

PORTUGAL E BRASIL QUEREM REFORÇAR OS INVESTIMENTOS NOS DOIS LADOS DO ATLÂNTICO

# PAÍS **€**CONÓMICO

Nº 248 › Mensal › Maio 2023 › 2,50 (IVA incluído)



**Rui Carvalho**

Administrador da Desfruta, SA

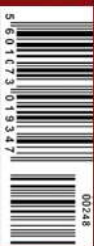


**Miguel Saldanha**

Sócio-Gerente das Construções Saldanha Alves, Lda

## Moimenta da Beira quer melhor ligação a Viseu

Paulo Figueiredo, Presidente da Câmara Municipal de Moimenta da Beira, defende uma melhoria urgente da ligação rodoviária do concelho à cidade de Viseu, bem como a construção futura do IC 26. Quer também ampliar a zona industrial e acolher novas empresas. A parceria com o IP Viseu trouxe já dois cursos para Moimenta.



# TECNOLOGIA AO SERVIÇO DA EXCELÊNCIA



Na Desfruta regemo-nos pelos mais elevados padrões de qualidade de produção, seleção e comercialização das nossas maçãs.

Fruto da nossa constante perspetiva de crescimento, chegámos aos dias de hoje com um reconhecido nível de excelência, equipamentos de última geração e instalações de vanguarda.

Parque Industrial de S. Miguel, Lote 9, Apartado 60, 3620-300 Moimenta da Beira  
T +351 254 520 042/3 • geral@desfruta.pt

[www.desfruta.pt](http://www.desfruta.pt)



  
**DESFRUTA**  
COMÉRCIO DE FRUTA, S.A.

# Índice

## Dossier Empresarial Moimenta da Beira

Nesta edição de maio, a **PAÍSECONÓMICO** foi conhecer a economia do concelho de Moimenta da Beira, situado na zona norte do distrito de Viseu. Um concelho com forte capacidade produtiva em algumas áreas agrícolas, como sejam a maçã e o vinho, mas também na área da extração (e já com alguma transformação) da pedra natural. O autarca de Moimenta está apostado em alargar o perímetro da zona industrial de Moimenta e apetrechar o local para receber novas empresas, o que poderá acontecer em breve.

**Pág. 23 a 59**



## Ainda nesta edição...

- 20** XIII Cimeira Luso-Brasileira com 13 acordos
- 21** Ogma vai construir novo avião da Embraer
- 22** Governador do Pará foi buscar investimento à China
- 60** ICEL é marca de prestígio no fabrico de facas
- 66** Construções Sebastião Alves distingue-se pela qualidade
- 71** Marrocos e Espanha querem ligação permanente
- 71** CCIP leva missão empresarial à Arábia Saudita
- 74** António Saraiva recebeu Comenda do PR
- 74** Câmara do Seixal investe em infraestrutura
- 74** Festival Islâmico em Mértola

## Grande Plano



Vinissol e Herdade do Vale da Rosa, uma na área industrial e da energia, outra na produção de uva de mesa, constituem dois exemplos notáveis de respeito pela produção sustentável e pela capacidade de transformar as coisas naturais num processo com arte e equilíbrio. O valor que acrescentam aos produtos que saem das suas 'linhas de montagem', uma industrial, a outra agrícola, significam que a economia portuguesa se reforça a cada dia, e consegue se afirmar cada vez mais no mercado global.

**Pág. 6 a 19**

**SALDANHA**  
ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO

## BUILDING THE FUTURE.

Mais de duas décadas a **construir** sonhos



Rigor na gestão



Equipa especializada



Inovação de técnicas e materiais



Cumprimento rigoroso dos cadernos de encargos



Nomeada para prémios internacionais



**CONTACTE-NOS**

☎ 249 879 613

Canal 2025-013 Abrã, Santarém, Portugal  
geral@saldanhaalves.com  
saldanhaalves.com



## Governador do Pará assina acordo para construir Ferrovia Paraense

O Governador do estado brasileiro Helder Barbalho, acompanhou a visita oficial do Presidente Lula da Silva à China e aproveitou para assinar com o Presidente Adjunto da CCC - a maior construtora da China - Sun Lijiang, bem como o Vice-Presidente de Assuntos Corporativos da Vale, Alexandre Silva D'Ambrosio, assinaram um Memorando de Entendimento da Ferrovia do Pará, sobre a intenção da construção da Ferrovia do Pará integrando Marabá ao porto de Vila do Conde, em Barcarena.



Helder Barbalho, Governador do Pará, segundo da conta da direita

detalha os investimentos necessários na ordem dos dois bilhões de dólares, para interligar os municípios de Barcarena, na região nordeste do Pará com municípios do sudeste paraense, como Marabá e Parauapebas, e de lá até o município de Açailândia, no Maranhão, com a ferrovia Norte-Sul.

Helder Barbalho sublinhou na ocasião que «o projeto faz com que o Pará,

integrado à ferrovia Norte-Sul, Hidrovias e Porto, possa ser um Estado mais competitivo para o desenvolvimento da economia voltada à mineração e o agronegócio, fortalecendo geração de emprego e renda para o nosso Estado. É um momento histórico para construir a viabilização e transformar o projeto em realidade para gerar oportunidades ao Estado do Pará». ◀

## Governador do Maranhão atrai investimentos da China

O Governador do Maranhão, Carlos Brandão, acompanhou o Presidente Lula da Silva na visita à China, onde efetuou vários contatos para atrair investimentos para o estado do Maranhão, no Nordeste do Brasil, nomeadamente em retomar as negociações para acolher uma siderurgia e de uma refinaria para o Maranhão.

Carlos Brandão destacou em Pequim, que «já foi sete vezes à China fazendo muitas reuniões na área portuária, na área da indústria, na área de siderurgia, na área da refinaria e empresa de esmagamento de soja. Temos projetos prontos no que diz respeito à siderurgia e à refinaria para o nosso estado». ◀



## Carnaval fora de época na Bahia

O Carnaval fora de época e cada vez mais uma tradição em muitas partes do Brasil. Na Bahia, destacou-se o Carnaval na cidade de Feira de Santana, considerá-la a capital da zona turística Caminhos do Sertão, onde uma Micareta animou os muitos foliões que passearam nas ruas da cidade.

A realização do Carnaval fora de época contou com o forte apoio da Secretaria de Estado da Bahia do Governo baiano, e nele participou muitos cantores como o conhecido Bell Marques.

A Setur-BA aproveitou para divulgar uma pesquisa sobre o perfil do folião, para identificar origem, idade, renda e grau de satisfação com os equipamentos e serviços oferecidos. O levantamento tem o objetivo também de mensurar a proporcção de turistas entre os participantes. ◀

## DOSSIER MOIMENTA DA BEIRA

# Moimenta da Beira tem qualidade de vida e oportunidades de investimento

Mas precisa de melhores acessibilidades a Viseu e nova ligação entre a A24 e a A25





**JUNTOS,  
CONSTRUÍMOS  
O FUTURO!**

[www.ipv.pt](http://www.ipv.pt)



**Editorial**

**Moimenta da Beira  
e a Região merecem mais**

**A** País conómico apresenta nesta edição um trabalho alargado sobre algumas das melhores empresas com sede no concelho de Moimenta da Beira, um município do interior norte do distrito de Viseu, mas que apresenta uma das economias mais dinâmicas desta área do território português, embora continue a lutar com várias dificuldades inerentes à interioridade, nomeadamente em matéria de infraestruturas rodoviárias.

Em Moimenta da Beira concentram-se capacidades produtivas muito expressivas em termos agrícolas, com destaque para a designada maça de altitude e do vinho, mas também no domínio da pedra natural, sobretudo do granito. A juntar a este potencial que brota das terras de Moimenta, o concelho também congrega uma crescente capacidade industrial, incluindo na área da metalomecânica, mas também com a diversificação do seu tecido industrial, para quem o presidente do município pretende a breve prazo alargar o perímetro da zona industrial e assim poder acolher mais

empresas em Moimenta da Beira, estando prevista a chegada de novas empresas dentro em breve.

Outro aspeto bastante positivo que constatámos foi o arranque há pouco tempo da atividade de uma escola pertencente ao Instituto Politécnico de Viseu, para já com dois cursos. Formar recursos humanos qualificados é crucial para reforçar o atual tecido empresarial do concelho e assim aumentar a competitividade de Moimenta da Beira para receber novas empresas no futuro.

Todavia, como em todas as histórias, existe sempre um aspeto menos positivo. Refiro-me as deficientes acessibilidades rodoviárias ao concelho, sobretudo as precárias (em vários troços) ligações à cidade de Viseu, capital do distrito, mas também à necessária melhoria de acesso da ligação ao nó da A24, em Lamego. Isto para não falar da (quase) eterna esperança pela construção do IC 26, a via que deveria ligar a A24 (em Lamego) ao IP2 em Tancoso, e daqui à A25. Será uma esperança eterna? Esperemos, que não! €

**FIDELIDADE**

SEGUROS DESDE 1808

**Paulo Lopes** MEDIADOR EXCLUSIVO · 934568980

**Moimenta da Beira**  
Av. 25 de Abril, nº15  
3620-304 Moimenta da Beira  
Tel: 254582516

E-mail: lojafidelidademoimenta@gmail.com

**Sernancelhe**  
Rua Stª Cruz, Lote 4 - Loja A  
3640-230 Sernancelhe  
Tel: 254405094

E-mail: lojafidelidadesernancelhe@gmail.com

**Vila Nova de Paiva**  
PC D. Afonso Henriques  
3650-194 Vila Nova de Paiva  
Tel: 933466410

E-mail: fidelidadevilanova@gmail.com

Paulo Figueiredo, Presidente da Câmara Municipal de Moimenta da Beira.

## «Os Moimentenses são pessoas de muita categoria!»

Paulo Figueiredo é o Presidente da Câmara Municipal de Moimenta da Beira desde o último trimestre de 2021. Alterou completamente o ritmo pacato da vila sede do concelho situado no norte do distrito de Viseu. Atualmente, o Município que lidera tem em curso um conjunto de obras no valor de 8,5 milhões de euros, conseguiu atrair para Moimenta da Beira uma extensão do pólo de Lamego do Instituto Politécnico de Viseu, e negocia mais quatro possíveis investimentos empresariais futuros para a Zona Industrial do concelho, espaço que pretende alargar também neste mandato. Ajudar os setores produtivos da região como a maçã, os espumantes e a pedra natural está nas prioridades do executivo municipal, mas o autarca tem como meta maior «o cumprimento do compromisso do governo em melhorar significativamente a rodovia entre Moimenta da Beira e Viseu, é sem dúvida uma prioridade estratégica para o concelho, salientando a importância de melhorar a qualidade de vida «para os que aqui vivem e para os que desejem vir viver para esta terra imortalizada por Aquilino Ribeiro, um distinto cidadão e escritor que honrou o nome de Moimenta da Beira», sublinhou Paulo Figueiredo.

TEXTO • JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA • RUI ROCHA REIS

**Moimenta da Beira é um município do interior do país, mas possui um ecossistema empresarial bastante expressivo. Quais são as potencialidades económicas e empresariais do concelho?**

É verdade que o concelho de Moimenta da Beira possui um tecido empresarial com alguma notoriedade.

Naturalmente que gostaria de ter ainda mais empresas, mas estamos a trabalhar para atingir esse objetivo. Aliás, posso adiantar-lhe que se não tivesse surgido a guerra na Ucrânia, que afetou muito as expectativas económicas das empresas, já poderíamos estar a receber mais quatro ou cinco investimentos empresariais no concelho, em vários setores de atividade, de que poderia destacar um investimento de uma empresa na área da reciclagem de resíduos, sobretudo resíduos de áreas como a construção civil, pneus ou cabos elétricos. Este investimento poderá atingir cerca de 10 milhões de euros, o que terá naturalmente impacto na economia do concelho e da região. Mas também estamos a dialogar com um fundo de investimento para trazer para Moimenta da Beira uma empresa de fabrico de bicicletas, ou ainda captar uma unidade industrial na área das madeiras, esta está à espera para ver como o Portugal 2030 poderá apoiar os investimentos industriais no país.

**Esses investimentos empresariais poderão concretizar-se nos próximos anos?**

É o que esperamos e estamos a trabalhar para atingir esse objetivo. Para acolher esses novos investimentos, e outros que possam surgir, pretendemos avançar possivelmente ainda este ano com o projeto de alargar a nossa zona industrial, que neste momento está praticamente completa.

**No concelho de Moimenta da Beira, destacam-se os setores da produção e distribuição da maçã e a extração da pedra natural. Apesar dessa força de Moimenta na área da maçã, a designada «Capital da Maçã de Montanha» é o vizinho concelho de Armamar. É uma distinção justa?**

É um facto que Armamar adotou essa designação, e na verdade, do ponto de vista individual, é o concelho que mais produz maçã em toda a região. Moimenta da Beira é responsável por cerca de 15% da produção de maçã, menos do que Armamar.

Todavia, é no concelho de Moimenta da Beira que se concentram as maiores empresas do país na distribuição das maçãs produzidas na região, que além de adquirirem a produção do





Paulo Figueiredo em Moimenta (Beira), com o Presidente da Fecomércio

concelho, comptam também muita da produção dos concelhos vizinhos, incluindo naturalmente de Armamar.

**Falta promoção à maçã da Beira Alta**

*Alguns players da área da distribuição referiram-nos que falta promoção e notoriedade à maçã produzida nesta região, ao contrário, referem, da produzida na zona de Alcobaça. Concorda com essa crítica?*

Concordo totalmente. No entanto, e preciso um olhar mais fino e observar as causas dessa lacuna.

Como referi anteriormente, o facto de termos aqui alguns dos maiores players da distribuição da maçã, têm levado a que haja alguma rivalidade entre eles. E preciso referir que existe um problema de homogeneização e de trabalho de marketing na promoção do produto, perdendo dessa forma eles próprios bem como os produtores de maçã da região.

É necessário recordar que a maçã produzida na região é considerada como Denominação de Origem Protegida, e tem mesmo uma marca registada, que é Maçã da Beira Alta, mas, reconheço, não tem funcionado muito bem na sua promoção e valorização.

Por outro lado, nem todos os operadores estão associados na FELBA, a associação que reúne vários operadores do setor. Curiosamente, a sede desse organismo é em Viseu, quan-

do deveria estar nesta região, porque é aqui que se produz a maçã do distrito. A própria FELBA também tem seguido um caminho de blindagem dos atuais integrantes, não permitindo a entrada de novos operadores. Assim, não vamos a lado nenhum. Tenho conversado bastante nos últimos tempos tentando sensibilizar a FELPA a vir instalar-se nesta região e a estar disponível para acolher e representar todo o setor. Caso contrário, nunca sairemos, se me permite a expressão popular, da "cepa torta"...

*No entanto, no plano da atividade intrínseca do Município de Moimenta da Beira, sabemos que tem apostado na aquisição daquilo a que se chama canhões de destruição de granizos, que infelizmente têm assolado a região nos últimos anos e cometido fortes prejuízos para os produtores de maçã. O que tem feito em concreto o Município que lidera nessa matéria?*

Na verdade, nestes últimos anos, os nossos produtores de maçã têm sido afetados pela queda de granizo, com deterioração para a quantidade e qualidade da maçã produzida. Para defender essas produções existem duas soluções eficazes. Uma com a colocação de redes de proteção, um investimento elevado e que necessita, a priori, que as quintas estejam devidamente projetadas e com infraestruturas para receber essas redes de proteção. Uma segunda hipótese, muito menos onerosa, que foi a que escolhemos para este investimento municipal, foi adquirir os tais "canhões anti-



'granizo', que no fundo disparam e transformam o granizo em água líquida, logo, muito menos impactante nas culturas.

O concelho de Moimenta da Beira possui três zonas agrícolas com especial incidência na produção de maçã e com os investimentos feitos já conseguimos defender duas dessas zonas, falta a terceira.

Tenho tentado sensibilizar a Senhora Ministra da Agricultura para apoiar este projeto, realmente no início senti fortes reticências, mas agora já a sinto mais disponível para apoiar na defesa dos agricultores da produção de maçã nesta região.

**Empresas de extração da pedra natural precisam criar empresas locais em Moimenta**

*A segunda área económica forte do concelho centra-se na extração da pedra natural, nomeadamente do granito. No entanto, se o sub-setor da extração é bastante forte, já a área da transformação e produção, é menos expressiva. Qual é a expressão do setor da pedra natural na economia e nas exportações do concelho de Moimenta da Beira?*

No setor da pedra, nas serras do concelho de Moimenta da Beira existem 14 explorações de extração. No entanto, é preciso, dizer-lhe grande parte são propriedade de empresas de fora do concelho, nomeadamente de Penafiel, Marco de Canavezes e Alpendorada, que possuem nesses concelhos as suas estruturas de

transformação e expedição da pedra originariamente extraída em Moimenta da Beira.

Este cenário não é, obviamente, benéfico para Moimenta da Beira, pois essa extração pouco emprego cria aqui, não deixa impactos no concelho, com o problema acrescido de deteriorarem significativamente as estradas que atravessam Moimenta. Ora, isso tem levado a que tenhamos estabelecido diversas conversações com vários dos produtores de pedra para mudarem as sedes das suas empresas para o nosso concelho, ou pelo menos para aqui criarem empresas específicas dedicadas à extração da pedra. No futuro, Moimenta da Beira também precisa de ganhar enquanto comunidade com a extração da pedra do seu território. O que até agora pouco tem acontecido, com uma exceção mais evidente.

**Refere-se à Polimagra?**

Precisamente. A Polimagra é a maior empresa do concelho de Moimenta da Beira, possui aqui algumas pedreiras e possui também a fábrica de transformação e preparação do produto para os mercados nacional e internacional. É mesmo a principal empresa do setor a nível da Península Ibérica, além de exportar cerca de 80% da produção para 30 países de vários continentes.

*Há pouco, quando referi o importância da maçã na economia do concelho, não mencionei a área da produção de espumantes, olvidando que a Cooperativa Agrícola do Távora é um dos maiores produtores nacionais. Este ano, por outro lado, foi também*



**consagrada o Douro Cidade Europeia do Vinho. Qual é a importância e o impacto na economia dessa designação?**

Moimenta da Beira está na zona de fronteira, por um lado situada no norte do distrito de Viseu, por outro, é o concelho mais a sul da Região Norte, pelo que fomos integrados na zona do Douro, embora não tenhamos um único centímetro de contato territorial com a Região Demarcada do Douro.

É verdade que além da maçã temos a força da produção de vinho na área do espumante, pelo que estamos inseridos na região do Távora Varosa, onde as vinhas se situam numa altitude entre os 500 e os 800 metros. Sob a marca "Terras do Domo", a Cooperativa Agrícola do Távora, com sede em Moimenta da Beira, é o principal produtor nacional e com um notável currículo de prémios a nível nacional e internacional, ainda recentemente ganhou um prémio de alto prestígio em Bruxelas.

Respondendo diretamente à sua pergunta, o projeto do Douro Capital Europeia do Vinho partia da CIM Douro, de que fazemos parte, abrange toda uma região com 200 mil habitantes, e aproveitava para eleger a força do vinho da região, mas permite também a promoção de outros produtos endógenos destes territórios, como sejam a maçã e o azeite.

#### «É preciso um "choque fiscal" para o interior»

**Recentemente, um grupo de quatro presidentes de câmaras municipais da CIM Douro, entre os quais o de Moimenta da Beira, visitaram a cidade de Manaus, capital do estado brasileiro do Amazonas. Quais foram os objetivos dessa visita ao Norte do Brasil?**

O Amazonas possui algumas similitudes com a nossa região do Douro. A vida depende e flui ao ritmo do rio Amazonas, tal como aqui depende muito do potencial que nos confere o rio Douro, mas também porque com a instalação da Zona Franca de Manaus que ocorreu há algumas décadas, revolucionou o PIB de Manaus e do Amazonas (no presente é o 5.º PIB brasileiro), além de ter trazido grandes empresas brasileiras e de todo o continente americano para Manaus.

**Como é que isso aconteceu? Simples, devido à eliminação de impostos para empresas e pessoas que se empregaram nas empresas localizadas na referida Zona Franca de Manaus.**

Este exemplo brasileiro deveria (deverá) ser considerado uma possibilidade para o interior do nosso país. O desenvolvimento do interior de Portugal só poderá ser radicalmente alterado com um verdadeiro "choque fiscal". Aliás, já disse isso mesmo ao Primeiro-Ministro António Costa. É preciso ter vontade política e fazer as consequentes alterações legislativas para zerar de IRC as empresas que se venham a instalar no futuro no interior do país – delimitando exatamente o que é o interior do país – bem como das pessoas em matéria de IRS. O Estado investe muito mais em infraestruturas e apoios sociais para garantir mobilidade e qualidade de vida nas grandes regiões metropolitanas e nas zonas do litoral em geral, logo se abdicasse de alguma receita fiscal para as empresas e as pessoas se deslocarem para o interior, acabaria

na prática por poupar bastante dinheiro com o que têm de gastar nessas zonas mais povoadas em Portugal.

#### Moimenta precisa de uma melhor ligação rodoviária a Viseu

**Vamos passar a um tema que sei ser sensível para o concelho e para o Senhor Presidente em particular. É a questão das acessibilidades. As ligações de Moimenta da Beira a Vila Pouca de Aguiar e a Viseu, por um lado, e a ligação entre a A24 e o IP 2 em Trancoso, por outro, estão nas prioridades que o Município pretende ver resolvidas. Como estão ambas as questões?**

Esses são os nossos grandes objetivos. Um mais de natureza estratégica, a construção do futuro Itinerário Complementar 26 entre o nó da A24, em Lamego, e o IP 2, em Trancoso, será uma via estruturante para ligar mais rápida e eficientemente esta região ao litoral, e por outro lado ao acesso (através da A25) à vizinha Espanha e à Europa. Sei que é um projeto antigo, muito caro, mas toda a região terá de lutar pela sua concretização. Está contemplado nos planos estratégicos da CIM Douro e da CDR Norte, então, temos de congregar esforços e vontades para convencer o governo a avançar com o projeto.

No entanto, o projeto mais imediato e prático para o Município de Moimenta da Beira, é o da melhoria significativa da ligação entre Moimenta e Vila Pouca de Aguiar, e consequentemente à cidade de Viseu. O anterior ministro das Infraestruturas (Pedro Nuno Santos) estabeleceu um compromisso comigo, logo com o Município de Moimenta da Beira, para melhorar significativamente a ligação entre o nosso concelho e Vila Nova de Paiva, estando já em processo de melhoria a ligação entre o concelho do Sátão e Viseu.

Passamos por um vício interrompida em Vila Nova de Paiva, que parece já estar assim há muitos anos.

É verdade, talvez há uns 20 anos, o que é incompreensível e inaceitável. Estamos a elaborar o projeto, em coordenação com as Infraestruturas de Portugal, e espero que o governo cumpra o compromisso com Moimenta da Beira, pois quando é estabelecido um compromisso, este não é desta ou daquela pessoa, é estabelecido entre instituições responsáveis e credíveis.

**Espera que o projeto avance até ao final deste seu primeiro mandato?**

Absolutamente.

**Para terminarmos esta entrevista, como observa o futuro da sociedade e da economia de Moimenta da Beira, onde a comunidade que dirige através da presidência da autarquia, foi nas palavras que escreveu «sempre sinónimo de coragem e de trabalho, de gente forte, frontal e franco»?**

Esses são na verdade os grandes pilares que caracterizam a sociedade local. Somos habitantes das Terras do Domo, terras difíceis como muito bem caracterizou Aquilino Ribeiro, que era (é) de Moimenta da Beira, gente lutadora e com coragem, frontal e franca. No fundo, e para terminar, os moimentenses são pessoas de muita categoria! ❄

Rui Carvalho, Administrador da Desfruta - Comércio de Frutas, SA

## «É preciso um projeto regional para o desenvolvimento e afirmação da maçã da Beira Alta»

Rui Carvalho é o Administrador da Desfruta - Comércio de Frutas, SA, empresa fundada em dezembro de 2007, com sede em Moimenta da Beira. O empresário aponta nesta entrevista à **PAÍSECONÓMICO** um caminho que ultrapassar, e muito, apenas a preocupação com o progresso da sua empresa, antes revela uma visão apurada para o desenvolvimento de todo o setor da produção de maçã na região com epicentro em Moimenta da Beira, mas que abrange vários outros concelhos circunvizinhos. Em 2015 concretizou um investimento industrial de 8,5 milhões de euros, mas está preocupado pela quebra da produção previsível para este ano, «pois uma unidade da dimensão da nossa precisa de receber muito produto para ser mais eficiente, competitiva e rentável», salienta Rui Carvalho. É preciso, sublinha, «um projeto na região que acrescente conhecimento, qualidade, mais certificação e consequente valorização do nosso produto», destaca uma voz que se ergue em defesa da maçã da Beira Alta.

TEXTO: JÓRGE ALBÉRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

A Desfruta - Comércio de Frutas, SA, nasceu em 10 de dezembro de 2007, traduzindo um projeto ambicioso de constituir uma empresa com capacidade para aproveitar o grande potencial produtivo de maçãs da região com epicentro em Moimenta da Beira, e a partir dessa força trazer um caminho que levasse a produção a ultrapassar fronteiras e a afirmar-se nos mercados internacionais.

Rui Carvalho mostrou nesta entrevista à **PAÍSECONÓMICO** ser mais do que um empresário aplicado em desenvolver a sua empresa, antes se revelou um estratega quanto à evolução que a região deve-

rá trilhar para se afirmar como a principal zona de produção e comercialização da maçã de altitude do nosso país. «A nossa região possui um enorme potencial produtivo mas tem também um défice de conhecimento, de gestão, de organização. Precisamos de um projeto que envolva a produção, que possamos ter na região um campo experimental, é preciso desenvolver mais conhecimento, os nossos produtores têm de conhecer mais o que se faz lá fora, temos de alargar a certificação, melhorar a parte ambiental. Nos últimos anos, a Desfruta tem realizado um trabalho profícuo nessa área, mas sozinhos pouco poderemos fazer para modificar

globalmente a região», reconhece o administrador da Desfruta.

### As vantagens do modelo Italiano

Rui Carvalho possui uma forte admiração pelo modelo desenvolvido em Itália, «do meu ponto de vista, o mais robusto e aquele que deveríamos seguir nesta região, onde a aliança entre o campo e a comercialização é uma realidade e ambas as partes andam de mãos dadas. É o modelo que preconizo para a nossa região», sublinha o empresário, que adianta que não vale a pena continuar a apontar o dedo para a grande distribuição como os





'maus da fita', saques que esmagam os preços e não valorizam o produto. Desde há alguns anos, considero precisamente o contrário, sei que sou dos poucos a defender esta tese, mas não tenho dúvidas que neste momento a grande distribuição valoriza o produto de qualidade. No presente, se levo uma maçã de qualidade que vale um euro, a grande distribuição paga precisamente esse euro. Agora, se levo uma maçã que só vale quarenta céntimos e peço um euro por ela só porque estou comercialmente organizado, é evidente a que a grande distribuição não paga o valor que lhe peço. Eles perdem de maçãs, sabem e avaliam bem o que é qualidade, e sabem, obviamente, defender os seus interesses. Mas, repito, neste momento, pagam o justo valor pela qualidade do produto que lhe é entregue», sublinha Rui Carvalho.

A Desfruta tem realizado um trabalho aturado com um conjunto de produtores de maçã de altitude (produzida entre os

700 e os 900 metros de altitude), principalmente localizados nos concelhos de Moimenta da Beira (a maior parte), Seranodide, Armamar, Tarouca e Lamego, e neste momento «já temos 187 hectares de fruta certificada. O nosso objetivo é dentro de dois anos que a produção oriunda desses hectares emita zero de resíduos. Não é um passo fácil de fazer, mas os produtores que conosco trabalham estão imbuídos desse objetivo e estão fazendo o caminho que lhe foi proposto», salienta o administrador da Desfruta.

#### Investimento de 9,5 milhões numa unidade industrial

Para corresponder à estratégia inicial de comprar e depois vender maçãs de qualidade, além de entender que a exportação do produto constituía o sentido orientador do caminho a trilhar pela Desfruta, a empresa avançou e concretizou um arrojado projeto industrial, finalizado em 2015, que implicou um investimento de

cerca de 8,5 milhões de euros, tendo na altura obtido uma comparticipação comunitária de pouco menos de três milhões de euros.

A moderna unidade industrial localizada na zona industrial de Moimenta da Beira possui nove mil metros quadrados de construção, uma capacidade de armazenamento de 2000 toneladas de maçãs em oito câmaras de atmosfera controlada dinâmica, 4000 toneladas de maçãs em 16 câmaras de atmosfera controlada, e 4000 toneladas de maçãs em 16 câmaras de atmosfera normal.

«Instalámos uma moderna unidade de receção, embalagem, armazenamento e expedição da maçã que a Desfruta recebe dos produtores que conosco trabalham», indicou Rui Carvalho, salientando que a unidade possui uma capacidade de receber e processar cerca de 45 milhões de quilos de maçãs por ano. No ano passado, ficou-se pelos 17 milhões de quilos, «fruto de condições atmosféricas difíceis na



região». O empresário acrescenta que inicialmente o objetivo imediato era conseguir abastecer em melhores condições os mercados nacional e internacional, valorizando o produto e remunerando melhor os produtores da região.

E se nos primeiros anos a Desfruta atingiu um nível de exportação de 44/45% da sua faturação, depois começou a reduzir esse nível de fruta enviada para diversos mercados externos – Espanha, Angola, Brasil, Arábia Saudita, Dubai, entre vários outros mercados – ficando atualmente em cerca de 15%. Rui Carvalho explica o porquê dessa redução: «repare, a partir do momento em que a grande distribuição começou a valorizar (e a remunerar adequadamente) o nosso produto, entendemos que não valia muito a pena continuarmos a exportar muita da produção de elevada qualidade, e a ter de importar produto de menor qualidade de outros países para assegurar a quota no mercado português. Se produzimos

boas maçãs o mercado português remunerar adequadamente pelo seu valor, fez sentido reforçarmos então as nossas vendas em Portugal em detrimento da exportação para outros países», defende Rui Carvalho.

#### Produção menor este ano

A expectativa para o presente ano não é famosa, em virtude de, mais uma vez, as condições de seca e falta de água levar a uma redução da produção que em algumas áreas poderá chegar a 50%, embora acredite que no próximo ano já conseguiremos voltar a produções mais consentâneas com os nossos objetivos. A quase certa falta de produto é um óbice para a empresa e para a unidade industrial da Desfruta, «pois necessitamos de laborar com elevadas quantidades, pois só assim conseguiremos trabalhar com produtividade, eficiência e rentabilidade económica e financeira. Mas, e a vida...», reconhece Rui Carvalho.

O Administrador da Desfruta volta a realisar que acredita no potencial produtivo de uma região que «produz sem dívida as melhores maçãs do país», mas volta também a salientar para a necessidade de se construir um projeto sólido de desenvolvimento do setor na região, de modo a valorizar o produto e a produção, bem como o setor industrial e a consequente comercialização das «melhores maçãs de Portugal».

Rui Carvalho admite encetar no futuro alguma parceria, inclusivamente de natureza acionista com algum empresário ou fundo de investimento, mas sublinha «que terá de ser alguém alinhado com a nossa forma de ver o desenvolvimento do setor na região e alinhado com o nosso projeto estratégico com o que temos feito, mas contribuindo com recursos e meios para podermos ir mais além, em benefício da Desfruta e da região», finaliza o líder da empresa de Moimenta da Beira. ◀

João Silva, Presidente da Cooperativa Agrícola do Távora

## «Somos uma força social e empresarial na Região do Távora-Varosa»

*É natural de Lamego, vive no concelho de Serrancelhe, mas é a Moimenta da Beira que dedica as suas energias para fazer evoluir a Cooperativa Agrícola do Távora, o maior produtor de espumante com Denominação de Origem da Região do Távora-Varosa. João Silva é o Presidente da Cooperativa Agrícola do Távora, entidade criada em 1955 apenas dedicada ao setor do vinho, mas desde 1982 alargou a sua ação à área da fruticultura, principalmente da maçã. No ano passado, a Cooperativa faturou cerca de 12 milhões de euros (de julho a junho), tendo sido cerca de 65% correspondente a receitas na área dos vinhos (com grande predominância dos espumantes) e cerca de 35% na área da fruticultura. Modernização e investimento constituem palavras-chave na presente vida de uma das principais entidades empresariais de Moimenta da Beira. «Já apresentámos uma candidatura para podermos investir numa cave de grandes dimensões, que necessitamos de forma prioritária e urgente. Será um investimento superior a dois milhões de euros, mas permitirá à Cooperativa Agrícola do Távora enfrentar o futuro em melhores condições de qualidade e competitividade», salientou o presidente João Silva.*

TEXTO: JÓRGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

Futo do movimento de criação de cooperativas que “varreu” o país na década de 50 do século passado, em 1955 foi criada a então Alega Cooperativa do Távora, com sede em Moimenta da Beira. Mais tarde, precisamente em 1982, a instituição decidiu alargar o seu raio de ação à área da fruticultura, pois esta região é uma grande produtora de maçã.

No momento atual, a Cooperativa Agrícola do Távora (como se passou a designar depois da incorporação da área da fruta em 1982) é a maior produtora de espumantes com Denominação de Origem Protegida, estando integrada na Comissão Vitivinícola Regional Távora-Varosa, celebrada pelos espumantes de alta qualidade que produz. Aliás, a Cooperativa Agrícola do Távora tem recebido inúmeros prémios nacionais e internacionais, como aconteceu recentemente com

o espumante Terras do Dermo que conquistou uma medalha de prata no Concurso Mundial de Bruxelas 2023, o que levou João Silva a salientar que «trata-se de mais um galardão que nos enche de orgulho e que confere, uma vez mais, o merecido reconhecimento do trabalho produzido por todos os que estão envolvidos na sua produção».

No entanto, o presidente da Cooperativa com sede em Moimenta da Beira salienta que é preciso continuar com o ritmo de investimentos para modernizar as estruturas produtoras de espumantes e vinhos, visto que «este setor é bastante complexo, com regras comunitárias cada vez mais apertadas e exigentes, e que obrigam a investimentos constantes em novas tecnologias e no emprego de pessoas com formação e qualificações cada vez mais elevadas. A nossa instituição tem feito constantes investimentos

ao longo dos anos, sobretudo dos mais recentes, mas não podemos alargar, é preciso continuar e para além de diversos equipamentos que temos adquirido ainda ao abrigo do Portugal 2020 (cerca de um milhão de euros), já apresentámos uma candidatura para construir uma nova cave de ampla dimensão, que necessitamos obrigatoriamente para reforçar a capacidade de atuação da Cooperativa Agrícola do Távora no mercado, e que implicará um investimento de um pouco mais de dois milhões de euros. Espero que a muito breve prazo possamos avançar e concretizar esse investimento», destaca João Silva.

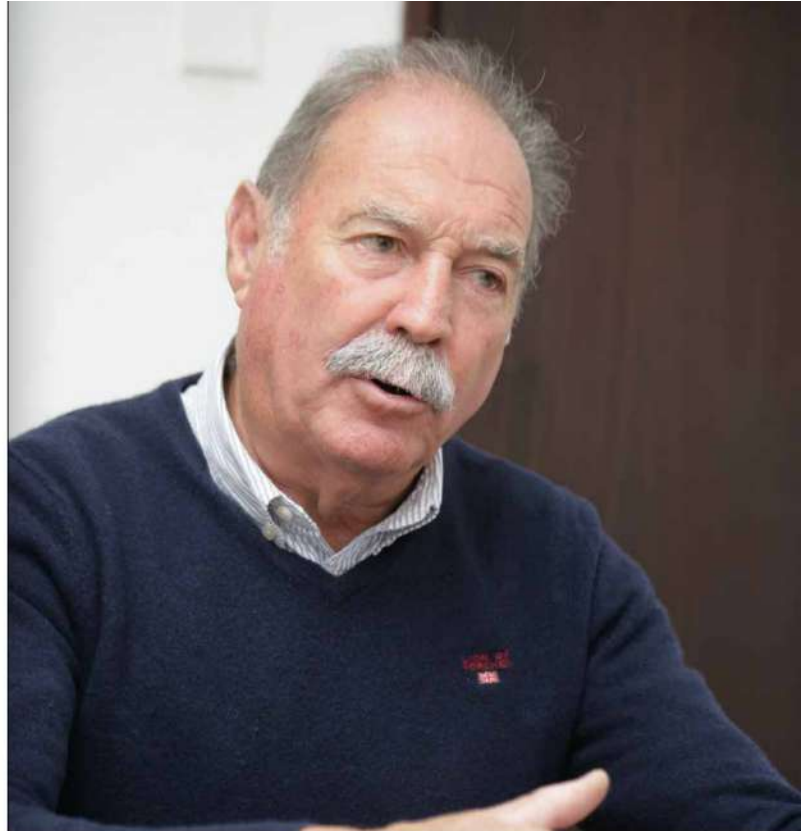
O presidente da instituição relembra que o setor da fruticultura também recebeu um significativo investimento há alguns anos, transformando um espaço limitado para uma estrutura moderna e de dimensões apreciáveis, «com todas as

condições de receção, manuseamento, embalagem, além da introdução de condições de temperatura adequadas à operação, tudo num investimento que atingiu os 4,5 milhões de euros, para o qual recebemos uma comparticipação comunitária a fundo de perdido de 1,980 milhões de

euros, ou seja, cerca de 43% do montante total do projeto», informou João Silva.

Embora em anos “normais” o peso relativo entre o vinho e a fruta nas contas da Cooperativa Agrícola do Távora apontem para 60-40%, no ano passado (a faturação da instituição decorre entre julho de um

ano e junho do ano seguinte) ficou nos 65-35%, «fruto da quebra registada na produção de maçã na região», indicou o presidente da Cooperativa, salientando que o volume de negócios atingiu cerca de 12 milhões de euros. Este ano, o presidente espera fechar as contas no fim de junho



DOSSIER MOIMENTA DA BEIRA

com um volume de negócios superior ao do ano passado.

Exportar mais é objetivo

Embora já tenha exportado mais em anos anteriores, atualmente, a Cooperativa Agrícola do Távora vende cerca de 90% para o mercado interno, enquanto exporta apenas 10% da sua produção. «Mas, estamos a trabalhar de forma a aumentarmos o volume das nossas exportações. E estamos a fazê-lo através de iniciativas próprias, ainda há poucas semanas fizemos uma nova parceria com um empresário português para reforçar as exportações dos nossos espumantes para o Brasil, mas também através de um projeto apresentado pela Fenadegas – Adegas Cooperativas de Portugal, para ajudar na internacionalização para países extra comunitários, com especial incidência em cinco países – Brasil, Angola, Estados Unidos, China e Suíça. Consideramos que este projeto também poderá contribuir para incrementar as exportações das



instituições integrantes, incluindo obviamente a Cooperativa Agrícola do Távora», salienta João Silva.

A instituição de Moimenta da Beira emprega 92 pessoas no presente, «pelo que somos um dos principais empregadores do concelho e da região», aponta João Silva, acrescentando que «o nosso objetivo sempre presente, e que no futuro

assim continuará a ser, é o de assegurar o escoamento da produção dos nossos associados, colocar no mercado espumantes, vinhos e maçãs da melhor qualidade, com preços competitivos de forma a rentabilizar e remunerar adequadamente – e em tempo útil – os nossos associados e produtores», remata a finalizar o presidente da Cooperativa Agrícola do Távora. €

Autopeças João Morais Unipessoal, Lda.

«Servir os clientes com qualidade»

Em 1998 nasceu a Autopeças João Morais Unipessoal, Lda, com sede em Moimenta da Beira, empresa especializada na comercialização de peças multinarcas para todo o tipo de viaturas.

Mais recentemente, em 2019, a empresa investiu em novas instalações na Zona Industrial de Moimenta da Beira, um invest-

timento global que atingiu cerca de 350 mil euros. João Morais, salientou que a empresa tem como principais clientes as oficinas da região, mas também os consumidores finais. Para além de Moimenta da Beira, a empresa vende peças para clientes nos concelhos de Armamar, Tabuaço, Vila Nova de Paiva, Semançelhe, Aguiar da Beira e Trancoso.

Em 2022, a Autopeças João Morais registou uma faturação superior em cerca de 15% face ao ano anterior, continuando nestes primeiros quatro meses de 2023 a registar resultados positivos, assegurou João Morais, fundador e gerente da empresa de Moimenta da Beira, uma empresa que tem um elevado stock de peças, «geralmente entre 40 a 50 mil referências», destaca João Morais. €



**MATERCARVALHO, LDA.**  
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E TRANSPORTES

CS

CINPOR

UMBELINO MONTEIRO

BMI

TELHAS • PEÇAS • COMPONENTES

Contactos: Tel.: 939 494 940 / 939 797 900 | Tel / Fax: 254 529 260 | E-mail: matercarvalholda@hotmail.com  
Morada: Rua da Mata - GRANJINHA - Sever 3620-503 Moimenta da Beira

Concessionária Deutz-Fahr, Lamborghini, Stihl e equipamentos agrícolas das mais prestigiadas marcas nacionais. Comércio de viaturas novas e usadas.

**Criamos o Presente, Confiamos no Futuro.**

ROCHA

Lamborghini

DEUTZ FAHR

STIHL

Filipe Sobral, Administrador da Polimagra - Granitos, SA

## «Estamos no interior mas estamos a competir à escala global»

A Polimagra - Granitos, SA, nasceu em 1999, com sede em Moimenta da Beira, onde possui a sua moderna unidade industrial. Filipe Sobral, Administrador da Polimagra, concedeu importante entrevista à **PAÍSECONÓMICO**, onde destacou o percurso da empresa, que começou a produzir para o mercado local e cresceu para exportar no presente 80% da produção para quase 30 países, a partir da «excelente matéria-prima, fundamentalmente granito, que temos nesta região», destaca o empresário, apostado em melhorar continuamente a eficiência da empresa, a qualidade dos produtos, bem como a sustentabilidade ambiental e social da Polimagra.

TEXTO: JÓRGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

A Polimagra - Granitos, SA, nasceu em 1999, em Moimenta da Beira, concelho inserido numa região com abundância de pedra natural, nomeadamente de granito, uma das pedras mais procuradas no mundo para a construção de obras. Filipe Sobral, Administrador da Polimagra, recorda que «no início a empresa iniciou a atividade apenas com cinco colaboradores, e dirigiu-se fundamentalmente para o mercado regional. No entanto, no ano seguinte, procedeu-se à ampliação da fábrica e começámos logo a trabalhar para o mercado nacional. A partir dessa data, mais ou menos de dois em dois anos fomos ampliando a unidade industrial e em 2004 iniciámos a exportação, no caso, dirigido ao mercado espanhol, que durante alguns anos constituiu o nosso principal mercado externo», relembrou o principal responsável da Polimagra.

No percurso evolutivo daquela que é hoje uma das principais empresas portuguesas na extração, transformação e comercialização de pedra natural, os anos de 2010/2011 foram muito importantes para a Polimagra dar um novo salto em frente. A empresa concretizou na altura um novo investimento de 5,5 milhões de

euros, naturalmente apoiado por fundos comunitários, e que consistiu em fortes investimentos na criação de novas linhas de robótica, na introdução de um novo sistema informático que permitiu modernizar a gestão da empresa. «Esses investimentos tornaram-nos numa das fábricas mais modernas da Europa no nosso setor, capaz de produzir produtos do mais elevado nível mundial, a Polimagra começou simultaneamente a estar presente em algumas das mais relevantes feiras mundiais onde podemos expor e contactar com os principais players do mercado, possibilitando-nos também por essa via, atingir patamares superiores de penetração nos mercados internacionais», destaca Filipe Sobral.

### Diversificação dos mercados externos

Fruto dessa maior exposição internacional «e consequente dinamização comercial», Filipe Sobral sublinha os efeitos da «conveniente diversificação dos mercados internacionais onde atuávamos, tendo como efeito o facto de Espanha ter deixado de constituir o nosso maior mercado internacional, e passarmos a exportar para 28/29 países».

Questionado quais são atualmente os principais mercados internacionais, Filipe Sobral começa por referir que «no último ano, as exportações valeram cerca de 80% da nossa faturação, pelo que vendemos apenas 20% em Portugal, que, apesar de tudo, individualmente continua a ser um mercado importante. Mais, tirando o valor do mercado nacional, o efeito mais significativo da estratégia de diversificação de mercados, é que, atualmente, no plano internacional, nenhum mercado externo vale mais de 15% da nossa faturação, o que é muito importante para não estar excessivamente dependente de nenhum deles».

Ainda assim, Filipe Sobral menciona na Europa do Norte e de Leste, a importância das exportações para países como a Polónia, República Checa, Eslováquia e Estónia, enquanto na Europa Central estão os nossos principais clientes, como a Alemanha, França, Reino Unido, Bélgica e Países Baixos. O Norte de África também tem sido uma região do globo importante para as exportações da Polimagra, sobretudo Marrocos, onde temos participado nas grandes obras no país, desde o projeto do TGV, ao Metro de Casablanca, e o Grande Teatro de Rabat. Posso mesmo dizer-lhe que no ano passado, Marrocos constitui





o terceiro maior mercado de exportação para a Polimagra», destacou Filipe Sobral. No ano passado, a Alemanha foi o principal mercado para as exportações da Polimagra. No ano anterior tinha sido a Bélgica. «Quase de certeza que este ano será a França, pois dependemos muito dos ci-

clos de construção em cada país, por vezes até dos próprios ciclos políticos internos de cada país, que se traduz num maior ou menor ritmo de construção de obras públicas, visto que a nossa pedra está naturalmente muito vocacionada para ser colocada em obras de natureza pública», salienta o gestor da empresa de Moimenta da Beira.

**O custo de exportar a partir do interior do país**

Exportar a partir de Moimenta da Beira está também diretamente relacionado com as acessibilidades da região ao resto do país e à Europa. Filipe Sobral reconhece as limitações e dificuldades logísticas relacionadas com a atividade exportadora. «É evidente que se estivéssemos junto à A24 ou à A25 seria mais fácil e até mais barato os custos inerentes à exportação. Partem daqui 40 a 45 camiões por semana, cerca de 8 a 10 camiões diariamente de produto acabado. Fazer chegar esses produtos da empresa aos merca-

dos europeus mais distantes, coloca-nos um custo mais elevado. Poderíamos estar neste momento a exportar para os Estados Unidos, mas o custo do transporte, neste caso o transporte marítimo, está muito elevado que quase inviabiliza uma exportação rentável. Como conseguimos exportar cada vez mais? É simples, é sermos cada vez mais eficientes, produzir melhores produtos, termos uma assertividade comercial superior, e mostrar a grande qualidade dos produtos da Polimagra. Tem sido essa a vantagem e a diferença qualitativa da Polimagra nos mercados nacional e internacional. Posso afirmar que praticamente todas as grandes cidades da Europa têm granito da Polimagra», sublinhou Filipe Sobral.

Perguntámos a Filipe Sobral se admitia no futuro deslocalizar a empresa de Moimenta da Beira. A resposta foi pronta. «Não». O empresário sublinhou que apesar dos custos logísticos associados, «a excelência da matéria-prima que extraímos e transformamos nesta zona que abrange os distritos de Viseu e da Guarda, coloca-nos numa vantagem competitiva muito forte. Repare, quando ganhamos uma grande obra em qualquer parte do mundo, o dono da obra quer assegurar que o fornecedor da pedra que coloca na obra possui matéria-prima para lhe fornecer durante todo o período em que



a obra decorre, e por vezes isso acontece durante muito tempo, com a quantidade e qualidade necessária desde o início até ao fim. Ora nem todos conseguem assegurar esse fornecimento com qualidade, fiabilidade e eficiência. A Polimagra consegue porque possui todas as condições, por isso em conjunto com mais duas pessoas adquirimos seis pedreiras nesta região, de onde extraímos matéria-prima de primeira qualidade e depois, aqui na fábrica, transformamos em produtos de excelência a nível mundial» remata o administrador e gestor da Polimagra.

Por onde passa a estratégia de sustentabilidade da empresa no futuro, foi a pergunta que formulámos. Filipe Sobral destaca dois pontos essenciais:

«Em primeiro lugar, continuar a tornar esta unidade industrial mais eficiente, investindo sempre em novas tecnologias para estarmos sempre na dianteira da

qualidade, da inovação, do saber fazer o produto 'premium' a nível mundial, e para isso temos de continuar a formar pessoas e a reter talento, o que não sendo fácil aqui no interior, não nos resta outra alternativa, pois estamos no interior mas estamos a competir à escala global»;

«Em segundo lugar, no plano da sustentabilidade ambiental, fomos a primeira empresa do nosso setor em Portugal (em 2010) a receber a ISO 14001, estamos a apostar muito na economia circular, essencial para reduzir a pegada de carbono, até porque este é cada vez mais um dos critérios fundamentais associados aos produtos que se aplicam nas obras em diversos países europeus».

Aliás, neste último aspeto, Filipe Sobral menciona a importância dos investimentos concretizados que permitem atualmente à Polimagra produzir entre 55 e 60% da energia que consome, «tendo

instalado painéis fotovoltaicos com capacidade de 1 MW», mas também salientou a importância de recolher as águas das chuvas, reciclá-las e reaproveitá-las na sua utilização pela empresa. Finalmente, mas não menos importante, o responsável pela empresa de Moimenta da Beira, salientou o aproveitamento dos 'desperdícios' da pedra, «que é reciclável para subprodutos como as britas e tout venants».

No que respeita às linhas estratégicas para os próximos anos, a Polimagra continuará à procura de mais mercados, «nomeadamente no Médio Oriente, mas também nos EUA, e naturalmente na Europa», salienta Filipe Sobral, além de continuarmos a investir entre dois a três milhões de euros anualmente no reforço tecnológico, na eficiência industrial e na sustentabilidade ambiental e social. São essas as linhas do presente e do futuro da Polimagra», remata Filipe Sobral. ◀



Fernando Carvalho, Sócio-Gerente da Matercarvalho, Lda.

## «Somos os terceiros principais clientes da Cimpor no País»

Fernando Carvalho fundou a Matercarvalho, Lda, em abril de 2012, com sede em Granjinha, no concelho de Moimenta da Beira. A empresa é das mais dinâmicas da região na comercialização de materiais de construção, nomeadamente de cimento e de telhas, tendo faturado mais de 7 milhões de euros em 2022. Com vendas para clientes nos distritos de Viseu, Guarda e Vila Real (este, apenas parcialmente), a Matercarvalho tem investido sobretudo na qualidade dos materiais comercializados e na excelência «para bem servir os clientes», destaca o empresário de Granjinha, admitindo que no futuro possa alargar a gama de produtos que compõem o seu portfólio.

TEXTO: JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

No passado mês de abril a Matercarvalho, Lda, empresa fundada e gerida pelo empresário Fernando Carvalho, completou onze anos de atividade. Localizada em Granjinha, no concelho de Moimenta da Beira, a empresa dedica-se fundamentalmente à comercialização de materiais de construção, com grande destaque para o cimento e as telhas. Trabalhando com a cimenteira Cimpor, a maior do país, a Matercarvalho é mesmo o terceiro maior cliente nacional da cimenteira, o que reflete a importância e a dimensão da atividade da empresa não apenas no distrito de Viseu, mas igualmente nos vizinhos distritos da Guarda e Vila Real (este apenas parcialmente).

Já no que respeita ao setor das telhas, a Matercarvalho é representante dos três maiores fabricantes a nível nacional, referindo um paralelo curioso com o setor automóvel: «pois tal como nesse setor há pessoas mais direcionadas para esta ou aquela marca, também no fabrico e comercialização de telhas, o fundamento é semelhante, mas cada qual tem a sua individualidade, pelo que existem pessoas que preferem de um fabricante e outras

de outros fabricantes. Também por isso temos uma parceria com os três principais fabricantes de telhas em Portugal e estamos muito confortáveis e satisfeitos com a parceria estabelecida com cada um deles», remata Fernando Carvalho.

O modelo de negócio seguido pela Matercarvalho é o de compra ao fabricante e depois distribuído por revendedores em várias partes da região, «incluindo aqui em Granjinha, onde temos a sede da empresa. Gostaria de sublinhar que temos uma relação muito séria e honesta com os nossos revendedores, cabendo a eles o relacionamento com o cliente final, são eles que fornecem diretamente as obras. Ainda há pouco tive aqui um potencial cliente que nos pretendia comprar material. Indiquei-lhe o nosso revendedor de Granjinha, bem próximo das nossas instalações. Noutro dia aconteceu o mesmo com outro potencial comprador de Tarouca, pelo que lhe indiquei o nosso revendedor de lá. É assim com transparência e lealdade com que trabalhamos», referiu Fernando Carvalho.

Os recursos humanos da Matercarvalho são apenas de cinco pessoas, «os

quais três somos da família, eu, a minha esposa (Dolores Carvalho) e o meu filho que também se chama Fernando Carvalho», destaca o empresário de Granjinha. Sublinha «que no nosso modelo de negócio, em geral, as encomendas dos nossos clientes vão diretamente do fabricante para as suas instalações, ou mesmo para as obras se for caso disso. Esse serviço é feito através de transportes contratados a terceiros. Preferimos trabalhar desta maneira, por isso temos uma equipa reduzida, o que também nos defende melhor em tempos mais difíceis, como no presente, onde o setor da construção está a registar uma baixa na atividade, que se reflete naturalmente nas vendas de materiais de construção, à cabeça do próprio cimentos».

Questionado sobre o grau dessa redução das vendas este ano, Fernando Carvalho aponta para cerca de 20% face ao período homólogo. «Sabe, no ano passado registámos um volume de vendas um pouco superior a 7 milhões de euros, valor bem maior do que os 5,9 milhões de euros obtidos em 2021. Talvez o mercado esteja a corrigir este ano alguma da trajetória do ano anterior, mas sento que





o setor da construção está efetivamente menos dinâmico, embora, curiosamente, com menos impacto no concelho de Moimenta da Beira, onde se verifica uma dinâmica ainda apreciável, mas não sabemos até quando», admite Fernando Carvalho.

As instalações onde nos concedeu a entrevista à **PAÍSECONÓMICO** foram melhoradas pouco antes de começar a pandemia, nomeadamente através da construção de um novo e moderno edifício onde está instalada a sede e os serviços administrativos da empresa, bem como a pavimentação do vasto espaço da área da empresa em Granjinha. Na altura, a Matercarvalho adquiriu também uma viatura semi-reboque, pelo que concretizou um investimento global na ordem dos 250 mil euros.

No futuro, Fernando Carvalho referiu que pensa introduzir novos produtos nas gamas que disponibiliza aos seus clientes, «pois estamos num mercado que é dinâmico e que trás com muita frequência no-

vidades. Veja este exemplo, as telhas que hoje vendemos são diferentes do mesmo produto que vendíamos há onze anos no início da atividade da empresa. Provavelmente, daqui a dez anos, também já serão diferentes e com soluções diversas da realidade de hoje. Temos de estar atentos à evolução e às mudanças que vão acontecendo e que vão continuar a acontecer no setor da construção.

#### Também produtor de maçãs

Fernando Carvalho herdou o gosto e o metier da comercialização dos materiais de construção do seu pai (já falecido). Mas, entretanto, ganhou também o gosto do pregenitor pela produção de maçãs, pelo que no habitual processo de partilhas com os seis irmãos, tomou a decisão de ficar com a quinta paterna onde se produzem as maçãs da família. No presente, continua com essa atividade, «pois apesar de ser agricultor sem querer, deleguei a responsabilidade da gestão da produ-

ção da quinta ao meu filho», sublinha o empresário de Granjinha.

Fernando Carvalho admite que a região precisa de melhorar a valorização e comercialização da maçã nos mercados nacional e internacional, «pois a nossa maçã é bem melhor e mais consistente do que a designada maçã de Alcobça, mas reconheço que eles fazem um excelente marketing, ao contrário da nossa região. É preciso mudar esse estado de coisas. Tenho confiança de que o nosso Presidente da Câmara Municipal de Moimenta da Beira, que já deu mostras da sua procuração com o desenvolvimento agrícola do concelho e da região, tendo já investido em tecnologia contra o granizo que em muitos invernos enferruja a vida dos produtores, possa ajudar em conjunto com outros atores da região, a situação de menor visibilidade e promoção das maçãs desta região, cuja qualidade é imbatível», finaliza o proprietário e gestor da Matercarvalho. €



Arlindo Carvalho (Diretor Comercial) e Marta Martinho (Diretora de Marketing), da Profiltec Wigge

## «Há um querer muito grande na Profiltec Wigge»

A Profiltec Wigge, fundada pelo empresário Luís Santos, nasceu há 15 anos como empresa especializada na área da produção de caixilharia em PVC (janelas, portas de entrada, estores, entre outros), mas muito mudou na vida da empresa nos últimos dois anos. Segundo Marta Martinho, diretora de marketing da empresa com sede na Zona Industrial de Moimenta da Beira, «há dois anos foram construídas estas novas instalações que permitirão à empresa passar de uma área de 600 metros quadrados, em local que fica fora da zona industrial, para estas novas instalações, que dispõem de uma área de 3.000 metros quadrados, o que nos possibilitou dar um grande salto em termos de capacidade de produção, além de uma acentuada evolução na qualidade e inovação».

Outro salto já ocorrido no último ano, Luís Santos vende a Profiltec aos empresários Bruno Leitão (sócio maioritário) e Jorge Fonseca (sócio minoritário), tendo estes investido na aquisição de novas tecnologias, aumentado o corpo dos recursos humanos da Profiltec Wigge para os atuais 30 colaboradores e começaram a empreender um processo de internacionalização da empresa.

A Profiltec Wigge já avançou com conversações com potenciais parceiros franceses visando a internacionalização da empresa para o mercado francês. Posteriormente, num cenário a médio prazo, outros países europeus deverão

merecer a aposta da empresa de Moimenta da Beira, «pois acreditamos que temos produtos de elevado nível qualitativo, além de termos uma capacidade de produzir quantidades significativas para implementar os nossos produtos em alguns dos principais mercados europeus», sublinhou Arlindo Carvalho.

O objetivo no futuro é direcionar entre 70 a 75% da produção para os mercados externos. A empresa pretende trabalhar para obter a certificação no futuro, além de ter feito parcerias com entidades de formação, «sobretudo a delegação do Instituto Politécnico de Viseu em Moimenta da Beira», de modo a poder ter acesso mais fácil a profissionais capacitados para trabalhar na Profiltec Wigge. «Como deve compreender, numa indústria como a nossa, acrescido do facto de estarmos numa zona do interior, não é fácil encontrar profissionais qualificados, questão central para o desenvolvimento de uma empresa com as características da Profiltec Wigge», destacou Arlindo Carvalho.

O responsável comercial finalizou sublinhando que a empresa está numa dinâmica muito forte, «há um querer muito grande», no fundo, todos trabalham afinadamente para afirmar a Profiltec Wigge nos mercados nacional e internacional enquanto grande referência na produção de caixilharia em PVC de alta qualidade, capaz de estar presente nos melhores projetos de construção em Portugal e no Mundo. €



Pedro Figueiredo, Administrador da Xerocar, SA

## «Somos um agente positivo no desenvolvimento de Moimenta da Beira e do distrito de Viseu»

*A Xerocar, SA, com sede em Moimenta da Beira, foi fundada em 1999, pelo que perfeitamente 24 anos de atividade. Pedro Figueiredo é o administrador da Xerocar, empresa especializada na comercialização de maquinaria agrícola e viaturas automóveis, e que se tornou líder nestes segmentos de atividade na zona norte do distrito de Viseu, pautando a sua notoriedade pelas marcas prestigiadas que comercializa, mas também pela qualidade do serviço aos clientes, nomeadamente no após-venda. Há cinco anos investiu dois milhões de euros em novas instalações, mas está prestes a abrir uma nova frente de negócio, com a prevista inauguração de um posto de abastecimento de combustíveis à saída de Moimenta da Beira (em direção a Lamego), um investimento entre 1,2 e 1,3 milhões de euros. «Será mais um fator a contribuir para o desenvolvimento de Moimenta da Beira e da região», sublinha Pedro Figueiredo.*

TEXTO: JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

A Xerocar, SA, nasceu em 1999, e consolidou-se no mercado do distrito de Viseu enquanto empresa de referência na comercialização de maquinaria agrícola e de viaturas automóveis, neste segmento, particularmente no nicho de viaturas direcionadas para profissionais e empresas, seja os que trabalham nos campos, bem como noutros segmentos de atividade, como a construção.

Apesar de mais de duas décadas de atividade, a empresa liderada por Pedro Figueiredo atravessou momentos mais auspiciosos e outros mais difíceis da economia portuguesa. «O nosso percurso tem sido marcado nestes 24 anos por momentos mais ou menos difíceis, mas sempre com sustentabilidade e com um sentido de crescimento. Neste momento, vivemos com otimismo dentro desse quadro, embora também reconheça que o país e o mundo não estão a viver momentos de grande fulgor económico. Mas, a Xerocar está solida

e a resistir com sustentabilidade», realça o empresário de Moimenta da Beira.

A Xerocar comercializa algumas das mais prestigiadas marcas internacionais no setor da maquinaria agrícola, destacando-se a Deutz-Fahr, a Lamborghini e a Suhl. «A escolha da Xerocar nesta região do norte do distrito de Viseu, mais especificamente, a norte da linha da A25, pois a sul o concessionário é diferente, representa um reconhecimento e uma distinção para a nossa empresa, na medida em que sabemos representar condignamente as marcas referenciadas, mas também sabemos alavancar as vendas das máquinas agrícolas nesta região, contribuindo para o desenvolvimento da agricultura de toda a parte norte do distrito de Viseu, até porque estamos a falar de viaturas e equipamentos agrícolas de excelente qualidade e que ajudam os agricultores a melhorar o seu desempenho enquanto empresários agrícolas», enfatiza Pedro Figueiredo.

Em termos anuais, no que respeita à venda de tractores novos, a Xerocar vende em média entre 30 a 40 máquinas, enquanto no segmento de tractores usados, a empresa cobra no mercado um pouco mais, pelo que «anualmente vendemos entre 80 e 90 tractores, muitas vezes a diferença está sobretudo se eslivemos a atravessar um pico de aplicação dos fundos comunitários, o que leva a maiores aquisições de maquinaria agrícola por parte dos agricultores que se candidataram à obtenção de fundos da União Europeia para a concretização dos seus projetos de desenvolvimento agrícola», refere o administrador da Xerocar.

### Grande atenção ao após-vendas

Outro aspeto importante na qualidade do serviço prestado aos clientes por parte da Xerocar, prende-se com o serviço de após-venda. «Como sale, muitas vezes,





as máquinas precisam de assistência juntamente num momento de trabalho no campo, e afigura-se de crucial importância que sejam rapidamente intervencionadas, incluindo no próprio campo, para rapidamente voltarem a trabalhar e a desenvolver as culturas onde estão envolvidas. Posso garantir-lhe, assim como aos nossos clientes nesta região, que a Xerocar está dotada dos meios humanos, técnicos e tecnológicos, assim como de meios logísticos para prestar um serviço 'just in time' aos clientes, pois dispomos de uma equipa de 9 pessoas direcionadas para a assistência de após-vendas, além de termos viaturas e equipamentos de alta fiabilidade para prestar esse serviço com grande rapidez e eficiência», sublinha Pedro Figueiredo.

Falando de recursos humanos, a Xerocar possui 16 colaboradores nas suas instalações de Moimenta da Beira e de Viseu, embora na capital do distrito, estejam somente dois desses colaboradores, «pois lá funcionamos apenas na vertente comercial. Tudo o resto está aqui em Moimenta da Beira», informa o empresário.

No campo da comercialização de viaturas, a Xerocar apresenta-se como uma empresa multinarrada, vende «para todo o distrito de Viseu, e até vendemos algumas viaturas para alguns países europeus», realça Pedro Figueiredo, mas acrescenta que a empresa focou-se sobretudo na «comercialização de viaturas ligadas ao traba-

lho, ou seja, viaturas direcionadas para o apoio a atividades profissionais e empresariais, como sejam as designadas pickups, com básica, designadamente para a agricultura e para a construção civil, entre outros setores, mas também comercializamos, embora em menor escala, algumas viaturas pesadas, até porque, como deve saber, nesta região o setor da extração da pedra natural é muito importante», refere Pedro Figueiredo.

A Xerocar investiu significativamente nas suas atuais instalações à saída de Moimenta da Beira (junto à estrada em direção a Tarouca e Lamego), tendo há cinco anos concretizado um investimento de cerca de dois milhões de euros.

#### Investimento em posto de combustíveis

A empresa está neste momento noutra fase de investimento, concretamente a construção de uma moderna estação de serviço de combustíveis, localizada logo a seguir às instalações onde funciona a Xerocar, e que deverá ser inaugurada entre o final de junho e o início de julho deste ano. «Há muitos anos que não se registava um novo investimento em Moimenta da Beira no campo do abastecimento de combustíveis, as próprias viaturas pesadas, e são muitas as que circulam neste concelho em virtude da intensa atividade no domínio da agricultura ou da pedra na-

tural, além das crescentes indústrias metalomecânicas que laboram na região, não têm um lugar adequado para se abastecer em Moimenta da Beira. Então, entendemos fazer todo o sentido e constituíui uma oportunidade avançarmos neste investimento de construir um novo e moderno posto de abastecimento de combustíveis, um investimento de cerca de 1,2/1,3 milhões de euros. Será mais um ponto para reforçar o desenvolvimento económico e empresarial de Moimenta da Beira e de toda esta região», enfatiza Pedro Figueiredo.

Em 2022, a Xerocar, SA, registou uma faturação na ordem dos 3 milhões de euros. Pedro Figueiredo não está muito otimista com o clima económico no país, «que se transmite naturalmente à região», até porque voltou a sublinhar que na área das viaturas automóveis continuam a faltar «produtos para vender no mercado, o que já se arrasta desde há alguns anos». No entanto, o empresário diz observar o futuro «com otimismo, pois somos reconhecidos de forma positiva pelo mercado e queremos muito continuar a crescer, por isso temos investido muito nas pessoas, nas infraestruturas, nos meios tecnológicos e logísticos, de forma a prestarmos um excelente serviços aos clientes e sermos agentes para um desenvolvimento positivo de Moimenta da Beira e de toda a região». finaliza Pedro Figueiredo. ◀

André Santos, Sócio-Gerente da Honeymooners Travel

## «Na Honeymooners não existem viagens impossíveis»

A história da Honeymooners é a história de amor entre André Santos e Joana Salgueiro, ambos de Moimenta da Beira. Começaram a viajar juntos pouco depois do início do namoro em 2005, e quando casaram em 2016 já tinham viajado para 25 países em várias partes do mundo. Aconteceu que no dia mais esperado por todos os que se casam, choveu imenso e não houve o registo das fotografias, digamos 'tradicionais', com que todos os noivos sonham.

Por isso, nas viagens que se seguiram levaram o vestido de noiva e o fato de casamento e em cada lugar passaram a tirar fotografias especiais com o que vestiram no dia do seu casamento. Ficaram para a história de André Santos e Joana Salgueiro fotos tiradas em lugares tão especiais como junto ao Taj Mahal, na Índia, ou no Deserto do Atacama, no Chile.

Tendo, entretanto, criado um blog (Honeymooners) para divulgar essas suas viagens, começaram a receber pedidos de apoio de muitas pessoas para ajudarem na programação das suas viagens. Todavia, em 2019, Joana Salgueiro padecia de um complicado problema de saúde, mas conseguiu ultrapassá-lo, e depois da pandemia (2021) em conjunto com André Santos decidiram partir para a transformação da Honeymooners numa agência de viagens online, com sede em Moimenta da Beira, mas contando com diversos colaboradores (cerca de 30 atualmente) em várias partes de norte a sul do país.

O que faz exatamente a Honeymooners? Qual o seu posicionamento no mercado das viagens?, questionamos André Santos.

«A Honeymooners é uma agência de viagens que funciona de modo online, não é uma agência

tradicional, e posiciona-se sobretudo no nicho de viagens para casais e mais recentemente também para viagens em família. Além de que nos especializamos em viagens para locais mais paradisíacos e exóticos, como sejam as Maldivas, Maurícias, Seychelles, Zanzibar, Cocos, entre outros, embora, estejamos a alargar o nosso leque das opções que colocamos à disposição dos nossos clientes, nomeadamente em destinos como o Brasil e Cabo Verde», desta André Santos nesta entrevista a **PAÍSECONÓMICO** na sede da empresa em Moimenta da Beira.

No ano passado, a Honeymooners faturou cerca de 4 milhões de euros, um crescimento exponencial face ao pouco mais de um milhão registado em 2021, ano da fundação da empresa.

No entanto, o crescimento tem sido tão forte «que no primeiro trimestre deste ano já obtivemos uma faturação similar ao total

do ano passado. A nossa expectativa é chegar ao final do ano com um volume de negócios em torno dos 8 milhões de euros, o que é muito significativo», sublinhou André Santos.

Enquanto a aposta mais recente se centra na organização de viagens em família «pois o nascimento do nosso filho – João Maria – em junho de 2022, levou-nos à decisão de alargar a nossa estratégia inicial centrada nas viagens para casais, para explorar também o segmento das famílias. Ultimamente, começamos também a explorar o segmento das pessoas que possam pretender fazer uma viagem para a renovação dos votos do seu casamento, por exemplo, de casais que se tenham casado há 25 anos. A qualidade do serviço da Honeymooners é a nossa diferenciação. Quem viaja conosco vai com certeza ter uma viagem feliz e inolvidável», finaliza André Santos. ◀





Paulo Lopes, Sócio-Gerente da empresa Paulo Lopes Mediação de Seguros Unipessoal, Lda, representante da Fidelidade em Moimenta da Beira, Vila Nova de Paiva e Sernancelhe

## «Vamos estar em breve na cidade de Viseu»

Neste ano o empresário Paulo Lopes está a comemorar as suas Bodas de Prata (25 anos) como mediador de seguros da Fidelidade, pois foi em 1998 que iniciou a sua atividade no ramo, sempre ligada a uma que é das maiores companhias de seguros em Portugal. A Paulo Lopes Mediação de Seguros Unipessoal, Lda, com sede em Moimenta da Beira, é presentemente uma das mais importantes empresas do setor na zona norte do distrito de Viseu, com uma área de abrangência que compreende os concelhos de Moimenta da Beira, Vila Nova de Paiva e Sernancelhe. Mas, a ambição de crescimento está na génese do empresário, que adiantou à **PAÍSECONÓMICO** que já constituiu uma nova empresa em conjunto com outros dois sócios para vir a estar «brevemente no mercado segurador de Viseu, a capital do nosso distrito».

TEXTO: JÓRGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA: RUI ROCHA REIS

O facto do seu pai trabalhar na agência do então BES em Vila Nova de Paiva, de uma certa forma atraiu Paulo Lopes após o término do ensino secundário para tentar uma carreira no setor segurador. Em 1998 foi convidado pela Fidelidade para fazer um curso de mediador de seguros em Coimbra, e iniciou assim uma carreira que completa este ano os 25 anos de presença no mercado segurador da zona norte do distrito de Viseu, atualmente com presença exclusiva como mediador de uma das maiores seguradoras portuguesas nos concelhos de Moimenta da Beira, Vila Nova de Paiva e Sernancelhe.

Já em 2001, a Fidelidade propôs a Paulo Lopes abrir uma agência física em Moimenta da Beira, sinal de confiança nas capacidades de atuar no mercado do mediador que já era uma referência no vizinho concelho de Vila Nova de Paiva, estendendo dessa forma a sua atuação ao seu concelho de origem, Moimenta da Beira. «Na altura, estava aqui em Moimenta no período da manhã, e na parte da tarde visitava os clientes em Vila Nova de Paiva, ou procurava angariar novos clientes nesses concelhos», relembra Paulo Lopes.

Há cinco anos surgiu também a oportunidade de adquirir duas carteiras de agentes da Fidelidade que existiam no também vizinho concelho de Sernancelhe, «onde abrimos outro escritório, onde temos duas excelentes colaboradoras, a juntar às outras duas que trabalham neste escritório de Moimenta da Beira. Comigo incluído somos cinco os colaboradores da empresa Paulo Lopes Mediador de Seguros Unipessoal, Lda e posso afirmar-lhe que são todas colaboradoras exemplares e que vestem a camisola da empresa, mas sempre em prol de um excelente serviço prestado aos nossos clientes», destaca o empresário de Moimenta da Beira.

Destacando o intenso trabalho desenvolvido para colocar a Fidelidade no mais elevado patamar do setor segurador na região, é com nitido (e justo) orgulho que Paulo Lopes sublinha que «temos no presente cerca de 4.200 clientes nesta região, e realizámos no ano passado uma faturação na ordem dos 1,7 milhões de euros em prémios de seguros, um valor que a própria Fidelidade tem destacado como de excelente nível. Repare neste facto, e isto

se distingue nos seguros obrigatórios mas também nos seguros não obrigatórios, como sejam os do ramo não-vida».

Todavia, neste segmento, Paulo Lopes lamenta alguma dificuldade em encontrar parceiros fortes na sua região. «Por exemplo, na área da saúde, naturalmente temos alguns players, e com eles temos um bom relacionamento, mas precisamos de mais e de maior dimensão, tal como noutras áreas. Como compreende, pretendemos sempre dar o máximo de diversificação de serviços aos nossos clientes para eles poderem obter uma melhor qualidade de vida. É também esse o nosso papel e a nossa empresa bem como a companhia que representamos neste território quer ampliar o nível de seguros à disposição dos clientes em Moimenta da Beira, Sernancelhe e Vila Nova de Paiva», destaca Paulo Lopes.

Quanto ao futuro, o empresário afirma a ambição de continuar a crescer, embora reconheça a dificuldade de ganhar mais quota de mercado nos concelhos onde trabalha, referindo o exemplo de que «em Moimenta da Beira a Fidelidade tem praticamente uma quota de mercado de 50%. Assim, é difícil crescer ainda mais. O nosso objetivo é atingir a marca dos dois milhões

de euros, e por isso precisamos de alargar o nosso raio de ação. Em primeiro lugar, para mais algum concelho circunvizinho. Por exemplo, Aguiar da Beira possui um bom potencial. Mas, posso adiantar-lhe que formei uma empresa com mais dois sócios para irmos a estar presentes em Viseu, visto que neste momento existe uma forte número e dispêndio dos agentes da Fidelidade na capital do nosso distrito, e entendemos que com a nossa forma de trabalhar teremos a capacidade para aglutinar o mercado segurador visense e levar a um forte crescimento da Fidelidade em Viseu. É essa a nossa ambição a curto prazo», remata Paulo Lopes. ◀

não representa nenhuma crítica a qualquer colega, mas o máximo que qualquer mediador em Viseu alcançou foi 1,2 milhões de euros, ora nós trabalhamos num território muito menos povoado e com menos negócios», destaca Paulo Lopes. Questionado sobre o potencial de mercado dos três concelhos onde opera, Paulo Lopes destaca o ambiente de negócios e empresas que existem nos concelhos de Moimenta da Beira e de Sernancelhe, «com empresas de vários setores de atividade, enquanto em Vila Nova de Paiva predomina praticamente apenas empresas ligadas ao setor agrícola», salienta o empresário, adiantando que a empresa



José dos Santos Costa, Presidente do Instituto Politécnico de Viseu

## «Juntos Construimos o Futuro é o nosso lema»

*O Instituto Politécnico de Viseu (IPV) é a principal instituição de ensino superior da região. No Campus de Viseu funcionam quatro escolas superiores (Tecnologia e Gestão, Educação, Agrária e Saúde), enquanto em Lamego funciona a Escola Superior de Tecnologia e Gestão, e desta emanaram polos em Moimenta da Beira e em Sernacelhe. José dos Santos Costa, Presidente do IPV, concedeu um oportuna entrevista à PaisEconómico, onde destacou a estratégia prosseguida de valorizar competências académicas e profissionais em toda a região, «por forma a formarmos e retermos talento que possa contribuir decisivamente para o desenvolvimento e progresso da região, sempre em articulação com as autarquias, as instituições e as empresas da região. É por isso que prosseguimos, e concretizamos todos os dias, o lema "Juntos Construimos o Futuro", rematou o líder do IPV.*

TEXTO | ORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA | RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELO IPV VISEU

O Instituto Politécnico de Viseu é uma realidade que se afirma cada vez mais no distrito de Viseu, assumindo um papel nuclear na formação e valorização dos cidadãos da região, bem como de muitos outros que anualmente chegam de outras partes do país bem como de diversos países. Neste ano letivo, segundo José dos Santos Costa, Presidente do Instituto Politécnico de Viseu (IPV), são 760 o número de estudantes estrangeiros que frequentam as várias escolas da instituição com sede em Viseu.

O IPV é composto pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu (com 2.800 estudantes), a Escola Superior Agrária (500 estudantes), a Escola Superior de Educação (com 800 estudantes), a Escola Superior de Saúde (com 1.600 estudantes), além da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (com 700 estudantes). No total, o IPV possui cerca de 6.200 estudantes, dos quais os já referidos 670 estrangeiros, com destaque para os miúdos de países como o Brasil e Cabo Verde. «Aliás, a maioria dos estudantes estrangeiros que estudam no IPV provém dos países da CPLP – Comunidade de Países

de Língua Portuguesa», sublinha José dos Santos Costa.

Assegurar um ensino de qualidade e de mérito é uma preocupação e uma atitude constante da direção do IPV. O Instituto possui um corpo docente a tempo inteiro de 350 professores, a que acrescem mais cerca de uma centena de contratados em tempo parcial, além de receber também um corpo de conferencistas de forma regular. No total, prestam serviço no IPV cerca de 600 docentes, dos quais «cerca de 85% possuem grau de doutoramento, um dos rácios mais elevados entre as instituições portuguesas de ensino superior», salienta com visível satisfação o presidente do Instituto Politécnico de Viseu, adiantando ainda o facto de trabalharem igualmente na instituição cerca de 300 pessoas nas diversas áreas não docentes.

### Também em Moimenta da Beira e Sernacelhe

Por outro lado, José dos Santos Costa apresenta as duas novidades que aconteceram já no presente ano letivo, que foi a criação de duas extensões da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego, nos

concelhos vizinhos de Moimenta da Beira e de Sernacelhe, onde foram implantados dois cursos de técnicos superiores profissionais, «precisamente para atender às necessidades de formar profissionais qualificados em áreas de que carecem aqueles dois concelhos do norte do distrito de Viseu», sublinhou José dos Santos Costa, complementando ainda o facto das áreas lectivas serem no futuro alargadas com a introdução de cursos nas áreas da viticultura e da fruticultura, justamente áreas da economia com grande peso na realidade empresarial e produtiva dos concelhos de Moimenta da Beira e de Sernacelhe.

Por outro lado, existem contatos adiantados para que o modelo usado no norte do distrito possa no futuro a curto prazo acontecer também em concelhos como São Pedro do Sul e em Nelas. No primeiro caso, valorizando o principal fator do desenvolvimento local que é o turismo termal e de bem-estar, no segundo caso, o vigoroso desenvolvimento que o concelho atravessa na área do enoturismo e da enogastronomia.

Aliás, levar a capacidade e o expertise do Instituto Politécnico de Viseu às dife-

