

# PAÍS €CONÓMICO

Nº 248 › Mensal › Maio 2023 › 2.50#(IVA incluído)



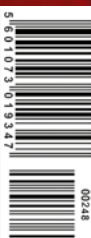
**Rui Carvalho**  
Administrador da Desfruta, SA



**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 perspectiva 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.

## Ficha Técnica

### Propriedade

Pergaminho Gentil - Comunicação e Publicações Unipessoal, Lda.

### Sócios com mais de 10% do capital social

› Jorge Manuel Alegria

### Direção

› Jorge Gonçalves Alegria

### Conselho Editorial:

› Bracinha Vieira › Frederico Nascimento  
› Joanaz de Melo › João Bárbara › João Fermisson  
› Lemos Ferreira › Mónica Martins  
› Olímpio Lourenço › Rui Pestana › Vitória Soares

### Redação

› Manuel Gonçalves  
› Valdemar Bonacho  
› Jorge Alegria

### Fotografia

› Rui Rocha Reis

### Grafismo & Paginação

› António Afonso

### Direcção Administrativa e Financeira

› Ana Leal Alegria (Directora)

### Morada

Av. António Augusto Aguiar, n.º 148 - 8.º  
1050-021 Lisboa

### Telefone

26 554 65 53

### Fax

26 554 65 58

### Site

www.paiseconomico.eu

### e-mail

paiseconomicopt@gmail.com

### Delegação no Brasil

Aldamir Amaral  
NS&A Ceará  
Av. Rogaciano Leite, 200  
1003 - Tulipe - Bairro: Salinas  
CEP: 60810-786  
Fortaleza - Ceará - Brasil  
Tel: 005585 3264-0406 • Celular: 005585 88293149

### e-mail

acarta@acarta.com.br

### Pré-impressão e Impressão

Impressal

### Tiragem

25.000 exemplares

### Depósito legal

223820/06

### Inscrição no I.C.S.

124043

### Distribuição

URBANOS PRESS  
Rua 1.º de Outubro  
Centro Empresarial da Granja - Junqueira  
2625 - 717 Vialonga  
Inscrição no I.C.S. n.º 124043

# Editorial

## Onde pára a Infraestruturas de Portugal?



**T**oda a região norte do distrito de Viseu, bem como a parte leste do distrito da Guarda, aspiram há décadas pela construção do Itinerário Complementar 26, que faça a ligação entre o nó da A24 em Lamego, e o IP2 em Trancoso. Dizia-nos recentemente o Presidente da Câmara de Moimenta da Beira que há vários anos estimava-se que a construção dessa via deveria custar cerca de 100 milhões de euros, embora admitisse que atualmente «deverá custar bastante mais».

A par desta importante lacuna para o desenvolvimento do interior norte do nosso país, parece que o distrito de Viseu (e o de Coimbra) continuam a 'patinar' com as sucessivas promessas, aberturas de concursos, mas nunca a realização de obras na estratégica e fundamental via rodoviária que é o IP3, que liga o nó de Coimbra Norte na A1, até à ligação à A25 e à A24 em Viseu. Parece uma maldição a que estão sujeitas as estradas do distrito de Viseu.

No entanto, a par de indecisões e de não decisões como as que referimos acima, o Estado português não pestanejou um segundo em investir 3,2 mil milhões de euros na TAP, depois de muitos milhões lá envolvidos anteriormente para a sua renacionalização, primeiro parcialmente, depois totalmente. Agora, pretende voltar a privatizar a empresa aérea, sem a certeza de que os contribuintes portugueses venham a ser minimamente ressarcidos desse pesado investimento feito na TAP.

Portanto, para algumas empresas públicas – TAP, CP, entre outras – existe sempre dinheiro disponível, para outras prioridades de desenvolvimento local e regional, mingam as verbas. É verdade que o país já possui muitas estradas, mas continuam a faltar ligações fundamentais para o desenvolvimento económico e empresarial de muitas partes do país. Ainda na edição passada demos eco do pedido do presidente da Câmara de Mértola, que precisa de melhorar a ligação rodoviária do município à fronteira com a vizinha Espanha, agora, é esta via de ligação regional que poderá ajudar, e muito, a escoar a importante produção de toda a zona norte de Viseu, como acontece com a maçã, vinho, pedra natural, entre vários outros produtos. Onde pára a Infraestruturas de Portugal? Estará desaparecida em combate?

**JORGE GONÇALVES ALEGRIA**

# 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



Vimasol 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**

# BUILDING THE FUTURE.

Mais de duas décadas a **construir** sonhos



Rigor na gestão



Equipa especializada



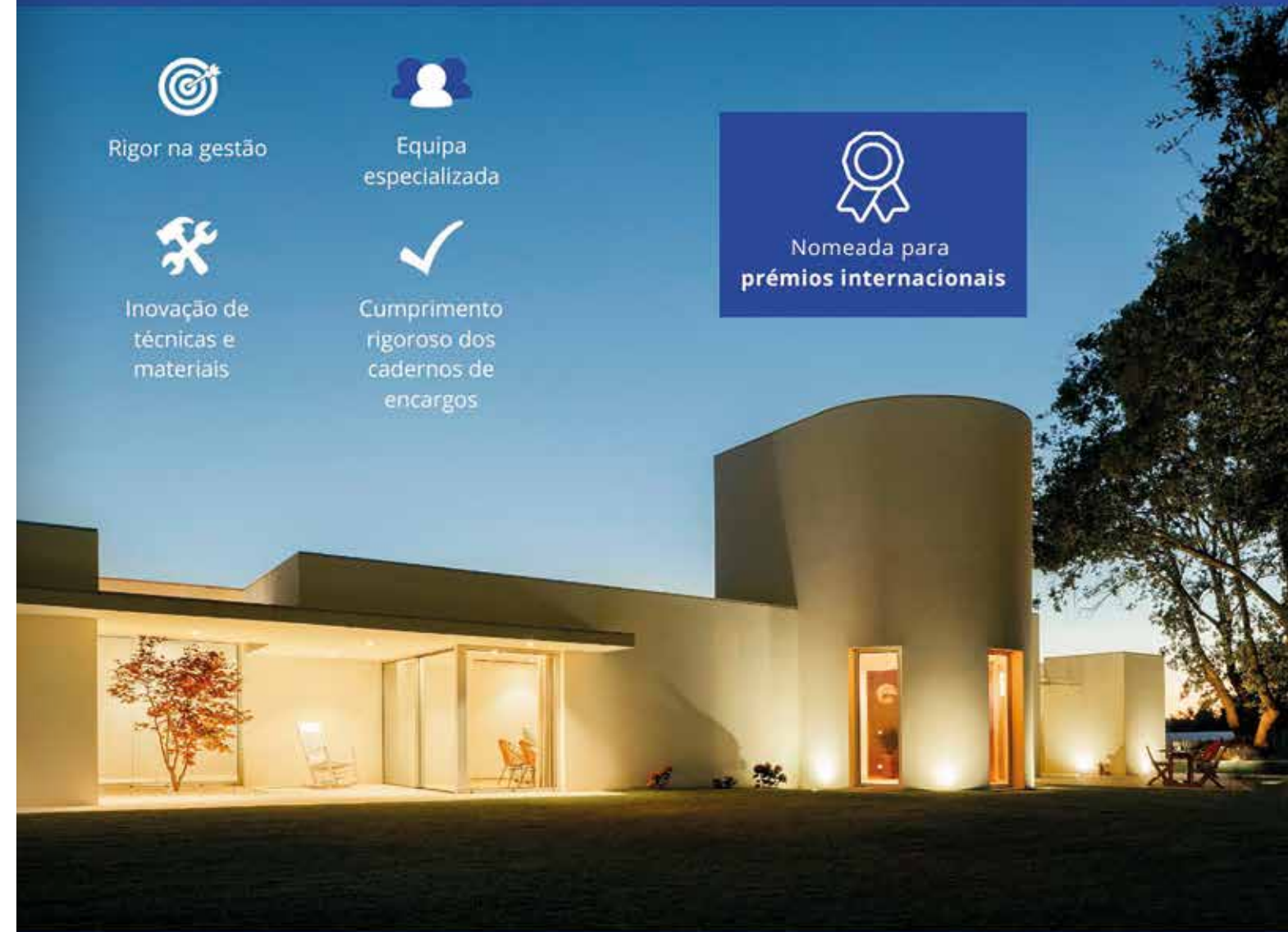
Inovação de técnicas e materiais



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



Eduardo Ferreira, Sócio-Gerente da Vimasol - Energias Renováveis, Lda.

# «Nós somos o futuro da energia»

*Eduardo Ferreira, Engenheiro e Professor na Universidade do Minho, criou em maio de 2002 a Vimasol - Energias Renováveis, Lda., com sede no concelho de Guimarães. Em 2008, a Vimasol investiu na instalação de uma fábrica de produção de pellets em Celorico de Basto, que se viria a revelar crucial no ano passado como solução energética para muitas residências no país, mas também no reequilíbrio das contas da própria Vimasol. Como projeto inovador na área das energias renováveis, a empresa liderada por Eduardo Ferreira assume-se cada vez como um elemento estruturante na criação e implementação de soluções de energias renováveis no país, ao encontro do ADN da empresa e que está bem resumido no título desta entrevista: «Nós somos o futuro da energia».*

TEXTO › JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA › RUI ROCHA REIS

**A Vimasol foi constituída em maio de 2003, afirmando-se como “uma importante alternativa ambiental para clientes ecológica e ambientalmente conscientes”. Qual é o sentido e o conteúdo desta frase inscrita no site da empresa?**

O projeto Vimasol surgiu da tomada de consciência de dois cenários bem presentes antes da sua criação em 2003: a existência de tecnologias energéticas renováveis totalmente maduras, que não se estavam a aplicar no mercado, e a necessidade de encontrar soluções alternativas aos combustíveis tradicionais para solucionar problemas como o elevado custo energético, a dependência energética externa e o impacto ambiental da sua utilização. Foi neste contexto que surgiu o projeto inovador da Vimasol, focado na oferta de soluções mais eficientes aos consumidores mais conscientes do “problema” ambiental e energético, recorrendo a fontes de energia renovável.

Uma das primeiras tecnologias que apresentamos ao mercado foi a dos painéis solares térmicos para aquecimento de água. Quando começamos a apresentar essa solução aos clientes, com as devidas fundamentações técnicas de engenharia e desempenho, os clientes que primeiro aderiram foram os que mais consciência tinham da problemática, beneficiando também eles das vantagens de uma poupança que atingia 75% na produção de água quente sanitária. Cada cliente conquistado era um “embaixador” da solução, já que a poupança era visível e quantificável.

Seguiram-se a oferta de bombas de calor (que anos mais tarde viriam também a ser consideradas como contendo uma componente de energia renovável) e mais tarde as soluções de aquecimento a pellets de madeira e os painéis fotovoltaicos.

A estas alternativas eficientes aliamos desde o início, a criação de relações comerciais de elevada confiança com o cliente, com um foco na qualidade do serviço prestado e no pós-venda.

**Como tem decorrido o percurso da empresa ao longo destas duas décadas de atividade?**

Foram 20 anos ricos de experiências. Comparo-os à experiência humana nos seus primeiros 20 anos de existência. O projeto nasceu de um espírito criativo, típico de uma infância inocente e inspirada. A total incerteza dos primeiros anos aos quais se associavam os sonhos de um projeto que poderiam proporcionar mudanças permanentes na forma como a sociedade utiliza e consome energia; o entusiasmo de um projeto inovador que pretendia trazer novidades com novas aplicações tecnológicas; os percalços próprios de uma “juventude” com a sua energia própria de rutura e de arriscar novos caminhos, visíveis nas crises que a empresa atravessou, quer por razões externas, das quais merece nota a crise económica por volta de 2010 e 2011, quer as internas, que se traduziram na saída dos sócios que inicialmente convidei para o projeto.

O que importa registar neste momento é a situação estável em que a empresa se encontra, e a resiliência que possui com as experiências que teve. Toda esta riqueza de 20 anos de experiências intensas e vividas com determinação e coragem, permite-lhe olhar para o dia de hoje e para o futuro com muita tranquilidade e segurança de um caminho com sucesso.

Como no início, a Vimasol tem os olhos apontados ao futuro e a atenção focada no presente. Depois de 20 anos de existência, somamos hoje o conhecimento adquirido pela experiência ao já profundo conhecimento técnico de engenharia que formaram as suas fundações e que têm feito a diferença no mercado. A recente adoção da afirmação chave que irá transmitir o ADN da empresa, é testemunho claro do seu atual estado: “Nós somos o futuro da Energia”.

**Quais são as áreas de intervenção da Vimasol?**





A Vimasol divide-se em duas atividades: é uma empresa EPC (Engineering, Procurement & Construction), na oferta de soluções de projeto, instalação e manutenção de sistemas AVAC e de energias renováveis, e é fabricante de pellets de madeira.

A atividade de serviços de engenharia e instalação de sistemas de energia, está localizada na sua sede em Guimarães desde 2003; o fabrico de pellets iniciou-se em 2008 e situa-se em Celorico de Basto.

**Aponte alguns dos projetos mais importantes em que a Vimasol participou ao longo destes 20 anos? E quais os mais expressivos que estão atualmente em execução?**

O mercado alvo no início da empresa foi o setor doméstico, nomeadamente habitações unifamiliares. Foi uma opção estratégica, já que era nas habitações unifamiliares que a transformação energética era mais necessária, para além de representar um vasto nicho de mercado; outra vantagem evidente seria o menor risco financeiro característico de um mercado mais direto ao consumidor final.

Deste modo, o principal universo de projetos da Vimasol encontra-se em moradias particulares, novas ou existentes, com soluções de climatização onde adotamos sistemas com bombas de calor ar-água e ventilo-convetores ou piso radiante, caldeiras a pellets, painéis solares térmicos e fotovoltaicos. Neste âmbito não faz sentido referir projetos específicos, salvo que temos em carteira imensos clientes que beneficiaram dos nossos serviços para que as suas habitações fossem mais confortáveis e mais eficientes.

Com o natural crescimento da empresa e a sua consolidação técnica, obtivemos a representação exclusiva de marcas de renome internacional. Um exemplo a referir são as soluções de caldeiras industriais a biomassa da marca alemã HDG. E neste âmbito reconvertimos diversos edifícios de serviços que utilizavam caldeiras a gás ou gasóleo para caldeiras a pellets e estilha.

Nas soluções de painéis solares fotovoltaicos a Vimasol foi líder de mercado em termos de instalações de micro-geração, quando estes sistemas foram promovidos pelo governo com tarifas bonificadas de venda à rede. Mais tarde estivemos também na linha da frente nas instalações de mini-geração para a indústria. No final de 2018, somando os clientes de micro-geração e mini-geração, com potências compreendidas entre 3 kW e 400 kW por instalação realizada, a Vimasol já ultrapassava os 5 MW de potência total instalada nos seus clientes.

No entanto, é na área industrial que a Vimasol executou o seu mais representativo projeto, com a sua participação na instalação pioneira da primeira fábrica de luvas descartáveis da Europa, no concelho de Vila Nova de Famalicão. Na unidade fabril da RACLAC, a Vimasol fez parte da equipa que preparou o projeto industrial durante cerca de 3 anos, tendo fornecido e instalado diversas empreitadas de engenharia a saber: central térmica e de frio, rede de abastecimento de água quente e fria ao processo, sistema de controlo das permutas de energia, climatização da nave industrial, rede de condutas para efluentes líquidos de processo, entre outros.

### «O investimento na fábrica de Celorico de Basto foi muito importante»

**Entretanto, em 2008, a empresa realizou um investimento industrial numa fábrica de pellets, em Celorico de Basto. Qual foi a razão para realizar esse investimento? Qual foi o montante então investido? Tiveram algum apoio de natureza comunitária?**

O investimento numa fábrica de fabrico de pellets em 2008 foi o resultado natural de um projeto que eu e um colega da Universidade do Minho promovemos e realizamos num consórcio de mais de 30 parceiros, o projeto CEBIO - Centro de competência para a Bioenergia. Este projeto foi o resultado de uma inspiração, curiosamente no seguimento dos incêndios florestais em Portugal no ano de 2003. A catástrofe desse ano resultou em mais de 500 000 ha de floresta ardida. A conclusão foi clara, isto está a “arder no local errado”. A partir daí foi surgindo a curiosidade por encontrar soluções para valorizar a biomassa excedente das florestas para a produção de energia, com uma tendência óbvia para as soluções de produção de calor, devido ao seu maior rendimento. Essa procura e um conjunto de coincidências, levou-nos a apresentar uma candidatura à Agência da Inovação em 2006, cujo objetivo era a criação de um cluster de bioenergia em Portugal. A candidatura foi aprovada e o projeto CEBIO foi executado entre 2006 e 2008. Um dos principais resultados desse projeto foi a identificação do potencial de instalação em Portugal da indústria de fabrico de pellets de biomassa, que é hoje uma realidade. A Vimasol, que já instalava caldeiras e salamandras a pellets desde 2005, decidi avançar também com um investimento numa unidade de fabrico. Candidatamo-nos ao programa SIME I&DT tendo recebido um apoio de cerca de 450 mil euros, num financiamento total de 1.7 milhões de euros. Neste projeto tivemos o apoio técnico/científico da Universidade do Minho – Departamento de Engenharia Mecânica e do CVR – Centro de Valorização de Resíduos.

**Qual é a importância estratégica e o peso económico da unidade de pellets de Celorico de Basto no negócio global da Vimasol?**

No histórico da Vimasol já passamos por diversas fases e cenários. Nos últimos anos a produção de pellets tem vindo a crescer em termos de volume de negócios tendo alcançado mais de 60% das vendas da empresa.

**Como é que o aproveitamento dos recursos naturais poderá conduzir a uma produção energética mais sustentável e à aplicação de soluções tecnológicas mais eficientes, seja em edifícios, unidades industriais, ou nouro tipo de instalações e estruturas?**

A nossa fábrica utiliza apenas dois tipos de recursos: serrim de pinheiro bravo, proveniente da indústria de serração, e biomassa residual florestal como combustível para a queima numa fornalha que gera ar quente para a secagem daquele serrim. Para além destes recursos a fábrica consome eletricidade, que representa apenas cerca de 2% do conteúdo energético final do pellet produzido.

Mesmo sem considerar que a eletricidade consumida é constituída por uma elevada fração de fontes renováveis, como é o caso



da eletricidade produzida em Portugal, é um facto que a unidade de produção de pellets da Vimasol apresenta um elevado índice de teor ecológico e ambiental. Desde o seu arranque que a nossa unidade de pellets contribui de forma sustentável para a cadeia de valor do pinheiro bravo, uma vez que está em equilíbrio com a indústria tradicional que transforma este importante recurso natural da nossa floresta. O nosso serrim deriva da atividade de serração. Acresce ainda que a valorização dos preços do sub-produto “serrim” deu um enorme e crucial contributo para a sustentabilidade da indústria de transformação do pinheiro bravo.

Fornecendo ao mercado um produto com este grau de sustentabilidade e ecologia, estão garantidas as condições essenciais para que consideremos o nosso pellet um caso de sucesso na utilização de um recurso natural (serrim de pinho) para a produção de calor de forma mais sustentável. Este tem sido aliás o forte argumento de marketing na diferenciação do pellet Vimasol. Tendo aliado este fator a um pellet de elevada qualidade, quer pelo seu conteúdo energético, quer pelo baixo teor de cinzas (inferior a 0.4% em massa), que proporciona ao consumidor uma utilização facilitada, facilmente se explica o sucesso da marca “Vimasol pellet”. Mais do que palavras, o mercado fala por si e os consumidores testemunham esta distinção pela contínua escolha do nosso pellet. Foi com naturalidade que assistimos ao reconhecimento público da qualidade por um dos primeiros estudos efetuado por uma entidade de defesa do consumidor aos pellets disponíveis em Portugal.



### Empresa inovadora

#### Qual é a importância da inovação para a Vimasol?

Com naturalidade, e tendo desenvolvido a minha atividade profissional nos últimos 28 anos como docente e investigador na Universidade do Minho, a Vimasol foi sempre pioneira na inovação de soluções que ofereceu ao mercado. Como sabemos, há muita inovação fundamental que não sai dos laboratórios. Penso que a sabedoria da Vimasol e a principal inovação deste projeto desde a sua génese, foi mesmo a de saber efetuar a transição do conhecimento científico e tecnológico para o mercado. É preciso desenvolver novas tecnologias mas também é essencial saber converter esse conhecimento em algo que se venda, que gere um negócio sustentável. Para isso é necessário um elevado conhecimento da ciência, da academia, e da indústria e suas necessidades. A minha experiência profissional proporcionou-me essa aprendizagem e a Vimasol é um resultado natural disso mesmo.

#### A Vimasol possui alguma certificação? Qual, ou quais?

Temos certificação de qualidade dos pellets, ENplus – A1 e de manuseamento de gases fluorados para instalação de ar condicionado.

A certificação de pellets para uso doméstico, com as respetivas implicações de qualidade que isso trouxe para o consumidor, foi um marco importantíssimo para todo o setor de pellet em Portugal.

#### Quantos colaboradores possui a empresa? São quantos licenciados? A empresa dá prioridade à formação regular dos seus colaboradores?

Atualmente somos 30, sendo que a recente reestruturação da empresa levou a uma otimização e racionalização de recursos estabilizando neste valor.

Destes, 5 são licenciados, havendo perspectivas imediatas para crescimento, com os projetos organizacionais que se estão a implementar.

A formação é a prioridade na Vimasol, quer em termos de hard skills mas principalmente em soft skills. Apostamos já desde o ano passado em formação nas áreas de: liderança, trabalho em equipa, sentido de responsabilidade na organização, só para dar alguns exemplos. Outra área de contínua aposta de formação é a segurança, tendo como base o cuidado com as pessoas e bens.

### Forte crescimento nos últimos dois anos

#### Qual foi o volume de negócios em 2022? E as perspectivas para 2023?



Os dois anos antes de 2022 foram anos de transição, nos quais se evidenciaram os maus resultados do anterior modelo de gestão. Materializando-se a renovação e com uma gestão muito cuidada, fechou-se o ano de 2021 com um volume de negócios de 3,9 milhões.

O fecho do gasoduto que abastecia a Península Ibérica a partir do Norte de África, em outubro de 2021, e o início da guerra na Ucrânia, criou instabilidade nos mercados energéticos, com o gás natural e a eletricidade a alcançar records de subida para a indústria. Este cenário antecipava um ano com muita incerteza, o que nos levou a projetar uma recuperação ligeira, mais na linha da manutenção do que no crescimento. Antecipámos assim um volume de vendas na ordem dos 4,2 milhões. Acabamos por fechar o ano de 2022 com uma faturação de 5 milhões. Para isso contribuiu, infelizmente, a forte carência energética iniciada pelo aumento do gás natural no ano anterior e o seu agravamento com os boicotes à Rússia, que se alastraram a outros países do Leste europeu e de onde se importava uma enorme fatia do abastecimento de pellets à Europa central. Este cenário levou a um desequilíbrio favorável ao aumento da procura de pellets e a uma consequente procura de matérias-primas para os produzir. No Verão já os pellets tinham sido a opção de tantas indústrias que puderam transitar para este bio-combustível mais barato que o gás natural. Com a aproximação do início do Outono, foi a procura interna para o doméstico e a externa que agravou o problema e aumentou o desequilíbrio. A consequência foi o aumento dos



custos de produção e dos preços de venda, com especial ênfase no período entre setembro e dezembro de 2022.

Com o decorrer do Inverno que foi ameno, e a estabilização dos mercados, o ano de 2023 começou já com sinais claros de inversão e ameaças preocupantes, pelo agravamento da inflação e redução do consumo.

Iniciamos o novo ano com um elevado grau de incerteza e instabilidade. Não arriscamos muito em termos de volume de negócios que possamos alcançar, optando por nos focarmos numa gestão profissional cuidada que nos permita manter antes uma boa margem de negócio, em detrimento do alcance de um valor elevado de volume de negócios.

### **Novo investimento na fábrica de pellets**

#### ***Estão previstos novos investimentos nos próximos anos?***

Está já adjudicado um investimento na linha final de ensaio na fábrica de pellets e temos outros projetados. Num ano com esta volatilidade, todos os investimentos devem ser bem equacionados, principalmente os de maior dimensão. Deste modo, direccionamos os nossos investimentos para aspetos menos onerosos mas que poderão ter um impacto forte a médio-prazo. Estamos a falar em marketing, renovação do website que está prestes a ser lançado, formação, tecnologias de informação para melhoria das atividades de gestão e uma alteração da imagem da empresa.

Por último, destaco um projeto que já temos vindo a desenvolver há algum tempo e no qual alocamos já dois finalistas do Mestrado em Engenharia Mecânica e Mecatrónica, que estão a realizar a sua dissertação final. Este projeto visa criar um novo negócio na área da biomassa.

**A empresa exporta produtos e/ou serviços? Para que países?**

Desde que produzimos pellets que exportamos alguma da nossa produção para Itália e Espanha. No entanto, estamos a falar de quantidades variáveis e que nunca atingiram valores significativos. O ano de 2022 foi uma exceção e exportamos algum pellet para Itália, França e outros países com quantidades sem expressão como Luxemburgo e Espanha. No entanto, é incerto que se mantenham esses mercados de Itália e França no corrente ano, mas provável que se possa incrementar a exportação para Espanha.

Tendo em conta o mercado nacional e a quantidade da produção de pellets Vimasol, bem como a procura reconhecida pela nossa qualidade, nunca tivemos muitas oportunidades de exportar. Na atividade de instalação de sistemas AVAC e de energia renovável nunca nos aventuramos na internacionalização.

#### **A Vimasol poderá vir a internacionalizar-se? Em que geografia?**

É uma opção para futuro. Noutros países em desenvolvimento. Levar aquilo que sabemos fazer bem, “criar soluções para as pessoas”, a outros países. Já pensei nisso antes e talvez surja a oportunidade em breve.

#### **Como perspectiva o futuro a médio e longo prazo da Vimasol?**

A Vimasol está a ser renovada e é nisso que queremos continuar a apostar. Foram necessários 20 anos de Vimasol e todas as experiências que nela se passaram, para que eu conseguisse

assimilar e interiorizar as palavras que um formador e amigo me transmitiu no ano passado: “quando temos um sonho, não é possível que outros o realizem”. Foi assim que recentemente me decidi a tomar as rédeas deste projeto que iniciei muito antes de 2003, mas que só nessa altura se materializou.

Permita-me que utilize aqui um extrato do livro de um escritor que tive o privilégio de ouvir recentemente (Dar Ao Pedal, de Jorge Sequeira), que expressa na perfeição o que é o meu sentimento neste momento em relação ao que “sonho” para a Vimasol do futuro.

“... estes sentimentos nefastos saindo de cena, libertariam espaço para uma vida plena de significado, em que a SINCRONIA EMPÁTICA se vestiria de GRATIDÃO e a tônica do eu se inclinaria vertiginosamente para o NÓS. Quando se dá esta HARMONIA, o sistema EXPANDE-SE, crescendo através das mais-valias resultantes da PROPAGAÇÃO DAS ENORMES ONDAS que só as EMOÇÕES POSITIVAS conseguem gerar. Nasce deste modo a GENUÍNA CONFIANÇA, cujos índices até fazem subir a bolsa, passando assim o mundo a valer mais”.

Estão aqui os principais ingredientes que importa ter para que a evolução aconteça. Porque as empresas existem para as pessoas: funcionários, clientes e acionistas. E só em equipa se conseguem melhores resultados. Termino com a afirmação que traduz o nosso ADN: Nós somos o futuro da Energia. ◀



António Silvestre Ferreira, Presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa, recebeu em Ferreira do Alentejo Ulisses Maia, Prefeito de Maringá (Brasil), cidade onde o empresário português viveu e lecionou por mais de 20 anos na universidade estadual do Paraná

## «O Baixo Alentejo é uma grande oportunidade de investimento para os empresários brasileiros»



*A visita de Ulisses Maia, Prefeito de Maringá, cidade do norte do estado brasileiro do Paraná, à Herdade do Vale da Rosa, em Ferreira do Alentejo, propriedade detida pelo Comendador António Silvestre Ferreira e família, empresário que viveu 22 anos (1978-1999) em Maringá, constituiu «um momento alto da minha vida pessoal e empresarial, que sempre tive o sonho e o desejo de ajudar a estreitar e desenvolver as relações entre as minhas duas terras - Ferreira do Alentejo e Maringá» destacou o maior produtor de uvas de mesa de Portugal e da Península Ibérica. A seguir, o Presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa, SA, apontou a sua visão de quanto o Baixo Alentejo e Ferreira do Alentejo poderão constituir um lugar privilegiado para a internacionalização das empresas brasileiras em geral, e das de Maringá em particular, «pois aqui temos das melhores condições do mundo para produzir sabor, além de poder constituir um lugar importante para muitas empresas brasileiras se internacionalizarem e fazerem no Baixo Alentejo os seus produtos com destino ao mercado europeu, além de outros continentes», finalizou António Silvestre Ferreira.*

TEXTO | JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA | RUI ROCHA REIS

**H**á dias especiais na vida de cada homem. O passado dia 21 de abril constituiu um desses dias na vida de António Silvestre Ferreira, Presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa, SA, empresa proprietária da Herdade do Vale da Rosa, onde se produzem as célebres uvas sem grainha que tem maravilhado Portugal, a Europa e países de outros continentes. Nesse dia recebeu Ulisses Maia, Prefeito (presidente da câmara municipal na terminologia portuguesa) de Maringá, a cidade do norte do estado brasileiro do Paraná, onde viveu durante 22 anos (1977-1999) e lecionou durante vinte anos na universidade estadual daquela cidade paranaense.

Para registar e sublinhar um momento tão especial, o Comendador António Silvestre Ferreira e a sua família convidaram os autarcas de Ferreira do Alentejo (concelho onde se localiza a Herdade do Vale da Rosa), outros autarcas do Baixo Alentejo, como os presidentes das câmaras municipais de Castro Verde e de Moura, responsáveis de entidades regionais, como a EDIA e o Aeroporto de Beja, bem como vários empresários e reponsáveis empresariais do concelho e da região, como o Nerbe e a AABA, para testemunharem o histórico momento e compartilharem a importância da ligação pessoal e familiar do presidente do Vale da Rosa com Maringá, mas também para ouvirem a ambição e a ousadia

do momento poder marcar o início de um futuro comum, a começar do próprio ponto de vista institucional, como deverá ser a futura geminação entre os municípios de Ferreira do Alentejo e de Maringá.

No auditório do espaço dedicado ao agroturismo da Herdade do Vale da Rosa, António Silvestre Ferreira recordou o momento da sua chegada em 1978 a Maringá, tinha a cidade sido fundada há 29 anos. «Costumo fazer um paralelo sobre a evolução populacional entre Maringá e aqui a nossa cidade de Beja, capital do Baixo Alentejo. Quando lá cheguei, Maringá tinha cerca de 120 mil habitantes, enquanto Beja pouco passava dos 20 mil habitantes. Quando voltei de Maringá, em 1999, esta cidade tinha então cerca de 350 mil habitantes. Beja continuava a ter pouco mais de 20 mil. Neste momento, Maringá tem 474 mil habitantes e Beja continua a ter pouco mais de 20 mil habitantes. Porque é que Maringá teve aquela fantástica evolução e Beja praticamente estagnou (e teve fases de retração) do ponto de vista populacional, na medida em que são regiões com potencial de desenvolvimento agrícola similares?», interrogou-se o presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa.

### «Agricultura para pessoas»

Mas, logo resolveu apontar a sua visão para onde estava o cerne da diferença do

ritmo evolutivo de Maringá e de Beja. Para António Silvestre Ferreira, «enquanto em Maringá se desenvolveu de forma muito intensa, dinâmica e empenhada uma agricultura baseada nas pessoas, nesta região do Baixo Alentejo, onde se realizou o fantástico investimento da construção da Barragem do Alqueva, e dos subsequentes sistemas de rega, em termos gerais, a agricultura que se foi desenvolvendo implicou muito investimento, em grande parte estrangeiro, mas não direcionado para as pessoas, centrando-se na produção de volume, com tecnologia e técnicos vindos de fora, no funo, aquilo a que chamamos commodities, produção essa que é enviada para outros países, sobretudo para Espanha e Itália, lá é embalada e rotulada e vendida no mundo inteiro com marcas próprias de empresas desses países. Onde ficam as mais-valias para esta região? Praticamente nenhuma. Quem ganha com este modelo de produção e negócio? As entidades externas para onde vai a produção originária nesta região».

Todavia, sublinhou o líder do maior produtor nacional e ibérico de uva de mesa, «não foi esse o modelo seguido pelo Vale da Rosa, e algumas outras empresas desta região, que apostaram em marcas próprias, antes colocam a produção com essas marcas no mercado nacional e em vários mercados internacionais, ficando o



Família de António Silvestre Ferreira e a esposa do Prefeito Ulisses Maia

emprego e as mais-valias económicas nesta região e no país. Esse é o modelo que defendemos para o Alentejo e para Portugal, sem prejuízo de compreendermos que outras pessoas, empresas e entidades tenham um entendimento diferente, que é legítimo, e atuem também de forma diferente, prosseguindo o modelo predominante nesta parte de Portugal. Com-

preendo, mas defendo o nosso modelo, repito, assente em produção de qualidade, com marcas próprias e retenção das mais-valias na região e no país», destacou António Silvestre Ferreira.

Perante o cenário regional descrito, o empresário que nasceu na região Oeste de Portugal, mas que veio desde pequeno para Ferreira do Alentejo, onde o pai

já era um empresário de referência na região, e em cuja propriedade também produzia uva de mesa, passou a destacar a sua visão de futuro para a região tendo como epicentro Ferreira do Alentejo.

«Para além da evolução do modelo agrícola seguido na região, e que apontei anteriormente, penso que precisamos de ir buscar os bons exemplos da agricultura e da agroindústria seguidos em Maringá, onde existem grandes empresários, muitos deles a ponderarem o interesse e o potencial de se internacionalizarem, pois que venham investir nesta região de Portugal, abençoada pelos solos ricos, abundância de sol e com disponibilidade de água proporcionada pela Barragem do Alqueva que transformou uma grande área do rio Guadiana no maior lago artificial da Europa, e se constituiu na “seiva” que revolucionou a agricultura nesta parte do Alentejo e de Portugal, e que permite produzir sabor como praticamente em nenhuma outra parte do mundo», salientou António Silvestre Ferreira.



Maurício Nunes, responsável do Terminal Civil do aeroporto de Beja



### Produzir em Portugal para a Europa

Por outro lado, o empresário com o coração nos dois lados do Atlântico (Ferreira do Alentejo e Maringá), elencou as vantagens de empresários de Maringá e do Brasil em investirem no Baixo Alentejo. «Reparem, neste exemplo, e poderia falar de muitos outros: um empresário de Maringá, ou de outra parte do Brasil, que produz bolachas no país, mas pretende exportar para a Europa, um mercado de quase 500 milhões de consumidores com alto poder aquisitivo, encontra barreiras técnicas e alfandegárias para fazer entrar os seus produtos no espaço europeu. Se tomar uma decisão de realizar um investimento industrial nesta região de Portugal, trazendo a matéria-prima do Brasil, mas finalizando a produção aqui, então o seu produto é feito na União Europeia, passa a ser um produto europeu, com todas as vantagens que isso comporta», referiu Silvestre Ferreira.



Jorge Alegria, Diretor da revista PaísEconómico, Ulisses Maia, Prefeito de Maringá, e António Silvestre Ferreira, Presidente da Soc. Agri. do Vale da Rosa

Como nota final, o empresário adiantou que «a nossa região possui grande potencial para investidores brasileiros que aqui queiram transformar matérias-primas produzidas no Brasil, e assim ex-

portar produtos ‘made in Portugal’ para o mercado português, para toda a Europa, bem como para a África e mesmo a Ásia, mas também a investirem para produzirem o ciclo completo nesta zona de Portu-

gal, pois as vantagens são enormes, todas as entidades apoiam e existem condições para a concretização de investimentos que sejam mais-valias para as próprias empresas mas também para a sociedade



António Silvestre Ferreira no uso da palavra



Ulisses Maia e António Silvestre Ferreira, ladeados pelas respectivas esposas

em geral», finalizou António Silvestre Ferreira.

Segundo a **PAÍSECONÓMICO** apurou junto do Presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa, em 2022, a empresa vendeu cerca de 4.000 toneladas de uva, e registou um volume de negócios na ordem dos 19 milhões de euros, e um EBITDA de 4,2 milhões de euros. No ano passado, a empresa exportou cerca de 15% da sua produção, existindo a expectativa de aumentar essa produção futura, pois com os investimentos em curso, é esperado que dentro de cinco anos a produção duplique face aos números alcançados no ano passado.

#### EDIA e Aeroporto de Beja

Seguiram-se exposições dos representantes das EDIA e do Aeroporto de Beja, respetivamente, João Martins e Maurício Nunes,, destacando o primeiro a relevância e o impacto da água provinda da Barragem de Alqueva para a mudança do modelo de produção agrícola do Baixo Alentejo, e sublinhando o segundo, o

papel da carga no aeroporto de Beja para assegurar as exportações de parte da produção da região nos mercados internacionais, sobretudo de produtos perecíveis.

«António Silvestre tem uma história notável em Maringá», sublinhou Prefeito Ulisses Maia, Prefeito de Maringá, destacou com especial enlevo a figura do Comendador António Silvestre, «um homem muito querido em Maringá, que deixou um legado inolvidável como pessoa, académico e investidor na nossa cidade, onde pertenceu em diversas ocasiões à Associação Comercial de Maringá, justamente fruto desse reconhecimento da sua alta categoria como cidadão e empreendedor na nossa cidade».

Maringá possui 75 anos de existência, mas venceu há pouco pelo terceiro ano consecutivo a distinção da Cidade com Melhor Qualidade de Vida do Brasil. «Essa distinção reflete a qualidade do planeamento e da gestão desenvolvida em Maringá, na qual a nossa gestão está

desenvolvendo e aprimorando a cidade nesta fase histórica em que estamos a viver», destacou Ulisses Maia.

O Prefeito de Maringá sublinhou também a importância do cooperativismo no desenvolvimento e pujança económica da sua região, onde predomina a agricultura e a agroindústria, «mas onde tivemos de nos unir e compartilhar esforços e produções para sermos coletivamente mais fortes e termos uma economia e uma sociedade mais robusta».

A finalizar, Ulisses Maia sublinhou o forte desejo de estreitar as relações com o Alentejo, e em particular com Ferreira do Alentejo, manifestando o interesse em concretizar um futura geminação entre os municípios de Maringá e de Ferreira do Alentejo, além «de se promover o intercâmbio empresarial entre as duas regiões que deverá redundar em negócios e investimentos entre empresários de ambas as partes», finalizou o principal responsável municipal da cidade de Maringá. ◀

Cimeira Luso-Brasileira em Lisboa permitiu a assinatura de 13 acordos de cooperação entre Portugal e Brasil

## Governos de Portugal e Brasil querem aumentar o comércio e os investimentos entre os dois lados do Atlântico

**N**a XIII Cimeira Luso-Brasileira, que se realizou em Lisboa entre os governos português e brasileiro, foram assinados 13 acordos de cooperação entre Portugal e o Brasil, desde a área da defesa à área do reconhecimento de diplomas do ensino secundário e de cartas de condução, além de várias outras.

No dia seguinte à reunião entre os governos português e brasileiro, realizou-se em Matosinhos o Fórum Empresarial, onde participou o Primeiro-Ministro português António Costa, bem como o Presidente brasileiro Lula da Silva.

Na ocasião, o Primeiro-Ministro António Costa afirmou que as relações comerciais entre Portugal e o Brasil têm «espaço para crescer», defendendo igualmente a importância das empresas portuguesas aumentarem o investimento no Brasil, «que atualmente se situa no 18º lugar, tem de subir». O líder do governo português salientou que «a nível comercial tem havido algum crescimento, mas muito aquém daquilo que é o enorme potencial de crescimento que temos de um lado e do outro».

António Costa enfatizou que «somos, somente, o 18º investidor no Brasil. É evidente que ninguém tem dúvidas da dimensão do Brasil e da dimensão de Portugal, do potencial do Brasil e da nossa dimensão, mas, francamente, o 18º não é a nossa posição. Temos de subir no nossa posição no Brasil e por isso é fundamental aumentar o investimento de Portugal no Brasil». Apesar de reconhecer este défice de investimento português no Brasil, António Costa lembrou que nos próximos anos, «só a EDP e a Galp investirão no Brasil em torno dos 5,7 mil milhões de euros em projetos energéticos».

O Primeiro-Ministro lembrou que as empresas portuguesas no Brasil têm estado presentes em setores como o da energia, alimentação, construção, transportes, tecnologias, turismo e saúde, mas destacou que também as relações comerciais têm de aumentar. António Costa referiu que «há por isso boas razões para

compreender que há espaço para crescer, por isso vale a pena investir e vale a pena trabalhar para aumentar as nossas relações comerciais».

António Costa lembrou a importância do acordo entre a União Europeia e o Mercosul, salientando que «aquilo que tenho dito ao presidente Lula da Silva é que o Brasil pode sempre contar com Portugal como verdadeiro ponta de lança para trabalharmos para conclusão tão rápida quanto possível entre a União Europeia e Mercosul».

Na declaração conjunta da Cimeira Luso-Brasileira, os dois países «reafirmaram o interesse em ver ampliados os investimentos bilaterais» e indicaram como áreas prioritárias para o aprofundamento do relacionamento económico e comercial «o setor das infraestruturas, energia, novas tecnologias, saúde, espaço, defesa e mar e oceanos».

Por outro lado, na mesma declaração «reconhecem a importância de um enquadramento fiscal favorável ao desenvolvimento das trocas comerciais e dos fluxos de investimento entre ambos os países, tendo concordado estabelecer contatos de nível técnico com vista a uma atualização do referido enquadramento». No documento também consta a vontade de os dois países reverem o enquadramento fiscal do investimento direto para evitar a dupla tributação. ◀



Presidente Lula da Silva (Brasil) e Primeiro-Ministro António Costa (Portugal)

Embraer vai construir caça brasileiro em Portugal

## Super Tucano A-29 vai ser construído nas OGMA

A Embraer assinou no dia 24 de abril, em Lisboa, um memorando de entendimento com diversas empresas aeroespaciais portuguesas para o desenvolvimento da Base Tecnológica e Industrial de Defesa de Portugal para a fabricação da aeronave A-29 Super Tucano destinada ao combate aéreo. A cerimónia decorreu nas instalações da OGMA em Alverca, e contou com a presença do Presidente do Brasil, Lula da Silva, e do Primeiro-Ministro de Portugal, António Costa.

O memorando foi assinado com as empresas OGMA Indústria Aeronáutica de Portugal, Centro de Engenharia e Desenvolvimento de Produto (CEiiA), Empordef Tecnologias de Informação e GMVIS Skysof.



Segundo a Embraer «estão incluídos neste contexto os processos de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação, com o intuito de ampliar e aumentar as relações comerciais de longo prazo entre as empresas durante as fases de desenvolvimento, produção e suporte à operação da aeronave A.29N».

De referir que no voo entre o Porto e Alverca, Lula da Silva e António Costa, voaram no cargueiro militar KC-390, o primeiro grande projeto aeronáutico entre a Embraer e Portugal, visto que a empresa brasileira possui duas unidades industriais em Évora, onde produz vários componentes para o KC-390. ◀



## Fórum Qualidade, Inovação e Segurança no Rio de Janeiro

No dia 30 de março, decorreu no Copacabana Palace, numa organização da AJAP – Associação de Jovens Agricultores de Portugal, com a parceria da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro e o apoio do Consulado Geral de Portugal na capital carioca.

Com a presença de cerca de 150 convidados, foram oradores vários antigos governantes portugueses, como aconteceu com Paulo Portas, Miguel Poiars Maduro e Pedro Siza Vieira, além do próprio Presidente da AJAP, Firmino Cordeiro, e de António Montenegro Fiúza, líder da Câmara Portuguesa do Rio de Janeiro. ◀

## IAPMEI e FCPCB assinaram acordo

Na sequência da XIII Cimeira Luso-Brasileira, foi assinado em Matosinhos no decorrer do Fórum Portugal-Brasil, um acordo entre o IAPMEI e a Federação das Câmaras Portuguesas de Comércio no Brasil (FCPCB), neste caso, por intermédio de Armando Abreu, presidente das Câmaras Portuguesas no Brasil.

O relacionamento e a cooperação entre ambas as partes são do máximo interesse para o desenvolvimento das atividades comerciais entre Portugal e Brasil, visando apoiar as empresas e empresários de ambos os países na prospeção e na concretização de investimento.

O IAPMEI e a FCPCB estabelecem, assim, formas de colaboração estreita no âmbito das atividades que desenvolvem, dinamizando a partilha de informação e a divulgação das suas atividades junto do tecido empresarial, nas áreas da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial. ◀



## 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 Liqiang, 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.

O documento assinado por Helder Barbalho em Pequim, capital da China,



Helder Barbalho, Governador do Pará, segundo a contar 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 fui 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 siderúrgica e à refinaria para o nosso estado». ◀



## Carnaval fora de época na Bahia

O Carnaval fora de época é cada vez mais uma tradição em muitas partes do Brasil. Na Bahia, destacou-se o Carnaval na cidade de Feira de Santana, considerada 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 proporção de turistas entre os participantes. ◀

## 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





## Editorial

# Moimenta da Beira e a Região merecem mais

**A** PaisEconómico 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 maçã 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 às 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 Trancoso, e daqui à A25. Será uma esperança eterna? Esperemos que não! ◀

**JUNTOS,  
CONSTRUÍMOS  
O FUTURO!**

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

**FIDELIDADE**

SEGUROS DESDE 1808

**Paulo Lopes** MEDIADOR EXCLUSIVO > 934568980

**Moimenta da Beira**  
Av. 25 de Abril, nº 15  
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: 933460410

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 poderei 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 biciletas, ou ainda captar uma unidade industrial na área das madeiras, este 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 Manaus (Brasil), com o Presidente da Fecomércio

concelho, compram 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 Alcobça. Concorda com essa crítica?**

Concordo totalmente. No entanto, é 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. É 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 no 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, à 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, dizê-lo 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 empenho cria aqui, não deixa impostos 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 fundo, 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 a 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 Demo”, 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 partiu da CIM Douro, de que fazemos parte, abrange toda uma região com 200 mil habitantes, e aproveita 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 5º PIB brasileiro), além de ter trazido grandes empresas brasileiras e de todo 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 estratégico, 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 eficazmente 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 CCDR Norte, então, temos de congregiar 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 Satão e Viseu.

Passámos por um via 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 a 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 creíveis.

**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 franca»?**

Esses são na verdade os grandes pilares que caracterizam a sociedade local. Somos habitantes das Terras do Demo, terras difíceis como muito bem caracterizou Aquilino Ribeiro, que era (é) de Moimenta a 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 conseqüente valorização do nosso produto», destaca uma voz que se ergue em defesa da maçã da Beira Alta.

TEXTO » JORGE ALEGRIA | 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 traçar 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 estrategista 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’, «aqueles 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 cêntimos 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 percebem 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), Sernancelhe, 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 emitam 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 8,5 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 avaliou 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 reumernar 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 remunerava 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, é a vida...», reconhece Rui Carvalho.

O Administrador da Desfruta volta a reafirmar que acredita no potencial produtivo de uma região que «produz sem dúvida 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 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 alinhamento 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 Sernancelhe, 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 de 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 » JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA » RUI ROCHA REIS

**F**ruto do movimento de criação de cooperativas que “varreu” o país na década de 50 do século passado, em 1955 foi criada a então Adegas Cooperativas 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.

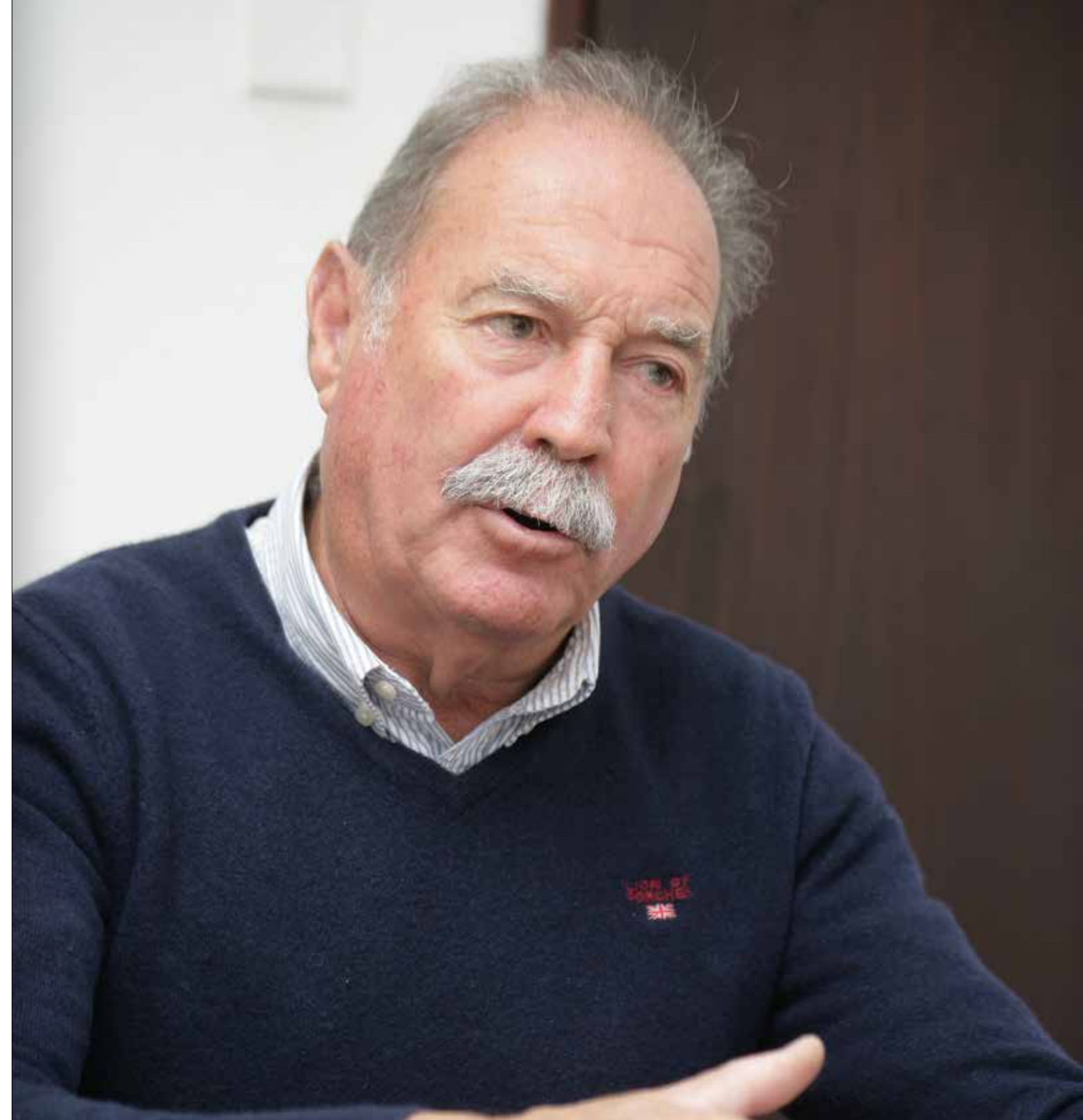
No momento atual, a Cooperativa Agrícola do Távora (como se passou a designar depois da incorporação da área da fruta em 1982) é a maior produtora de espumantes com Denominação de Origem Protegida, estando integrada na Comissão Vitivinícola Regional Távora-Varosa, célebre pelos espumantes de alta qualidade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

o espumante Terras do Demo 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 abrandar, 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

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 multimarcas para todo o tipo de viaturas.

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

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, Sernancelhe, 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



Contactos: Telem.: 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 » JORGE 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 importante 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 pudemos 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 valerem 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 constituiu





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 afiançar 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 distrito 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 distribui 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, «dos

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 cimento».

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 progenitor pela produção de maçãs, pelo que no habitual processo de partilhas com os seus irmãos, tomou a decisão de ficar com a quinta paterna onde se produziam 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 Alcobaça, 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 preocupação com o desenvolvimento agrícola do concelho e da região, tendo já investido em tecnologia contra o granizo que em muitos invernos enferma 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 permitiram 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 perpez 24 anos de atividade. Pedro Figueiredo é o administraor 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.

Ao longo 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 sólida

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 Stihl. «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 tratores novos, a Xerocar vende em média entre 30 a 40 máquinas, enquanto no segmento de tratores usados, a empresa coloca no mercado um pouco mais, pelo que «anualmente vendemos entre 80 e 90 tratores, muitas vezes a diferença está sobretudo se estivermos 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 sabe, muitas vezes,





as máquinas precisam de assistência justamente 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 multimarca, 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 pick ups, com balsa, 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 combustível

A empresa está neste momento noutra ciclo 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 constituiu 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 serviço 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 especializámos em viagens para locais mais paradisíacos e exóticos, como sejam as Maldivas, Maurícias, Seychelles, Zanzibar, Caicos, 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 à **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, começámos 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 » JORGE 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 nesse concelho», lembra 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 afiançar-lhe que são todas colaboradoras exemplares e que vestem a camisola da empresa, mas sempre em pród 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 nítido (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



não representa nenhuma crítica a qualquer colega, mas o máximo que qualquer medidor 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

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 precisávamos 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 dispersão 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 viseense e levar a um forte crescimento da Fidelidade em Viseu. É essa a nossa ambição a curto prazo», remata Paulo Lopes. ◀

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 pólos em Moimenta da Beira e em Sernancelhe. José dos Santos Costa, Presidente do IPV, concedeu um oportuna entrevista à Países Económico, 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 » JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA » RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELO IP 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 6.220 estudantes, dos quais os já referidos 670 estrangeiros, com destaque para os oriundos 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 Sernancelhe

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 Sernancelhe, 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 Sernancelhe.

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-





Presidente do IPV assina adesão à EUNICE European University

rentes áreas do território do distrito constitui «uma das nossas principais missões, é preciso que tenhamos a humildade de ir aos territórios e saber disseminar os nossos saberes, naturalmente em conjugação e articulação com as autarquias locais, com os meios empresariais de cada área da nossa região, no fundo, sabermos interpretar na prática a mais nobre missão de partilhar e disseminar o conheci-

mento académico que faz parte do Instituto. Sempre pugnei, e continuarei a pugnar, para que não nos encerremos numa espécie de ‘torre de marfim’ e considerarmos que tudo pode ser conferido apenas neste campus do IPV em Viseu. Muito pelo contrário, posso mesmo adiantar-lhe que muito provavelmente, a partir de setembro vamos fazer um périplo em cada um dos concelhos (24) do distrito de

Viseu, um Dia de Portas Abertas do IP Viseu, em conjugação com as principais forças vivas de cada concelho, incluindo as escolas secundárias e a classe empresarial, para mostrar o que somos e o quanto queremos contribuir para o desenvolvimento do talento e da sociedade em geral de cada comunidade», sublinha José dos Santos Costa.

**Estar em toda a região. Ligação estreita às empresas**

Aliás, o principal responsável da Instituição já olha para as projeções demográficas no futuro, e destaca que em 2030 «o universo potencial de estudantes portugueses para entrar no ensino superior deverá diminuir significativamente face aos números do presente. Logo, é preciso incrementar e acelerar a perspectiva do ensino ao longo da vida das pessoas, ou seja, uma pessoa que hoje se forma deverá ter a consciência e a necessidade de que precisa regularmente no futuro de continuar a adquirir competências, ou chamar pessoas que possam regularmente vir às escolas do instituto fazer aquisição de competências e no final possam receber um diploma comprovativo da aquisição dessas compe-



IP Viseu - ESE



IP Viseu - ESA

tências, valorizando por essa via o seu desenvolvimento profissional. Não podemos ter uma perspetiva estática face à realidade presente, porque ela vai mudar, e muito, no futuro», adverte o presidente do IPV.

Questionado sobre a ligação do IPV às empresas, particularmente as da região, José dos Santos Costa foi taxativo: «o IPV sempre possuiu uma grande ligação às empresas localizadas no território do distrito, pois como sabe existem no distrito de Viseu um conjunto muito alargado de empresas de todos os setores de atividade e trabalhamos cada vez mais com elas, tanto na formação de quadros superiores qualificados bem como no aproveitamento de skills de quadros profissionais altamente qualificados das empresas e que vêm ao IPV partilhar os seus conhecimentos e ajudar na qualificação dos nossos estudantes», salienta o líder do IPV.

«Mas, fazemos mais. A começar pelo facto de que o Conselho Geral do IPV ser

presidido pelo presidente dos Viticultores do Dão, além de estarem representadas empresas importantes na região, de que lhe dou apenas a título de exemplo, o grupo Visabeira, mas posso acrescentar também o Provedor da Santa Casa da Misericórdia de Viseu, para referir que também estamos atentos à área social, mas, por outro lado, também posso mencionar que o IPV possui mais de mil protocolos com empresas de toda a região de Viseu. A nossa ligação ao mundo das empresas é fortíssima, e assim vai continuar», enfatiza José dos Santos Costa.

O presidente do IPV destaca também o facto de no Campus de Viseu estarem localizadas instalações de três multinacionais, respectivamente a Deloitte, a IBM e a Claranet, «com quem desenvolvemos uma parceria excelente, com a formação conjugada de cursos que se adaptam às necessidades de formação e desenvolvimento dessas empresas, que em algumas



IP Viseu - ESS

áreas desenvolvem em Viseu pesquisas e inovação pioneira a nível mundial, além, naturalmente, de constituírem uma porta aberta para empregarem muitos dos nossos jovens altamente qualificados que saem do Instituto Politécnico de Viseu».

**A importância da Eunice European University**

Estar atento à evolução do mundo significa também, na perspectiva do presidente do IPV, juntar forças com outras instituições de ensino superior congéneres de vários países e continentes, «proporcionado melhor formação e maior mobilidade entre os alunos e futuros profissionais qualificados, pois as oportunidades e necessidades globais ao nível de recursos humanos qualificados é cada vez maior, e temos de proporcionar essas ferramentas aos cidadãos e aos nossos alunos em particular», salienta José dos Santos Costa, mencionando explicitamente a participação da instituição a que preside em feiras internacionais do setor, mas também no plano do relacionamento com instituições de países como o Brasil, «onde estamos a desenvolver parcerias, como é o caso com uma congénere do estado de Mato Grosso, que nos visitou recentemente, com o objetivo de não só obter a dupla titulação de cursos em cada uma das instituições como de desenvolver programas e curso em conjunto».

No entanto, possivelmente, o projeto internacional mais estimulante em que



IP Viseu - ESTGL

está envolvido o IPV é o da universidade europeia designada Eunice European University, criada em 2020, onde estão dez instituições europeias de ensino superior de países como a Alemanha, Polónia, Finlândia, Grécia, Espanha, França, Bélgica, Itália, Suécia e o IPV representando Portugal. Atualmente, este conjunto de instituições possuem cerca de 150 mil alunos, «o que é um enorme potencial de intercâmbio e de mobilidade na Europa, que o Instituto Politécnico de Viseu quer aproveitar ao máximo», sublinha o presidente do instituto com sede na terra de Viriato.

**Mais residências universitárias em Viseu, Lamego e Moimenta da Beira**

Preocupação com a receção e bem-estar dos alunos do IPV constitui uma das principais preocupações da direção presidida por José dos Santos Costa. O líder do IPV apresenta-nos o que vai fazer nos próximos anos. «Neste momento, aqui ao lado do Campus de Viseu, possuímos uma residência universitária com capacidade para 320 camas. O que não chega para as necessidades. Por isso, no âmbito do PRR – Plano de Recuperação e Resiliência, vimos aprovado o projeto para construir um

novo edifício com capacidade para 150 camas, a que acresce uma sala de estudo que funcionará 24 horas por dia, além de um outra sala de estudo mais pequena. Paralelamente, em articulação com o IPV, o Município de Viseu também viu ser aprovado no âmbito do PRR um projeto de construção de uma outra residência para estudantes com capacidade para 52 camas. Por outro lado, igualmente numa parceria entre o IPV e a Câmara Municipal de Lamego, será construída a primeira residência para estudantes na cidade, no caso, com capacidade para 42 camas. Finalmente, fruto de um protocolo estabelecido com a Câmara Municipal de Moimenta da Beira, também vimos aprovada uma candidatura no PRR para instalar uma residência universitária com 10 camas, fator fundamental para consolidar o nosso projeto universitário naquele concelho do norte do distrito de Viseu», remata o presidente do IPV.

Por último, e ainda no âmbito da construção de novas infraestruturas universitárias, o presidente do IPV referiu o projeto para a construção de um novo edifício da Escola Superior Agrária, a «localizar mesmo em frente ao conhecido Palácio do Gelo, em Viseu», um projeto com um custo estimado de cerca de 4 milhões de euros, mas para o qual a verba aprovada foi de apenas 2,4 milhões de euros. «Temos de conseguir uma solução que nos permita concretizar este importante projeto para o IPV, e certamente que o vamos conseguir», finalizar José dos Santos Costa. ◀



IP Viseu - ESTGV

# Polimagra



“WE BUILD  
**STONE**  
RELATIONS”



Nuno Radamanto, Administrador e Diretor-Geral da ICEL  
 - Indústria de Cutelarias da Estremadura, SA

# «Há 78 anos que temos o compromisso de oferecer produtos de qualidade»

*Com sede em Benedita, concelho de Alcobaça, distrito de Leiria, a ICEL é hoje uma das mais destacadas e consolidadas marcas do sector da cutelaria doméstica e profissional, em Portugal e no Mundo. Os produtos fabricados pela ICEL chegam atualmente a quase uma centena de mercados externos, a empresa conta com 197 colaboradores, e produz anualmente cerca de 2,6 milhões de peças de cutelarias de diversos tipos. Por sua vez, as exportações representam cerca de 80 por cento do seu volume de negócios, que em 2022 atingiu os 10 milhões de euros e que em 2023 deverá continuar a crescer a dois dígitos: 10 por cento, ou mesmo mais. Em entrevista à **PAÍSECONÓMICO**, Nuno Radamanto, Administrador e Diretor-Geral da ICEL - Indústria de Cutelarias da Estremadura, SA e que representa a 3ª Geração, sublinhou que a grande prioridade da sua empresa é a construção e o reforço da marca ICEL em Portugal e no Mundo, deixando bem patente que «o compromisso que a ICEL assumiu há 78 anos atrás, em oferecer ao mercado produtos de grande qualidade, é um compromisso que se mantém vivo e vai, certamente, manter-se pela vida fora, porque só assim continuaremos a ser líderes de mercado e continuaremos a ser a empresa competitiva que somos hoje em Portugal e internacionalmente», enfatizou Nuno Radamanto, Administrador da ICEL.*

**TEXTO** › VALDEMAR BONACHO | **FOTOGRAFIA** › RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELA ICEL

**D**urante a sua vigência à frente dos destinos da ICEL, representando a 3ª Geração da empresa, Nuno Radamanto tem feito da qualidade um dos seus pontos de honra.

Lembrando essa preocupação e esse esforço o Administrador e Diretor-Geral da ICEL foi muito preciso.

«Fazemos hoje tão bem como fazem os melhores players desta área de atividade, e em relação a alguns, até fazemos melhor. Este comportamento é fruto da cultura que sempre existiu na ICEL de colocar em primeiro lugar os interesses da

empresa e não o interesse das pessoas que estão à frente dela. E o que tentou fazer a 3ª Geração, foi profissionalizar ainda mais a empresa em todos os seus sectores, já que era necessário e até urgente modernizar algumas regras e formas de fazer as coisas. A rapidez das comunicações e a introdução das novas tecnologias de informação, que viriam a surgir em consequência da própria evolução dos tempos, exigiu da parte de quem geria a ICEL, uma atenção especial e uma preparação para enfrentar e lidar com estes fenómenos. E esta mudança (reconheço)

correu bem», recorda Nuno Radamanto, que desde 2013 representa a 3ª Geração da ICEL «já lá vão dez anos!», enfatizou

Segundo Nuno Radamanto, muito antes do surgimento do avanço das novas tecnologias de informação e até do novo mundo das comunicações, a ICEL já era uma empresa muito bem preparada e também já muito profissionalizada, factos que a tornavam muito competitiva nos mercados onde estava presente.

«Quando assumimos a gestão da ICEL, encontramos uma empresa bastante bem organizada, ao nível das boas PME portu-





guesas, com uma situação financeira muito sólida. O que encontramos na altura foi uma empresa que tendo uma estrutura

ligeiramente pesada internamente, estava muito bem organizada. Mas foi preciso fazer algumas melhorias, nomeadamente

a nível das relações com os mercados externos, já que desde sempre a ICEL teve a pretensão de conquistar uma presença bem visível nestes mercados», chamou a atenção o Administrador da ICEL.

### Há 50 anos que a ICEL está no mercado externo

Fruto da excelente qualidade dos produtos que fabrica, a ICEL atingiu muito cedo uma posição notória no mercado português, e em 1973 (já lá vão 50 anos) iniciou o seu processo de internacionalização, começando até a exportar para mercados extremamente exigentes, como são os casos da Alemanha, Suíça e EUA, mercados que têm um domínio absoluto no sector a nível internacional.

«Cada vez mais a ICEL aposta em ações internacionais de promoção do sector da cutelaria doméstica e profissional, estando presente em algumas feiras emblemáticas que cativam a presença de muitos dos melhores players do sector em todo o mundo, e que a ICEL não pode deixar de estar presente, porque quer acompanhar as últimas tendências do mercado e até porque estes certames são, por norma,



### Portugal ganhou imagem de confiança

No entender do Administrador da ICEL «nos últimos anos, fruto desta grande aposta que as empresas do sector têm efetuado no âmbito da qualidade, Portugal conseguiu ganhar no mercado externo uma imagem de confiança, que não tinha. E isso é bom. Durante o tempo em que estou à frente da ICEL (desde 2013) a imagem do nosso País no exterior, mudou radicalmente, para melhor. Nestes últimos 10 a 12 anos Portugal registou uma evolução considerável neste sector de atividade, e já não tem receio de competir com os grandes players da Europa e do resto do Mundo, porque o que fabricamos é de extrema qualidade», referiu num tom empolgante Nuno Radamanto.

A ICEL é uma empresa de excelência e de referência no sector da Cutelaria Doméstica e Profissional, produzindo cerca de 2,6 milhões de unidades por ano, entre elas facas para cozinhas, talhos, restauração e hotelaria em geral e respetivos acessórios.

Segundo revelou Nuno Radamanto a política de Qualidade, Ambiente e Segurança da ICEL, «é guiada através de 4 Eixos principais, interligados entre si, de modo a possibilitar uma resposta correta e sistemática de mercado. Referimo-nos aos Clientes, aos Fornecedores, aos Recursos e ao Meio Envlovente. São eixos fundamentais, interpretados muito a sério por todos aqueles 197 colaboradores da ICEL», chamou a atenção o jovem gestor.

Nuno Radamanto aproveitaria para deixar bem claro que a satisfação total dos seus clientes é um objetivo crucial.

E referindo-se aos fornecedores (que também são uma peça importante neste puzzle), este gestor referiu que «a sua correta avaliação e qualificação constituem um meio para assegurar a qualidade das matérias-primas e produtos adquiridos, por forma a salvaguardar as características do produto final, minimizar os impactos ambientais decorrentes e os meios para a saúde e segurança do trabalho», justificou Nuno Radamanto, que poria os Recursos e o Meio Envlovente (que fazem

locais que proporcionam oportunidades de negócio. São os casos da GulfHost e da FHA HoReCa», sublinhou Nuno Radamanto, acrescentando que há muitas décadas que a ICEL faz questão de exportar os seus produtos para todo o Mundo.

«Os produtos fabricados pela ICEL estão presentes em cerca de uma centena de países de todo o Mundo, e alguns são mercados de grande exigência, como são os casos de Espanha, Alemanha, Estados Unidos da América, Grécia, Países Baixos, entre outros. Também as chamadas economias emergentes ou economias verdes, são mercados alvo das nossas

atenções, porque elas permitem, não um retorno imediato, mas permitem um retorno sustentado. Quando chegámos à ICEL havíamos mercado externos como a Alemanha e a Suíça, que são os grandes players do setor à escala mundial (a França deixou de ser um player nesta indústria há mais de duas décadas) onde a ICEL tinha dificuldades de entrada, porque os conflitos externos proporcionavam essa situação. Hoje a ICEL está presente e é respeitada em todos esses mercados, porque soubemos fazer muito bem o nosso trabalho de casa», referiu Nuno Radamanto.



parte destes 4 Eixos) como outros aspetos prioritários dentro da estrutura da ICEL.

«A qualificação e a formação dos nossos Recursos, a gestão e organização dos meios, a flexibilidade e polivalência, o desenvolvi-

mento de novos processos e produtos assente em soluções tecnologicamente mais limpas, inovadoras e económicas, são fatores por nós levados muito a sério e que fazem parte integrante do desenvolvimento

e afirmação da ICEL», enfatizou uma vez mais o Administrador desta empresa, que está sediada em Benedita, numa moderna unidade produtiva, cujo investimento foi suportado por capitais próprios da ICEL.



### ICEL está comparada às melhores

Considera que os níveis hoje alcançados pelas marcas portuguesas do sector, já se equiparam aos dos grandes players da Alemanha, Suíça ou Estados Unidos? - desafiámos Nuno Radamanto, que não se escondeu nem hesitou na resposta

«A minha resposta vai ser uma resposta facilmente atacável, porque se eu lhe for responder honestamente, terei de dizer que não. Mas neste momento só há duas marcas alemãs ao nível do que a ICEL faz e só há uma marca suíça ao nosso nível. Muito recentemente surgiu-nos uma possível parceria com aquela que é a mais famosa de todas as marcas alemãs, que existe há muitos anos, que é “Rainha” da Qualidade e que tem uma posição privilegiada no mercado dos Estados Unidos da América. Esta marca reconheceu que aquilo que a ICEL faz é melhor do que eles próprios fazem, que nunca tinham analisado uma estrutura de aço igual à nossa. Isto para lembrar que a ICEL evoluiu muito nos últimos anos, que é uma empresa altamente competitiva, comparada às melhores, e essa realidade deve-se muito às apostas e aos investimentos que temos vindo a fazer a nível da Investigação & Desenvolvimento (I&D)», referiu num tom otimista Nuno Radamanto.

Este gestor lembraria em seguida que os processos seguidos na fabricação destes produtos variam muito, de empresa para empresa.

«Ninguém produz da mesma maneira. E isso tem muito a ver com os processos de aprendizagem, da evolução e do interesse em querer continuar a evoluir. No caso da ICEL temos procurado ao longo dos anos ser fiéis aos nossos processos, aperfeiçoá-los cada vez mais, adaptá-los às reais exigências dos mercados, não perdendo de vista a componente evolutiva. Só desta maneira nos tornamos numa empresa mais forte e competitiva, quer em Portugal, quer internacionalmente», sustentou Nuno Radamanto, Administrador da ICEL, empresa que nos últimos anos tem vindo a crescer a dois dígitos, e que no exercício de 2023 deverá aproximar-se dos 11 milhões de euros. ◀

Miguel Saldanha, Sócio-Gerente das Construções Saldanha Alves, Lda

# «Tudo o que construimos é com paixão e muita qualidade»

As Construções Saldanha Alves, Lda é uma empresa de Engenharia e Construção com sede na povoação de Canal, freguesia de Abrã, concelho de Santarém, que em Agosto próximo assinala 21 anos de presença no mercado. É reconhecida como uma empresa especializada, essencialmente, na construção de moradias de média e alta gama, que constitui o seu core business. Em entrevista à **PAÍSECONÓMICO**, Miguel Saldanha, natural de Amiais de Baixo, sócio-gerente da empresa, sublinhou que tudo o que as Construções Saldanha Alves edificam é fruto de uma Paixão e de uma preocupação constante de construir com elevados padrões de Qualidade. «A Paixão e a Qualidade estão sempre bem patentes em todas as obras onde estamos presentes, e o facto de termos sido nomeados pelo ArcaDaily para o prémio "Building of the year 2021", um dos mais renomados sites de arquitetura, que apresenta projetos de todo o Mundo, e teve a ver com um edifício por nós construído em Santarém, enche-nos de orgulho e vontade de fazer cada vez mais e melhor», enfatizou Miguel Saldanha, que se congratulou, também por as Construções Saldanha Alves, Lda, (com essa mesma obra), estar presente no Dream Houses by Ralf Daab, editor importante no meio. «São reconhecimentos que muito nos orgulham», sublinhou Miguel Saldanha.

TEXTO • VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA • RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELAS CONSTRUÇÕES SALDANHA ALVES

**A** semente que viria a germinar as Construções Saldanha Alves, Lda foi lançada pelo próprio quando em Agosto de 2002 desafiou o seu pai, Augusto Saldanha Alves, à data no ramo, hoje com 73 anos e aposentado, assim nasceu empresa Construções Saldanha Alves.

«Eu e o meu pai decidimo-nos, faz no próximo mês de Agosto 21 anos, pela criação das Construções Saldanha Alves. Herdei o gosto pela área da construção não só porque sempre acompanhei, por perto a atividade do meu pai, e sempre com ele trabalhei nas férias escolares, mas também porque trabalhei em algumas empresas de Obras Públicas, já como Eng. Civil. Trabalhava e estudava, com a saída do meu pai da empresa, assumi a

tempo inteiro, o destino das Construções Saldanha Alves. No início do arranque do projeto éramos só 4 a 5 pessoas. Mas hoje contamos com 40 trabalhadores, entre os quais 5 engenheiros civis (dos quais 3 directores de obra) e 1 engenheiro de gestão industrial», começou por referir Miguel Saldanha, Sócio-Gerente das Construções Saldanha Alves, Lda, empresa que tem o seu core business centrado na construção de moradias de média e alta gama.

«No arranque da empresa, eu dava apoio na parte dos orçamentos, enquanto o meu pai dedicava-se mais à parte da operacional da construção», lembra Miguel Saldanha, recordando que ao longo da sua vida como empresa, as Construções Saldanha Alves «tiveram sempre um crescimento sustentado, e a sua preocupação

foi sempre ter uma relação de proximidade com os clientes», observou Miguel Saldanha, para sublinhar:

«Aqui na empresa sempre seguimos o conceito de que, mesmo após termos a moradia concluída e entregue ao cliente, a nossa ligação com ele não se extingue. A obra não termina quando entregamos a chave ao cliente estamos sempre disponíveis, para qualquer ocorrência, através de um serviço pós-obra muito rigoroso. Este procedimento que vem desde que a empresa existe, é uma forma de acompanharmos o cliente pela vida fora, já que gostamos de ter parcerias fortes e construídas na base da confiança mútua. E este procedimento é para continuar...», destacou Miguel Saldanha, recordando que mesmo em tempos de crise as Cons-





Trigosas em Santarém



truções Saldanha Alves nunca deixaram de crescer.

«Atingimos sempre crescimentos apreciáveis, que por vezes até ultrapassaram as nossas expectativas. Porque? Talvez por sermos uma empresa que é conhecida pela grande paixão que empresta àquilo que faz, e às suas grandes preocupações com tudo o que tem a ver com a Qualidade, nomeadamente com a parte da construção propriamente dita, dos acabamentos finais e da excelência dos materiais utilizados em obra, que procuramos que sejam sempre os melhores que existem no mercado», enfatizou Miguel Saldanha.

#### **Também executamos Obra Pública**

Segundo o nosso entrevistado, muito embora o core business das Construções Saldanha Alves assente essencialmente na construção de moradias de média e alta gama, a empresa também «está preparada e tem capacidade técnica e logística para a execução de Obra Pública,

Moradia em Santarém



Moradia no concelho de Sintra

nomeadamente a construção de Escolas e infraestruturas ligadas à Saúde, Lares», esclareceu Miguel Saldanha, lembrando contudo que a construção de moradias é a especialidade da sua empresa e que as intervenções na Obra Pública tem sido menos predominante.

#### **Atua nos distritos de Santarém, Leiria e Lisboa**

As Construções Saldanha Alves atuam nos distritos de Santarém, Lisboa e Leiria. E não está à data de hoje, equacionada a hipótese da empresa estender a sua atividade para outras zonas do País.

«Embora sejamos uma empresa com um Quadro Técnico e profissionais com um valor acima da média, no que concerne à sua experiência e qualidade de trabalho, e não obstante sermos uma estrutura bem capacitada para assumir todo o trabalho que nos aparece (que tem sido bastante), não está nos nossos horizontes expandirmo-nos para fora destes distritos, nem está no nosso pensamento executar-

mos obra no estrangeiro, muito embora já tenhamos sido abordados para esse efeito. Queremos dar passos firmes, crescer sustentavelmente e de forma equilibrada, e garantir (sempre) aos nossos clientes que aquilo que fazemos é de elevada qualidade», reforçou Miguel Saldanha.

#### **18 moradias em construção**

As Construções Saldanha Alves dispõem atualmente de uma Carteira de Obras que lhe garante trabalho para dois anos, ou mais.

«Temos em curso a construção de 18 moradias, a maior parte delas no distrito de Santarém, obras que nos devem garantir trabalho para, pelo menos, dois anos. Este interesse pelos nossos serviços é fruto da satisfação do cliente. Um cliente satisfeito é para nós o melhor veículo comercial, porque significa que a obra que nos entregou para execução, mereceu da nossa parte o melhor acolhimento, e que cumprimos todos os parâmetros que nos foram apresentados ou exigidos.

A satisfação do nosso Cliente é o melhor e mais eficaz veículo comercial para assegurarmos a concretização (leia-se) adjudicação de novos projectos.

É deste modo que queremos continuar a trilhar o nosso caminho: com paixão por aquilo que fazemos, respeito pelo caderno de encargos, rigor no cumprimento dos prazos de obra, prioridade à qualidade dos materiais utilizados na obra, e disponibilidade para a nossa assistência técnica no após-obra», referiu Miguel Saldanha.

#### **A aguardar aprovação de PDM de Santarém**

Após ter sublinhado que no seio das Construções Saldanha Alves é tão bem recebido um pequeno como um grande projeto, «porque para nós todos os clientes são importantes», Miguel Saldanha anunciou que aguardava com alguma expectativa a aprovação do Plano Director Municipal (PDM) da Câmara Municipal de Santarém, instrumento necessário para que a empresa de que faz parte,



Interior da moradia em Sintra

«leve por diante as obras de beneficiação das instalações que servem de sede das Construções Saldanha Alves, empresa que nos últimos 3 ou 4 anos realizou investimentos a nível do melhoramento da sua estrutura, que orçaram em cerca de 300 mil euros, e que agora, nestas obras de benefício das suas instalações, que inclui obras nos arruamentos e acessos à empresa (principalmente nestas), motivarão mais um investimento muito próximo dos 200 mil euros. É um investimento necessário, que será concretizado ainda em 2023 e que permitirá a melhoria da nossa empresa e dará melhores condições às pessoas que cá trabalham e aos clientes que nos visitam», anunciou Miguel Saldanha.

#### Faturação sempre a subir

De referir que de ano para ano, as Construções Saldanha Alves, Lda têm registado subidas na sua faturação.

Por exemplo em 2017 registou um volume de negócios de 1,327 milhões de euros; em 2018 viu essa faturação subir para 1,768 milhões de euros; em 2019 registou 1,385 milhões; em 2020 a faturação subiu para 1,562 milhões; em 2021 continuou a subir atingindo os 1,852 milhões de euros e em 2022 subiu ainda mais, atingindo os 1,931 milhões de euros.

«E acreditamos que em 2023 vamos continuar a crescer. Pelo menos os sinais que o mercado nos deu no primeiro semestre, deu-nos essa indicação», referiu Miguel Saldanha que, a encerrar esta entrevista, deixou uma breve mensagem aos seus clientes.

«Continuem a acreditar no trabalho desenvolvido pelas Construções Saldanha Alves, pois da nossa parte procuraremos sempre brindá-los com uma oferta de grande qualidade», disse Miguel Saldanha, Sócio-Gerente das Construções Saldanha Alves, empresa que foi nomeada pelo ArcaDaily para o prémio “Building of the year 2021”, com uma obra que executou em Santarém, tendo com a mesma obra estado presente no Dream Houses by Ralf Daab, importante editor da área da Arquitetura. ◀

Portos de Setúbal e Lisboa visitam o Porto de Huelva

## Portos ibéricos estreitam relações

A Administração dos Portos de Setúbal e de Lisboa visitou o Porto de Huelva, localizado nesta cidade do sul de Espanha, para conhecer as infraestruturas e o trabalho desenvolvido para se tornar num hub de referência na produção de energias limpas, nomeadamente na área do hidrogénio verde.

A comitiva portuguesa foi liderada por Carlos Correia, Presidente dos Portos de Setúbal e Lisboa, tendo sido recebida pelo Diretor Geral do Porto de Huelva, Ignacio Álvarez-Ossorio. Carlos Correia referiu na ocasião que «esta visita pretende aproximar os Portos de Lisboa e Setúbal dos seus parceiros, gerar sinergias e oportuni-

dades de colaboração nos desafios logísticos e tecnológicos que enfrentamos, com particular atenção para a transição energética e inovação».

A comitiva portuguesa teve a oportunidade de visitar vários terminais portuários, com destaque para o Mercado da Inovação do Porto de Huelva, o primeiro nó portuário de Fiware do mundo. ◀



**GRUPOLIS**  
transitários

SEDE: PORTO  
FILIAIS: LISBOA e AVEIRO

**POR TERRA, POR AR E  
POR MAR FAZEMOS O  
SEU NEGÓCIO GIRAR**

www.grupolis.com  
tel.: 229 479 990  
email: geral@grupolis.pt

Apat, OLO, and other partner logos are displayed at the bottom.

## Marrocos e Espanha projetam ligação permanente pelo Estreito de Gibraltar



No âmbito do Comité-Misto Hispano-Marroquino, foi decidido retomar o projeto de ligação pelo Estreito de Gibraltar, entre Espanha e Marrocos. Iniciado o estudo em 1981, a ligação projetada é vista como fundamental para o desenvolvimento na rede de transportes euro-mediterrânica, quer de passageiros, quer de mercadorias e serviços.

A decisão foi transmitida pela ministra espanhola dos Transportes, Mobilidade e Agenda Urbana, Raquel Sánchez, depois de

uma reunião com o ministro marroquino das Infraestruturas e Águas, Nizar Baraka, onde finalizaram o acordo de relançamento do citado projeto.

Segundo a ministra espanhola, a decisão «tem um significado político importante que, passados 14 anos, desde Tânger em outubro de 2009, dinamizemos os estudos de um projeto de máxima relevância geoestratégica para os nossos países e para as relações entre a Europa e África».

## Marrocos deverá crescer 3% em 2023

A economia marroquina deverá registar uma taxa de crescimento de 3% em 2023, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI). A previsão consta do relatório “World Economic Outlook” recentemente divulgado à margem da reunião de primavera do FMI e do Banco Mundial, em Washington.

No que respeita ao próximo ano, o FMI prevê que a economia marroquina cresça 3,1%. Ainda de acordo com as previsões apontadas, o desemprego deverá passar de 12,9% em 2022 para 11% este ano e para 10,5% em 2024. Quanto à inflação, deverá situar-se nos 4,4% este ano e descer para 2,8% no próximo ano. O FMI também prevê uma melhoria no saldo da balança comercial marroquina, apontando a meta de -3,7% este ano, e de -3,5% em 2024.

## Marrocos investe na dessalinização

Marrocos é o sexto país árabe a investir em tecnologias de dessalinização, para produção de água doce a partir da água do mar. Neste momento, o reino liderado pelo Rei Mohammed VI possui em curso um total de 2,37 mil milhões de dólares em projetos de investimento no setor.

Aproveitando a ampla costa atlântica e mediterrânica, Marrocos está a instalar diversas estações de dessalinização de modo a garantir a sua segurança no abastecimento de água potável em várias regiões carenciadas, nomeadamente em regiões marroquinas que têm tido graves problemas de seca. Os cinco projetos principais ficam localizados nas regiões da Grande Casablanca, Agadir, Oriente e Sahara, esta com duas estações, respetivamente, em Laayoune e Dakhla.

## Marrocos importa mais vinho português

As exportações de vinho português para Marrocos registou um crescimento acentuado nos últimos anos. Entre 2017 e 2021, as exportações de vinhos nacionais para o mercado marroquino cresceram 76,2%, quando a média anual em geral se situou apenas nos 4,5%. Somente em 2022, as empresas portuguesas venderam um total de 334 mil euros em vinhos para Marrocos, o que representou um crescimento de 49% face a 2021. Em termos gerais, as exportações de vinho para todo o mundo cresceram neste período apenas 3,4%.

O aumento das exportações portuguesas de vinho para Marrocos deve-se sobretudo pela mudança de hábitos de consumo, pela expansão da rede de distribuição, além do crescimento do turismo de massas, setor que tem registado um significativo crescimento.

artesanato \* conferências \* exposições \* gastronomia \* música \* souk \* teatro

18 a 21 Maio 2023



12.º FESTIVAL  
islâmico  
MÉRTOLA

## António Saraiva condecorado pelo PR

António Saraiva recebeu no passado dia 12 de abril das mãos do Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, a Comenda da Ordem Industrial, uma distinção de grande relevância pessoal e institucional que consagrou um dos maiores dirigentes do associativismo empresarial português deste século. António Saraiva dirigiu por mais de dez anos a CIP – Confederação Empresarial de Portugal, tendo reunido um

vasto consenso na sociedade empresarial em particular, e na sociedade portuguesa em geral, sinónimo de um homem firme nas suas convicções, batalhador nas causas em que se empenhou, e que ajudou os vários governos do país a implementar um conjunto de decisões e políticas que melhoraram as condições de vida das empresas, dos seus acionistas e dos seus trabalhadores, além da população em geral. ◀



## Festival Islâmico em Mértola

Entre os dias 18 e 21 de maio vai decorrer a 12ª edição do Festival Islâmico, na vila alentejana de Mértola. Neste ano, o souk está de volta às vilas “velha” e “nova” de Mértola para receber os mais variados produtos como artesanato, doçaria, produtos regionais alentejanos e tecidos, provenientes de Marrocos, Tunísia, Espanha e do próprio Alentejo. Além do mercado e do tradicional ritual árabe de regatear bons preços, o festival também conta com música e arte que complementam o encanto do mercado de rua.

O Festival Islâmico contará com 120 expositores e 15 artesãos. Deste modo, segundo nota da autarquia, “Mértola celebra a interculturalidade intrínseca da sua relação histórica com o mundo islâmico, revivendo as tradições dos tempos em que a vila se chamava Martulah e era a capital do reino islâmico, além de um importante porto comercial nas rotas do Mediterrâneo. ◀

## Empresários portugueses vão à Arábia Saudita

A Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa (CCIP) vai levar uma Missão Empresarial portuguesa ao Reino da Arábia Saudita, que se realizará de 21 a 26 de maio. A Arábia Saudita possui a maior economia de toda a região, constituindo o único país árabe do G20, e cujo governo tem vindo a implementar um ambicioso programa de modernização e de construção de grandes projetos públicos, além de incentivar cada vez mais o investimento estrangeiro no país.

Segundo a CCIP, o mercado saudita apresenta grandes oportunidades de negócios e investimento em setores como a área alimentar, máquinas e minérios, papel, químicos, plásticos, saúde, energias renováveis, construção, tecnologias de informação e comunicação, entre outras. ◀



## Câmara do Seixal investe em via alternativa à EN10

A Câmara Municipal do Seixal aprovou a adjudicação da execução da obra de prolongamento da via alternativa à Estrada Nacional 10 entre Corroios e Amora, pelo valor de 6.389 milhões de euros, tendo um prazo de execução de 540 dias, ou seja, estender-se-á entre 2023 e 2025 na sua concretização. Para o Presidente da Autarquia, Paulo Silva, «esta empreitada assume-se como estruturante para o concelho, sendo prioritária a sua implementação no terreno pois trará maior fluidez ao trânsito que, como sabemos, é uma das nossas maiores preocupações. Desta forma, e apesar da obra ser da responsabilidade do governo, a autarquia irá avançar com a execução deste troço, contribuindo assim para descongestionar uma das principais entradas no concelho». ◀

*Quarchy*

PRODUCED  
BY



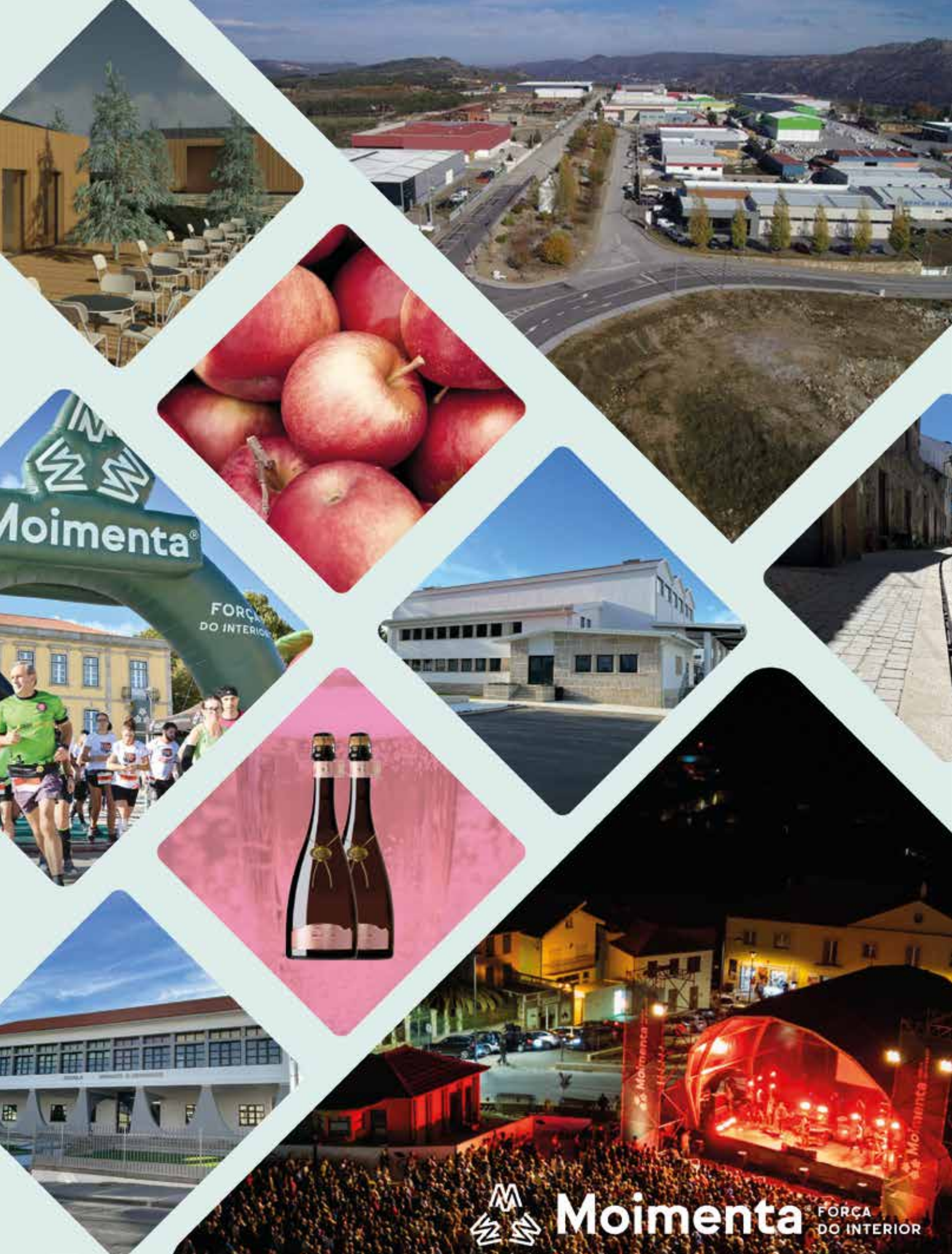
ICEL



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

Valor nas suas mãos  
Value in your hands





Moimenta®

FORÇA DO INTERIOR



Moimenta

FORÇA DO INTERIOR