do Turismo do Ribatejo, dedicada à promoção do destino turístico do Ribatejo, a 1.ª Feira Digital dos Produtos Alimentares do Ribatejo, que reúne a oferta regional de produtos alimentares de qualidade e a

1.ª Feira do Empreendedorismo, com pretende dar visibilidade aos novos negócios da região.

No total, os certames foram já visitados 6018 vezes, tendo estas visitas resultado na realização efetiva de negócios.

A NERSANT tem registo de dezenas de pedidos de contactos e de dezenas de notas de encomenda.

Os interessados em visitar os produtos e serviços em destaque em qualquer dos certames digitais NERSANT, podem fazê-lo até ao final do mês de agosto em www.feiras.nersant.pt.

De referir que estes certames têm uma participação de base gratuita para as empresas associadas, constituindo uma boa oportunidade de mostrar uma gama maior de produtos ou serviços e chegar a novos potenciais clientes que de forma presencial seria impossível. ■





NERSANT organiza certame em setembro

FERSANT em formato digital para promover negócios da região

A edição de 2020 da FERSANT – Feira Empresarial da Região de Santarém, vai este ano realizar-se de modo virtual. O certame vai acontecer de 1 a 30 de setembro em área própria do portal www.feiras.nersant.pt, sendo os produtos e serviços da região em exposição partilhados pela associação empresarial para uma base que reúne cerca de 30 mil contactos empresariais e institucionais nacionais e internacionais.

Tendo em conta o cancelamento da FERSANT, realizada anualmente em junho em paralelo com a Feira Nacional da Agricultura, a NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém decidiu pela realização virtual do evento no espaço que criou para as feiras digitais. O evento, que se realiza de 1 a 30 de setembro, pretende continuar a promover as empresas e negócios da região, desta vez de forma online.

A XXXI FERSANT 2020 - 1.ª Feira Digital Empresarial da Região de Santarém vai assim decorrer na plataforma www.feiras.nersant.pt, onde cada empresa participante terá acesso ao seu stand virtual, onde poderá colocar em exposição diversos produtos e / ou serviços. Esta oferta será divulgada e promovida junto de empresários, negociantes da diáspora portuguesa e de uma base alargada de contactos internacionais,

incluindo empresas que já participaram no NERSANT Business – Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo, num total de mais de 30.000 empresas.

O objetivo da NERSANT com a iniciativa continua a ser, à semelhança do que tem vindo a acontecer com a dinamização física do certame, a promoção das empresas e negócios do Ribatejo. Assim, a XXXI FERSANT 2020 permitirá às empresas participantes a oportunidade de aumentar a sua carteira de clientes, uma vez que o evento é um centro privilegiado de contactos comerciais com oportunidade para a concretização de inúmeros encontros entre clientes e fornecedores, atuais e potenciais e até, eventuais agentes e distribuidores, inclusivamente a nível internacional. À semelhança das feiras físicas, todos os contactos decorrentes da XXXI FERSANT 2020 serão feitos diretamente entre comprador e vendedor.

As empresas interessadas em expor os seus produtos ou serviços na XXXI FERSANT 2020 - 1.ª Feira Digital Empresarial da Região de Santarém, devem solicitar mais informações no formulário de pré-adesão disponível na área da FERSANT, em www.feiras.nersant.pt. Para mais informações ou esclarecimentos, devem os interessados contactar o Departamento de Associativismo, Marketing e Eventos da NERSANT, através dos contactos dame@nersant.pt ou 249 839 500. ■



NERSANT organizou videoconferência para apresentar o programa

Programa +CO3SO
Emprego participa
a 100% custos com criação
de postos de trabalho



Com a participação de perto de 200 pessoas, teve lugar a apresentação do programa +CO3SO Emprego, numa videoconferência organizada pela NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém. O programa +CO3SO Emprego visa apoiar o emprego e o empreendedorismo, incluindo o empreendedorismo social, através do apoio à criação do próprio emprego e de postos de trabalho em micro, pequenas e médias empresas (PME) e entidades da economia social. Os avisos de concursos do Programa +CO3SO Emprego, com abrangência praticamente na totalidade da Região de Santarém, foram lançados no dia 15 de julho.

O +CO3SO Emprego tem três modalidades de operacionalização: +CO3SO Emprego Interior, +CO3SO Emprego Urbano e +CO3SO Emprego Empreendedorismo Social, cada uma delas com

duração máxima de 36 meses a partir da criação do primeiro posto de trabalho.

O Programa +CO3SO Emprego tem como objetivo a criação ou expansão de Micro e Pequenas Empresas, o qual deverá envolver a criação líquida de postos de trabalho e um plano de investimentos, entendendo-se como “plano de investimentos” a identificação da estratégia de investimento associada a criação dos postos de trabalho.

O apoio a conceder assume a forma de incentivo não reembolsável (fundo perdido), participando de forma integral 100% dos custos diretos com os postos de trabalho criados (remuneração base e despesas contributivas), com limites, ao

qual acresce uma taxa fixa de 40% sobre os custos diretos, que permitem financiar outros custos associados à criação de postos de trabalho.

Já foram lançados avisos do Programa +CO3SO Emprego, para a quase totalidade do distrito de Santarém. Estes avisos foram lançados pela ADIRN para os concelhos de Alcanena, Ourém, Tomar, Torres Novas e Ferreira do Zêzere; pela Charneca Ribatejana para os concelhos de Almeirim, Alpiarça, Benavente, Golegã, Salvaterra de Magos, Coruche e Chamusca; pela TAGUS para os concelhos de Abrantes, Constância e Sardoal; pela PINHAL MAIOR para o concelho de Mação; e pela APRODER para os concelhos de Azambuja, Cartaxo, Rio Maior e Santarém (zona não urbana). Neste momento, foi também já lançado pela Autoridade de Gestão aviso específico para o concelho do Entroncamento, ficando apenas a faltar o aviso específico para a zona urbana de Santarém.

Parte destes avisos têm orçamentos dedicados aos territórios urbanos dos concelhos e outra parte da dotação orçamental

é destinada aos territórios do Interior, considerados de baixa densidade e que beneficiam de maiores apoios.

São abrangidos todos os setores de atividade, à exceção da agricultura e floresta, pesca e aquicultura, assim como alguns setores de transformação e comercialização de produtos agrícolas. São também excluídos a este programa de apoio, os projetos que incidam em atividades financeiras e de seguros, defesa, lotaria e outros jogos de aposta.

Para aceder a este programa as empresas e empresários a título individual

devem estar legalmente constituídos, possuir contabilidade organizada e ter a situação contributiva regularizada. O programa destina-se a apoiar a criação do próprio emprego a tempo inteiro e a criação de postos de trabalho por conta de outrem mediante contrato sem termo.

Os limites da remuneração base mensal, por cada posto de trabalho criado são de 877,62€ (2 IAS) para os primeiros 3 postos de trabalho (658,22€ do 4.º ao 6.º posto de trabalho e de 438,81€ do 7.º posto de trabalho em diante) nos territórios urbanos; e de 1097,03€ para os primeiros 3 postos de trabalho (877,62€ do 4.º ao 6.º posto de trabalho e de 658,22€ do 7.º posto de trabalho em diante) nos territórios do Interior.

Há majoração, não cumulativa, sempre que se verifique a contratação por “Nova Empresa” (cujo início de atividade é inferior a 5 anos), para a contratação de pessoas com condições especiais e investidores da diáspora no valor de 0,5 IAS

“O apoio a conceder assume a forma de incentivo não reembolsável (fundo perdido), participando de forma integral, 100% dos custos diretos com os postos de trabalho criados (remuneração base e despesas contributivas), com limites, ao qual acresce uma taxa fixa de 40% sobre os custos diretos, que permitem financiar outros custos associados à criação de postos de trabalho.”

A NERSANT apoia a elaboração e acompanhamento das candidaturas ao programa. Mais informações através dos contactos portugal2020@nersant.pt ou 249 839 500.

(219,41€). Além do apoio mensal sobre a remuneração base e das contribuições sociais da responsabilidade da empresa, o programa concede ainda um apoio adicional de mais 40% dos custos da criação dos postos de trabalho.

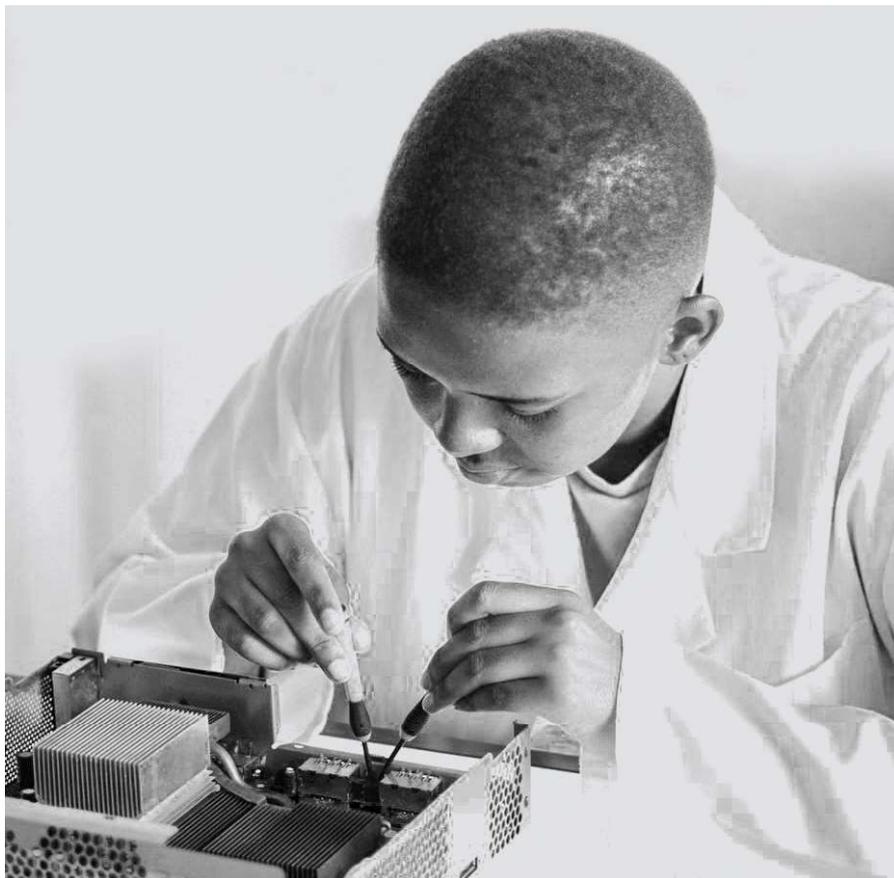
PROGRAMA +CO3SO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

No dia 22 de julho, A NERSANT apresentou o programa +CO3SO Emprego Empreendedorismo Social, através de uma videoconferência dedicada às IPSS, cooperativas e demais entidades do setor social.

O programa CO3SO Emprego Empreendedorismo Social visa a criação ou expansão de entidades da Economia Social, através do apoio à criação líquida de emprego, com uma duração máxima de 36 meses a partir da criação do primeiro posto de trabalho. O programa destina-se a cooperativas, associações mutualistas, misericórdias, fundações, IPSS, e associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local.

Apenas serão consideradas elegíveis operações em que o projeto de empreendedorismo social e os postos de trabalho a criar incidam em áreas de intervenção, serviços ou valências que não decorram do cumprimento de obrigações previstas em contratos de concessão ou associação com o Estado (Administração Central ou Local). Assim, a entidade beneficiária deverá assegurar um sistema contabilístico que permita a separação das contas relativas às atividades objeto de contrato de associação e das contas relativas às atividades abrangidas pelos apoios concedidos ao abrigo da modalidade + CO3SO Emprego Empreendedorismo Social.

Para aceder a estes apoios, a criação de emprego deverá ser sustentada em projeto de empreendedorismo social a



concretizar, e promover atividades económico-sociais, em áreas de intervenção, serviços ou valências, incluindo iniciativas do Programa Nacional Radar Social.

Nesse sentido, a NERSANT apoia as empresas e as entidades do setor social na elaboração e acompanhamento de candidaturas ao programa +CO3SO Emprego Interior, Urbano e Empreendedorismo Social. O apoio a conceder assume a forma de incentivo não reembolsável (fundo perdido), participando de forma integral, 100% dos custos diretos com os postos de trabalho criado (remuneração base e despesas contributivas), ao qual acresce uma taxa fixa de 40% sobre os custos diretos, que permitem financiar outros custos associados à criação de postos de trabalho.

Os limites da remuneração base mensal, por cada posto de trabalho criado, são de 1.316,43€ (3 IAS) para os primeiros 3 postos de trabalho (1.097,03€ do 4.º ao 6.º posto de trabalho e de 877,62€ € do 7.º posto de trabalho em diante). Além do

apoio mensal sobre a remuneração base e das contribuições sociais, o programa concede ainda um apoio adicional de mais 40% dos custos da criação dos postos de trabalho.

Já foram lançados avisos do Programa +CO3SO Emprego, para a quase totalidade do distrito de Santarém. Estes avisos foram lançados pela ADIRN para os concelhos de Alcanena, Ourém, Tomar, Torres Novas e Ferreira do Zêzere; pela Charneca Ribatejana para os concelhos de Almeirim, Alpiarça, Benavente, Golegã, Salvaterra de Magos, Coruche e Chamusca; pela TAGUS para os concelhos de Abrantes, Constância e Sardoal; pela PINHAL MAIOR para o concelho de Mação; e pela APRODER para os concelhos de Azambuja, Cartaxo, Rio Maior e Santarém (zona não urbana). Neste momento, foi também já lançado pela Autoridade de Gestão aviso específico para o concelho do Entroncamento, ficando apenas a faltar o aviso específico para a zona urbana de Santarém. ■

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

Medisigma investe em nova área de produção de máscaras descartáveis

A empresa de Abrantes Medisigma, dedicada à prestação de serviços na área da Medicina, Higiene e Segurança no Trabalho, criou uma nova área de produção de máscaras descartáveis. O novo investimento permite à empresa produzir diariamente 2 milhões de máscaras faciais descartáveis destinadas a utilização no âmbito da COVID-19.

O Presidente da Câmara Municipal de Abrantes, Manuel Jorge Valamatos, visitou a empresa no dia 10 de agosto, tendo tomado nota deste novo investimento. De acordo com a informação do Município de Abrantes, o sócio-gerente e cofundador da empresa, Vítor Esteves, explicou que “durante o período mais crítico da pandemia COVID-19, a empresa não encerrou, tendo inclusive encontrado uma oportunidade para expandir a sua atividade com a criação de uma área de produção de máscaras descartáveis, certificadas pelo CITEVE.

O novo investimento permite à empresa produzir diariamente 2 milhões de máscaras faciais descartáveis destinadas a utilização no âmbito da COVID-19.

Na linha de produção automática, com supervisão de trabalhadores, há capacidade de produção diária na ordem dos 2 milhões de máscaras”.

No âmbito desta visita, o Município anunciou ainda que, tendo as máscaras comercialização assegurada, “o empresário pretende iniciar uma fase de produção para stock e alargar a área de produção para o embalamento, perspetivando a criação/manutenção de mais 19 postos de trabalho”.

As máscaras, referiu a empresa, estão a ser produzidas ao abrigo de declaração de conformidade emitida pela DGS, INFARMED, ASAE e IPQ a 14 de Abril de 2020 e baseada no relatório de ensaio nº 12512/2020 emitido pelo CITEVE.

A visita do Presidente da Câmara Municipal de Abrantes à empresa Medisigma aconteceu no dia 10 de agosto, tendo sido Manuel Jorge Valamatos acompanhado pelo Chefe da Divisão de Desenvolvimento Económico, Ricardo Aparício. Manuel Jorge Valamatos felicitou o espírito inovador da empresa e dos seus trabalhadores.





A Medisigma, fundada em 2002, é uma empresa de prestação de serviços na área da Medicina, Higiene e Segurança no Trabalho. Em 2017 instalou-se no Parque Industrial de Abrantes, tendo aqui encontrado condições para centralização de todos os serviços, num único edifício, bem localizado e com boas acessibilidades, o que melhorou as condições de trabalho e permitiu um aumento de serviços.

O Grupo Medisigma presta serviços externos nas áreas da Saúde e Segurança no Trabalho, Segurança Alimentar, Formação Profissional Certificada, Segurança Contra Incêndios em Edifícios – Manutenção de Extintores, Projetos e Medidas de Autoproteção e Controlo de Pragas Urbanas. Complementando algumas destas áreas, comercializa produtos de higienização industriais, equipamentos de proteção individual/coletiva, sinalética de segurança e extintores.

De referir que as máscaras cirúrgicas produzidas pela Medisigma são um dos produtos em exposição e disponíveis para compra na 1.ª Feira dos Equipamentos Anti-COVID do Ribatejo, disponível em www.feiras.nersant.pt. ■

FOTOS: MUNICÍPIO DE ABRANTES

Intermarché investe em nova loja em Alcanede

O Intermarché, insígnia alimentar do Grupo Os Mosqueteiros, abriu dia 6 de agosto uma nova loja em Alcanede, concelho de Santarém. A superfície comercial representa um investimento de 1,5 milhões de euros e vai permitir a criação de 30 novos postos de trabalho na região.



Mário Rosa, aderente do novo Intermarché de Alcanede, explicou que “é com um enorme orgulho que abrimos portas do novo Intermarché de Alcanede, um projeto pensado de raiz para o conforto e conveniência dos nossos clientes. Na nova loja prometemos disponibilizar os melhores produtos aos melhores preços e um conjunto alargado de serviços com tudo o que os nossos clientes necessitam no seu dia-a-dia.”

A nova loja do concelho de Santarém disponibiliza ainda cafetaria/pastelaria, serviço de take-away, multibanco, gás, papelaria/tabacaria, posto de combustível, lavandaria self-service, parque de autocaravanas, recarga para automóveis

elétricos e parafarmácia.

Recentemente, o Intermarché investiu de igual modo no distrito de Santarém, tendo inaugurado em março passado uma nova loja em Samora Correia, superfície comercial de 1.490 m², resultado de um investimento de 5 milhões de euros e que permitiu a criação de 55 novos postos de trabalho.

Muito moderna e funcional - o consumidor tem ao seu dispor atendimento especializado e área de restauração e na galeria comercial poderá usufruir de serviços de cabeleireiro e aceder a artigos de papelaria - a nova loja do Intermarché de Samora Correia permite uma experiência de compra rápida e prática que responde na íntegra às necessidades dos clientes da região. Samuel Alves, dono do

novo Intermarché de Samora Correia, explicou: “estamos muito orgulhosos pelo trabalho desenvolvido por toda a equipa. A nova loja abriu portas com um novo conceito, que foi pensado para o conforto e conveniência dos portugueses.

A abertura desta nova superfície comercial demonstra o nosso compromisso e empenho em proporcionar uma experiência de compra com a qual os nossos clientes se identifiquem, que lhes seja próxima e que alie os melhores serviços e produtos aos melhores preços.” O empresário acrescentou ainda que “com a inauguração deste novo ponto de venda estamos a contribuir para o desenvolvimento da comunidade e da economia local, através de investimento e da criação de emprego”. ■



LINHA DE APOIO À ECONOMIA COVID-19

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Criada no âmbito das medidas de carácter extraordinário para apoio à normalização da atividade das empresas, com uma dotação de mil milhões de euros, a Linha de Apoio à Economia COVID-19 - Micro e Pequenas Empresas destina-se a apoiar a recuperação das micro e pequenas empresas afetadas pelos efeitos da pandemia do novo coronavírus.

A QUEM SE DESTINA

Micro e Pequenas Empresas, tal como definido na Recomendação 2003/361/CE da Comissão Europeia, certificadas por Declaração Eletrónica do IAPMEI (Certificação PME), com sede em território nacional, que desenvolvam atividade enquadrada na lista de CAE, que consta do Documento de Divulgação (Documento disponível para download no final desta página), e que cumpram os demais critérios de elegibilidade, dos quais salientamos os seguintes requisitos:

- apresentem uma situação líquida positiva no último balanço aprovado; as empresas com situação líquida negativa no último balanço aprovado poderão aceder à linha caso apresentem esta situação regularizada em balanço intercalar até à data da respetiva candidatura. Este requisito não se aplica a empresas cuja atividade se tenha iniciado há menos de 24 meses, contados desde a data da respetiva candidatura, nem a Empresários em Nome Individual (ENI) sem contabilidade organizada, que também são beneficiários desta linha desde que possuam cumpram demais condições de elegibilidade;
- sem incidentes não regularizados junto da Banca e do Sistema de Garantia Mútua, à data da emissão de contratação;
- tenham, à data do financiamento, a situação regularizada junto da Administração Fiscal e da Segurança Social, para efeitos da alínea a) do n.º 1 do artigo 177.º-A do Código de Procedimento e de Processo Tributário e n.º 1 do artigo 208.º do Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social, apresentando declaração nesse sentido (Declaração disponível para download no final desta página);
- não sejam consideradas como empresas em dificuldades a 31 de dezembro de 2019, nos termos do n.º 18 do artigo 2.º do Regulamento da Comissão Europeia n.º 651/2014 de 17 de junho, resultando as dificuldades atuais do agravamento das condições económicas no seguimento da epidemia do COVID-19;
- assumam o compromisso de manutenção dos postos de trabalho permanentes até 31 de dezembro de 2020, face ao comprovado número desses postos a 1 de fevereiro de 2020 e, como tal, não ter promovido nem vir a promover, nesse período, processos de despedimento coletivo ou despedimento por extinção do posto de trabalho, previstos nos artigos 359.º e 367.º do Código do Trabalho, independentemente, de estar ou vir a estar sujeita ao regime do lay-off, previsto no Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março, apresentando declaração nesse sentido (Declaração disponível



para download no final desta página);

- não tenham qualquer operação de financiamento aprovada ou contratada, na Sociedade de Garantia Mútua, no âmbito de uma linha ou sublinha de crédito com garantia mútua criada para apoio à normalização da atividade das empresas face ao surto pandémico da COVID-19. Caso tenham operações aprovadas, ainda não contratadas, será necessário solicitar à Sociedade de Garantia Mútua a prévia caducidade da mesma;
- apresentem uma quebra acentuada de, pelo menos, 40% da faturação, relativa à média mensal de faturação no período de março a maio de 2020, comparando com a média mensal de faturação dos dois meses anteriores a esse período, ou face à média mensal de faturação no período homólogo do ano anterior, apresentando declaração nesse sentido (Declaração disponível para download no final desta página). No caso das empresas cuja atividade se tenha iniciado há menos de 24 meses, terão de se verificar uma quebra abrupta



ta e acentuada de, pelo menos, 40% da faturação, no período de 30 dias anterior ao da apresentação do pedido de financiamento, comparado com a média mensal de faturação desde a data em que iniciou a atividade;

- não sejam consideradas entidades enquadráveis nas alíneas seguintes, nos termos do artigo 19.º da Lei 27-A/2020, de 24 de julho, apresentando declaração nesse sentido (Declaração disponível para download no final desta página):

a) entidades com sede ou direção efetiva em países, territórios ou regiões com regime fiscal claramente mais favorável, quando estes constem da lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de fevereiro;

b) sociedades que sejam dominadas, nos termos estabelecidos no artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais, por entidades, incluindo estruturas fiduciárias de qualquer natureza, que tenham sede ou direção efetiva em países, territórios ou regiões com regime fiscal claramente mais favorável, quando estes constem da lista

aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de fevereiro, ou cujo beneficiário efetivo tenha domicílio naqueles países, territórios ou regiões.

CONDIÇÕES CONHEÇA O CIRCUITO DE DECISÃO DAS OPERAÇÕES E PRAZOS

- A empresa deve contactar a instituição de crédito e apresentar o pedido de financiamento/ candidatura à Linha de Crédito;
- Os pedidos de financiamento são analisados e decididos pelo Banco, autonomamente, tendo em consideração a sua política de risco de crédito. A decisão do Banco - aprovação ou recusa - deve ser comunicada no prazo de 5 dias úteis a contar da data do pedido. Em caso de recusa da operação, bastará ao Banco dar conhecimento da sua decisão à empresa. A empresa poderá apresentar, através da mesma Instituição de Crédito ou de várias Instituições de Crédito, mais do que uma operação, sendo que o conjunto das diversas operações, não

poderá exceder o previsto na cláusula relativa ao “Cúmulo de Operações” que consta do Documento de Divulgação (Documento disponível para download no final desta página);

- Após a aprovação da operação de financiamento pelo Banco, este enviará à Sociedade de Garantia Mútua (SGM) - Agrogarante, Garval, Lisgarante ou Norgarante - a operação e os elementos necessários para a análise de risco para efeitos de obtenção da garantia mútua. A decisão da SGM - aprovação ou recusa - deve ser comunicada ao Banco no prazo de 2 dias úteis, salvo situações em que esse prazo se revela insuficiente face aos contornos da operação, podendo o prazo ser até 5 dias úteis. A contagem dos prazos poderá ainda ser suspensa, com o pedido pela SGM de elementos considerados indispensáveis para a análise da operação;
- Depois de aprovada pela SGM, a operação de financiamento deverá ser contratada com a empresa até 60 dias, corridos, após a data de envio da comunicação de aprovação da SGM, ao Banco.



REGIME LEGAL DE AUXÍLIOS

As linhas de apoio previstas no presente protocolo são implementadas ao abrigo da decisão de autorização da Comissão Europeia, comunicada em 4 de abril de 2020, no âmbito do processo de notificação “State Aid SA.56873(2020/N) – Portugal COVID-19: Direct grant scheme and loan guarantee scheme e ao Communication from the Commission - Temporary framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak, 19 March 2020, OJ C 91I, 20.3.2020 as amended in 3 April 2020”.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA LINHA

MONTANTE MÁXIMO FINANCIAMENTO POR EMPRESA

Microempresas - 50.000 €

Pequenas empresas - 250.000 €

Os montantes máximos de capital do empréstimo acima indicados, para empréstimos com maturidade para além de 31 de dezembro de 2020, não poderão ainda exceder, nos termos da decisão de autorização da Comissão Europeia:

- O dobro da massa salarial anual do cliente (incluindo encargos sociais, os custos com o pessoal que trabalha nas instalações da empresa, mas que, formalmente, consta da folha de pagamentos de subcontratantes) em 2019 ou no último ano disponível. No caso de empresas criadas em ou após 1 de janeiro de 2019, o montante máximo do empréstimo não pode exceder a

estimativa, devidamente documentada, da massa salarial anual dos dois primeiros anos de exploração; ou

- 25 % do volume de negócios total do cliente em 2019; ou
- Em casos devidamente justificados e com base num plano que estabeleça as necessidades de liquidez do beneficiário, o montante do empréstimo pode ser aumentado para cobrir as necessidades de liquidez a partir do momento em que é concedido para os próximos 18 meses.

OPERAÇÕES ELEGÍVEIS

Operações destinadas exclusivamente ao financiamento de necessidades de tesouraria.

OPERAÇÕES NÃO ELEGÍVEIS

- Operações que se destinem à reestruturação financeira e/ou impliquem a consolidação de crédito vivo;
- Operações destinadas a liquidar ou substituir, de forma direta ou indireta, ainda que em condições diversas, financiamentos anteriormente acordados com o Banco.
- Operações destinadas à aquisição de terrenos e imóveis em estado de uso, bem como de imóveis de uso geral que não possuam já (antes da aquisição) características específicas adequadas às exigências técnicas do processo produtivo da empresa.

CÚMULO DE OPERAÇÕES

As empresas poderão apresentar, atra-

vés da mesma Instituição de Crédito ou de várias Instituições de Crédito, mais do que uma operação, sendo que o conjunto das diversas operações, com maturidade para além de 31 de dezembro de 2020, não poderá exceder:

- O dobro da massa salarial anual do cliente (incluindo encargos sociais, os custos com o pessoal que trabalha nas instalações da empresa, mas que, formalmente, consta da folha de pagamentos de subcontratantes) em 2019 ou no último ano disponível. No caso de empresas criadas em ou após 1 de janeiro de 2019, o montante máximo do empréstimo não pode exceder a estimativa, devidamente documentada, da massa salarial anual dos dois primeiros anos de exploração; ou
- 25 % do volume de negócios total do cliente em 2019; ou
- Em casos devidamente justificados e com base num plano que estabeleça as necessidades de liquidez do beneficiário, o montante do empréstimo pode ser aumentado para cobrir as necessidades de liquidez a partir do momento em que é concedido para os próximos 18 meses.

TIPO DE OPERAÇÕES:

Empréstimos bancários de curto e médio prazo.

PRAZO DAS OPERAÇÕES E PERÍODO DE CARÊNCIA:

Até 6 anos, após contratação da ope-



ração, com carência de capital de até 18 meses.

AMORTIZAÇÃO DE CAPITAL:

Prestações iguais, sucessivas e postecipadas com periodicidade mensal.

PRAZO DE UTILIZAÇÃO:

Uma única utilização da totalidade do montante, no prazo de 15 dias úteis a contar da data do contrato, não podendo o Banco atribuir data-valor do crédito na conta do cliente anterior à data da disponibilização efetiva dos fundos.

GARANTIA MÚTUA E CONTRAGARANTIA DAS SGM:

As operações de crédito beneficiam de uma garantia autónoma à primeira solicitação prestada pelas Sociedades de Garantia Mútua, destinada a garantir até 90% do capital em dívida a cada momento.

As garantias emitidas pelas Sociedades de Garantia Mútua, beneficiam de uma contragarantia do Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM) de 100%.

COMISSÃO DE GARANTIA:

A pagar pela Empresa, postecipadamente e com cobrança única no final da maturidade do empréstimo.

A comissão de garantia é calculada, mensalmente, sobre o valor dos saldos vivos garantidos e em dívida em cada momento do tempo, sendo que, para empréstimos superiores a 1 ano, a percentagem a aplicar será aumentada gradualmente ao longo da vigência da garantia aplicando-se a

cada período temporal do empréstimo os termos e limites infra:

Durante o primeiro ano da vigência da garantia - 0,25%

Durante o segundo e terceiro ano da vigência da garantia - 0,50%

Durante o quarto, quinto e sexto ano da vigência da garantia - 1,00%

JUROS SUPORTADOS PELAS EMPRESAS:

Os juros serão suportados integralmente pela empresa e serão liquidados mensal e postecipadamente.

TAXA DE JURO:

Modalidade de taxa de juro fixa ou variável acrescida de um spread até aos limites máximos de spreads indicados no Documento de Divulgação.

SPREAD BANCÁRIO MÁXIMO

Empréstimos até 1 ano

de maturidade - 1,00%

Empréstimos de 1 a 3 anos

de maturidade - 1,25%

Empréstimos de 3 a 6 anos

de maturidade - 1,50%

COMISSÕES, ENCARGOS E CUSTOS

- Os Bancos poderão cobrar à empresa uma comissão de gestão/accompanhamento anual de até 0,25% sobre o montante de financiamento em dívida;
- As SGM não cobrarão à empresa qualquer valor pela emissão da garantia, com exceção da respetiva comissão de garantia;

- As operações ficarão isentas de outras comissões e taxas habitualmente praticadas pelo Banco e pelo Sistema de Garantia Mútua, sem prejuízo de serem suportados pela empresa, todos os custos e encargos, associados à contratação das operações de crédito, designadamente os associados a impostos ou taxas, e outras despesas similares;
- Nos financiamentos contratados na modalidade de taxa de juro fixa, o Banco poderá fazer repercutir na empresa e os custos em que incorram com a reversão da taxa fixa, quando ocorra liquidação antecipada total ou parcial, ou quando a empresa solicite a alteração de taxa fixa para taxa variável.

COLATERAIS DE CRÉDITO

- Garantia autónoma à primeira solicitação, emitida pelo Sistema de Garantia Mútua, destinada a garantir o capital em dívida em cada momento do tempo;
- Não será exigido à empresa, nem pelo Banco nem pela SGM, qualquer tipo de aval ou garantia complementar (pessoal ou patrimonial);

Poderá ser solicitada uma livrança subscrita pela empresa que não configura a prestação de um colateral, ficando completamente excluída a possibilidade de existência de aval de terceiros. ■

FONTE: WWW.SPGM.PT

COVID-19

10 medidas da UE para ajudar à recuperação económica

Descubra o que a UE está a fazer para ajudar a reerguer a Europa após o impacto económico devastador provocado pela pandemia da COVID-19. Leia a nossa cronologia das ações da UE contra o coronavírus para ter uma visão geral de tudo o que a UE está a fazer para ajudar a Europa a lidar com a crise.



1. PROPORCIONAR UM ESTÍMULO MACIÇO À ECONOMIA

Para ajudar a Europa a recuperar das repercussões económicas devastadoras derivadas da pandemia do coronavírus, a Comissão Europeia propôs um plano de estímulos à economia no valor de 750 mil milhões de euros, juntamente com uma proposta revista para o próximo orçamento de longo prazo da UE (2021-2027). O plano - conhecido como "Next Generation EU" - prevê que a Comissão contraia empréstimos nos mercados financeiros, utilizando a sua elevada notação de crédito para garantir baixos custos de empréstimos. O Parlamento Europeu insiste em que o Pacto Ecológico esteja no centro do pacote de recuperação e quer evitar uma sobrecarga para as gerações futuras. Os líderes da UE chegaram a um acordo sobre o orçamento e o plano de recuperação em meados de julho. Se, por um lado, os eurodeputados se congratularam com o acordo sobre o pacote de recuperação, por outro, lamentaram a redução relativa às subvenções. O Parlamento salientou que o acordo sobre o orçamento de longo prazo coloca em risco certas prioridades da UE como é o caso do Pacto Ecológico e da Agenda Digital e referiu que está disposto a recusar o seu consentimento se o acordo não for melhorado.

2. APOIAR OS SISTEMAS E INFRAESTRUTURAS DE SAÚDE

Após vários especialistas terem referido a possibilidade de uma segunda vaga ou de pandemias futuras, reforçar a capacidade de resposta da UE a crises sanitárias tornou-se fundamental. Para ajudar a Europa a lidar com futuros surtos, a UE lançou o novo programa EU4Health, o qual irá reforçar os sistemas de saúde dos Estados-Membros e promover a inovação e o investimento no setor. O EU4Health faz parte do plano de recuperação Next Generation EU. O Parlamento Europeu já tinha insistido na criação de um novo programa europeu de saúde autónomo.

3. PROTEGER AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

As pequenas e médias empresas (PME) representam 99% de todas as empresas da UE, o que torna a sua sobrevivência crucial para a recuperação económica da UE. A UE desbloqueou mil milhões de euros do seu Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos com vista a incentivar os bancos e os mutuantes a fornecerem liquidez a mais de 100 mil PME europeias.

4. ATENUAR O RISCO DE DESEMPREGO

Os postos de trabalho foram seriamente atingidos pela pandemia, com o desemprego a aumentar drasticamente. Para ajudar os postos de trabalho e os trabalhadores na sequência da crise da COVID-19, a iniciativa de apoio para atenuar os riscos de desemprego numa situação de emergência (SURE) da UE proporcionará assistência financeira de até 100 mil milhões de euros aos Estados-Membros sob a forma de empréstimos (concedidos em condições favoráveis), contribuindo assim para a cobertura dos custos dos regimes nacionais de trabalho de curta duração.

5. APOIAR A INDÚSTRIA DO TURISMO

Outro setor gravemente afetado pela pandemia é o turismo. A Europa é o primeiro destino turístico a nível mundial. A UE criou uma série de medidas destinadas a ajudar a indústria a enfrentar a crise, bem como um pacote para relançar o turismo na Europa em 2020 e depois. Também foram tomadas medidas de maior flexibilidade para auxiliar o setor dos transportes, de modo a minimizar os efeitos da pandemia sobre as companhias aéreas, ferroviárias, rodoviárias e marítimas. No sentido de ajudar os cidadãos a viajar na Europa, e ao mesmo tempo que vários países fazem um levantamento gradual das medidas de confinamento, a ferramenta interativa Re-open EU fornece aos viajantes as informações essenciais para planear com confiança as suas viagens e férias na UE, salvaguardando o seu estado de saúde.

6. AUXILIAR FAMÍLIAS E EMPRESAS ATRAVÉS DE UM PACOTE BANCÁRIO

Para garantir que os bancos continuem a conceder empréstimos a empresas e famílias no sentido de atenuar as consequências económicas da crise, o Parlamento Europeu aprovou uma flexibilização temporária das regras prudenciais para os bancos europeus. As alterações ao regulamento relativo aos requisitos de fundos próprios (RRFP) vão permitir que os pensionistas ou os trabalhadores com um contrato permanente obtenham empréstimos em condições mais favoráveis, assegurar fluxos de crédito para as PME e apoiar o investimento em infraestruturas.

7. APOIAR A AGRICULTURA E AS PESCAS

Para evitar tanto as perturbações no abastecimento de alimentos como uma escassez de alimentos, o Parlamento Europeu aprovou medidas de emergência para ajudar os agricultores e os pescadores afetados pela pandemia COVID-19. As medidas incluem o apoio aos pescadores e aquicultores que se viram obrigados a cessar atividades durante a crise e um aumento da contribuição dos países da UE às PME da área agroalimentar. Foram, igualmente, tomadas medidas excecionais ao nível do mercado interno para apoiar os produtores de vinho, frutas e produtos hortícolas da UE.

8. AJUDAR OS PAÍSES A FINANCIAR A SUA RESPOSTA À CRISE

Para ajudar os Estados-Membros a financiar a resposta nacional à crise do coronavírus, a UE lançou a Iniciativa de Investimento de Resposta à Crise do Coronavírus. Esta irá canalizar cerca de 37 mil milhões de euros dos fundos estruturais da UE para prestar apoio financeiro imediato aos países europeus que tentam ajudar os seus cidadãos e regiões a enfrentar a crise atual.

9. FLEXIBILIZAR AS REGRAS EM MATÉRIA DE AUXÍLIOS ESTATAIS

À medida que a pandemia começava a espalhar-se por toda a Europa, a UE lançou um Quadro Temporário sobre as regras em matéria de auxílios estatais, para assegurar liquidez suficiente para todos os tipos de empresas e preservar a continuidade da atividade económica durante e após o surto da COVID-19. Os Estados-Membros poderão conceder até 800 mil euros a uma empresa para colmatar uma necessidade premente de liquidez ou conceder empréstimos com taxas de juro favoráveis.

10. PROTEGER AS EMPRESAS ENFRAQUECIDAS CONTRA CONCORRENTES ESTRANGEIRAS

O impacto económico da pandemia do coronavírus deixou muitas empresas europeias vulneráveis a concorrentes estrangeiras subvencionadas. Para ajudar a proteger as empresas, o Parlamento Europeu apelou a condições equitativas para todas as empresas, de modo a evitar distorções no mercado único decorrentes de uma concorrência desleal de empresas estrangeiras. Na mesma esteira, a Comissão Europeia lançou uma consulta pública sobre a forma de lidar com os efeitos negativos causados «pelas subvenções estrangeiras. Paralelamente, a UE emitiu orientações para os Estados-Membros em matéria de investimento direto estrangeiro, instando-os a proceder a uma análise exaustiva dos investimentos provenientes do exterior da UE, no sentido de evitar riscos para a segurança e a ordem públicas da UE.

FONTE: PARLAMENTO EUROPEU

Mecanismo de apoio à **Retoma Progressiva da Atividade**

Em que consiste o mecanismo de apoio à retoma progressiva? Trata-se de um apoio financeiro a empresas em situação de crise empresarial associado a um regime de redução temporária do período normal de trabalho, tendo em vista a manutenção de postos de trabalho, a retoma gradual da atividade económica e a reposição faseada da remuneração dos trabalhadores.

Este apoio tem soluções diferenciadas consoante os cenários de crise empresarial aplicáveis. Assim, as modalidades de apoio variam em função da intensidade das quebras de faturação sofridas pelas empresas e vão evoluindo ao longo dos últimos cinco meses de 2020.

A que empresas se aplica?

O apoio abrange as entidades empregadoras de natureza privada, incluindo os do setor social e solidário, que tenham sido afetados pela pandemia da doença COVID-19 e que se encontrem em situação de crise empresarial, tenham ou não beneficiado do regime de layoff simplificado. Considera-se situação de crise empresarial aquela em que se verifique uma quebra de faturação igual ou superior a 40 %.

A quebra de faturação deve ser verificada no mês civil completo imediatamente anterior ao mês civil a que se refere o pedido inicial de apoio ou de prorrogação, face ao mês homólogo do ano anterior ou face à média mensal dos dois meses anteriores a esse período ou, ainda, para quem tenha iniciado a atividade há menos de 12 meses, face à média da faturação mensal entre o início da atividade e o penúltimo mês completo anterior ao mês civil a que se refere o pedido inicial de apoio ou de prorrogação.

Que consequências tem para os trabalhadores?

Os trabalhadores abrangidos terão o seu período normal de trabalho (PNT) reduzido, até aos seguintes limites:

- No caso de empregador com quebra de faturação igual ou superior a 40%, a redução do PNT, por trabalhador, pode ser, no máximo:
 - ⇒ de 50%, nos meses de agosto e setembro de 2020; e
 - ⇒ de 40%, nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2020;
- No caso de empregador com quebra de faturação igual ou superior a 60 %, a redução do PNT, por trabalhador, pode ser, no máximo:
 - ⇒ de 70%, nos meses de agosto e setembro de 2020; e
 - ⇒ de 60%, nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2020.

Qual a retribuição devida aos trabalhadores abrangidos?

Durante a redução do PNT, o trabalhador tem direito:

- À retribuição correspondente às horas de trabalho prestadas; e
- A uma compensação retributiva mensal (limitada ao triplo do salário mínimo) no valor de:
 - ⇒ 2/3 da sua retribuição normal líquida correspondente às horas não trabalhadas, nos meses de agosto e setembro de 2020;
 - ⇒ 4/5 da sua retribuição normal líquida correspondente às horas não trabalhadas, nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2020.

Em agosto e setembro, o trabalhador abrangido receberá no mínimo 77% da sua remuneração normal líquida. Em outubro, novembro e dezembro, receberá no mínimo 88% da sua remuneração normal líquida.

Em caso algum o trabalhador pode receber um montante mensal inferior

ao salário mínimo, 635 euros.

A compensação retributiva tem como limite máximo o triplo do valor do salário mínimo.

Qual o apoio atribuído às empresas?

Durante a redução do PNT o empregador tem direito a um apoio financeiro (suportado pela Segurança Social) para o pagamento da compensação retributiva devida aos trabalhadores abrangidos pela redução, que corresponde a 70% da compensação retributiva. Nas situações em que a quebra de faturação seja igual ou superior a 75%, o empregador tem ainda direito a um apoio adicional correspondente a 35% da retribuição devida pelas horas trabalhadas. A soma do apoio adicional com o apoio para o pagamento da compensação retributiva não pode ultrapassar o triplo do salário mínimo.

As empresas abrangidas ficam isentas de contribuições para a Segurança Social?

O empregador que beneficie do apoio financeiro tem direito à isenção ou dispensa parcial do pagamento de contribuições a seu cargo relativamente aos trabalhadores abrangidos, calculadas sobre o valor da compensação retributiva, nos seguintes termos:

- Nos meses de agosto e setembro de 2020:
 - ⇒ Isenção total das contribuições, no caso de micro, pequenas e médias empresas;
 - ⇒ Dispensa parcial de 50% das contribuições, no caso de grandes empresas;



- Nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2020:
 - ⇒ Dispensa parcial de 50% do pagamento das contribuições, no caso de micro, pequenas e médias empresas;
 - ⇒ Sem isenção no caso das grandes empresas.

Os trabalhadores abrangidos têm direito a férias pagas? E a subsídios de férias e de natal? Quem paga?

Sim. O tempo de redução do PNT não afeta o vencimento e a duração do período de férias, tendo o trabalhador direito ao pagamento pelo empregador da retribuição e da compensação retributiva acrescida do subsídio de férias, pago pelo empregador, que seria devido em condições normais de trabalho. O trabalhador tem igualmente direito a subsídio de natal por inteiro, sendo este parcialmente participado pela Segurança Social caso o respetivo pagamento coincida com o período de aplicação do mecanismo de apoio à retoma progressiva.

Ao abrigo deste mecanismo é possível a suspensão do contrato de trabalho?

Não. Só é possível, conforme referido acima, recorrer à redução do PNT e dentro dos limites identificados. Caso a entidade empregadora pretenda recorrer à suspensão do contrato de trabalho, existe a possibilidade de ativar o regime geral de layoff previsto no Código de Trabalho. O mecanismo de apoio à retoma progressiva é um instrumento que tem subjacente o regresso, ainda que gradual, à atividade, concentrando-se, por

isso, no regresso dos trabalhadores ao seu local de trabalho. Esta opção permite, igualmente, o aumento da percentagem de retribuição ganha pelo trabalhador (face ao layoff simplificado).

Depois de beneficiar do incentivo financeiro extraordinário à normalização da atividade empresarial pode o empregador candidatar-se ao mecanismo de apoio à retoma progressiva?

O empregador que tenha beneficiado ou esteja a beneficiar do incentivo financeiro extraordinário à normalização da atividade empresarial (no valor de 1 ou 2 salários mínimos por posto de trabalho, consoante os casos) não pode aceder aos apoios previstos no mecanismo de apoio à retoma progressiva, salvo se abdicar daquele incentivo extraordinário. Estas medidas são alternativas.

Até quando vigora o mecanismo de apoio à retoma progressiva?

Este mecanismo vigora entre os

dias 1 de agosto e 31 de dezembro de 2020, não podendo as renovações exceder o mês de dezembro do corrente ano.

O layoff simplificado deixa de se aplicar?

O layoff simplificado continua a ser aplicado nos termos em que o seu regime foi prorrogado, ou seja, as empresas e estabelecimentos que se encontrem sujeitos ao dever de encerramento de instalações e estabelecimentos por determinação legislativa ou administrativa de fonte governamental, no âmbito da pandemia da doença COVID-19, podem aceder ou manter o direito ao layoff simplificado, bem como à respetiva prorrogação, enquanto se mantiver essa imposição de encerramento.

Para os restantes empregadores, o “layoff simplificado” continua em vigor até 30 de setembro, podendo até lá os empregadores prorrogar a aplicação da medida, desde que dentro dos limites estabelecidos pelo respetivo regime legal. ■

FONTE: GOVERNO DE PORTUGAL



VIVER O TEJO



Autocaravanismo

Uma forma de viajar antiga, mas cada vez com mais aderentes



A procura por autocaravanas 'disparou' este ano em Portugal. As limitações impostas às viagens levaram muitos a cancelarem as suas férias no estrangeiro, ficando por cá. Assim, a pandemia alterou os hábitos dos portugueses, e também os critérios que definem as prioridades na hora de agendar as férias de verão. O objetivo agora é 'fugir' às multidões e à própria realidade do quotidiano. A opção pelas autocaravanas tornou-se uma tendência natural que permite a famílias e amigos percorrerem o país de lés a lés, sem riscos, cumprindo as regras de higiene e de segurança indispensáveis – como o distanciamento social. Pois bem, que seja com segurança, mobilidade e total liberdade.

O autocaravanismo tem cada vez mais adeptos e há vários locais para conhecer. Sugestões como a Rota da Estrada Nacional 2 ou a Costa Vicentina são algumas das opções onde não faltarão paisagens lindíssimas e uma gastronomia ímpar. Mas fazer uma viagem de autocaravana implica várias coisas além do gosto pela aventura. A preparação deve começar cedo e há vários detalhes a ter em conta, como o preço, os percursos, os locais de paragem... e uma lista de medidas excecionais

impostas recentemente no âmbito do COVID 19 e que devem de ser cumpridas.... Antes de partir, informe-se. Mas se é “novato” na matéria, deixamos alguma informação útil. É necessário entender os termos utilizados e perceber o que cada um significa.

ESA – Estação de Serviço de Autocaravanas – Zona onde se pode realizar o despejo de águas sujas e das sanitas químicas, bem como encher o depósito da água limpa. Pode ou não haver pontos de eletricidade.

ASA – Áreas de Serviço de Autocaravanas – Zonas específicas para Autocaravanas, onde existe uma zona destinada à pernoita e outra de Serviço, sendo possível realizar o despejo das águas sujas (e das sanitas químicas) e encher o das águas limpas. pode ou não haver pontos de eletricidade, bem como casas de banho. O tempo máximo de permanência sem interrupção é de 72h.

Estacionamento/Pernoita – As autocaravanas são consideradas, à luz do código da estrada um veículo ligeiro igual a qualquer outro, ou seja, pode-se estacionar uma autocaravana na via pública até 30 dias sem problema. Pernoita é igual ao estacionamento, ou seja estarmos ou não no interior da viatura é indiferente.

Acampamento – Montar uma tenda, colocar cadeiras, toldo, mesa... na via pública, durante o dia ou a noite. É proibido em Portugal fazer acampamentos, ou campismo, fora dos locais indicados para o efeito (parques de campismo) sem que

seja pedido uma licença à Câmara Municipal.

SABIA QUE...

- Após o período de desconfinamento, em maio, a palavra «autocaravana» passou imediatamente a fazer parte do top 10 de palavras mais pesquisadas no site, ocupando o 9.º lugar. No que diz respeito à categoria de carros, as palavras «caravana» e «autocaravana» ocupam, neste momento, a 6.ª e 7.ª posições, respetivamente (quando esta última nem sequer fazia parte da lista antes do aparecimento da covid-19).
- Uma van/carrinha transformada a nível legal é igual a uma autocaravana dita 'convencional', não é por ser uma van que pode pernoitar em determinado sítio e a autocaravana não, as regras são iguais.

CONCLUSÃO

Onde posso estacionar? Em qualquer zona onde se pode estacionar um carro normal.

Onde posso pernoitar? À exceção das Áreas protegidas, não existe distinção entre pernoita e estacionamento. A pernoita, apenas é proibida nas Áreas protegidas.

Onde posso acampar? Legalmente? Nos parques de campismo.

Quer alugar uma autocaravana e conhecer esta e outras regiões? Consulte <http://www.viverotejo.pt/Fazer>. ■

FONTE: [HTTPS://SOL.SAPO.PT/](https://sol.sapo.pt/)
E [HTTPS://WORLDONMYWAY.COM/](https://worldonmyway.com/)

Recadex procura estafetas “com pedalada”

Foi há cerca de três anos que o empreendedor Licínio Neto fundou em Torres Novas a Recadex, inovador serviço de estafeta que tem por base a realização de entregas numa bicicleta. O negócio, que entretanto cresceu para as cidades de Abrantes e Tomar, está neste momento à procura de novos estafetas.

“A Recadex precisa de mais recursos humanos, estafetas que morem nestas localidades e que desejem abrir esta atividade em nome individual nas finanças, em regime de part-time ou até mesmo full-time, dependendo do nível de entrega que estão dispostos a pedalar pelo nosso conceito, e responsabilidade agregada”, referiu Licínio Neto no portal da empresa. De facto, o empreendedor reconhece que podia, no último trimestre, ter “exponenciado o número de entregas de refeições ao domicílio”, mas tal não foi possível por diversos motivos, “sobretudo porque trabalhando sozinho, não teria como responder com o mesmo nível de qualidade e rapidez, às potenciais encomendas que normalmente



coincidem no mesmo período horário”, fez saber. Por outro lado, revelou, “o caminho da Recadex passa também brevemente por uma mudança tecnológica que perspetiva um aumento significativo de encomendas e uma expansão para mais cidades”.

Neste sentido, Licínio Neto lança o repto aos interessados em envergar a camisola da Recadex: “Se tens pedalada, tempo livre, e de preferência possuis uma bicicleta/veículo ecológico, preenche o formulário de adesão em www.recadex.pt/aderir”.

Uniovo revalida IFS Food



Fundada em 1987, a Uniovo, de Ferreira do Zêzere, nasceu com o objetivo de produzir ovos, destinados ao mercado nacional. Integrada na Globalfer, grupo empresarial com vasta experiência no ramo alimentar, desde a produção de rações à industrialização do ovo, beneficia do seu know-how que se tem vindo a revelar essencial para o seu crescimento gradual e sustentado.

Ao longo da sua existência, a Uniovo tem feito questão de se manter sempre na vanguarda, quer em termos de implementação das mais recentes inovações tecnológicas quer em termos de formação constante dos seus colaboradores, o que se tem traduzido num produto final com qualidade e produzido de forma eficiente. Tendo em conta a sua aposta na qualidade dos seus produtos, a empresa acaba de ver revalidar a certificação IFS Food, que mostra, assim, o seu compromisso da empresa para com a qualidade dos alimentos que produz.



“Detalhes” abriu em Abrantes

A convite das promotoras, os vereadores da Câmara Municipal de Abrantes João Gomes e Paula Grijó, e o chefe da Divisão de Desenvolvimento Económico do mesmo Município, Ricardo Aparício, estiveram na manhã do dia 25 de julho na abertura da Loja “Detalhes”. Localizada no Centro Histórico de Abrantes, na Rua Monteiro de

Lima, a “Detalhes” – Bijuteria personalizada em aço inoxidável e artesanato, resulta da fusão dos trabalhos de artesanato e bijuteria da Marta Rêgo – “Coisas para Ti” – e da Elvira Fernandes – PluriArtes, informou o Município de Abrantes na sua página.

“Como os pequenos detalhes fazem a diferença, o material é trabalhado

ao gosto e à medida do cliente, oferecendo peças únicas e o conceito inclui também a modalidade de entregas ao domicílio. A loja integra um espaço para artigos ao gosto das crianças”, relatou ainda a Câmara Municipal de Abrantes, que congratulou o empreendedorismo das promotoras desta nova loja.

FELIJARDIM abre em Liteiros

Abriu em Liteiros, Torres Novas, a FELIJARDIM – Loja de equipamentos e acessórios para jardim, floresta, agricultura, indústria e casa, com o apoio da NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém.

A FELIJARDIM, de Mário Felícia, foi fundada em novembro passado com o objetivo de contribuir para a apresentação de soluções no ramo da jardinagem, floresta, agricultura, indústria e casa. Para isso, aliou-se à STIHL, que é hoje o fabricante nº1 em todo o mundo e também em Portugal deste tipo de equipamentos, para poder oferecer a todos os clientes o que de melhor existe no mercado. Além da venda direta de todo o tipo de máquinas e acessórios, a empresa também oferece um excelente serviço de assistência técnica e apoio comercial baseado em mais de 20 anos de experiência neste setor. Na FELI-

JARDIM podem ser adquiridos produtos como motosserras, roçadoras, corta relvas, varejadoras, sopradores, entre outros produtos. A loja de Liteiros funciona de 2.ª a 6.ª das 09:00h às 13:00h,

e das 14:30h às 18:30h. Aos sábados abre às 09:00h e encerra às 13:00h. A FELIJARDIM situa-se na Rua Dr. José Alves de Oliveira, 15ª, em Liteiros, Torres Novas.



Rise for Impact: candidaturas até 7 de setembro

Estão abertas até 7 de setembro as candidaturas ao Rise for Impact, um programa de aceleração, promovido pela Casa do Impacto, destinado a projetos em fase de validação da ideia, produto ou serviço e/ou modelo de negócio, tendo em vista a capacitação dos empreendedores na fase inicial de desenvolvimento.

O programa tem como objetivo captar empreendedores com sentido de missão e com propostas que promovam soluções inovadoras na resolução de problemas e necessidades sociais de acordo com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas.

Para além, pretende “estimular uma geração de novas ideias e a sua transformação em soluções tecnicamente viáveis, financeiramente sustentáveis e apoiando os indivíduos e equipas que revelem motivação e competên-



cias para o empreendedorismo social e de impacto”.

Bolsas mensais para startups selecionadas para a fase de Capacitação e Incubação; 10.500 € em prémios; e Incubação e mentoria na Casa do

Impacto são os prémios associados ao programa de aceleração Rise for Impact.

As candidaturas estão abertas em: <https://mais.scml.pt/casadoimpacto/rise/>.

Candidaturas abertas ao Prémio João Vasconcelos

A Startup Lisboa homenageia o seu primeiro Diretor Executivo e lança o “Prémio João Vasconcelos - Empreendedor do Ano 2019” que visa reconhecer e premiar anualmente, o empreendedor ou equipa de empreendedores de um projeto incubado na Startup Lisboa ou com atividade permanente e relevante no concelho de Lisboa, que se destaque pela sua capacidade de liderança e pelo desempenho/evolução do projeto ao longo do ano. Uma iniciativa que conta com o apoio financeiro dos fundadores da Startup Lisboa – Câmara Municipal de Lisboa, IAPMEI e Montepio Geral – e com o envolvimento dos seus alumnis, para a seleção do vencedor. O período de candidaturas decorre entre 1 de junho e 31 de agosto de 2019.

Todos os que conheceram o João Vasconcelos compreendem o quão este prémio faz jus ao seu legado. O mesmo tem como objetivos fomentar e promover um espírito empreendedor e de inicia-



tiva, fomentar e promover a inovação e valorizar os empreendedores, o seu potencial do negócio e perfil de liderança

“Este prémio é mais do que uma justa e merecida homenagem a alguém que deu tanto à Startup Lisboa, aos seus empreendedores e ao ecossistema português. Esta é a primeira, entre outras iniciativas de homenagem que a Startup Lisboa irá promover para honrar

a memória e o legado daquele que foi o seu primeiro Diretor Executivo e que desempenhou um papel essencial na sua fundação e na afirmação do ecossistema empreendedor português.”, referiu Miguel Fontes, Diretor Executivo da Startup Lisboa, no portal da incubadora.

As candidaturas podem ser apresentadas até ao final do mês de agosto, em <https://www.startuplisboa.com/jva2019pt>.

Município de Abrantes apoia Singlecode Innovation

Na reunião do Executivo Municipal realizada no dia 07 de julho, foi aprovada a candidatura apresentada pela empresa Singlecode Innovation, Lda., no valor de 6.307,50€, repartido por três anos económicos, no âmbito do programa muni-

cipal de incentivo à criação de postos de trabalho qualificado para empresas instaladas no Parque Tecnológico do Vale do Tejo.

O Presidente da Câmara congratula mais este apoio à criação de um novo

posto de trabalho qualificado e expressa “o compromisso” da continuidade deste incentivo ao tecido empresarial. Manuel Jorge Valamatos sublinha que o mesmo é também “um importante estímulo” para o dinamismo do Parque Tecnológico. Desde que entrou em vigor o Regulamento de Emprego Qualificado no Parque Tecnológico do Vale do Tejo, em 2017, a CMA já apoiou 16 postos de trabalho, com valor total aprovado de 104.500,00 €. Este incentivo municipal é traduzido na atribuição de uma participação financeira ao salário base mensal do posto de trabalho suportado pela empresa, por um prazo máximo de 2 anos por posto de trabalho apoiado (1.º ano até ao limite de 500€ e segundo ano até ao limite de 250€).

A Singlecode Innovation é uma empresa de desenvolvimento de software e redes informáticas criada no ecossistema do Parque Tecnológico Vale do Tejo.



Vila Nova da Barquinha: espaço empresarial CAIS concluído e com candidaturas abertas

Estão concluídas as obras de construção do novo CAIS – Espaço Empresarial de Vila Nova da Barquinha. A intervenção teve um custo de cerca de 524 mil euros e é um dos projetos incluídos no Plano Estratégico de Desenvolvimento Urbano de Vila Nova da Barquinha, implementado com cofinanciamento do Programa Operacional Regional do Centro, no âmbito do Portugal 2020.

A obra resulta da reabilitação de dois edifícios já existentes em avançado estado de degradação, em pleno centro histórico da vila, no Largo José da Cruz,

junto aos Serviços Municipais, da Loja do Cidadão, da Conservatórias de Registo Civil e Predial, e Arquivo Municipal.

O novo edifício dispõe de gabinetes de trabalho e espaços de coworking, bem como áreas para os respetivos serviços de apoio, como salas de reunião, de formação e de refeição, serviços administrativos e loja. Neste momento, está a decorrer o período de candidaturas a esta incubadora dedicada a todos os empreendedores locais e de âmbito nacional e internacional.

O Cais tem como objetivo criar as

condições favoráveis para o crescimento da iniciativa privada, com o apoio ao empreendedorismo jovem e contribuição para o reforço do autoemprego, designadamente de jovens licenciados e incentivando a criação de microempresas. Para mais informações, os interessados devem contactar o Gabinete de Apoio e Desenvolvimento ao Empreendedorismo Local do Município de Vila Nova da Barquinha (GADEL), através dos telefones 249720350 e ou 964378133, ou do e-mail gadel@cm-vnbarquinha.pt.



Instituto Politécnico de Tomar e a OutSystems assinam protocolo

O Instituto Politécnico de Tomar e a OutSystems assinaram recentemente um protocolo que licencia sem custos a sua plataforma de desenvolvimento para fins educativos. A OutSystems oferece a formação aos professores e ainda o acesso ao exame de certificação em OutSystems aos alunos envolvidos neste programa que queiram melhorar o currículo, ou iniciar uma carreira junto dos parceiros OutSystems. A OutSystems é líder no mercado de desenvolvimento rápido de aplicações web e mobile (designado low-code).

A empresa conta com mais de 1500 colaboradores, tem escritórios em todo o mundo, clientes em mais de 60 países, uma rede de mais de 400 parceiros e uma comunidade de mais de 250.000 programadores.



Prémio Empreendedorismo e Inovação Crédito Agrícola com candidaturas abertas até 11 de setembro

O Prémio Empreendedorismo e Inovação Crédito Agrícola está de volta pelo 7.º ano consecutivo, para premiar os projetos mais inovadores. Este ano a iniciativa conta com três categorias abertas a concurso público, alinhadas com as prioridades do Pacto Ecológico Europeu da Comissão

Europeia: a categoria “Sustentabilidade na Produção e Transformação”, para premiar os projetos que permitam uma produção agrícola, agroalimentar e florestal mais sustentável; a categoria “Economia Circular e Bioeconomia”, para destacar os projetos que promovam uma otimiza-

ção dos recursos biológicos; e a categoria “Alimentação, Nutrição e Saúde”, dedicada aos projetos que permitem uma alimentação segura, nutritiva e de elevada qualidade.

O projeto vencedor de cada categoria receberá um prémio monetário no valor de 5.000 € e serão ainda atribuídas duas distinções de reconhecimento especial, também de 5.000 € cada, para o melhor projeto de Inovação em Parceria, no âmbito dos Grupos Operacionais e ainda para o Projeto de Elevado Potencial promovido por Associado Crédito Agrícola.

Ao finalista que se destaque enquanto Jovem Empresário Rural, será também atribuída uma menção honrosa no valor de 2.500 €, e ao finalista que seja considerado o “melhor exemplo de projeto nascido do conhecimento”, a Agência Nacional de Inovação irá atribuir o reconhecimento Born From Knowledge Awards. As candidaturas estão abertas até 11 de setembro, em <https://www.premioinovacao.pt/o-futuro-nasce-da-sustentabilidade/>.



Criação de empresas no distrito em recuperação

91 empresas criadas no distrito de Santarém em julho

O empreendedorismo está de volta ao distrito de Santarém, com o mês de julho a apresentar números de criação de empresas similares aos de 2019. O mesmo já tinha acontecido, também, em junho.

Após o período de confinamento fruto da pandemia Covid-19 que abalou seriamente a criação de empresas no distrito de Santarém, em especial nos meses de março, abril e maio, verifica-se, em julho, uma tendência de recuperação – já sentida em junho de 2020 – no que à criação de empresas no distrito de Santarém diz respeito.

Neste sentido, o mês de julho apresenta já valores de criação de empresas semelhantes aos do mesmo período de 2019: o mês passado foram criadas, no distrito, 91 sociedades, apenas menos uma do que em julho de 2019. A mesma tendência tinha já sido verificada em junho, com este mês a registar mesmo a criação de mais 5 empresas do que em

junho do ano passado.

Quanto à criação de empresas por concelho, surgem no topo da tabela os concelhos habituais. Ourém foi desta vez o campeão, com a criação de 16 sociedades, seguindo-se Santarém, com a criação de 14 empresas. Em terceiro lugar, classificam-se, empatados, Benavente e Coruche, com a criação de 8 sociedades em cada um dos territórios.

Abrantes e Salvaterra de Magos apresentaram, em julho, a criação de 7 empresas cada um, seguindo-se Entroncamento e Torres Novas, com a criação de 5 sociedades. Rio Maior contou com a criação de 4 firmas. Tomar, Almeirim e Mação criaram 3 sociedades cada, e Cartaxo e Alpiarça, duas. Alcanena, Constância, Golegã e Vila Nova da Barquinha constituíram, apenas, uma empresa cada. Chamusca, Ferreira do Zêzere e Sardoal não criaram sociedades em julho de 2020. Por setores de atividade, destacam-se o Comércio a retalho (11), a Construção de

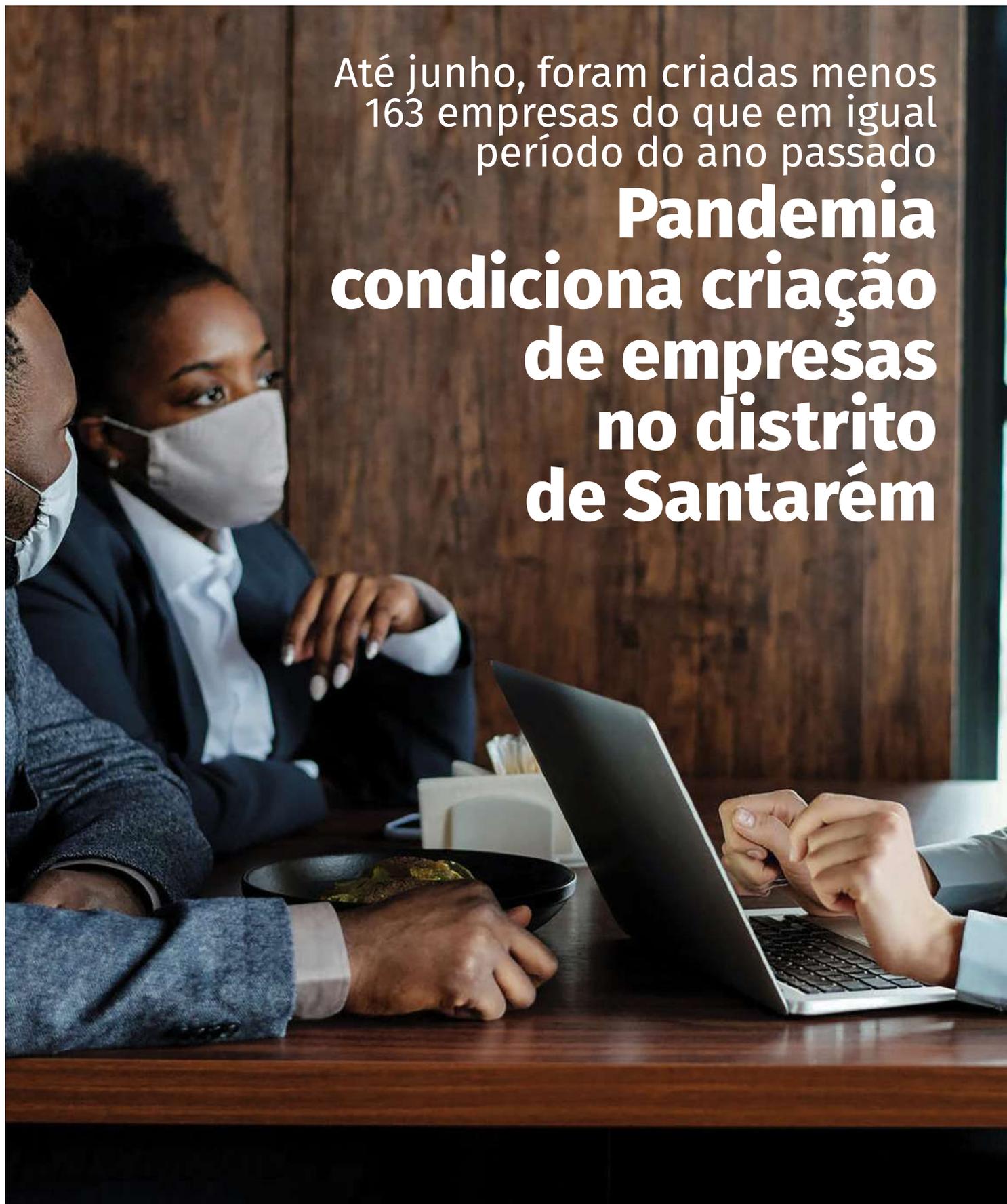
edifícios (residenciais e não residenciais) (5), Restaurantes tipo tradicional (5), Compra e venda de bens imobiliários (5), Comércio de veículos automóveis ligeiros (4), Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares (4), Comércio por grosso de materiais de construção (3), Comércio a retalho por correspondência ou via Internet (3), Atividades de angariação imobiliária (3), Outras atividades de consultoria para os negócios e a gestão (3), Exploração florestal (2), Transportes rodoviários de mercadorias (2) Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, n.e. (2) e Atividades de prática médica de clínica especializada, em ambulatório (2).

No mês de julho de 2020, os homens voltam a ser mais empreendedores. 64 investimentos têm como promotores homens (70%) e 27 novos negócios foram criados por mulheres (30%). A média do capital social das empresas criadas em julho de 2020 foi de 15 673,09 €.



Até junho, foram criadas menos
163 empresas do que em igual
período do ano passado

Pandemia condiciona criação de empresas no distrito de Santarém



A NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém analisa mensalmente a criação de empresas no distrito de Santarém. No 1.º semestre de 2020 foram criadas menos 163 sociedades fruto da pandemia COVID-19, um decréscimo de cerca de 24%.

Nos primeiros seis meses do ano, o nascimento de empresas no distrito de Santarém recuou 24% face ao ano de 2019. O distrito de Santarém totalizou, no 1.º semestre de 2020, a criação de 520 sociedades, menos 163 do que em igual período do ano passado (683).

O decréscimo do número de empresas criadas na região está diretamente relacionado com a pandemia COVID-19, uma vez que foram os meses de março, abril e maio, que maiores quebras registaram no que diz respeito à constituição de novas empresas.

Abril foi mesmo o mês com maior decréscimo, tendo sido criadas menos 57 sociedades do que em igual período de 2019. Março registou a criação de menos 41 empresas face a 2019 e maio, menos 40.

Janeiro registou a constituição de menos 33 sociedades face a janeiro de 2019 e fevereiro, menos 13 do que em igual período do ano passado.

O mês de junho apresentou, no entanto, evolução positiva, com mais 21 sociedades constituídas face ao mesmo mês de 2019.

ANÁLISE POR MÊS - 1.º SEMESTRE			
MESES	2019	2020	EVOLUÇÃO
JAN	193	160	-33
FEV	122	109	-13
MAR	120	79	-41
ABR	83	26	-57
MAI	102	62	-40
JUN	63	84	21
TOTAL	683	520	-163

Analisada a criação de empresas por concelho, verifica-se que os concelhos que mais sociedades criaram no 1.º semestre de 2019, foram também aqueles que maior quebra assinalaram em igual período de 2020: Santarém, o concelho que maior número de criação de empresas registou até junho de 2019 (121) criou menos 29 empresas do que em igual período de 2019 e Ourém, o segundo concelho mais empreendedor do 1.º semestre de 2019 (89), constituiu menos 36 até junho deste ano.

Curiosamente, Benavente, o terceiro concelho mais empreendedor do 1.º semestre de 2019 (48), foi um dos poucos concelhos com evolução positiva no que à criação de empresas diz respeito, tendo criado mais 4 sociedades no 1.º semestre de 2020, face ao mesmo período de 2019.

A este concelho juntam-se os de Alpiarça, com a criação de mais 4 empresas, e Constância e Ferreira do Zêzere, que registaram a criação de mais uma sociedade cada face aos primeiros seis meses de 2019. ■

ANÁLISE POR CONCELHO - 1.º SEMESTRE			
CONCELHO	2019	2020	EVOLUÇÃO
ABRANTES	46	36	-10
ALCANENA	23	14	-9
ALMEIRIM	39	30	-9
ALPIARÇA	5	9	4
BENAVENTE	48	52	4
CARTAXO	33	27	-6
CHAMUSCA	17	8	-9
CONSTÂNCIA	2	3	1
CORUCHE	32	25	-7
ENTRONCAMENTO	29	27	-2
FERREIRA DO ZÊZERE	9	10	1
GOLEGÃ	7	5	-2
MAÇÃO	9	6	-3
OURÉM	89	53	-36
RIO MAIOR	30	26	-4
SALVATERRA DE MAGOS	39	23	-16
SANTARÉM	121	92	-29
SARDOAL	6	3	-3
TOMAR	46	40	-6
TORRES NOVAS	47	26	-21
VILA NOVA DA BARQUINHA	6	5	-1
TOTAL POR MÊS	683	520	-163

FACTIS

promove solução
de formação em
cibersegurança
da *CybeReady*

A FACTIS estabeleceu recentemente parceria com a CybeReady, plataforma de automação da formação em cibersegurança, aumentando a sua oferta de soluções orientadas para facilitar a vida diária dos profissionais de TI e Segurança.

A FACTIS – Engenharia e Tecnologias de Informação, Lda., sediada na Startup Santarém e com Centro de Operações em Lisboa, celebrou com a CybeReady um acordo de parceria no sentido de promover e suportar a sua solução, uma plataforma única de software de automação da formação para os riscos cibernéticos, nos mercados onde a FACTIS opera.

A parceria foi celebrada durante o período de confinamento COVID-19, tendo incluído a participação no programa de formação e certificação dos recursos da FACTIS afetos à promoção, implementação e suporte da solução,

Acerca da FACTIS (www.factis.com)

Presente no mercado desde 1995, a FACTIS apoia e reúne uma carteira ímpar de clientes nacionais e internacionais, desde pequenas a grandes organizações que, com confiança FACTIS, fazem crescer os seus negócios. A sua principal atividade é a prestação de serviços profissionais e de outsourcing na área das TI, desde as redes e comunicações às aplicações, promovendo também o desenvolvimento, representação e suporte de produtos e soluções, destacando-se as soluções de Gestão e Automação do Serviço IT. O lema WE CARE IT transmite o compromisso em proporcionar um serviço IT de excelência, seja ele executado pela FACTIS ou pelos clientes com recurso às soluções por si promovidas e implementadas.



permitindo à empresa entrar na rede mundial de parceiros. A FACTIS promove soluções de Gestão e Automação do Serviço TIC (ITSM&A) há mais de 20 anos, dispondo no seu portfólio de soluções de referência que permitem responder eficazmente às necessidades de organizações de pequena e média dimensão como é o caso da maioria das empresas e instituições públicas, regionais e centrais, portuguesas.

“Estamos orgulhosos de estabelecer esta parceria com a FACTIS e expandir a presença da CybeReady em Portugal e nos mercados próximos. Empresas portuguesas, como a Altice, a Bial e ANA - Aeroportos de Portugal, têm usado a plataforma de formação autónoma da CybeReady para treinar toda a sua força de trabalho e têm visto um aumento significativo na resiliência dos funcionários



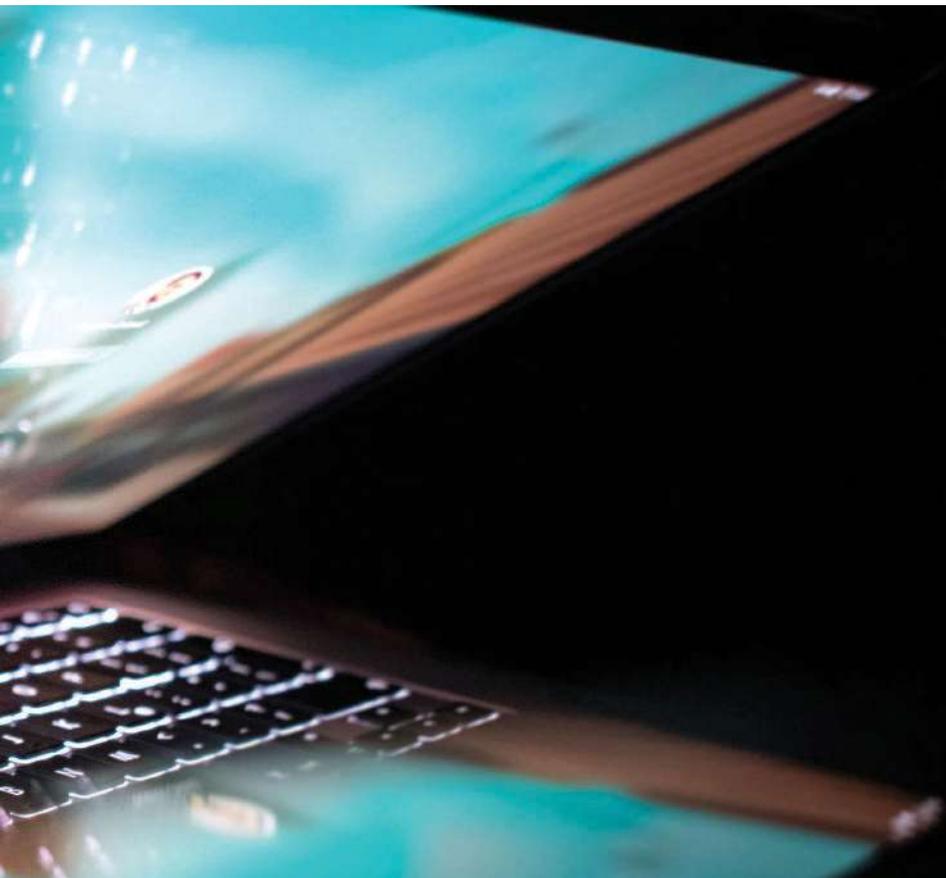
a ataques de phishing. Esperamos ajudar mais clientes a realizar mais (treino) com menos (esforço).”, afirma **Shlomi Gian**, CEO da CybeReady.

“No domínio da segurança, estamos convictos de que capacitar os utilizadores contra os riscos cibernéticos é tão importante como implementar medidas de segurança e proteção da infraestrutura IT. Reduzir o fator humano do risco cibernético só é possível com formação contínua, adaptável e evolutiva 365 dias por ano; o que representa um esforço quase impossível de realizar para os profissionais de IT e de Segurança. Identificámos a solução da CybeReady, uma plataforma de software, pronta a usar com conteúdos em português (de Portugal), reconhecida e que

trabalha autonomamente, proporcionando resultados tangíveis com o mínimo de intervenção do IT e dos responsáveis de Segurança (CISO).

Automatiza todo o processo de planeamento, execução e medição efetiva dos resultados do programa de formação através de dashboards em tempo real e relatórios executivos. Com a solução CybeReady pretendemos ajudar os profissionais de IT e Segurança a capacitar os utilizadores das empresas e organizações públicas no combate ao crime cibernético, contribuindo assim para a sua defesa.

Pretendemos ver em cada pessoa uma firewall natural!”, afirma **João Fonte**, CEO da FACTIS, acrescentando que “ambicionamos, assim, capacitar ainda mais pessoas e negócios através de soluções tecnológicas diferenciadoras como é o caso da CybeReady”. ■



Acerca da CybeReady (www.cybeready.com)

A CybeReady é uma plataforma única de automação da formação em segurança cibernética para empresas. A solução CybeReady proporciona formação adaptativa e evolutiva com recurso a um potente motor de IA e garante a mudança do comportamento dos colaboradores relativamente aos ataques de phishing. O sistema de automação da formação da CybeReady permite o treino contínuo, durante todo o ano, evoluindo de nível e adaptando as suas capacidades e competências para enfrentar ataques de phishing reais. A solução, totalmente gerida, é disponibilizada como serviço, na modalidade de Subscrição (SaaS), resultando na solução de formação e sensibilização para a cibersegurança com o menor custo total de propriedade (TCO) disponível atualmente. Fundada em 2015, a CybeReady está sediada em Tel Aviv, Israel, com escritórios em Londres e Silicon Valley (S. Francisco, EUA).

CIM do Médio Tejo consegue parecer favorável e avança com projeto de hidrogénio

A Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo (CIMT) conseguiu um parecer favorável da sua Manifestação Interesse quanto ao “Projeto Importante de Interesse Europeu Comum (IPCEI) Hidrogénio”, no passado dia 27 de julho.

Em 2018, a CIM do Médio Tejo constituiu-se como uma região pioneira nas questões do hidrogénio. Neste sentido, tem trabalhado com um conjunto de parceiros e entidades diversas de modo a dar passos significativos para a evolução desta nova forma de energia a implementar na região.

Neste âmbito, foi constituído um grupo de trabalho com especialistas e entidades relevantes em articulação com vários parceiros, no qual se inclui a CIM do Médio Tejo, o Instituto Politécnico de Tomar, o Instituto Politécnico de Portalegre, a IrRADIARE – Science for Evolution, a MédioTejo21 - Agência

Regional de Ambiente e Energia do Médio Tejo, a Pinhal Interior Sul, a Tejo Energia, e a TagusGás.

Respondendo ao despacho, publicado a 17 de junho, pelos Gabinetes do Ministro de Estado, da Economia e da Transição Digital, do Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros e dos Ministros da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior e do Ambiente e da Ação Climática, a CIM do Médio Tejo conseguiu um parecer favorável quanto ao seu projeto de Hidrogénio, que contou com cartas de expressão de interesse da Tejo Energia, da TagusGás e da CaetanoBus.

Este projeto vai incidir em diversos âmbitos, nomeadamente ao nível dos transportes públicos rodoviários e na promoção da mobilidade suave e cicloturismo. Os objetivos são a promoção da integração, demonstração e desenvolvimento de tecnologias do hidrogénio para aplicações em transportes e estacionárias, o aumento da sustentabilidade energética dos transportes através da promoção de modos de transporte suaves e da implementação de transportes públicos interurbanos de passageiros, promovendo o hidrogénio como fonte de energia alternativa aos combustíveis fósseis, e ainda o aumento da eficiência energética global dos edifícios através de micro-cogeração com células de combustível para suprimir as necessidades de calor e eletricidade

em edifícios, na região do Médio Tejo.

Na sua globalidade o projeto apresentado compõe a Cadeia de Valor Regional de Hidrogénio, nas componentes de produção, distribuição, armazenamento, abastecimento e consumo final, bem como a componente da inovação e conhecimento.

Conscientes que a posição geoestratégica da região do Médio Tejo, no centro de Portugal, projeta o território como promotor de impactos transversais para todo o país, nomeadamente na promoção da competitividade regional e para a disseminação das boas práticas, a CIM do Médio Tejo, com os parceiros mencionados, estão empenhados em criar um ecossistema regional de inovação em termos do hidrogénio com potencial para servir o interior do país.





Ministro do Ambiente e da Ação Climática, João Pedro Matos Fernandes, na conferência de imprensa do Conselho de Ministros, Lisboa, 30 julho 2020 (Foto: João Bica)

GOVERNO APROVA ESTRATÉGIA NACIONAL PARA O HIDROGÉNIO

O Governo aprovou a resolução do Conselho de Ministros que define a Estratégia Nacional para o Hidrogénio, promovendo “a introdução gradual deste gás como pilar sustentável e integrado na mais abrangente estratégia de transição para uma economia descarbonizada”.

Na conferência de imprensa após a reunião do Conselho de Ministros, realizada a 30 de julho, o Ministro do Ambiente e da Ação Climática, João Pedro Matos Fernandes, frisou que “é fundamental a presença do hidrogénio nas cadeias de valor”.

A Estratégia foi sujeita a consulta pública e complementada com a organização de seis sessões de debate com agentes da área da Inovação e Desenvol-

vimento, Indústria, Transportes, Energia, Formação, Qualificação e Emprego.

O Ministro salientou que a estratégia “prevê um investimento de sete mil milhões de euros e pretende representar 5% no consumo final de energia em 2030”.

A área de governação do Ambiente e da Ação Climática refere que a estratégia pretende também garantir a redução da importação de gás natural entre 380 e 740 milhões de euros e criar 8500 a 12000 novos empregos, diretos e indiretos. A nota destaca ainda cinco iniciativas-chave: a criação de um projeto âncora de produção de hidrogénio verde, em Sines; a descarbonização do setor dos transportes pesados; a descarbonização da indústria nacional; a criação de um laboratório colaborativo para o hidro-

génio; e a formalização de uma candidatura ao IPCEI (Projeto Importante de Interesse Europeu Comum) Hidrogénio.

A reunião do Conselho de Ministros aprovou ainda o decreto-lei que “estabelece o mecanismo de emissão de garantias de origem para gases de baixo teor de carbono e para gases de origem renovável, atualizando as metas de energia de fontes renováveis, com o objetivo de comprovar ao consumidor final, através da emissão de certificados eletrónicos, a quota ou quantidade de energia proveniente de fontes renováveis presente no cabaz energético de um determinado fornecedor”.

Matos Fernandes sublinhou que estes dois diplomas vêm “confirmar a trajetória para a neutralidade carbónica em que Portugal se encontra”. ■



Com 28 anos de experiência nesta área, Amílcar Morgado decidiu, aos 49 anos de idade, lançar a sua própria empresa no ramo a que dedicou toda a sua vida profissional. Amílcar Morgado conta com o apoio do seu filho que concluiu em julho o Mestrado em Engenharia Mecânica na Universidade de Aveiro.

“A decisão foi tomada em dezembro do ano passado, e claro que estávamos muito longe sequer de imaginar que em março estaríamos a sofrer uma pandemia”, afirma Amílcar Morgado. “Mas a decisão já estava tomada, o projeto tinha de andar para a frente e andou mesmo, apesar das circunstâncias”, adianta.

O empreendedor contou com o apoio da NERSANT – Associação Empresarial da Região de Santarém, para avançar com o projeto, desde o plano de negócio

às demais exigências para a criação da empresa e sua implementação.

A Scalhidráulica tem a sua sede, oficinas e armazém de peças na Rua de Santo António, lote 7-A, na Zona Industrial de Santarém.

O balanço destes três meses de atividade é muito positivo, afirma Amílcar Morgado. “Está acima das expectativas iniciais, pela positiva”, afirma o empresário, considerando que “a empresa é uma boa aposta”.

“Trabalhamos muito para a agricultura e este setor nunca parou, mesmo em plena pandemia, pelo que não se sentiu qualquer quebra da atividade, pelo contrário”, refere o responsável da Scalhidráulica, que presta assistência aos tratores e todo o género de maquinaria agrícola. De facto, a agricultura atingiu um nível muito elevado de mecanização e o Ribatejo é a região mais desenvolvida do país, com os empresários agrí-

colas mais avançados do ponto de vista tecnológico.

Além do atendimento ao público, a Scalhidráulica tem armazém e venda de peças e componentes hidráulicos, vendantes e pneumáticos, e uma oficina para fabricar tubos hidráulicos na hora pela medida, assim como para reparações de cilindros, bombas, sistemas hidráulicos e pneumáticos. Em caso de necessidade, desloca-se ao local para assistência técnica.

“Quando decidimos avançar, verificámos que Santarém como capital de distrito tinha necessidade de uma empresa dedicada a esta atividade com mais conhecimento especializado. Daí procurarmos prestar um serviço personalizado, mais direto ao cliente, com uma aposta em soluções técnicas para a agricultura e a indústria”, adianta. A Scalhidráulica trabalha com oficinas, reparadores, prestadores de serviços



ScalHidráulica

a nova empresa ao serviço da agricultura e da indústria do Ribatejo

Criada há apenas três meses, a empresa Scalhidráulica veio colmatar a necessidade sentida no Ribatejo de uma empresa especializada na área da hidráulica, pneumática e vedação, para prestar serviços nesta área à indústria agro-alimentar, à indústria em geral, aos setores ferroviário e automóvel, e em especial à agricultura.

e com o cliente final.

“As coisas estão a correr bem, no entanto foi uma decisão difícil - deixar para trás vinte e tal anos ao serviço de uma boa empresa - da qual não estou nada arrependido”, afirma Amílcar Morgado. De facto, a Scalhidráulica surge fruto dos largos anos de experiência, e com o “objetivo de preencher as necessidades do mercado da Óleo-Hidráulica e Pneumática, com uma aposta em produtos e serviços diversificados e de qualidade superior sempre com foco nas necessidades dos clientes”.

“Procuramos diferenciar-nos através de elevados padrões de qualidade, desde o atendimento aos serviços prestados”, afirma Amílcar Morgado. A Scalhidráulica, assim, aposta diariamente na excelência dos seus produtos e serviços, sempre com o intuito de manter o foco na satisfação total dos seus clientes.

“Estamos agora em plena campanha

de apanha do tomate que atualmente é feita através de máquinas com sistemas hidráulicos”, refere. “Hoje às 8h00 da manhã já tinha três clientes aqui à porta à minha espera para resolver problemas que não podem esperar. O nível de mecanização é de tal ordem que os agricultores não podem ficar parados com a colheita por fazer, devido a uma avaria de uma máquina de apanhar tomate ou de vindima, caso contrário sofrem prejuízos enormes, tal como acontece numa fábrica, por exemplo”, afirma Amílcar Morgado.

Daí o grande investimento da Scalhidráulica num stock de peças e componentes. “Temos mais de 4.000 artigos em armazém e todos os dias continuo a receber material novo para que os clientes não tenham de esperar pelas peças em caso de surgir uma necessidade”, afirma Amílcar Morgado, sublinhando que “a grande aposta é satisfazer o

cliente na hora”.

A empresa fornece na área de Hidráulica - Bombas, distribuidores, filtros, eletroválvulas, válvulas, pressóstatos, motores, centrais; na área Pneumática - Adaptadores, pistolas, válvulas, engates, tratamento de ar, tubos, cilindros; Tubos hidráulicos - Tubos de Direção Assistida, tubos de ar condicionado, mangueiras hidráulicas, tubos de embraiagem, tubos de travão; Vedantes, Retentores, O-rings, Freios.

A Scalhidráulica estabeleceu uma parceria com a Betafluid Market, “de forma a criar soluções rápidas e respostas adaptadas às necessidades de cada cliente. Esta iniciativa conjunta combina assim o acesso a marcas únicas tais como Gates e Eaton, ao mesmo tempo que otimiza a agilidade comercial e impulsiona a inovação com a oportunidade de oferecer os melhores preços aos clientes”. ■



Programa Internacionalizar 2030 visa aumentar a importância das exportações

O Conselho de Ministros aprovou o programa Internacionalizar 2030, que estabelece as prioridades para a internacionalização da economia portuguesa.

Na conferência de imprensa após o Conselho de Ministros, realizada no dia 23 de julho, o Secretário de Estado da Internacionalização, Eurico Brilhante Dias, afirmou que o programa tem como meta o aumento do peso das exportações no Produto Interno Bruto para 53%, até 2030, o que representará um crescimento de 9%.

Por outro lado, “considerando que a base do stock de investimento direto estrangeiro em Portugal” foi, em 2019, “de 143 mil milhões de euros, o que perspetivamos é um crescimento muito substantivo e significativo do peso” deste investimento, “de forma progressiva, a 4% ao ano”, explicou o Secretário de Estado. Eurico Brilhante Dias disse que o Governo pretende ainda, com este programa, “aumentar a base do setor exportador, particularmente na área dos bens”, entre 20 e 25% o número de exportadores portugueses.

TRÊS MEDIDAS

O Secretário de Estado destacou, na sua intervenção, três medidas incluídas no programa Internacionalizar 2030:

- A ênfase na marca de Portugal, “construída de forma coletiva e transversal dos setores de bens e serviços”, que conta com “um forte empenho” da AICEP e do Turismo de Portugal”;
- Um esforço para a qualificação das pequenas e médias empresas, prevendo-se a formação de recursos humanos “especialistas em negócios internacionais” e “que nos permitam alargar a base do setor exportador”;
- E, finalmente, “o lançamento de uma linha específica de financiamento da encomenda internacional e, também, no âmbito fiscal” - em continuidade com o Orçamento de Estado para 2020 -, a “isenção de imposto de selo para os seguros de crédito à exportação e os seguros de caução, com garantia de Estado”.

As prioridades estabelecidas neste programa são o aumento das exportações de bens e serviços, o incremento

do número de exportadores, a diversificação de mercados de exportação, o aumento do volume de investimento direto estrangeiro, o fortalecimento do investimento direto português no estrangeiro e o acréscimo do valor acrescentado nacional.

O programa está estruturado em seis eixos de intervenção: Business and Market Intelligence; Formação e Qualificação dos Recursos Humanos e do Território; Financiamento; Apoio no Acesso aos Mercados e ao Investimento em Portugal; Desenvolvimento da Marca Portugal e Política Comercial e Custos de Contexto. Estão contempladas medidas específicas para responder aos desafios resultantes da pandemia da COVID-19.

No Conselho de Ministros, foi também aprovado o “Programa Nacional de Apoio ao Investimento da Diáspora (PNAID)”, que tem dois grandes objetivos: aproveitar o enorme potencial das comunidades portuguesas residentes no estrangeiro para o apoio à internacionalização da economia portuguesa e estimular o investimento destas comunidades no nosso país.

NERSANT Business 2020 promove reuniões de negócios virtuais com empresários de todo o mundo

Realizado pela NERSANT desde 2012, o NERSANT Business 2020 – Encontro Internacional de Negócios do Ribatejo assume este ano um formato totalmente inovador, em resposta às necessidades da economia mundial face à pandemia COVID-19. O agendamento de reuniões B2B online entre empresários portugueses e empresários estrangeiros através de uma ferramenta de gestão própria, bem como a organização de seminários e workshops virtuais sobre matérias relacionadas com os mercados e oportunidades internacionais são algumas das atividades do evento, previsto para novembro.

Com o objetivo de dar resposta às atuais circunstâncias, mas também de implementar algumas novidades já anteriormente previstas e idealizadas pela organização, o NERSANT Business 2020 decorre, este ano, de forma 100% online, em formato B2B e através da realização de reuniões virtuais.

Neste sentido, e por forma a operacionalizar o evento, as empresas da região e os compradores internacionais terão que fazer um registo no portal do evento. Criado o acesso individualizado,

cada empresa nacional terá uma área própria onde colocará os seus produtos, catálogos, fichas técnicas e vídeos corporativos e/ou de produto que entendam partilhar com os compradores. Por seu lado, cada um dos importadores terá uma área onde definirá o seu perfil, fotografia, produtos que está interessado em comprar, entre outras situações que possam considerar pertinente para apoiar no correto matchmaking.

Após o registo, todos os participantes poderão, de igual modo, divulgar os seus produtos e/ou serviços, sendo posteriormente organizada uma agenda de reuniões virtuais pré-agendadas, para cada uma das empresas nacionais, podendo as mesmas escolher previamente com quem quer reunir e criar o seu próprio agendamento. As reuniões virtuais entre os participantes e os potenciais importadores/parceiros serão organizadas pela NERSANT através de uma nova ferramenta de encontros de negócio virtuais.

Para além das reuniões virtuais, está de igual modo prevista a organização de seminários e workshops virtuais sobre matérias relacionadas com os mercados internacionais, ferramentas e oportu-

nidades existentes, com participação gratuita para as empresas inscritas no evento.

Para mais informações sobre o evento, as empresas deverão preencher o formulário de pré-adesão disponível aqui. Outros esclarecimentos serão prestados pela Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da NERSANT através dos contactos datic@nersant.pt ou 249 839 500.

De referir que o NERSANT Business é realizado pela NERSANT desde 2012 e tem como objetivos proporcionar a realização de negócios entre os empresários da região do Ribatejo e os empresários estrangeiros e promover a internacionalização das empresas e dos produtos da região. O evento físico tem sido um sucesso, com o Internacional Meeting da NERSANT a receber, ano após ano, cada vez mais delegações estrangeiras, como também cada vez mais empresários, não só da região, mas de todo o país. A edição de 2019 do NERSANT Business contou com a participação de 36 países e promoveu a realização de mais de 1000 encontros de negócios.



Consultoria empresarial:

*Porque para atingir
o sucesso tem de existir
uma estratégia*

MOVE^{EPME}

modernizar | otimizar | valorizar | empresas

Áreas temáticas

- Organização e Gestão
- Implementação de Sistemas de Gestão
- Internacionalização
- Capitalizar: otimização de recursos financeiros
- Economia digital
- Indústria 4.0
- Gestão Estratégica

Mais informações em:
www.nersant.pt

Programa financiado a 90%

CO-FINANCIADO POR:



Fabricadas com toneladas de vigas PRSteel para edifício industrial europeu

A empresa MOMSteel, sediada em Abrantes, informou no seu portal que “expediu mais um projeto de fabrico de vigas PRSteel (100 toneladas) para um edifício industrial europeu, com oito metros de comprimento e alma de secção variável 800/1500, sendo a espessura da alma de 6mm e a do banzo de 12mm”.

A empresa está capacitada para fornecer o serviço de fabrico de vigas PRS, com dimensões compreendidas entre 3 e 16 metros, de forma mais económica e personalizada que os perfis laminados.

De referir que a MOMSteel tem três grandes áreas de negócio - Gestão de Projetos, Produção Metalomecânica e Construções Metálicas - e uma rede com mais de uma dezena de agentes presentes em três continentes.



MOMSTEELPOR S.A. RECEBEU VISITA DA DIREÇÃO DA AIMMAP

A MOMSteelPor S.A. recebeu no dia 17 de julho, a visita da Direção da AIMMAP- Associação dos Industriais Metalúrgicos, Metalomecânicos e Afins de Portugal. Rafael Campos Pereira (Vice-Presidente Executivo), Mafalda Gra-

maxo (Diretora-Geral) e Pedro Azevedo (Responsável do Setor de Subcontratação) foram os membros da associação que vieram conhecer a empresa com sede em Abrantes e os seus novos projetos de internacionalização.



HJDP exporta máquina de desinfeção de mãos

A HJDP, uma serralharia instalada na zona industrial de Montalvo, em Constância, está a registar um aumento de produção depois de ter adaptado a linha de montagem às necessidades desta altura de pandemia.

Numa altura em que o mercado precisava de produtos de combate à COVID-19 e que a empresa registou alguma quebra na sua produção, a empresa, após a adaptação necessária da linha de montagem, iniciou a produção de uma máquina inovadora para desinfeção das mãos.

A máquina é fabricada em Aço Inox, tem depósito com capacidade para 4 litros de solução hidroalcolólica e dispõe de funcionamento auto-

mático através de sensor de proximidade, ou seja, não é necessário tocar no equipamento, mas apenas colocar as mãos no dispensador.

Para além disso, o produto desinfetante é aplicado através de aspersores de nebulização e, para utilizar esta máquina, é apenas preciso ligar a uma ficha monofásica de 230Vac.

De momento, esta estratégia é uma aposta ganha. Para satisfazer o aumento do número de encomendas, a empresa já contratou mais colaboradores. De momento, avançou a empresa, a máquina está a ser exportada para vários países, estando presente em museus e parques de diversões conhecidos a nível mundial, informou ainda a HJDP.



Gana, Costa do Marfim e Vietname são os próximos mercados a abordar pela NERSANT

Missões empresariais virtuais permitem fazer negócios sem sair do escritório

As restrições à circulação de pessoas causadas pela pandemia COVID-19 têm registado fortes impactos na economia mundial. Neste sentido, e com o objetivo de dar continuidade aos processos de internacionalização das empresas, a NERSANT está a organizar diversas missões empresariais virtuais. Gana, Costa de Marfim e Vietname são os próximos mercados a abordar, com apoio de 50% das despesas elegíveis.

A pandemia COVID-19 surpreendeu as economias mundiais, pelo que as empresas têm sentido necessidade de inovar e de se reinventar para sobreviver aos constrangimentos causados pelo vírus. Um dos constrangimentos associados à pandemia foi o fecho de fronteiras e as restrições à circulação de pessoas, numa altura em que, mais do que nunca, as exportações têm de estar no topo das prioridades das empresas.

Com o objetivo de apoiar as empre-

sas da região a dar continuidade ou até iniciar processos de internacionalização nos diversos mercados externos, também a NERSANT se reinventou, passando para um novo modelo “virtual” as missões empresariais calendarizadas para o segundo semestre de 2020.

Com esta nova modalidade de missão empresarial, a NERSANT pretende criar oportunidades de negócio e parceria para as empresas, com custos mais reduzidos e sem a necessidade de, pelo menos numa primeira fase, realizar uma deslocação física aos mercados. Neste sentido, as tradicionais reuniões presenciais passam a ser online, a partir dos escritórios das empresas ou das instalações da NERSANT, permitindo às empresas reunir com compradores, importadores e distribuidores, sem sair do seu próprio escritório. Os serviços a prestar pela NERSANT visam proceder ao corre-

to agendamento de reuniões online, fazendo coincidir os interesses dos diversos intervenientes.

Na presente data, estão já calendarizadas três missões empresariais virtuais. Uma primeira ao mercado do Gana, entre os dias 21 e 25 de setembro, outra à Costa do Marfim, de 19 a 23 de outubro e uma terceira ao Vietname, de 16 a 20 de novembro, todas elas financiadas a 50%.

Até ao final do ano, está ainda calendarizado o NERSANT Business, evento que tem trazido centenas de empresários de diversos mercados à região. Este ano, também o Encontro de Negócios vai ser realizado de forma virtual, estando agendado entre os dias 02 e 06 de novembro.

Para mais informações, está disponível o Departamento de Apoio Técnico, Inovação e Competitividade da NERSANT através dos contactos dati@nersant.pt ou 249 839 500.

Filstone participa na Cloud Xiamen Stone Fair...



Stone XIAMEN FAIR 20th CLOUD XIAMEN STONE FAIR

Home Explore Venue

FILSTONE natural

Fátima, Portugal

www.filstone.com
geral@filstone.com

FILSTONE

Booth No.: A4341

Follow E-mail Message Appointment

INFORMATION

PRODUCT

Filstone extracts and sells some of the most respected limestones in the world. Located in

A Filstone - Comércio de Rochas, Lda., está a participar na Cloud Xiamen Stone Fair, uma feira virtual de acesso gratuito que funciona durante todo o ano como complemento a uma das principais feiras internacionais de pedra do mundo que acontece em Xiamen. No “stand” da Filstone, avançou

a empresa de Fátima no seu portal, os visitantes têm acesso a algumas das obras feitas com produtos Filstone, bem como aos diferentes tipos de rocha calcária comercializada, fichas técnicas, vídeos da empresa, uma breve descrição e outras informações pertinentes. Mais de 2.000 fabricantes e

fornecedores de cerca de 60 países participam na Cloud Xiamen Stone Fair, dando um novo impulso ao comércio online. Portugal está representado por duas dezenas de empresas.

Os interessados em visitar esta feira virtual, podem fazê-lo após registo gratuito, em <https://cloud.stonefair.org.cn/>.



... E recebe visita do Embaixador do México

O Embaixador do México em Portugal, Hermann Aschentrupp Toledo, visitou no dia 22 de julho a Filstone, acompanhado por um representante da Assimagra - Recursos Minerais de Portugal. De referir que o México é atualmente o principal parceiro comercial da União Europeia na América Latina e uma das maiores economias do mundo, representando, para Portugal, um dos mercados mais importantes em diversos setores”, divulgou a empresa de Fátima no seu portal.

Acordo de comércio *UE-Vietname* já está em vigor

Diminuição da tributação sobre as exportações da UE para o Vietname desde 1 de agosto. É o efeito imediato da entrada em vigor do acordo de comércio UE-Vietname, que elimina definitivamente os direitos sobre 99 % de todos os produtos comercializados entre as duas partes. É agora também mais fácil para as empresas europeias desenvolverem as suas atividades comerciais no Vietname: as mesmas podem agora investir e concorrer a contratos públicos em igualdade de circunstâncias com os seus concorrentes locais. Nos termos do novo acordo, os benefícios económicos são acompanhados de garantias no que diz respeito a direitos laborais, proteção do ambiente e Acordo de Paris sobre o clima, através de disposições sólidas, juridicamente vinculativas e com força executiva em matéria de desenvolvimento sustentável.

Ursula von der Leyen, presidente da Comissão Europeia, declarou: “A economia europeia tem agora de aproveitar todas as oportunidades para recuperar as suas forças, após a crise desencadeada pelo coronavírus. Os acordos de comércio, como o que hoje entra em efeito com o Vietname, oferecem às nossas empresas a possibilidade de aceder a novos mercados emergentes e de criar postos de trabalho para os europeus. Acredito firmemente que este acordo constituirá também uma oportunidade para que as pessoas do Vietname beneficiem de uma economia mais próspera e testemunhem uma mudança positiva e direitos mais fortes enquanto trabalhadores e cidadãos no seu país.”

Phil Hogan, comissário responsável pelo Comércio, declarou: “O Vietname faz agora parte de um grupo de 77 países que realizam trocas comerciais com a UE ao abrigo de condições preferenciais acordadas bilateralmente. O acordo reforça as relações económicas da UE com a região dinâmica do Sudeste Asiático e o seu importante potencial económico contribuirá para a recuperação, após a crise desencadeada pelo coronavírus. Mostrará ainda de que modo a política comercial pode ser uma força benéfica. O Vietname já envidou esforços consideráveis para melhorar os seus resultados em matéria de direitos laborais, graças às nossas negociações comerciais, e estou seguro que continuará a realizar as suas reformas mais necessárias.”

O acordo UE-Vietname é o acordo de comércio mais abrangente celebrado pela UE com um país em



desenvolvimento. Tem plenamente em conta as necessidades de desenvolvimento do Vietname, prevendo um período mais longo, de dez anos, para que os seus direitos sobre as importações da UE sejam eliminados. No entanto, muitos produtos de exportação importantes da UE, como os produtos farmacêuticos, os produtos químicos ou as máquinas, beneficiam já de condições de importação



livres de direitos, desde a entrada em vigor do acordo. Dentro de três anos, os produtos agroalimentares como a carne de bovino ou o azeite deixarão de estar sujeitos a direitos, sendo esse prazo, no máximo, de cinco anos no que diz respeito aos produtos lácteos, frutas e produtos hortícolas. As disposições abrangentes em matéria de cooperação sanitária e fitossanitária permitirão melhorar o acesso das empresas da UE ao mercado,

através de procedimentos mais transparentes e rápidos. O acordo contém igualmente disposições específicas que abordam as barreiras regulamentares às exportações de automóveis da UE e oferece proteção contra a imitação em relação a 169 produtos alimentares e bebidas tradicionais europeus (por exemplo, queijo “Roquefort”, vinhos do Porto e Jerez, “Irish Cream” ou “Prosciutto di Parma”), reconhecidos como indicações geográficas.

Ao mesmo tempo, o acordo de comércio exprime um forte empenhamento de ambas as partes em relação ao ambiente e aos direitos sociais. Estabelece normas elevadas em matéria laboral, de proteção do ambiente e de defesa do consumidor, garantindo que não haverá um nivelamento por baixo para promover o comércio ou atrair investimento.

Nos termos do acordo, as duas partes comprometeram-se a ratificar e aplicar as oito convenções fundamentais da Organização Internacional do Trabalho (OIT), assim como a respeitar, promover e aplicar efetivamente os princípios da OIT em matéria de direitos fundamentais no trabalho; a aplicar o Acordo de Paris, bem como outros acordos internacionais em matéria de ambiente, e a agir a favor da conservação e da gestão sustentável da vida selvagem, da biodiversidade, da silvicultura e das pescas; e a envolver a sociedade civil no acompanhamento da aplicação destes compromissos por ambas as partes.

O Vietname já realizou progressos em relação a estes compromissos, ratificando, em junho de 2019, a Convenção n.º 98 da OIT sobre a negociação coletiva e, em junho de 2020, a Convenção n.º 29 da OIT sobre o trabalho forçado ou obrigatório. Adotou também um Código do Trabalho revisto em novembro de 2019 e confirmou que, até 2023, ratificaria a última convenção fundamental da OIT ainda não ratificada, a Convenção sobre a liberdade sindical e a proteção do direito sindical*.

O acordo de comércio inclui igualmente uma ligação institucional e jurídica ao Acordo de Parceria e Cooperação entre a União Europeia e o Vietname, que permite adotar medidas adequadas em caso de violações graves dos direitos humanos.

A entrada em vigor do acordo de

comércio foi precedida da sua aprovação pelos Estados-Membros da UE, no Conselho, e da sua assinatura, em junho de 2019, e da aprovação do Parlamento Europeu, em fevereiro de 2020.

CONTEXTO

O Vietname é o segundo maior parceiro comercial da UE na Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), a seguir a Singapura, com trocas comerciais de mercadorias no valor de 45,5 mil milhões de EUR em 2019 e de cerca de 4 mil milhões de EUR em serviços (2018).

As principais exportações da UE para o Vietname são os produtos de alta tecnologia, incluindo máquinas e equipamentos elétricos, aeronaves, veículos e produtos farmacêuticos. As principais exportações do Vietname para a UE são os produtos eletrónicos, o calçado, os têxteis e o vestuário, bem como o café, o arroz, os mariscos e o mobiliário.

Com um volume total de investimento direto estrangeiro de 7,4 mil milhões de EUR (2018), a UE é um dos maiores investidores estrangeiros no Vietname. A UE investe maioritariamente na transformação e no fabrico industriais.

O acordo com o Vietname é o segundo acordo de comércio celebrado pela UE com um país membro da ASEAN, na sequência do recente acordo com Singapura. Representa um marco importante no empenhamento da UE em relação à Ásia, juntando-se aos acordos já existentes com o Japão e a República da Coreia. ■

NERSANT com Missão Empresarial Virtual ao Vietname

A NERSANT tem à disposição das suas empresas uma Missão Empresarial Virtual ao Vietname, de 16 a 20 de novembro.

Através da ação, as empresas participantes vão poder reunir virtualmente com empresários vietnamitas, calendário e agendamento da responsabilidade da associação, respeitando os interesses dos intervenientes.

A ação é financiada (50% das despesas elegíveis). Mais informações: datic@nersant.pt ou 249 839 500.



Governo quer atrair e apoiar mais os investidores portugueses residentes no estrangeiro

Plano Nacional de Apoio ao Investimento da Diáspora apresentado em Ourém

Após a aprovação em Conselho de Ministros, no dia 23 de julho, do Plano Nacional de Apoio ao Investimento da Diáspora, a Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Berta Nunes, seguiu viagem até Ourém, no dia 30 de julho, para apresentar o mesmo.

A Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Berta Nunes, apresentou, em Ourém, o Programa Nacional de Apoio ao Investimento da Diáspora (PNAID) e sublinhou que este procura “não só facilitar esse investimento, mas atrair mais e apoiar os investidores” entre os cerca de cinco milhões de cidadãos nacionais e luso-descendentes residentes no estrangeiro.

Berta Nunes detalhou os eixos e as medidas que compõem o PNAID – elaborado com o contributo de 15 áreas governativas –, que procura igualmente valorizar a Diáspora enquanto ativo estratégico na internacionalização da economia e na coesão territorial.

“Já temos muitos emigrantes que estão a regressar e a investir ou a investir continuando nos países onde residem”, disse a Secretária de Estado.

O PNAID tem igualmente como objetivo dar visibilidade à aposta da Diáspora em Portugal, designadamente através da criação da marca Investimento da Diáspora e do estatuto de Investidor da Diáspora.

O Governo procura reforçar a ação neste âmbito através da criação de apoios e incentivos próprios – com benefícios adicionais para investimentos no interior



O PNAID tem como objetivos aproveitar o enorme potencial das comunidades portuguesas residentes no estrangeiro para o apoio à internacionalização da economia portuguesa e estimular o investimento destas comunidades no nosso país. As linhas de ação definidas no PNAID são:

- Reforçar o apoio ao regresso de portugueses e lusodescendentes ao território nacional;
- Apoiar o investimento da Diáspora e, através da Diáspora, o investimento estrangeiro em Portugal;
- Contribuir para a atração e fixação de pessoas e empresas nos territórios do Interior e para o seu desenvolvimento económico;
- E fazer das comunidades portuguesas residentes no estrangeiro um fator seguro de promoção da internacionalização de Portugal e de diversificação de mercados dos diversos setores da economia portuguesa.

do país -, dando assim continuidade à valorização do empreendedorismo das comunidades portuguesas materializada em iniciativas como o Gabinete de Apoio ao Investidor da Diáspora ou os Encontros de Investidores da Diáspora.

Os apoios e incentivos do PNAID abrangem áreas como a habitação, a agricultura, o turismo ou a educação, contemplada, por exemplo, na articulação com o contingente especial para emigrantes e lusodescendentes no acesso ao ensino superior.

Na visita a Ourém, a Secretária de Estado anunciou que o V Encontro de Investidores da Diáspora está previsto para o início de agosto de 2021 e terá lugar em Fátima.

SECRETÁRIA DE ESTADO VISITA EMPRESAS VIPREMI E EUROMELIC

Ainda no âmbito da apresentação do PNAID em Ourém, a Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Berta Nunes, acompanhada pelo Presidente da Câmara Municipal, Luís Miguel Albuquerque, visitou duas empresas sediadas na Zona Industrial de Casal dos Frades, geridas por empresários oureenses com fortes ligações à Diáspora, tratando-se, mais precisamente, da VIPREMI e da Euromelic, fundadas por emigrantes

que decidiram investir no concelho de Ourém, regressando às raízes para criar emprego e ajudar a fortalecer a economia da região”, referiu o Município de Ourém em comunicado.

Berta Nunes seguiu, depois, para a Fátima, já na companhia do Vice-Presidente da Câmara Municipal de Ourém, Natálio Reis, com o intuito de conhecer o local que servirá de palco ao V Encontro de Investidores da Diáspora: o Centro Pastoral Paulo VI.

A comitiva, da qual também fez parte o Secretário Executivo da Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo (CIMT), Miguel Pombeiro, foi recebida pelo Padre Carlos Cabecinhas, reitor do Santuário de Fátima, tendo a Secretária de Estado ficado impressionada com a imponência do espaço e a qualidade das condições ali proporcionadas.

MUNICÍPIO ASSINA PROTOCOLO NO ÂMBITO DO GABINETE DE APOIO AO EMIGRANTE

O Município de Ourém e a Direção-Geral dos Assuntos Consulares e das Comunidades Portuguesas assinaram, no mesmo dia, um protocolo de colaboração no âmbito do Gabinete de Apoio ao Emigrante (GAE). O acordo foi selado entre a Secretária de Estado das Comunidades Portuguesas, Berta Nunes, e o Presidente

da Câmara Municipal de Ourém, Luís Miguel Albuquerque.

O documento celebrado prevê a formação de colaboradores adstritos ao GAE, aprofundando competências nas áreas económica e empresarial, e alargando a vocação dos serviços atualmente prestados, prosseguindo os objetivos do Gabinete de Apoio ao Investidor da Diáspora (GAID), estrutura que funciona em coordenação com a rede diplomática e consular, defendendo a qualidade de eixo funcional e interativo entre os agentes económicos e representativos do associativismo empresarial da Diáspora, o tecido empresarial nacional e as entidades e os organismos do Estado que, em função da matéria e tutelas, se integram neste ciclo de intervenção.

A rede de municípios aderentes a estes protocolos com o Gabinete de Apoio ao Emigrante tem vindo a crescer exponencialmente, reforçando o empreendedorismo e a promoção das potencialidades económicas locais e do desenvolvimento de cada região.

Os municípios de Alcanena, Constância, Entrancamento, Sardoal, Tomar, Torres Novas, Vila de Rei e Vila Nova da Barquinha também celebraram os respetivos protocolos de colaboração, em Ourém. ■

NERSANT dinamiza projeto RIBATEJO GLOBAL

Conheça o potencial do mercado dos Estados Unidos para as empresas da região

O projeto RIBATEJO GLOBAL visa promover a imagem, capacidades e potencialidades da região do Ribatejo, junto de importadores, subcontratantes e investidores, permitindo aumentar as exportações e subcontratos por via do reconhecimento da qualidade da oferta de produtos e serviços e atrair investimento estrangeiro para a região.

O projeto em causa pretende apoiar, facultar informação privilegiada, dinamizar e divulgar o setor empresarial da região, através de várias iniciativas de caráter promocional, mas também através da disponibilização de informação relevante para as empresas poderem abordar os mercados externos com maior segurança e assertividade (“Guias de Apoio ao Exportador”), bem como através da identificação dos produtos da região com maior potencial de entrada em 10 mercados definidos como prioritários: Argélia, Azerbaijão, Emirados Árabes Unidos, EUA, Panamá, Peru, República Dominicana, Taiwan, Ucrânia e Vietname (estes estudos, bem como outro tipo de informação de relevo para as

empresas, está on-line em www.ribatejoglobal.pt).

No âmbito deste projeto, apresentamos abaixo algumas das principais características dos EUA e algumas das particularidades do mundo dos negócios e da forma de melhor abordar este mercado:

- Os EUA são a economia líder mundial, com mais de 330 milhões de consumidores com um rendimento per capita superior a 50.000 euros / mês;
- Em geral, os americanos são bastante abertos, amigáveis, diretos e não excessivamente formais. Recomenda-se, como bons tópicos de discussão ao encontrar alguém pela primeira vez, referir os temas trabalho e família. Ao falar sobre



política, esteja preparado para explicar como o sistema americano funciona (ou então, para aprender); se possível, estabeleça uma comparação com o Europeu (no caso, por exemplo, o de Portugal);

- Recomenda-se tentar passar um perfil profissional que mostre organização e competência junto do seu parceiro local, só depois deverá tentar desenvolver um relacionamento pessoal. Nos EUA, os negócios vêm primeiro e a relação pessoal, a seguir. Caso demonstre profissionalismo, a proximidade pessoal tende a ser mais fácil;
- No mundo dos negócios americano impera a máxima de “time is money”: os executivos norte-americanos estão habituados a tomar



decisões rápidas e preferem informação objetiva e clara. O benefício financeiro - “money”, é a prioridade do negócio: o empresário americano é objetivo e persistente, e assume qualquer risco para conseguir o negócio mais vantajoso para a sua empresa;

- O empresário português deverá estar preparado para responder cabalmente a todo o tipo de questões sobre o produto ou serviço, incluindo preços e custos (sempre em dólares). A concorrência no mercado é muito grande pelo que uma boa apresentação da empresa, do produto e/ou serviço é fundamental;
- Os empresários norte-americanos têm pouco tempo disponível e são inundados diariamente de ofertas

e de e-mails com pouco interesse para ele, pelo que a correspondência não solicitada nem sequer é aberta e deverá captar a atenção dele em pouco tempo (“elevator pitch” bem preparado);

- A empresa portuguesa deverá começar a fazer prospeção no mercado-alvo, procurando um parceiro local que opere no mercado dos Estados Unidos da América, com experiência demonstrada no setor ou setores de interesse para si. O conhecimento adequado de quem será o parceiro (tipo de parceiro) - importador, agente ou sócio para o investimento - tem impacto na forma como se constrói o processo de internacionalização e o próprio negócio futuro da empresa nos

EUA.;

- Os Estados Unidos da América possuem 6 fusos horários; mas os horários mais relevantes são: Nova Iorque com 5 horas a menos que Portugal Continental; e São Francisco (Califórnia) com menos 8 horas em relação ao horário de Portugal Continental.
- No que respeita à identificação dos produtos da região com maior potencial de entrada nos EUA, apresentamos na tabela abaixo a lista com os 20 produtos ao nível de 6 dígitos de Nomenclatura Combinada (NC6) que melhor representam o potencial de exportação da região do Ribatejo neste mercado (estudo completo e mais detalhes em www.ribatejoglobal.pt):

Descrição do Produto NC6

200290 - Tomates preparados ou conservados (exceto em vinagre ou em ácido acético, inteiros ou em pedaços)

392410 - Serviços de mesa e outros utensílios de mesa ou de cozinha, de plástico

870830 - Travões e servo-freios e suas partes, para tratores, para veículos para transporte de = > 10 pessoas, incluindo o motorista, automóveis de passageiros, veículos automóveis para transporte de mercadorias e veículos automóveis para usos especiais, não especificados nem compreendidos noutras posições

870891 - Radiadores e suas partes para tratores, veículos automóveis para o transporte de = > 10 pessoas, incluindo o motorista, automóveis de passageiros, veículos automóveis para transporte de mercadorias e veículos automóveis para usos especiais, não especificados nem compreendidos noutras posições

681019 - Telhas, ladrilhos, placas (lajes) e artefactos semelhantes, de cimento, de betão (concreto) ou de pedra artificial (exceto blocos e tijolos para a construção)

071080 - Produtos hortícolas, não cozido ou cozido em água ou vapor, congelados (exceto batatas, legumes de vagem, espinafres, espinafres da Nova Zelândia e espinafres gigantes e milho doce)

200490 - Produtos hortícolas e misturas de produtos hortícolas, preparados ou conservados, congelados (exceto em vinagre ou ácido acético, conservados em açúcar, assim como, tomates, cogumelos, trufas e batatas, não misturados)

220421 - Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool e os mostos de uvas cuja fermentação tenha sido impedida ou interrompida por adição de álcool, em recipientes de capacidade = < 2 l (exceto vinhos espumantes e vinhos espumosos)

410799 - Couros e peles, incluídos apergaminhados, de partes e outras peças de couros e peles, de bovinos (incluídos os búfalos) ou de equídeos, preparados após curtimenta ou após secagem, depilados (exceto couros e peles de plena flor, não dividida, couros e peles divididos, com o lado flor, couros e peles acamurçados, envernizados ou revestidos e couros e peles metalizados)

481810 - Papel higiénico, em rolos de largura = < 36 cm

420500 - Obras de couro natural ou reconstruído (exceto artigos de seleiro, artigos de viagem, bolsas e artefactos semelhantes, vestuário e seus acessórios, chicotes e outros artigos da posição 6602, móveis, aparelhos de iluminação, brinquedos, jogos, artigos de desporto, botões de punho, braceletes ou pulseiras e outros artigos de bijuteria, artefactos confeccionados com rede, da posição 5608 e os artefactos fabricados com matérias para entrançar)

251520 - Granitos belgas e outras pedras calcárias de cantaria ou de construção, de densidade aparente = > 2,5 e alabastro, mesmo desbastados ou simplesmente cortados à serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular (exceto em grânulos, lascas e pós, mármore e travertinos)

481820 - Lenços, incluídos os de desmaquilhagem, e toalhas de mão, de pasta de papel, papel, pasta (ouate) de celulose ou de mantas de fibras de celulose

940429 - Colchões com molas ou guarnecidos interiormente de quaisquer matérias (exceto de borracha ou de plástico alveolares, assim como, colchões de água, colchões e travesseiros, pneumáticos)

340220 - Preparações tensoactivas, preparações para lavagem, preparações auxiliares de lavagem e preparações para limpeza, mesmo contendo sabão, acondicionados para venda a retalho (exceto agentes orgânicos de superfície, sabões e preparações orgânicas tensoactivas em barras, pães, pedaços e figuras moldadas, assim como, produtos e preparações orgânicos tensoactivos para lavagem da pele, sob a forma de líquido ou de creme)

940360 - Móveis de madeira (exceto para escritórios, cozinhas ou para quartos de dormir e assentos)

680292 - Pedras calcárias (exceto de mármore, travertino e alabastro), de qualquer forma, polidas, decoradas ou trabalhadas de outro modo (exceto ladrilhos, cubos, pastilhas e artigos semelhantes da subposição 6802.10; bijuterias, artigos de relojoaria, aparelhos de iluminação e suas partes; botões; produções originais de arte estatutuária ou de escultura; pedras para calçar, meios-fios e placas "lajes" para pavimentação)

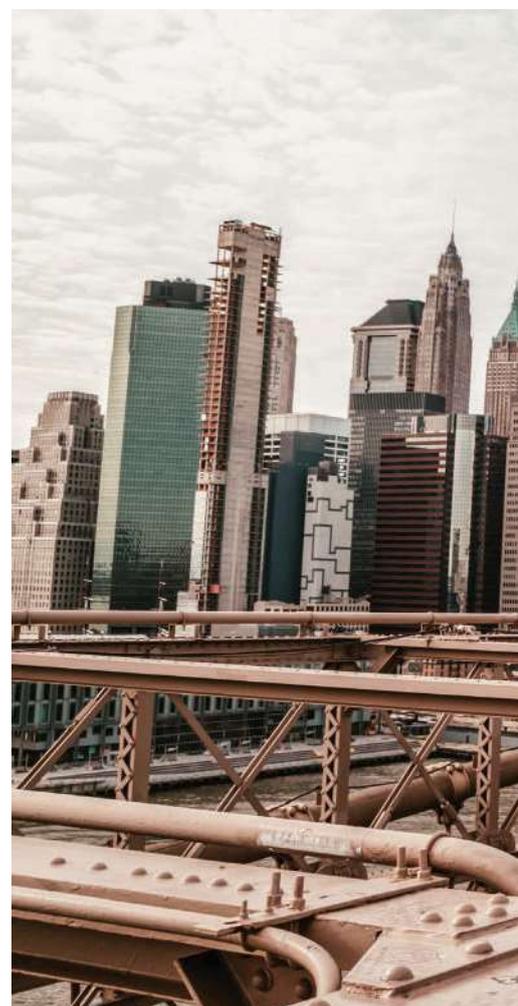
481830 - Toalhas de mesa e guardanapos, de pasta de papel, papel, pasta (ouate) de celulose ou de mantas de fibras de celulose

411200 - Couros preparados após curtimenta ou após secagem e couros e peles apergaminhados, de ovinos, depilados, mesmo divididos (exceto couros e peles acamurçados, envernizados ou revestidos e couros e peles metalizados)

250510 - Areias siliciosas e areias quartzosas, mesmo coradas

No entanto apresentam-se abaixo, a título de exemplo/curiosidade algumas notas sobre alguns dos produtos em causa:

- Relativamente à NC 200290 – Tomates preparados ou conservados (exceto em vinagre ou em ácido acético, inteiros ou em pedaços), esta é uma tipologia de produtos em que a região do Ribatejo exportou perto de 100 milhões de euros (em termos de média anual entre 2016 e 2018), mas no entanto e no mesmo período, o Ribatejo apenas exportou valores residuais para os EUA, sendo este um mercado significativamente importador (mais de 26 milhões de euros /ano), pelo que há margem de crescimento. As importações dos Estados Unidos da América deste tipo de produto têm oscilado ao longo dos últimos anos: o país importou 23 milhões de euros em 2016; subindo para 28 milhões em 2017; e importou 26 milhões



de euros em 2018 (estes são valores significativos, sendo este um produto de elevado interesse e com potencial de ser explorado pelo Ribatejo, dada a sua vantagem comparativa na exportação para o mercado norte-americano).

- Relativamente à NC 071080 – Produtos hortícolas, não cozidos ou cozidos em água ou vapor, congelados (exceto batatas, legumes de vagem, espinafres, espinafres e milho doce), esta é uma tipologia de produtos em que a região do Ribatejo exportou mais de 36 milhões de euros para o Mundo (em termos de média anual entre 2016 e 2018), mas no entanto e no mesmo período, o Ribatejo apenas exportou, em média, 1,3 milhões de euros/ano para os Estados Unidos, sendo este um mercado altamente importador (586 milhões de euros / ano), pelo que há margem de crescimento. As importações deste tipo de produto pelos EUA têm oscilado ao

longo dos últimos anos mas apresentam uma tendência em crescendo: os valores variaram entre os 564 e os 674 milhões de euros / ano, sempre bastante elevados. É um produto de interesse e com potencial de ser ainda melhor explorado pelo Ribatejo, dada a sua vantagem comparativa na exportação e a dimensão importadora do mercado norte-americano.

- Dando apenas mais um exemplo e relativamente à NC 220421 – Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool e os mostos de uvas cuja fermentação tenha sido impedida ou interrompida por adição de álcool, em recipientes de capacidade ≤ 2 l (exceto vinhos espumantes e vinhos espumosos), esta é uma tipologia de produtos em que a região do Ribatejo exportou 31 milhões de euros para o Mundo (em termos de média anual entre 2016 e 2018), mas no entanto e no mesmo período, o Ribatejo apenas exportou, em média, 3,3

milhões para os EUA, sendo este um mercado altamente importador (mais de 4 mil milhões de euros/ano), pelo que há margem de crescimento. As importações dos Estados Unidos da América deste tipo de produto têm vindo a crescer ao longo dos últimos anos: o país importou 4,3 mil milhões de euros em 2016; subindo para 4,5 mil milhões em 2017; e importou 4,7 mil milhões de euros em 2018. Este produto constitui uma oportunidade com elevado potencial de ser mais explorada pelo Ribatejo, dada a sua vantagem comparativa na exportação e dimensão das importações do mercado.

Estes documentos foram elaborados no âmbito do projeto “RIBATEJO GLOBAL”, projeto financiado pelo Compete 2020 e que tem como objetivos apoiar a internacionalização das empresas e atrair investimento estrangeiro para a região do Ribatejo. ■





Sessão online fez o retrato das exportações da região de Santarém

O que exportamos, para onde exportamos e de onde exportamos

ANERSANT apresentou dia 29 de julho, através de videoconferência, o “Retrato das Exportações da Região de Santarém – O que exportamos, para onde exportamos e de onde exportamos”. O estudo apresentado nesta sessão online foi elaborado pela NERSANT com base nos dados do INE - Instituto Nacional de Estatística sobre as exportações das empresas das NUT III da Lezíria do Tejo e do Médio Tejo, respeitantes aos anos de 2017, 2018, 2019 e primeiro trimestre de 2020. Neste estudo verifica-se que as empresas da região de Santarém têm mostrado nos últimos anos um desempenho extremamente positivo no que diz respeito à evolução

das exportações, acompanhando, de certa forma, o registo a nível nacional.

A região atingiu em 2019 um total de 1.940.744.310 euros de exportações, um crescimento de 6,82% face a 2017. Os concelhos da região têm demonstrado dinâmicas distintas no que diz respeito à evolução das exportações. Benavente assumiu-se em 2019 como o concelho mais exportador, atingindo os 322 milhões de euros e ultrapassando Abrantes que tinha sido o concelho mais exportador em 2017 e 2018 e agora passa para 2.º lugar.

Em termos de crescimento relativo, os concelhos que registaram maior crescimento foram Entroncamento (73%, de 10 para 18 milhões), Ourém (31%, de 72 para 94 milhões) e Golegã

(28%, de 4 para quase 6 milhões). Já no polo oposto temos Sardoal, Salvaterra de Magos e Tomar, com decréscimos entre os 55% e os 22%.

Se fizermos a análise em termos de evolução absoluta em lugar de evolução relativa, constatamos que os maiores crescimentos absolutos se registaram em Santarém, Ourém e Torres Novas. As maiores reduções verificam-se em Constância, Tomar e Salvaterra de Magos.

Os produtos mais exportados pela região são, em primeiro lugar, os veículos automóveis para transporte de mercadorias com mais de 5 toneladas, com mais de 118 milhões de euros registados em 2019, seguidos pelos tomates preparados ou conser-



vados (84 milhões), pelos serviços de mesa e outros utensílios de mesa ou de cozinha, de plástico (58 milhões), pelas pastas químicas de madeira, para dissolução (58 milhões) e pelos travões e servo-freios (55 milhões).

De realçar que as empresas da região exportaram, em 2019, 2.664 tipos diferentes de produtos. No entanto, é possível constatar de forma clara a especialização produtiva existente em alguns deles:

- Abrantes com uma predominância dos produtos associados à indústria automóvel;
- Alcanena, onde todos os 10 produtos mais exportados são ligados à indústria do couro;
- Almeirim com uma clara ligação ao setor primário com as plantas e o vinho a serem os produtos mais exportados;
- Alpiarça com um grande peso dos produtos hortícolas;
- Azambuja regista alguma dispersão entre setores diversos;
- Benavente liderado pela indústria do tomate, a qual apresenta também um peso importante no Cartaxo, sendo apenas suplantada pelo vinho;
- Chamusca com o milho e Constância com a pasta de madeira;
- Coruche liderada pelo arroz e Ferreira do Zêzere pelos alimentos para cães e gatos;
- Entroncamento com predominância da indústria cerâmica /

ladrilhos e do vinagre;

- Golegã com as exportações ligadas quase em exclusividades aos molhos, vinagres, ketchup e mostarda;
- Mação lideradas pelas azeitonas;
- Ourém os principais produtos de exportação encontram-se em torno dos calcários e da indústria da madeira/paletes;
- Rio Maior predominam os produtos de padaria e pasteleria e as areias siliciosas, enquanto em Salvaterra de Magos a liderança se reparte entre os preparados para a alimentação animal e o arroz;
- As exportações em Santarém são lideradas pelas cervejas de malte e pelos colchões;
- No Sardoal, o vinho foi o único produto exportado em 2019;
- Em Tomar e na Sertã predomina a indústria da madeira, nomeadamente os móveis de madeira e a madeira de pinho, respetivamente;
- A indústria do papel ocupa, naturalmente, um papel de destaque no concelho de Torres Novas, em particular o papel higiénico e os lenços;
- Em Vila Nova da Barquinha o produto mais exportado são as bobinas e os tubos de papel ou cartão.

Quanto aos mercados de destino das nossas exportações, verifica-se

que em 2019 as empresas da região exportaram para 155 mercados diferentes, sendo que em 2017 tínhamos atingido os 159 mercados.

Este é um claro indicador da resiliência dos empresários da região na busca de novos mercados e na diversificação das exportações, chegando a locais tão exóticos como as Ilhas Caimão, Maldivas, Bermudas, Chade, Myanmar, Belize, Uganda, Djibuti e muitos outros.

Destaca-se Santarém, cujas empresas aí sediadas exportam para 124 países diferentes, logo seguida de Ourém e Torres Novas com 98.

Analisando os valores exportados para cada um destes mercados, constatamos que houve 66 mercados em 2019 para onde foram exportados valores superiores a 1 milhão de euros. No entanto, existe um mercado que concentra 25% do total das exportações da Região: a nossa vizinha Espanha.

Nesta mesma linha, um outro dado menos positivo prende-se com a concentração de mais de 50% das exportações nos 4 principais mercados de destino.

Sem dúvida que o trabalho de procura de novos mercados e de diversificação do destino das nossas exportações tem que ser ainda mais reforçado. No estudo são apresentados os 50 principais mercados de destino das exportações da Região e os 5 principais em cada concelho. ■

Gallo volta a ser reconhecida internacionalmente

A Gallo volta a ser reconhecida pela qualidade dos seus azeites, ao conquistar mais 21 prémios em alguns dos mais importantes concursos internacionais do setor oleícola. No primeiro semestre de 2020, os produtos Gallo Azeite Novo, Grande Escolha, Colheita Madura, Reserva e Gallo Bio foram reconhecidos em concursos europeus (França, Itália, Suíça, Alemanha e Bélgica) e nos Estados Unidos da América.

Com presença em mais 40 mercados, Gallo é a marca portuguesa de azeite mais premiada do mundo. “As distinções são sempre um enorme motivo de orgulho, mas também uma responsabilidade para a Gallo, já que resulta do trabalho constante de inovação e controlo de qualidade dos nossos azeites para entregar os melhores produtos aos nossos consumidores. De destacar que estas distinções não restringem aos nossos produtos premium, mas também para os azeites do dia-a-dia, com larga distribuição e ao alcance de todos. A maior premiação continua a ser a preferência dos nossos consumidores diariamente, por fazermos parte dos seus rituais à mesa, mas obviamente relevante a premiação dada pelos críticos de concursos-chave do setor onde operamos. É razão de orgulho e motivo para continuarmos a apostar numa estratégia de qualidade e inovação que nos diferencia no mercado e garante a valorização da categoria em que operamos”, refere Daniel Rodrigues, diretor de Marketing Gallo.

As distinções internacionais da Gallo reforçam, igualmente, a qualidade e a força do azeite nacional. A Gallo é a marca portuguesa de azeite mais vendida no mundo, ocupando lugar no top 5 do ranking das maiores marcas mundiais. A Gallo faz parte do top 10 das marcas preferidas pelos portugueses, segundo

dados da Marktest, e está entre as 50 marcas mais escolhidas em Portugal, de acordo com o Brand Footprint da Kantar. A Gallo foi a marca que mais cresceu em Consumer Reach Points – CRPs (31%), o que lhe permitiu subir 15 posições no ranking, situando-se agora na 25.^a.

De referir que a Gallo dispõe de uma unidade no distrito de Santarém, mais concretamente em Abrantes.

UM LEGADO COM 100 ANOS DE HISTÓRIA

Em 1860, na sua fábrica em Abrantes, Portugal, Victor Guedes sonhou em produzir um dos melhores azeites do mundo. Através da sua dedicação, nasce o azeite Gallo. Em 1919, a marca foi registada e desde aí não parou de crescer e inovar, tornando-se numa referência nacional e internacional. Hoje, a mestria centenária de Gallo leva até à sua mesa não apenas os melhores azeites, mas também outros produtos, sempre com o foco na qualidade.

Ao longo de mais de 100 anos, o sonho de Victor Guedes evoluiu e a marca cresceu. Hoje, Gallo é uma marca de referência, presente em mais de 40 países espalhados pelo mundo, e o seu espírito inovador continua bem presente, representado num portefólio alargado de azeites, vinagres, piri-piri e azeitonas. A missão da empresa não é apenas criar produtos de elevada qualidade, mas proporcionar sabores autênticos, que fazem a diferença nos seus pratos. ■

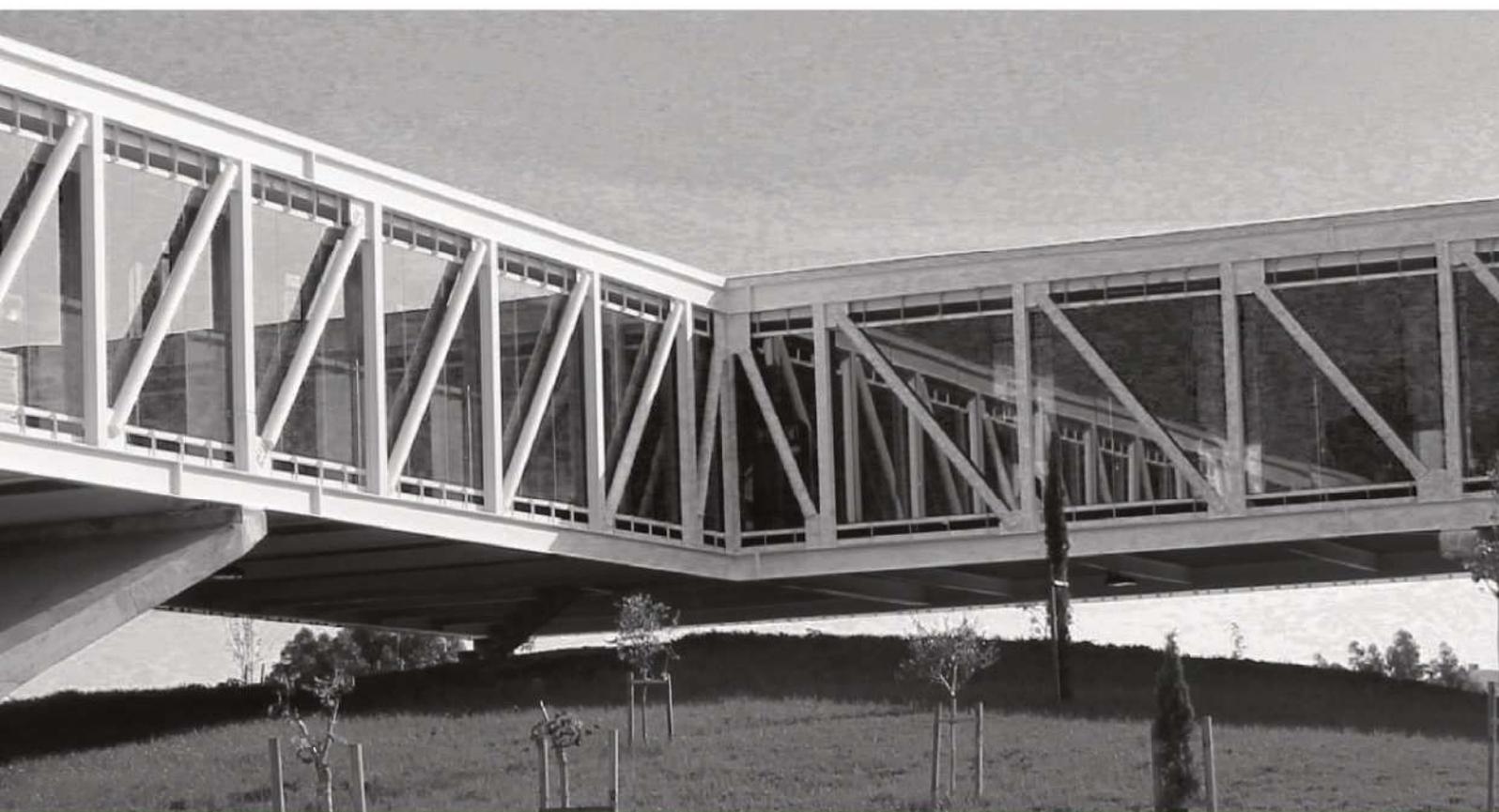




NÚCLEO INICIAL
Business Solutions

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



XXXI FERSANT 2020 _digital

começa a 1 de setembro 2020

A DIGITAL FERSANT, é muito mais do que um certame empresarial onde os agentes económicos do Ribatejo podem promover os seus produtos ou serviços. A DIGITAL FERSANT pretende ser um espaço de negócios virtual que traz cada vez mais oportunidades para aqueles que nela participam.

Pretendemos que o certame venha a assumir-se como um importante espaço de trocas comerciais e conhecimento entre as empresas da região, quer seja pelo número de visitantes, quer pelo número de empresas e entidades interessadas em mostrar os seus serviços ou produtos neste espaço.

Nesta Feira terá a oportunidade de aumentar a sua carteira de clientes, uma vez que o evento é um centro privilegiado de contactos comerciais com oportunidade para a concretização de inúmeros encontros entre clientes e fornecedores, atuais e potenciais e até, eventuais agentes e distribuidores, inclusivamente a nível internacional.

Saiba como participar em: <https://feiras.nersant.pt/>