

Edição n.º 67 MAIO 2021

EMPRESAS



AUTARCAS DE EXCELÊNCIA



MUNICÍPIO DE BOTICAS

“A nossa prioridade são as pessoas”

EM DESTAQUE Distritos de Braga, Bragança, Viana do Castelo e Vila Real

anteros®

construindo o futuro com solidez, desde 1977



GRUPO anteros

CREDIBILIDADE | EFICIÊNCIA | COMPROMISSO | SOLIDEZ | EXPERIÊNCIA | SOLIDARIEDADE

www.anteros.pt | geral@anteros.pt | 276 340 800



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

ANTEROS EMPREITADAS, SOCIEDADE DE CONSTRUÇÕES E OBRAS PÚBLICAS, S.A. | ALVARÁ Nº 6176-PUB

AQUA PATCH™

A solução perfeita para a reparação rápida, fácil e permanente de Asfalto / Betuminoso



Mistura betuminosa ativada por água, a frio, para reparação rápida e permanente de pisos de asfalto e betuminoso.

**DESPEJAR, NIVELAR, JUNTAR
ÁGUA, COMPACTAR E JÁ ESTÁ!**

Veja em www.aquapatch.anteros.pt como se pode fazer a reparação de um buraco em minutos.

aquapatch@anteros.pt | 276 340 800



Alexandre Marques-Engenharia e Construção

[O QUE TEMOS PARA LHE OFERECER]

CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

Executamos obras de construção civil diversificadas, sendo o nosso trabalho maioritariamente dedicado à construção de edifícios desde a estrutura até a todo o tipo de acabamento (chave na mão).

Na vertente das obras públicas, fazemos a alguns concursos na plataforma vortal e executamos algumas obras, maioritariamente no concelho de Vieira do Minho.

REABILITAÇÃO E REMODELAÇÃO DE IMÓVEIS

Trata-se de um sector em expansão, cada vez com maior procura, construímos de acordo com o projeto e o gosto de cliente.

Fazemos também levantamento em obra, com projeto de arquitetura e mapa de quantidades para os trabalhos a executar, tendo em conta as referências / objetivos definidos pelo cliente.

ARRANJOS EXTERIORES

Executados todos os trabalhos que o cliente possa idealizar, desde limpeza de terrenos, vedações, pavimentações, piscinas, entre outros.

Caso não exista projeto fazemos um levantamento em obra, com projeto de arquitetura e mapa de quantidades para os trabalhos a executar, tendo em conta as referências / objetivos definidos pelo cliente.

CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

Executamos obras de construção civil diversificadas, sendo o nosso trabalho maioritariamente dedicado à construção de edifícios desde a estrutura até a todo o tipo de acabamento (chave na mão).

Na vertente das obras públicas, fazemos a alguns concursos na plataforma vortal e executamos algumas obras, maioritariamente no concelho de Vieira do Minho.

REABILITAÇÃO E REMODELAÇÃO DE IMÓVEIS

Trata-se de um sector em expansão, cada vez com maior procura, construímos de acordo com o projeto e o gosto de cliente.

Fazemos também levantamento em obra, com projeto de arquitetura e mapa de quantidades para os trabalhos a executar, tendo em conta as referências / objetivos definidos pelo cliente.

ARRANJOS EXTERIORES

Executados todos os trabalhos que o cliente possa idealizar, desde limpeza de terrenos, vedações, pavimentações, piscinas, entre outros.

Caso não exista projeto fazemos um levantamento em obra, com projeto de arquitetura e mapa de quantidades para os trabalhos a executar, tendo em conta as referências / objetivos definidos pelo cliente.



Conheça mais em

www.alexandremarques-engenhariaeconstrucao.pt

ESCRITÓRIOS | Rua 1074, nº295
4850-442 Tabuaças
Vieira do Minho, Braga

SEDE | Rua de Santo Estevão, nº 2025
4850-085 Real Cantelães
Vieira do Minho, Braga

CONTACTOS | 964 324 461
967 171 079
geral.alexandremarques@gmail.com



SISTEMAS DE FACHADAS VENTILADAS

SOMOS UMA EMPRESA QUE SE DEDICA A DOIS SISTEMAS CONSTRUTIVOS INOVADORES SENDO ELES A COLOCAÇÃO DE VÁRIOS SISTEMAS DE FACHADAS VENTILADAS

Cerâmica | Pedras naturais | Fibrocimento
Compósito de Alumínio | Fenólicos e outros
Construção de estruturas | Edifícios metálicos

Apostamos na satisfação das necessidades dos nossos clientes, bem com na qualidade dos nossos produtos, quer a nível da compra de matérias-primas como do produto acabado.

Rua Julio dos Santos Pereira Lote 20-A, Zona industrial, 5400-570 Chaves
Telefone: 276 341 102 · E-mail: luxus@fachadas.pt
<https://luxusfachadasventiladas.negocio.site>
facebook.com/Luxusfachadasventiladas



 **FLAVIGRÉS.SA**
Materiais de Construção



**AQUECIMENTO · CERÂMICA · CIMENTO COLA · FIBROCIMENTO · FUNDIÇÃO
ISOLAMENTO · JANELAS DE SOTÃO · LOUÇAS SANITÁRIAS · PARQUET
PORTAS · REDES · SILICONES · TUBOS INOX**

Especialistas na comercialização de materiais de construção e decoração

Na nossa empresa pode encontrar uma ampla oferta de produtos das mais variadas marcas, permitindo satisfazer todas as suas necessidades.

Conheça mais no nosso website

WWW.FLAVIGRES.PT

Rua Julio dos Santos Pereira Lote 20-A, Zona industrial, 5400-570 Chaves
Telefone: 276 341 102 · Fax: 276 341 736 · E-mail: geral@flavigres.pt



TRADIÇÃO, INOVAÇÃO E MUITA CRIATIVIDADE

Tradition, innovation
and creativity



WWW.CASAARAGAO.EU

Tel. 00 351 279 462 685 . casa.aragao@casaaragao.eu



13 DE AGOSTO®

C O N S T R U Ç Õ E S



**CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
TRANSPORTE DE MERCADORIAS
ALUGUER DE EQUIPAMENTO**



Estrada Nacional 312, n.º10, Carreira da Lebre
5460-125 Beça - Boticas

Tel: 276 415 654
geral@construcoes13deagosto.pt



MUNICÍPIO DE BOTICAS

“A NOSSA PRIORIDADE SÃO AS PESSOAS”

Em entrevista ao Empresas+®, Fernando Queiroga, presidente da Câmara Municipal de Boticas mostra-se confiante de que, apesar de todas as contrariedades e desafios que têm surgido no decorrer deste segundo mandato, a resiliência e capacidade de superação para ultrapassar as dificuldades que é característica de todos os botiquenses os ajudará a construir uma sociedade mais justa, mas solidária e, sobretudo, mais unida. Tudo porque, “a nossa prioridade são as pessoas”.

BOTICAS
CÂMARA MUNICIPAL

► ASSUMIU A PRESIDÊNCIA DA AUTARQUIA, EM 2013. OLHANDO PARA TRÁS, QUE BALANÇO FAZ DESTES DOIS MANDATOS?

A avaliação do trabalho realizado ao longo destes dois mandatos tem que ser feita, obviamente, pelos nossos munícipes. Não podemos ser juízes em causa própria. O *feedback* do nosso trabalho chega-nos dia a dia, no contacto que temos com a nossa população, e sempre foi nossa preocupação ir ao encontro daquelas que são as necessidades do nosso concelho e das preocupações manifestadas pelos nossos munícipes, realizando os investimentos de forma muito assertiva e direcionada, consentâneos com os nossos recursos e a nossa disponibilidade financeira. A nossa prioridade sempre foram as pessoas e o bem-estar social no nosso concelho.

QUAIS OS PRINCIPAIS PROJETOS EM ANDAMENTO NESTE MOMENTO? QUE OBRAS PRETENDE AINDA TERMINAR?

Um dos grandes pilares da nossa atuação passa pelo desenvolvimento turístico do concelho, quer ao nível da construção e instalação de novas infraestruturas, quer

na captação de um maior número de visitantes que seja gerador de mais-valias económicas para a nossa terra. Obviamente que esta nossa estratégia foi bastante condicionada pela pandemia de Covid-19 que assolou o mundo e reduziu praticamente a zero o fluxo de pessoas, prejudicando seriamente o setor do turismo, com reflexos muito significativos ao nível da hotelaria e da restauração, sobretudo. O incremento do turismo converge com a promoção e potenciação dos nossos produtos endógenos, que nos conferem uma identidade própria e fazem de Boticas um território com características únicas. Importa preservar as tradições e o saber fazer, garantindo rentabilidade às atividades relacionadas com o mundo rural, nomeadamente a agricultura e a produção pecuária, que são o garante de um selo de qualidade desta região do Barroso. A criação de infraestruturas de apoio a todas estas atividades assume vital importância, razão pela qual o projecto do Espaço Intergerações e Casa das Associações, uma obra que se encontra em curso e em fase adiantada de execução, se assume como muito relevante, pretendendo transformar-se numa espécie de “centro nevrálgico” a partir do qual será coordenada toda a estratégia de promoção dos produtos locais, com importantes reflexos para a economia local.

COMO ESTÁ A DECORRER A TRANSFERÊNCIA DE COMPETÊNCIAS POR PARTE



Fernando Queiroga

DO GOVERNO CENTRAL? O BALANÇO É POSITIVO? QUE COMPETÊNCIAS AINDA NÃO FORAM TRANSFERIDAS?

Procuramos que decorra dentro da normalidade possível, encarando as competências assumidas com muita responsabilidade e sempre na ótica de melhorar a qualidade dos serviços prestados aos nossos munícipes.

Infelizmente, apesar de concordar com a transferência de competências, todo o processo tem carecido de clarificação e do necessário rigor, sem ser acompanhado do necessário envelope financeiro que a transferência de competências impunha, resultando, na grande maioria das situações, num ónus acrescido para os municípios ao nível da gestão financeira. A transferência de competências é planeada pelo Governo apenas no papel, em total desconhecimento com as realidades e necessidades de cada município, o que acarreta dificuldades acrescidas na nossa gestão financeira e dos recursos humanos e na priorização de investimentos para garantirmos o normal funcionamento dos serviços prestados.

Foi por entendermos não estarem reunidas as condições necessárias, nem

muito menos satisfeito o “envelope” financeiro inerente a tal, que recusámos a transferência de competências na Saúde e na Ação Social.

COMO É QUE O CONCELHO ESTÁ A COMBATER A ATUAL PANDEMIA? DE QUE FORMA A AUTARQUIA TEM AJUDADO OS MUNICÍPIOS?

O Município de Boticas tem vindo a implementar várias medidas no combate à crise, provocada pela pandemia de Covid-19, procurando apoiar, na medida do possível, os sectores mais afetados. À semelhança do que acontece um pouco por todo o País, os efeitos económicos desta crise fazem-se sentir e é fundamental que possamos apoiar os nossos empresários, em particular aqueles que, por força das medidas restritivas impostas pelo Estado de Emergência, se viram obrigados a manter as portas encerradas. Assim, o nosso apoio passou pela redução e isenção de algumas taxas, redução e/ou isenção do pagamento de água e ainda por alguns apoios económicos, nomeadamente através do programa “Viver Boticas” e da iniciativa “Decoração de Natal”, direcionados ao comércio local. É óbvio que estas iniciativas não permitiram resolver a grave situação

em que estão os nossos empresários, mas este foi um sinal de que o Município está ao lado deles e de que tudo fará para minimizar os efeitos desta crise de saúde pública, que é também uma crise económica e social.

O apoio à nossa população centrou-se mais na sensibilização e na disponibilização de informação sobre tudo o que se está a passar no nosso País e em particular no nosso concelho. Informação clara e transparente, sem nada a esconder e tendo apenas como objectivo manter a população focada naquilo que deve ser a grande preocupação: combater esta pandemia e zelar pela saúde e segurança de todos. Naturalmente que toda esta situação obrigou a Autarquia a um esforço extraordinário e à implementação de medidas e serviços adicionais de apoio à população, como a entrega em casa das pessoas, em particular dos mais idosos, de bens essenciais e de medicação, o transporte das mesmas para consultas médicas ou para a realização de testes à Covid-19 e, mais recentemente, para a vacinação.

Em parceria com a Associação Empresarial Mais Boticas entregamos material de proteção aos estabelecimentos e empresários locais e, em conjunto com a Comunidade Intermunicipal de Alto Tâmega [CIM-AT], adquirimos e entregamos material de proteção individual aos nossos profissionais de saúde, nomeadamente do Centro de Saúde, e aos nossos bombeiros, que estão sempre na linha da frente.

Acompanhamos sempre o evoluir da situação, em consonância com as autoridades de saúde, estando em permanente contacto com as instituições do nosso concelho, como as Juntas de Freguesia, a Santa Casa da Misericórdia e o Agrupamento de Escolas Gomes Monteiro, tudo para que possamos atuar rapidamente no sentido de suprimirmos qualquer necessidade. Reforçando esta ligação, criámos uma linha de apoio social e psicológico, assegurada por uma equipa de técnicos da área social e da psicologia, que garantem um serviço solidário e de proximidade junto da população do concelho.

CONSIDERA QUE A ATUAL PANDEMIA JÁ LEVOU AO AUMENTO DO NÍVEL DO DESEMPREGO DA REGIÃO?

Felizmente, apesar da situação difícil de muitos empresários, que começam a



“O APOIO À NOSSA POPULAÇÃO CENTROU-SE MAIS NA SENSIBILIZAÇÃO E NA DISPONIBILIZAÇÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE TUDO O QUE SE ESTÁ A PASSAR NO NOSSO PAÍS E EM PARTICULAR NO NOSSO CONCELHO. INFORMAÇÃO CLARA E TRANSPARENTE, SEM NADA A ESCONDER”

ver esgotado o seu “pé de meia”, tal ainda não se traduz no aumento do desemprego. Aliás, segundo informação do IIEFP, Boticas é o concelho do distrito de Vila Real que apresenta o menor número de desempregados. Tal situação estará relacionada com o facto da maioria do tecido empresarial ser constituído por micro e pequenas empresas, com um número reduzido de funcionários, muitas delas de carácter familiar. Os grandes empregadores do concelho têm mantido a sua atividade, com maior ou menor normalidade, sendo que existem ainda empresários que alteraram ou “expandiram” a sua área de atividade,

o que lhes permitiu manter o mesmo número de empregos. Mas, esta é uma situação difícil e que não será simples manter durante muito mais tempo, sendo que tememos que poderão existir alguns negócios que poderão não reabrir, caso a situação se prolongue durante muito mais tempo.

COMO TEM DECORRIDO A CAMPANHA DE VACINAÇÃO NO CONCELHO? A AUTARQUIA PRESTA ALGUM APOIO NESTA ÁREA ÀS ENTIDADES COMPETENTES?

O processo de vacinação tem decorrido dentro da normalidade e em estreito



respeito e cumprimento pelas normas e directivas emanadas pela DGS. Já foram vacinados os utentes e funcionários das estruturas residenciais para idosos, bem como 50 por cento do corpo ativo dos Bombeiros Voluntários de Boticas e das forças de segurança [GNR]. Já começaram também a ser vacinados os idosos com mais de 80 anos e entre os 50 e os 80 com comorbilidades associadas.

A XXIII FEIRA GASTRONÓMICA DO PORCO, EVENTO EMBLEMÁTICO NO CONCELHO, REALIZOU-SE ESTE ANO, PELA PRIMEIRA VEZ, EXCLUSIVAMENTE COM VENDAS ONLINE. QUE BALANÇO FAZ D A INICIATIVA?

A realização exclusivamente em formato online foi a solução encontrada para podermos dar continuidade aquele que é o evento mais emblemático do concelho de Boticas e o resultado final foi de veras positivo, superando todas as nossas expectativas iniciais, sendo compensador constatar que os nossos produtores conseguiram escoar o produto que tinham preparado para o certame, havendo ainda a necessidade de repor os stocks para responderem aos pedidos dos clientes. Foram contabilizadas cerca de um milhar de encomendas de fumeiro, enchidos e outros produtos locais, gerando um volume de negócios de mais de 50 mil euros.

Ultrapassadas as incertezas iniciais quanto ao novo modelo de vendas, veio a constatar-se que esta foi uma aposta de sucesso, ajudando os nossos produtores a terem alguma rentabilidade da sua atividade e não saírem prejudicados com esta situação, tendo o Município e a Associação Mais Boticas assumido todos os encargos inerentes ao processo de venda, expedição e transação das encomendas. À data, continuam a registar-se encomendas diárias, razão pela qual a plataforma BoticasTem se irá manter em funcionamento, disponibilizando outro tipo de produtos endógenos, como mel, doces e compotas, licores, estando prevista a inclusão de novos artigos, nomeadamente vestuário e calçado, higiene e segurança, floricultura, entre outros. Pretendemos que esta plataforma seja dinâmica, interativa e que tenha atividade regular ao longo de todo ano para, por um lado, satisfazer as necessidades dos compradores e, por outro, contribuir para a dina-

mização da economia local, sendo este mais um canal de escoamento de produtos.

A COMISSÃO MUNICIPAL DE DEFESA DA FLORESTA CONTRA INCÊNDIOS [CMDFCI] DE BOTICAS JÁ ESTÁ A PREPARAR A ÉPOCA DE INCÊNDIOS FLORESTAIS. QUAIS AS PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES E EXPECTATIVAS PARA ESTE ANO?

O nosso trabalho passa, obviamente, pela prevenção e pelo reforço ao nível da vigilância, contribuindo para que exista o menor número possível de ignições e de área ardida. Neste contexto, o trabalho realizado a montante da época de fogos florestais é deveras importante, assumindo grande relevo o trabalho desenvolvido pelos particulares, na limpeza dos seus terrenos, mas também pelas equipas de sapedores florestais, quer municipais, quer da CIM-AT, em acções de limpeza e silvicultura preventiva. É esta a nossa grande aposta e preocupação, que tão bons resultados tem dado nos últimos anos, reforçando também de forma significativa as acções de vigilância, nomeadamente através do protocolo que temos mantido com o Exército, através do regimento de Infantaria nº 19 de Chaves.

A GALP PAGOU 5,2 MILHÕES DE EUROS POR 10% DA SAVANNAH QUE PROMETEU INVESTIR 110 MILHÕES PARA EXTRAIR 200 MIL TONELADAS DE CONCENTRADO DE ESPODUMENA, EM BOTICAS, PROJETO QUE A AUTARQUIA E A POPULAÇÃO NÃO QUEREM VER IMPLEMENTADO. CONSIDERA QUE A ENTRADA DA PETROLÍFERA TORNARÁ ESTE DESAFIO AINDA MAIOR?

Neste processo, há muita informação e contra informação, fazendo questão de ‘camuflar’ tudo o que há de negativo numa exploração mineira e querendo passar para a opinião pública uma imagem idílica e uma ideia de “desígnio nacio-



“A NÃO SER QUE POSSA SURGIR ALGO DE MUITO RELEVANTE, JÁ QUE NÃO PODEMOS PREVER O DIA DE AMANHÃ, SEREI CANDIDATO ÀS PRÓXIMAS ELEIÇÕES, CUMPRINDO O TERCEIRO MANDATO À FRENTE DOS DESTINOS DO CONCELHO DE BOTICAS”

nal” que resolverá todos os problemas do País. Esta é uma “jogada” essencialmente especulativa e mais uma estratégia de aproximar a Savannah do tal desígnio nacional, ao procurar estabelecer parcerias com uma das maiores empresas portuguesas, procurando “colar-se” a alguém com quem os portugueses facilmente se identificam.

Esta parece-nos ser mais uma “operação de charme” do que qualquer outra coisa, até porque me mete alguma confusão uma empresa cuja principal actividade é a comercialização de combustíveis fósseis [petróleo e gás natural] virar-se, sem mais nem menos, para uma actividade como a exploração de lítio, cujo putativo sucesso pode ter reflexos de vulto na sua principal actividade... São tudo jogos económicos, de monopólios e controlo das operações económicas em matéria de energia. E não deixa também de ser interessante constatar que o Estado Português é o segundo maior acionista da Galp Energia...

Mais do que falar, agora, devemos aguardar pelo desenvolvimento de todo este processo, na certeza de que a população e o Município de Boticas continuarão a ser contra a Mina de Covas do Barroso por todas as razões que são já sobejamente conhecidas. Além disso eu, enquanto presidente desta Autarquia, deixarei de tomar posições públicas que defendam a população. Não ando em reuniões secretas, nem a fazer nada nas costas da minha população. Felizmente, a razão e a verdade vêm sempre ao de cima.

É CANDIDATO NAS PRÓXIMAS ELEIÇÕES? ESPERA CUMPRIR O SEU TERCEIRO E ÚLTIMO MANDATO?

A não ser que possa surgir algo de muito relevante, já que não podemos prever o dia de amanhã, serei candidato às próximas eleições, cumprindo o terceiro mandato à frente dos destinos do concelho de Boticas.


QUE PROJETOS AINDA NÃO CONSEGUIU CONCRETIZAR?

O objetivo principal será, obviamente, o de dar continuidade ao trabalho que tem vindo a ser desenvolvido, sempre em proximidade com a nossa população, procurando agir de acordo com as suas necessidades e prioridades, contribuindo para a crescente melhoria das condições de vida e do bem-estar social no nosso concelho.

CONCORDA COM A LIMITAÇÃO DE MANDATOS IMPOSTA PELA LEI OU CONSIDERA QUE AS PESSOAS DEVERIAM SER SEMPRE LIVRES PARA ESCOLHER OS SEUS ELEITOS?

Entendo o objetivo da lei e os princípios que estão na sua base, mas julgo que os munícipes deveriam ter total liberdade para escolher os seus eleitos. O povo é soberano e o nosso trabalho é sufragado a cada quatro anos. Só somos reconduzidos se o nosso trabalho for reconhecido e for ao encontro daquelas que são as necessidades dos munícipes. Julgo que não faz sentido terminar um trabalho que a população reconhece como sendo o mais válido para a sua terra. Mas tudo são ciclos. Uns acabam e outros que iniciam. É apenas necessário que quem está nestas funções o faça com “espírito de missão” e sempre na procura do melhor para a sua população e toda a região.

UMA MENSAGEM FINAL PARA OS HABITANTES DE BOTICAS.

Neste momento de dificuldades acrescidas, ditadas pela pandemia provocada pela Covid-19, que veio alterar, por completo, a nossa normalidade, deixo uma mensagem de esperança, de reconhecimento por todos os sacrifícios feitos e de crença no futuro, confiante que a nossa resiliência e capacidade para nos superarmos e ultrapassarmos as dificuldades nos ajudarão a construir uma sociedade mais justa, mas solidária e, sobretudo, mais unida. 



ANTEROS, S.A.

CREDIBILIDADE, INTEGRIDADE E RIGOR

Empresa fundada por Antero Santos Pereira, cidadão exemplar, empresário de uma vida com trajeto eticamente reconhecido, inteligente, generoso, leal, próximo dos mais necessitados, socialmente interventivo e justo, inovador, doador de oportunidades, humilde nos comportamentos. Um visionário, cujo legado é a luz que transborda, inspira e ilumina as gerações presentes e futuras de quem comanda e lidera esta empresa.



Luís Sá

► ANTEROS – Empreitadas, Construções e Obras Públicas, bem como as demais áreas de negócio que comporta, numa política claramente assumida de diversificação é, hoje, uma marca de referência incontornável no setor, resultado do seu desempenho qualitativo, competente e diferenciador no respeito pelos direitos dos seus clientes plasmados na exemplaridade da assunção dos compromissos contratualizados.

Luís Sá, presidente do Conselho de Administração, aborda o historial desta empresa, as suas origens e evolução recente. Em 1977, a empresa inicia a sua laboração por iniciativa e liderança do seu fundador, tornando-se, rapidamente, numa das empresas mais pujantes notáveis do setor. Resultante da dinâmica, performance da empresa e necessidades do mercado, a ANTEROS diversifica e expande o negócio com atividades conexas e de complementaridade. A passagem do testemunho às novas gerações teve lugar em 2011. Consolidou-se a reestruturação da empresa, ultrapassada que foi a crise socioeconómica, assaz profunda e devastadora de 2008 que teve como prenúncio o desastre financeiro do subprime de 2007. Redefiniu-se a visão da empresa, assumindo a abordagem a mercados diferenciados e de âmbito nacional, como fator de proximidade

aos seus clientes. Por fim, a empresa diversificou o negócio e concretizou a sua internacionalização. Luís Sá faz questão de invocar e registar, que as origens, a essência, está em Angola, quando em 1953, o fundador, tal como se refere na sua biografia, “O Despertar de um Sonho” parte para solo angolano e, passados uns anos, funda a ANTEROS. Assim, esta nova fase da vida da empresa, reitera o presidente do Conselho de Administração, tem sempre subjacente o legado do seu fundador bem identificado num dos seis valores da ANTEROS: o compromisso. “Regemo-nos clara, inequívoca e permanentemente pelo respeito pela palavra – valor ancestral da nossa cultura que muito nos orgulha – no cumprimento estrito de todos os contratos e obrigações assumidas”.

RESILIÊNCIA E COMPROMISSO!

Como consequência da reestruturação da empresa, resultou um modelo de governo atuante, focado, eficaz, assente na gestão partilhada, que tem a sua expressão máxima na macroestrutura da empresa, constituída pelas diferentes direções. O presidente do Conselho de Administração salienta o investimento em novas tecnologias, a seletividade com critério do negócio em termos de orçamentação, o gerar de bolsas de

parceiros em áreas de negócio estratégicas, o recrutamento exigente e qualitativo com o adequado processo de acolhimento, a gestão financeira focada na mais-valia do negócio direto, a difusão constante e permanente dos valores e cultura da empresa, o desafio permanente de apelo à autoformação e ganhos no conhecimento, os aspetos comportamentais individuais e coletivos do quotidiano, a interação sadia e permanente das equipas, a implementação do empowerment a par do sistema de controlo sistematizado e de alto valor, tudo em prol de uma gestão de elevada eficácia, oportuna e em tempo real. No que respeita à valorização, respeito e motivação dos colaboradores, Luís Sá faz questão de destacar a cultura de premiação do mérito e a forte aposta na formação e desenvolvimento de competências internas.

Sediada na cidade de Chaves, a ANTEROS, dando forma à opção estratégica de operar em todo o território nacional, entendeu que seria estruturante e uma mais-valia para a sua operacionalidade e para a gestão de proximidade com os clientes - com as vantagens biunívocas que daí advêm – a instalação também nas áreas de Lisboa e Porto. “Procurou-se, deste modo, assegurar uma logística que possa corresponder e dar satisfa-

ção às exigências dos mercados em que estamos presentes”.

A empresa responde, em termos operacionais, aos setores público e privado. A experiência acumulada de mais de quatro décadas aportou *know-how* e competências diferenciadoras que a ANTEROS procura transmitir e alocar em benefício dos seus clientes. “Pretendemos que estas tipologias de negócios estejam equilibradas e ajustadas aos montantes da nossa faturação, eliminando dependência a um dos setores, situação nefasta e preocupante em termos de gestão macro”. No setor público, para além da construção civil, importa realçar o apporto da empresa na intervenção em infraestruturas diversificadas, na construção, reparação e intervenção nas vias de comunicação. “A nossa competitividade nesta área de negócio tem tudo a ver com a central de betuminoso sediada no Fojo – Pedras Salgadas, que cobre uma área geográfica de razoável dimensão”. Em matéria de construção civil ganha relevo e importância a construção/remodelação e intervenção em hotéis, hospitais e centros de saúde e centros escolares.

Luís Sá refere, como data marcante e corolário das políticas delineadas e implementadas, o ano de 2016, onde a empresa praticamente duplicou o seu



volume de negócios, valor que mantem consistente até 2020, informando, com orgulho e satisfação, que a ANTEROS detém uma sólida carteira negócios para os próximos anos.

ÁREAS DE NEGÓCIO/ OPERACIONALIDADE

A multiplicidade das áreas de negócio são, hoje, uma gratificante e encorajadora realidade na ANTEROS. O “core” da empresa, salienta Luís Sá, continua a ser a Construção Civil e as Obras Públicas. Contudo, fruto da diversificação e inovação existem, hoje, na empresa áreas de negócio que, quotidianamente, se afirmam e evoluem, revelando-se como determinantes para os resultados globais.

Reabilitação Urbana

Tem o objetivo de preservar o passado garantindo o futuro, contribuindo para a melhoria da segurança e conforto dos edifícios intervencionados, permitido melhorar condições de usufruto e novas utilizações que valorizam as pessoas e os espaços onde estão inseridos. Destina-se à reabilitação e requalificação de edifícios, sobretudo históricos, e espaços públicos.

Promoção Imobiliária

A empresa dispõe de uma larga oferta imobiliária, património consolidado ao longo de décadas, através da construção de edifícios de grande qualidade e valor comercial, em localizações privilegiadas e terrenos com grande potencialidade.

ANTEROS Service

Serviço Profissional de assistência e reabilitação de edifícios, inovador, de intervenção rápida, ágil e preço competitivo. Este setor é credibilizado pela marca ANTEROS e ambiciona ser uma referência, pelo exemplo, neste importante segmento de atividade.

AS MAIS RECENTES APOSTAS

Agroflorestal

Área de negócio decorrente da longa experiência em arranjos paisagísticos e conservação de parques e estradas. Constituída por profissionais experientes e altamente motivados para o obje-



tivo de potenciar, cuidar e promover a floresta como um importante recurso sustentável, intensificando o seu valor económico, ambiental e social, designadamente na fixação das populações. Algumas especificidades deste importante negócio:

1. Investimento muito expressivo da empresa na aquisição de equipamentos modernos, inovadores e com elevados níveis de produtividade;

2. Capacidade de limpeza média de cinco hectares por dia, o que equivale a cinco campos de futebol;

3. Equipamento único na região na operação de limpeza porque tritura literalmente todos os materiais lenhosos e arbustivos à sua passagem, fazendo a incorporação destes no solo, o que faz com que se reduza a carga combustível, ou seja, o risco de incêndio.

4. Pode ser preponderante e vantajoso na criação de faixas descontínuas, sendo possível a sua utilização no combate a incêndios em tempo real, já que permite abrir rapidamente faixas de contenção ou os chamados corta-fogo.

5. A empresa também está equipada para a recolha de madeira que posteriormente é aproveitada para a indústria transformadora.

O presidente do Conselho de Administração enfatiza que esta é, seguramente, uma área de negócio de futuro, por tudo o que se tem passado de dramático no País, com a perda sistemática de valor para as populações e que não mais terá retorno.

Serralharia

Atividade recente que a empresa reativou e para a qual detém enormes expec-



tativas de desenvolvimento e progresso, quer na satisfação das necessidades internas da ANTEROS – que ainda não atingiu –, quer em termos de exportação, nomeadamente, para o mercado francês. O primeiro ano de laboração apresentou bons indicadores tanto no que respeita ao volume de negócios, como nos resultados que eram expectáveis. O reforço das equipas em termos quantitativos e, sobretudo qualitativos, a par do investimento previsto em equipamentos/tecnologia, rapidamente catapultará este ramo de negócio para indicadores confortáveis e de contributo apreciável para os resultados globais da empresa.

Pré-fabricados e Soluções de Industrialização na Construção

Oferece vantagens comparativas muito significativas face à construção tradicional, sobretudo, ao nível do prazo e da qualidade, continuando a permitir uma total compatibilização de arquitetura, estruturas elétricas, hidráulicas, esgotos e sistemas complementares como incêndio, refrigeração, ventilação e exaustão.

Todas as etapas construtivas são rigorosamente controladas e monitorizadas, garantindo uma qualidade superior. Todos os módulos saem da fábrica totalmente testados e inspecionados e são entregues em obra devidamente embalados, limpos e prontos a serem montados ou armazenados temporariamente. Permitindo ao cliente:

1. Maior fiabilidade de prazos e orçamentos;

2. Redução de custos – alto potencial de racionalização;

3. Maior rapidez – cronograma exato e preciso, permitindo a antecipação de



entrega da obra e o retorno do investimento num prazo menor;


4. Redução da necessidade de mão-de-obra específica e qualificada em obra.

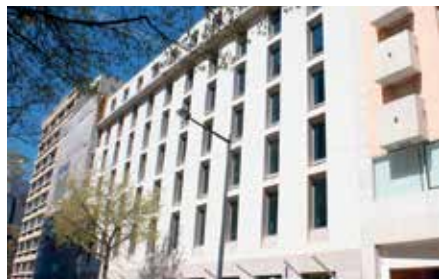
Este projeto – solução Casa de Banho Pronto – marca a internacionalização de ANTEROS em parceria com uma reputada construtora francesa dedicada à construção de prestigiadas cadeias de hotéis, onde a qualidade é um fator essencial e imperativo, na cidade de Paris. O modelo e o design são criados em parceria com o construtor responsável pela obra ao qual compete escolher os materiais a utilizar. A primeira instalação aconteceu num hotel com 250 quartos. Volvidos três anos da presença da empresa no mercado francês, Luís Sá comenta que este projeto “é um sucesso e que a marca ANTEROS ganhou expressão e grande notoriedade”.

Luís Sá referiu, ainda, em termos de investimentos já concretizados, o segmento da Saúde, criado com o objetivo de “contribuir para combater e debelar as fragilidades e a precariedade deste setor, na região da comunidade do Alto Tâmega”.

ANTEROS SOCIAL

Coerentes com a filosofia da empresa e fiéis ao legado do Fundador, a ANTEROS manteve, sempre, uma relação de proximidade com as comunidades para as quais presta serviços e com que se identifica. “Somos interventores, com prazer, gosto e felicidade, na promoção da Cultura, do Ensino, do Desporto e do Lazer. Somos Mecenazes da AAC – Academia de Artes de Chaves, instituição prestigiada, de altíssimo e inigualável nível no serviço que presta aos jovens de toda a região. Colaboramos com ainda com associações e entidades locais”.

Como mensagem de fecho, Luís Sá, agradece a oportunidade de falar da sua empresa, dos seus colaboradores, das suas gentes e termina com uma frase simples e carregada de significado: “Na Anteros, o mais importante são as pessoas”. 



FLAVIGRÉS, SA - MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO E LUXUS FACHADAS VENTILADAS, LDA

UMA REFERÊNCIA DE VANGUARDA

António Fontoura e Jaime Fontoura são empresários de sucesso e uns visionários. Responsáveis pela Flavigrés, SA, empresa dedicada à venda de materiais de construção e pela Luxus Fachadas Ventiladas, Lda empresa dedicada à colocação de sistemas de fachadas ventiladas, a dupla quer agora apostar no fabrico e instalação de construções em aço leve, uma referência de vanguarda.

► FLAVIGRÉS: O INÍCIO

Tudo começou em 1994 quando os dois irmãos, criaram em Chaves a Flavigrés, uma empresa especializada na comercialização de materiais de construção e decoração. “Realizámos inicialmente uma parceria com uma empresa espanhola de comércio de materiais de construção que pretendia expandir a sua presença em território nacional”, recorda um dos empresários. No entanto, ao fim de dois anos a parceria terminou, porém, a Flavigrés alargou a sua ação e tornou-se representante das melhores marcas e produtos, nacionais e estrangeiras, todas com elevada qualidade e design, para além disso, a aposta no atendimento cuidado e acompanhamento personalizado de todos os seus clientes permitiu que a partir daí o crescimento da empresa tenha sido ex-



António Fontoura e Jaime Fontoura

ponencial. “Claro que tivemos que atravessar alguns anos mais complicados como aqueles que definiram a última grande crise no setor da construção civil, contudo sempre conseguimos ter lucro e ultrapassar todas as problemáticas. Neste momento, arrisco afirmar que somos os detentores de uma das melhores salas de exposições de todo o Norte do País”.

LUXUS: LÍDER DE MERCADO

Já em 2006, António Fontoura e Jaime Fontoura criaram a Luxus, empresa que se dedica ao fabrico e instalação de dois sistemas construtivos inovadores, nomeadamente a colocação de vários sistemas de fachadas ventiladas tais como cerâmica, pedras naturais, fibrocimento, composto de alumínio e fenólicos, entre outros; e ainda à construção de estru-

ras e de edifícios metálicos. “Mais uma vez fizemos uma aposta num produto completamente novo e de vanguarda que começava a surgir no mercado. Apostamos na satisfação das necessidades dos nossos clientes, bem com na qualidade dos nossos produtos, quer a nível da compra de matérias-primas, como do produto acabado, o que faz com que, hoje, sejamos líderes absolutos de



mercado nacional neste setor de negócio”. A Luxus tem obras realizadas em todos os distritos de Portugal e também já se internacionalizou tendo realizado diversas obras em França e Espanha.

António Fontoura explica que este inovador sistema de fachadas ventiladas se assume, atualmente, como uma solução mais eficiente no revestimento de edifícios, com elevada qualidade estética e funcional, “cada vez mais utilizado na construção moderna com grande aceitação entre arquitetos, engenheiros e construtores. Para além disso, esta solução possibilita indiscutíveis vantagens de isolamento térmico, reduzindo o consumo energético entre 20 a 30%, além de promover o isolamento acústico, solução ideal para locais com elevada poluição sonora”. Este sistema de instalação também minimiza o tempo de execução da obra, sendo que a manutenção necessária posteriormente também é mais reduzida. À questão de como funciona este inovador sistema, a resposta foi: “Basicamente este sistema é constituído pela parede de suporte, por uma capa de isolamento, fixada sobre a parede, e por uma capa de revestimento unida ao edifício através de uma estrutura de fixação metálica, geralmente alumínio. Entre o isolamento e o revestimento cria-se uma câmara de ar, tendo esta uma espécie de «efeito chaminé» conseguindo-se, assim, uma eficaz ventilação natural com notáveis benefícios” - explicou António Fontoura.

Quanto às estruturas metálicas, os componentes de construção em aço permitem construir módulos pré-fabricados leves, que, além disso, são pré-montados nas nossas instalações e transportados depois para o local de construção. Esta é uma maneira rápida, eficiente e evoluída na construção de edifícios. Por fim, o sistema de módulos permite a montagem de paredes ou elementos de fachadas de uma forma rápida e económica que os componentes de construção são leves e de fácil utilização, pelo que são ideais tanto para edifícios residenciais, como industriais. Este sistema pode ser à prova de terremotos e ventos ciclónicos”.

Entre as obras mais emblemáticas realizadas pela Luxus, destacam-se vários edifícios públicos, como hospitais: o Hospital de Santo Espírito da Ilha Terceira, o Hospital do Senhor do Bonfim em Vila do Conde, o Instituto São João de Deus em Carnaxide; hotéis, como por exemplo o



“MESMO NUMA EMPRESA COMO A NOSSA, ONDE O TRABALHO NÃO É TÃO PESADO E É MAIS LIMPO, NÃO CONSEGUIMOS ENCONTRAR PROFISSIONAIS DISPONÍVEIS, O QUE NOS DEIXA MUITO PREOCUPADOS COM O FUTURO DO SETOR”

Savoy Residence e Savoy Palace, ambos na ilha da Madeira; escolas, destacando o Centro Escolar de Arronches; centros comerciais como por exemplo o Espaço Guimarães; e diversos empreendimentos residenciais como o Lux Terrace Luz e Lux Terrace Alta de Faro, nas regiões de Lisboa e Algarve respetivamente, entre muitos outros.

PRESENTE

O empresário revela que o maior problema com o qual se debate na atualidade é mesmo o da falta de mão-de-obra para laborar no setor da construção civil:

“mesmo numa empresa como a nossa, onde o trabalho não é tão pesado e é mais limpo, não conseguimos encontrar profissionais disponíveis, o que nos deixa muito preocupados com o futuro do setor. Não sabemos como é que vamos reagir quando a maioria dos nossos trabalhadores, que hoje têm mais de 50 anos de idade se reformar”. António Fontoura explica que essa dificuldade faz com que a aposta passe pela formação constante da equipa de 43 funcionários, “ainda que tenhamos a consciência de que nem sempre conseguimos capitalizar esse investimento, uma vez que as



A APOSTA NO TURISMO


O grupo tem ainda a ambição de diversificar o negócio estando neste momento também a apostar no setor do turismo. “Este é um setor de negócio para o qual nunca estivemos vocacionados, contudo, a oportunidade surgiu e decidimos arriscar”. Os empresários vão iniciar a construção de um hotel quatro estrelas, em Vila Real, na Quinta de São Pedro, com 126 quartos, num investimento total de 20 milhões de euros. “A oferta hoteleira na cidade é deficitária, daí a nossa aposta. Apesar disso, gostaríamos que uma outra empresa, mais vocacionada para esta área, realizasse a exploração hoteleira deste espaço”.

Tendo já submetido outro projeto de uma unidade hoteleira, para a construção em Miramar, Vila Nova de Gaia, com 175 quartos e 51 apartamentos, num investimento superior a 30 milhões de euros.

peçoas, por uma razão ou por outra, acabem por deixar a empresa passado algum tempo”.

António Fontoura destacou ainda a parceria que o grupo tem com a Jerónimo Martins, para a construção de novos hipermercados Pingo Doce e confidenciou-nos que o calendário de obras da empresa para 2021 já está completo.

FUTURO

O empresário mostra-se confiante no futuro e revelou-nos os novos projetos e apostas: a implantação de uma unidade fabril de produção de estruturas em aço leve, “ideais para a construção de edifícios habitacionais até 12 pisos”, um investimento superior a seis milhões de euros numa nova forma de construção que é muito mais rápida com muito menos desperdícios e que minimiza os erros de instalação, para além disso tem menores emissões de carbono sendo por isso mais sustentável “pelo que as suas mais-valias são evidentes. Com esta nova solução conseguimos fazer em apenas um mês aquilo que habitualmente demoraria um ano a realizar com a construção clássica, até porque a construção é completamente computadorizada, com limitada intervenção humana e que dispensa a utilização de outros equipamentos, o que será uma importante mais-valia, até pela falta de mão-de-obra disponível para laborar neste setor de atividade”. O empresário espera que este projeto seja uma realidade ainda em 2021. 

CARINA PRODUTOS ALIMENTARES

APOSTA INEQUÍVOCA NA QUALIDADE

A Carina – Produtos Alimentares Lda., localizada em Chaves e criada em 1988, dedica-se ao fabrico e comercialização de produtos pré-cozinhados ultracongelados. Pastéis de bacalhau, rissóis, chamuças, croquetes, pão de queijo, Pastéis de Chaves, certificados IGP, entre outros, são algumas das iguarias que a empresa coloca no mercado e com as quais delicia todos os seus clientes. A aposta da inovação de produtos traduz-se no desenvolvimento de soluções vegetarianas e no acompanhamento de tendências de consumo sempre com os padrões de qualidade elevados.

► António Borges e Carla Borges, sua esposa, assumiram a gerência da Carina – Produtos Alimentares Lda. há cerca de 13 anos quando esta atravessava um período muito difícil. “Foram anos muito complicados, uma vez que a empresa estava tecnicamente falida. Os funcionários tinham ordenados em atraso, havia dívidas a fornecedores, etc. Mas o mais grave ainda era a possibilidade de encerramento imediato das instalações por falta de condições. Esta realidade fez com que os primeiros anos tenham sido um desafio, até porque não tinha experiência de trabalho neste setor e tive que aprender no dia a dia, com base na tentativa e erro. A nossa base de trabalho assentava apenas num único cliente, uma grande cadeia na área do retalho que laborava apenas suportada no preço”, recorda o empresário.

Posta esta realidade, António Borges toma então a decisão mais difícil: rescindir

o contrato com o único cliente existente. “Tivemos que voltar ao início, reorganizar por completo a empresa e começar do zero, uma vez que a nossa aposta passou a ser inequivocamente a qualidade e não o preço. É impossível conjugar um preço demasiado baixo com um produto de qualidade. Partindo desse princípio escolhemos o nosso caminho. Desde então, e até hoje, adquirimos apenas matéria-prima de elevada qualidade, mais-valia que se reflete no produto final. Começámos a incluir produtos novos e inovadores e a nossa base de clientes começou a crescer. Além disso melhorámos, apostando num forte investimento em instalações e equipamentos, tornando-o num espaço moderno e bem equipado. A inovação não deixou que ainda grande parte do nosso trabalho continue a ser manual, uma vez que não queremos perder o gosto caseiro dos nossos produtos. Procuramos alternativas, no-



António e Carla Borges

“A INOVAÇÃO NÃO DEIXOU QUE AINDA GRANDE PARTE DO NOSSO TRABALHO CONTINUE A SER MANUAL, UMA VEZ QUE NÃO QUEREMOS PERDER O GOSTO CASEIRO DOS NOSSOS PRODUTOS”

vos conceitos e abordagens, apostando em soluções para o desenvolvimento dos nossos produtos e práticas de trabalho. Foi esta aposta que levou ao nosso crescimento exponencial”. Olhando para trás, o empresário recusa esquecer o apoio que sempre recebeu por parte de todos os funcionários da

Carina. “Tenho mesmo que destacar todo o empenho e abnegação da equipa de trabalho que foi sempre fantástica e que sempre esteve ao meu lado, a lutar pelo futuro desta empresa. Não esquecendo todos os que por aqui passaram. A verdade é que, sem eles, nada teria sido possível. Hoje somos uma verdadei



ra família e é a eles que devo tudo, até porque também foi com eles que aprendi muito do que sei atualmente. Estivemos, estamos e estaremos sempre unidos e fortes. Cheios de coragem e determinação para todas as lutas que nos aparecerem pela frente. Nunca desistir é o mais importante”.

SELO DE QUALIDADE NO MERCADO

Para além de propostas mais tradicionais como os pastéis de bacalhau, rissóis, chamuças e croquetes, a empresa oferece ainda soluções inesperadas como o pão de queijo, vários folhados doces e salgados, lançando também produtos vegetarianos, “setor de mercado em crescimento na atualidade. Procuramos sempre soluções direcionadas para o cliente. Estamos preparados para aceitar mudanças, melhorar produtos e processos e dar resposta a novos desafios. Acima de tudo a satisfação dos nossos clientes”. Presentemente, opera num espaço moderno e bem equipado, cuja aposta assenta num reconhecimento alicerçado na capacidade de produzir, respeitando

“ESTAMOS MUITO LIGADOS AO CHAMADO MERCADO DA SAUDADE E SÃO CADA VEZ MAIS OS EMIGRANTES PORTUGUESES ESPALHADOS PELO MUNDO, O QUE FAZ COM QUE A NOSSA PRESENÇA NOS MERCADOS INTERNACIONAIS SEJA CADA VEZ MAIS EFETIVA”

prazos e permanecendo atenta aos padrões de consumo dos seus clientes. Com uma equipa composta por 32 profissionais de excelência, com sólida experiência e elevado grau de profissionalismo, a Carina faturou 1.6 milhões de euros em 2020, sendo 30 por cento deste valor obtido através da exportação dos seus produtos e soluções para países como Macau, Singapura, Timor, Angola, França, Alemanha, Bélgica, Holanda, Suíça, entre outros. “Estamos muito ligados ao chamado mercado da saudade e são cada vez mais os emigrantes portugueses espalhados pelo mundo, o que faz com que a nossa presença nos mercados internacionais seja cada vez mais efetiva. Em


função dos diferentes mercados, culturas e paladares, tentamos acompanhar os hábitos e tendências exibidas pelos consumidores, apostando na criação de novos produtos”, advoga António Borges.

PRESENTE E FUTURO

Quanto ao atual estado do mercado, o empresário defende que este está muito competitivo e que a concorrência aumentou muito. “Ao longo dos últimos anos surgiram muitos players novos neste setor, o que faz com que a aposta na inovação tenha que ser uma constante. Exemplo disso é o nosso pastel de bacalhau com queijo, produto que tem sido um sucesso, com um saber fazer impos-

sível de replicar. Temos que nos diferenciar dos nossos concorrentes. Apesar disso, o nosso ex libris continua a ser o pastel de Chaves, um produto gourmet, repleto de classe e que não deixa ninguém indiferente. Para além disso, este é um produto IGP – indicação geográfica protegida, importante mais-valia”.

António Borges considera apenas que seria importante a reabertura, a curto prazo, do canal HORECA (hotéis, restaurantes e cafés). “O setor ressentiu-se muito neste segundo confinamento e as empresas estão a ser muito penalizadas. Urge reverter este cenário”.

Apesar de todas as vicissitudes de desafios, o empresário mostra-se confiante no futuro. “vamos realizar o investimento de 300 mil euros em novas máquinas e instalações. Também pretendemos expandir a nossa presença no mercado externo. Contudo, independentemente de tudo, humildemente, o que mais quero é manter os postos de trabalho de toda a minha equipa. Acredito que a tormenta irá passar e que conseguiremos superar mais este desafio”. 



30 Anos
Carina
 produtos alimentares

DÁ PARA TODOS OS GOSTOS

 **INFO@CARINA.PT**  **276 341 911**

AOF - AUGUSTO DE OLIVEIRA FERREIRA & CA., LDA.

QUALIDADE E RIGOR NA DEFESA DO PATRIMÓNIO

A AOF é uma empresa familiar, com mais de meio século de atividade, especializada na reabilitação, conservação e restauro do património edificado. Com uma aposta clara na qualidade, rigor e profissionalismo de toda a sua especializada equipa de trabalho, a empresa recorre à utilização de métodos e materiais tradicionais, aliando-os aos novos materiais e tecnologias.



FOTOGRAFIA Luis Freitas Carvalho | L&C - Media Solutions

► Filipe Ferreira, engenheiro civil e atual responsável pela AOF, juntamente com os seus dois filhos, recorda que tudo começou com o seu pai, um apaixonado pelo património e pelas construções antigas. Por causa disso, em 1955, abandona a carreira como docente e cria a AOF, uma empresa direcionada para a reabilitação, conservação e restauro do património construído. “Nem sempre foi fácil, mas a empresa foi crescendo e consolidando a sua posição no mercado. Em pouco tempo, começámos a laborar com o Estado na conservação de todo o património nacional, nomeadamente, mosteiros, igrejas, conventos e nunca mais parámos de crescer. Hoje também os meus filhos estão ligados a esta área na medida em que um é engenheiro e a outra é arquiteta. Ambos fazem já parte da equipa AOF, pelo que a terceira geração já está assegurada”.

Neste momento, a AOF é uma empresa certificada pela norma ISO 9001 e tem como principais áreas de intervenção a execução e restauro de coberturas de edifícios; a conservação e restauro de alvenarias de pedra (granito, calcário, entre outros) e a execução de cantarias; a

“JÁ LABORAMOS TAMBÉM COM ALGUMAS AUTARQUIAS E RECONHECEMOS QUE ESTAS ESTÃO CADA VEZ MAIS FOCADAS EM CONSERVAR E RESTAURAR O PATRIMÓNIO CONCELHIO, O QUE É DE LOUVAR”

realização de trabalhos de carpintaria e execução de estruturas de madeira; o reforço de estruturas tradicionais, de pedra e madeira, entre outras; a conservação e restauro de tetos em madeira e estuque, com acabamentos a pintura ou douramentos; a pintura mural e cavalete; e o restauro e conservação de talha dourada. “Trabalhamos em parceria com a Direção Geral do Património Arquitetónico, com as diversas direções regionais de cultura, com as várias universidades



FOTOGRAFIA ISF-Manuel Ribeiro

que são detentoras de património fabuloso, para além de algumas misericórdias e clientes particulares. Já laborámos também com algumas autarquias e reconhecemos que estas estão cada vez mais focadas em conservar e restaurar o património concelhio, o que é de louvar. A autarquia de Braga, por exemplo, até já tem o prémio Reabilita Braga, que já contou com duas edições, sendo que fomos os vencedores da primeira”, advoga o empresário.

ESPECIALISTAS NA DEFESA DO PATRIMÓNIO

“No fundo, somos especialistas na defesa do património, assim tanto podemos fazer o restauro e conservação de uma catedral inteira, como podemos ter esse cuidado com um simples quadro. Temos uma secção especializada em estuques, outra em madeiras, pintura mural, pintura de cavalete, pedra, entre muitos outros. Conseguimos trazer de novo à vida todas as áreas e aspetos de um edifício,

até mesmo no que concerne à arte sacra”, explica Filipe Ferreira.

A empresa realiza sobretudo obras públicas e diocesanas, dependentes de concursos públicos exigentes e rigorosos. “O caderno de encargos está de tal forma dissecado, que é de vital importância, por exemplo, a garantia da presença de um técnico superior em conservação e restauro especializado em cada uma das áreas a intervir. De acrescentar ainda que cada um destes técnicos, para além da formação superior, tem que ter comprovativo de outras formações realizadas e recomendações, o que torna todo o processo ainda mais complexo e moroso. Falamos de intervenções muito rigorosas, não só do ponto de vista técnico, mas também formal e burocrático, alvo de múltiplas inspeções e temos que dar sempre o nosso melhor, até porque o risco que corremos é grande. Um erro, um passo dado em falso e determinada obra pode ter irremediavelmente perdida”, esclarece o engenheiro civil.

Ainda assim, Filipe Ferreira defende que a política levada a cabo em Portugal é conservadora e não restauradora, ou seja, “não colocamos as peças como eram na antiguidade, em muitos casos apenas evitamos a sua degradação presente e futura, conservando-as. Para quê realizar uma ação mais interventiva se, daqui a uns anos, mercê a evolução das técnicas, o poderíamos fazer de forma menos invasiva e com maior qualidade? Defendemos que muitas vezes é preferível uma não intervenção a uma má intervenção. Esta postura mais conservadora também nos dá algumas garantias, até porque respondemos sempre perante a tutela. Assim, caso algum trabalho não fique conforme, as entidades responsáveis deram o seu aval para que assim fosse”.

Neste momento a AOF está envolvida nas obras de restauro no Palácio de Queluz, no Teatro São Carlos, na Igreja do Espírito Santo, em Évora, no Mosteiro de Santa Clara-a-Velha e irá avançar para uma nova fase de obra no Palácio das Necessidades, em Lisboa. A empresa está com o calendário de obras completamente preenchido para o presente ano, sendo que a agenda para 2022 também já está delineada. “Enquanto que em muitas empresas quanto mais obras melhor, se eu não puder fazer dou em subempregada a este ou aquele, conosco isso não pode acontecer



devido à especificidade de cada trabalho que realizamos. Não podemos correr o risco de defraudar as expectativas dos nossos clientes”, assegura o empresário.

Filipe Ferreira assevera que o que a maior parte das empresas faz na atualidade não é restauro, mas sim reabilitação e muita dela com base apenas no fachadismo, uma vez que se mantém a fachada e todo o interior do edifício é destruído e alterado. “Em alguns casos essa intervenção até faz sentido, uma vez que o edifício já sofreu outras alterações e esta é a forma de lhe dar alguma dignidade, noutras este tipo de intervenção não era necessária. Ainda assim, quero acreditar que as diversas tutelas estão atentas e que estas não permitam a destruição de património”.

O MELHOR TEM UM PREÇO

Com uma equipa de trabalho composta por 80 profissionais, onde se destaca a


presença de um técnico superior em conservação e restauro em todas as áreas nas quais a empresa realiza intervenções, o que se institui como uma importante mais-valia, a AOF tem como objetivo trabalhar sempre com os melhores. “Sabemos que os clientes não ficam satisfeitos com menos do que isso e nós também não. Claro que toda esta especializada se reflete no valor salarial alcançado por estes profissionais de excelência. O melhor tem um preço”, explica o engenheiro civil.

Apesar disso, o empresário explica que a AOF também se debate com a problemática da falta de mão de obra que afeta de forma transversal todo o setor da construção civil. “Infelizmente as pessoas preferem profissões onde sabem que não existe trabalho, em detrimento de áreas onde o emprego seria não só garantido, como bem remunerado. Sabemos que este é um trabalho dito pesado e exigente, contudo é devidamen-



te remunerado. É uma pena que as antigas escolas industriais tenham deixado de existir. As entidades competentes deveriam apostar mais na formação profissional e dar resposta às necessidades do tecido empresarial”.

Filipe Ferreira revela que, apesar dos convites à empresa ainda não iniciou o seu processo de internacionalização. “Sentimos que este ainda não é o momento, até porque não falamos de obras que pudéssemos realizar confortavelmente à distância. Parte da nossa equipa teria que se deslocar, sendo que depois seria de extrema dificuldade encontrar os restantes profissionais no país de chegada para a realização da obra, tal a especificidade do nosso trabalho. Se falarmos de uma tela, podemos recolhê-la, restaurá-la nas nossas instalações e devolvê-la, algo que não é possível fazer com um edifício. Já equacionamos essa possibilidade, já realizamos alguns contactos e esta é uma oportunidade que está em estudo. Apesar disso, ainda que pudéssemos avançar, por exemplo, para a vizinha Espanha, por uma questão de proximidade, a verdade é que os espanhóis são muito nacionalistas. Julgo que seria mais fácil a nossa incursão em França, Itália ou até mesmo Reino Unido. Itália, por exemplo, é conhecida como a capital mundial da arte do restauro”.

O empresário advoga que, neste momento, a empresa está a realizar o investimento na aquisição de novos equipamentos para o laboratório de Conservação e Restauro, “não só para proteger a saúde dos nossos funcionários, até porque trabalhamos com químicos agressivos para o corpo humano, apostando no restauro verde, mas também para podermos oferecer soluções com ainda maior qualidade a todos os nossos clientes”. Apesar disso, Filipe Ferreira confessa alguma relutância e incerteza em relação ao futuro. “Desde a nossa fundação já passámos por outras crises, nomeadamente o 25 de abril e a recente crise no setor da construção civil já em 2009/2012. Contudo, e apesar de perspetivamos a vinda de um novo ciclo de crise, a verdade é que continuamos sem mão de obra disponível para trabalhar o que não faz sentido. Os mais jovens não se interessam por esta arte, pelo que nos resta continuar a laborar com base na qualidade e acreditar que, no futuro, seremos capazes de vencer mais este desafio”. 

TEIXEIRASEMPROGRESSO

UMA NOVA IDENTIDADE, A MESMA QUALIDADE E RIGOR

A célebre João Manuel da Silva Teixeira & Filho, Lda., empresa de construção civil conhecida e reconhecida em Vila Pouca de Aguiar, mudou de nome. Agora, a renovada TEIXEIRASEMPROGRESSO, Lda, sob o olhar atento de João Teixeira e Miguel Teixeira, filhos do fundador da empresa, pretende continuar a satisfazer clientes, com todo o know-how adquirido ao longo de anos, sempre com a mesma qualidade, rigor e profissionalismo.

► Tudo começou há vários anos atrás quando o pai de João Teixeira e Miguel Teixeira criou a João Manuel da Silva Teixeira & Filho, Lda., empresa dedicada ao setor da construção civil, em vila Pouca de Aguiar. “Foi o nosso pai que criou esta empresa e é a ele que agradecemos grande parte do sucesso que temos hoje, uma vez que foi ele que nos ensinou muito do que sabemos. Chegamos à empresa em junho de 2007. Começámos ainda muito novos, mas fomos habituados, desde cedo, a dar valor ao esforço e ao trabalho. Foram esses ensinamentos que fizeram de nós os profissionais que somos na atualidade. Sempre preferimos o mercado de trabalho, pelo que optámos por contribuir para o património da família logo que possível”, recordam os empresários.

UMA NOVA IDENTIDADE

Em 2021, João Teixeira e Miguel Teixeira decidiram dar uma nova entidade a este projeto, ainda que sempre suportados no *know-how*, rigor, profissionalismo e qualidade que sempre caracterizou esta empresa. “Precisávamos de um nome mais curto que marcasse o mercado e nos distinguisse ainda mais da nossa concorrência.

Quisemos modernizar a nossa imagem e adaptar-nos a um mercado competitivo em constante mutação”. Hoje em dia, a **TEIXEIRASEMPROGRESSO** labora suportada numa equipa composta por 13 profissionais qualificados, sendo que a empresa recorre a equipas parceiras, em regime de subcontratação, sempre que necessário. Para além do projeto de construção, desde 2010, que a empresa possui uma loja dedicada à comercialização de todo o tipo de produtos e soluções para o setor da construção civil. “Surgiu como complemento à nossa atividade”, completam os empresários. Em 2020, a **TEIXEIRASEMPROGRESSO** alcançou os 900 mil euros de faturação.

Presente no mercado particular e no setor das obras públicas, oferecendo a mais-valia de um projeto chave na mão, a **TEIXEIRASEMPROGRESSO** é especializada tanto em construção nova como em reabilitação urbana. Com clientes satisfeitos nos concelhos de Vila Pouca de Aguiar, Valpaços, Alijó, Vila Real, Chaves, Sabrosa e Ribeira de Pena, a empresa é a responsável por diversas obras emblemáticas na região. Os empresários destacam a reabilitação e pavimentação do Bairro do Castanheiro Redondo, as obras realiza-



João Teixeira e Miguel Teixeira

“PRECISÁVAMOS DE UM NOME MAIS CURTO QUE MARCASSE O MERCADO E NOS DISTINGUISSE AINDA MAIS DA NOSSA CONCORRÊNCIA. QUISEMOS MODERNIZAR A NOSSA IMAGEM E ADAPTAR-NOS A UM MERCADO COMPETITIVO EM CONSTANTE MUTAÇÃO”

das no Complexo Mineiro Romano de Tresminas, a reabilitação do Centro Social e Paroquial Padre Sebastião Esteves em Vila Pouca de Aguiar, a construção das Avenidas Pedro Menezes e Afonso III em Vila Real, a Ciclovia do Campo Meão e as infraestruturas e pavimentação do Bairro de Arcã, ambos em Alijó. “Desde 2015 que o nosso investimento na melhoria do nosso equipamento e das soluções que colocamos ao dispor dos nossos clientes é uma constante. Os nossos clientes reco-

nhecem o nosso esforço. Talvez por isso temos a nossa agenda de obras preenchida para 2021, sendo que já temos obras previstas até meados de 2022”, referem os empresários.

A ATUALIDADE DO SETOR

Olhando para o mercado, João Teixeira e Miguel Teixeira reconhecem que continua a existir muito trabalho, mas revelam que as margens praticadas continuam a ser demasiado reduzidas. “Existem muitas






obras para realizar, contudo o preço da mão-de-obra subiu, sendo que aconteceu o mesmo ao preço das matérias-primas. Como nos debatemos com a complexa problemática da falta de mão-de-obra para laborar neste setor de atividade, sobretudo qualificada, a sua escassez faz com que o seu custo aumente, levando as margens de lucro a descer ainda mais. Assim, como a mão-de-obra é escassa, sempre que surge alguém disponível para aprender esta nova arte, a empresa aposta na sua formação. O problema é que, muitas vezes, fazemos esse investimento e, três ou quatro anos depois, quando o profissional já se sente confiante, abandona a empresa e lança-se por conta pró-

pria ou decide integrar uma empresa. No que concerne ao aumento do preço das matérias-primas, João Teixeira e Miguel Teixeira asseveram que este tem subido exponencialmente ao longo dos últimos anos, “o que é prejudicial, uma vez que uma moradia continua a ter o mesmo preço que tinha há dez anos, ou seja, o mercado não se adaptou a uma nova e necessária tabela de preços. Claro que tentamos sempre que os clientes percebam que esta subida de preços é mais do que justificada, contudo, nem sempre é fácil conseguir convencer um cliente, já que muitos continuam a decidir mediante o preço, enquanto que nós trabalhamos sempre com base na qualidade. Fe-

lizmente, muitos clientes já se informam, sabem o que querem e privilegiam a qualidade, o que faz de nós o seu parceiro ideal”. Questionados sobre as consequências resultantes da atual pandemia, os empresários advogam que os prejuízos têm acontecido sobretudo a nível psicológico. “Esta é uma nova realidade que não é fácil de gerir, uma vez que mudou todas as nossas vidas. Para além disso, a Covid afetou os timings de entrega de material, já que estes se prolongaram por causa dos confinamentos, o que protelou, forçosamente, muitas das nossas obras. Tivemos que parar várias, simplesmente porque não tínhamos o

material necessário para as realizar”. De acordo com João Teixeira e Miguel Teixeira o futuro mostra-se auspicioso. Os empresários preveem a ampliação das instalações da empresa, concentrando toda a atividade num novo espaço com 1200 metros quadrados, num investimento superior a meio milhão de euros. “Temos apenas que perceber como será o futuro e quais as consequências da atual pandemia no setor da construção civil. No ano transato quase atingimos o milhão de euros, somos ambiciosos e queremos sempre mais e melhor. Tudo para que possamos continuar a satisfazer as necessidades dos nossos clientes”, concluem. 



Contamos com uma frota alargada de viaturas pesadas e ligeiras para executar qualquer tipo de trabalhos. Temos vasta experiência na área da construção civil e obras públicas.

O QUE FAZEMOS

- Desaterros e terraplanagens
- Pavimentações (betuminoso, calçada, etc.)
- Redes de infraestruturas hidráulicas (águas pluviais, saneamentos e abastecimento de água)
- Muros de suporte (alvenaria de pedra, betão, etc.)
- Construções novas
- Reabilitações de edifícios
- Demolições
- Execução de telhados e coberturas
- Sistemas eTICS (capoto)
- Estruturas em betão, estruturas metálicas e estruturas em madeira

Rua António José D'Ávila, n.º 32
5450-019 Vila Pouca de Aguiar
Tel. 259 408 064
EMAIL. geral@teixeirasemprogresso.pt
facebook.com/TEIXEIRASEMPROGRESSO

CURIÃO – MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO LDA.

40 ANOS A CONSTRUIR COM QUALIDADE

A Curião – Materiais de Construção, Lda., criada em 1981, em Boticas, é uma referência em Trás-os-Montes na comercialização dos mais diversos materiais destinados à construção civil. Dotada de loja, showroom e armazém, a Curião é uma empresa que prima pela qualidade dos produtos que comercializa e que aposta na mais-valia do atendimento personalizado que presta a todos os seus clientes.

► José Teixeira começa a laborar, em 1981, em nome individual, na comercialização de todo o tipo de materiais de construção. “Trabalhava numa pequena loja por baixo de minha casa. Só alguns anos depois, em resultado de uma parceria com um irmão meu, é que nasce a Curião – Materiais de Construção Lda., no formato que detém hoje em dia. Ainda que a parceria com ele tenha terminado alguns anos depois, esta continua a ser uma empresa de matriz familiar, uma vez que os meus dois filhos já trabalham aqui comigo”, advoga o empresário.

Com uma equipa constituída por sete pessoas, com loja, *showroom* e armazém com 7000 metros quadrados, em Boticas, a Curião atingiu um volume de faturação de 1.9 milhões de euros, em 2020. José Teixeira explica o sucesso através da mais-valia do atendimento personalizado que disponibiliza a todos os seus clientes, e pela excelente dicotomia qualidade/preço, “superando mesmo as grandes superfícies”, para além da elevada capacidade de stock. “Os nossos clientes conseguem encontrar aqui quase tudo o que é necessário

no ramo da construção civil. Possuímos soluções na área da bricolage, pichelaria, ferramentas [elétricas e não elétricas], artigos para casas-de-banho [azulejos, louças sanitárias], todo o tipo de cimentos e aquela que é a nossa grande aposta: as tubagens para abastecimento de águas e saneamento e respetivos acessórios. Somos uma empresa única em toda a região. Ninguém tem as nossas soluções. Apesar disso, os nossos objetivos passam sempre, e acima de tudo, pela prestação de um serviço de qualidade e pelo assumir dos nossos compromissos, tendo como objetivo principal não defraudar as expectativas dos nossos clientes e fornecedores”. Sempre atenta e empenhada, a Curião tem respondido aos desafios de um mercado fortemente competitivo, onde a qualidade e competência constituem os pilares do seu sucesso.

Com uma forte presença na região de Trás-os-Montes, nomeadamente nos concelhos de Boticas, Bragança, Chaves, Montalegre, Ribeira de Pena, Valpaços, Vila Pouca de Aguiar e Vila Real, a empresa comercializa ainda soluções para o mercado externo, nomeadamente para Fran-



José Teixeira e seus dois filhos, Fernando e Paulo

ça, “ainda que este valor seja residual”. José Teixeira garante que, atualmente, o mercado continua em alta, mercê o bom momento que o setor da construção civil está a atravessar, ainda que, na região, “o setor seja sempre muito mais constante. Se, durante a crise, continuámos a ter trabalho e clientes, quando o setor deu o boom, por causa do turismo, também não sentimos esse acréscimo. Contudo, têm sido realizadas grandes obras na região o que tem impulsionado o negócio. A grande questão é saber até quando irá permanecer assim. Pode ser que os fundos europeus que serão entregues a Portugal continuem a impulsionar a economia no Interior do País”.

O empresário mostra-se preocupado com a falta de mão-de-obra disponível

para laborar no setor. “Mesmo os mais jovens, são poucos aqueles que se interessam pelos materiais de construção e que se disponibilizam para laborar nesta área. Não podemos esquecer que vivemos no Interior e que a desertificação é, cada vez mais, uma realidade. Assim, sempre que queremos contratar alguém, além da dificuldade em encontrar mão-de-obra disponível, temos depois que apostar na sua formação, uma vez que as pessoas não detêm qualquer tipo de conhecimento”. Assim, José Teixeira mostra-se cauteloso em relação ao futuro. Apesar disso, garante que quer consolidar a posição da Curião no mercado, continuando a apostar na qualidade e na completa satisfação das necessidades dos seus clientes. ✦



curião
materiais de construção, lda



Rua do Cemitério, 7
5460-301 Boticas

T. 276 418 141
F. 276 418 142

geral@curiao.com
www.curiao.com

AS METAIS – FABRICO E LACAGEM, LDA.

40 ANOS AO SERVIÇO DA QUALIDADE

A AS Metais – Fabrico e Lacagem, Lda., localizada em Loivos, Chaves, é uma empresa especializada no fornecimento de alumínio e de tratamentos de superfícies, destacando-se pela qualidade dos seus produtos e pela honestidade, empenho, rigor e cumplicidade dos seus serviços. Com uma equipa constituída por 55 profissionais e com os cinco milhões de euros de faturação em 2020, a empresa está presente no mercado há 40 anos sempre ao serviço da qualidade.

▶ Arnaldo Serafim, responsável pela AS Metais – Fabrico e Lacagem, Lda., recorda que esta área de negócio foi herdada da família. “Já o meu pai era ferreiro e seralheiro de ferro, pelo que comecei a trabalhar neste setor desde muito cedo. Nunca me interessei muito pela escola. Sempre preferi o trabalho. Assim, com vinte e poucos anos, quando o alumínio começou a aparecer em Portugal, tomei a decisão de fazer deste material o meu futuro. Durante anos trabalhei sozinho, numa pequena garagem que o meu pai tinha. Depois disso o negócio foi crescendo, fui contratando alguns empregados e é então que nasce a AS Metais”. Hoje a empresa labora suportada numa equipa constituída por 55 profissionais e atingiu os cinco milhões de euros de faturação em 2020.

Desde o tratamento químico até à lacagem do alumínio, com especial enfoque no efeito madeira, atualmente, a AS Metais está vocacionada para tudo o que são soluções em caixilharias de alumínio para aplicação na construção civil. Com centenas de clientes em Portugal, a empresa já seu início ao seu processo de internacionalização, sendo que, na atualidade, exporta cerca de 13 por cento da sua produ-

ção. “Esse é o valor que atingimos de forma direta. Estou convicto de que, através dos nossos clientes, acabamos por exportar muitos produtos. Acredito que 70 por cento da nossa produção acaba no mercado externo”, garante o empresário. Apesar da atual pandemia, Arnaldo Serafim advoga que a empresa continua a ter muito trabalho. Ainda assim, o empresário prevê que, mais tarde ou mais cedo, o mercado irá registar uma quebra, “até porque começamos já a sentir a escassez ao nível da matéria-prima. Se esta não existir não seremos capazes de cumprir com os nossos compromissos e o setor terá que se adaptar a essa nova realidade, até porque a ausência de matéria-prima provocará, forçosamente, o aumento dos preços”.

Quanto à concorrência existente no setor, Arnaldo Serafim assevera que esta existe sempre. “Desde que trabalhemos todos com as mesmas armas esta é salutar. Apesar disso, ao longo dos anos apostámos na honestidade, humildade, empenho, rigor, profissionalismo e cumplicidade e os nossos clientes têm reconhecido a nossa qualidade. Acredito que desde que tenhamos saúde e trabalho tudo o resto virá”.

O empresário mostra-se confiante no futuro e revela que irá realizar um investimento superior a seis milhões de euros, na Zona Industrial de Chaves, com a instalação de uma nova unidade produtiva, sendo expectável a sua conclusão em 2023. “Esta nova localização, para além do acesso a melhores acessibilidades devido à proximidade à autoestrada, servirá como tentativa de minimizarmos a problemática da falta de mão-de-obra, isto porque, quanto maiores os centros urbanos, mais pessoas disponíveis para trabalhar poderemos encontrar. É essa a minha expectativa, ainda que tenha consciência da dificuldade que existe em encontrar mão-de-obra, sobretudo qualificada, ainda mais para uma empresa localizada no Interior do País. Os nossos jovens saem daqui para ir estudar para Lisboa, para o Porto ou para Coimbra e dificilmente regressam. Sei que este é um investimento arriscado tendo em conta o estado da economia, contudo, não podemos perder terreno para os nossos concorrentes e sempre defendi que parar é morrer. Devemos ser audazes e devemos arriscar, criar e produzir, uma vez que seremos compensados”. ✦



Arnaldo Serafim



SOLUÇÕES EM CAIXILHARIAS DE ALUMÍNIO PARA APLICAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Contacte-nos para saber mais

geral@asmetais.pt



Estrada Municipal, 311-A
5425-068 Loivos, Chaves
Tel: 276 990 300
www.asmetais.pt

OLIVEIRA RODRIGUES – GRANITOS DE PEDRAS SALGADAS, LDA**A PAIXÃO PELA PEDRA...**

A história do monte dos Fojos, remonta ao tempo de homens simples e humildes que, com coragem, em confronto diário com a rude natureza do granito, sem tecnologia de ponta, mas com perícia, engenho e arte, transformavam pedra em vida. Hoje, a tecnologia impera, mas a garra, firmeza e empenho subsistem na Oliveira Rodrigues – Granitos de Pedras Salgadas, Lda, onde a paixão pela pedra é uma realidade diária.

► José Manuel Oliveira Rodrigues praticamente cresceu na pedreira, para onde “fugia” sempre que podia desde tenra idade. Nas férias da escola ia para lá trabalhar. Já na universidade, trabalhava na pedreira aos sábados, para ganhar dinheiro que depois gastava durante a semana. “As circunstâncias da vida trouxeram-me para aqui”, isso impediu o empresário de terminar o seu curso superior, uma vez que, com 19 anos, abandonou a tempo inteiro os estudos, “dediquei-me a cem por cento a esta arte, onde atualmente trabalho de segunda a domingo”.

Atualmente, a Oliveira Rodrigues – Granitos de Pedras Salgadas, Lda. labora suportada numa equipa constituída por 30 pessoas e faturou 1.8 milhões de euros, em 2020. Ainda que presente no mercado nacional a Oliveira Rodrigues – Granitos de Pedras Salgadas, Lda, exporta cerca de metade da sua produção para a Comunidade Europeia, estando também presente em alguns países nórdicos e nos Estados Unidos da América.

As expectativas para 2021 são elevadas. “Já temos contratualizadas algumas encomendas. Muitas autarquias estão a realizar obras, o que também impulsiona o setor. O mercado particular também tem estado em alta. O estado da constru-

ção civil diz muito acerca da realidade da economia de um país, uma vez que é um dos seus principais motores. Apesar disso, infelizmente, muitas pessoas ainda encaram as pedreiras como um setor menor, o que não faz sentido. Temos tido as portas abertas a iniciativas como a “Geologia de Verão”, patrocinada pela UTAD e a outras iniciativas que queiram conhecer esta arte e esta forma de vida”, assegura o empresário que explica que, neste momento, com o apoio de fundos comunitários, estamos a expandir a capacidade da empresa, porque o volume de trabalho a isso obrigou. “Queremos continuar a servir, com toda a qualidade, todos aqueles que confiam em nós”.

De acordo com José Manuel Rodrigues o granito cinza claro, produzido no monte dos Fojos, conhecido como “Granito Pedras Salgadas” é uma marca de grande história e de muita tradição, tanto em Portugal, como no mundo. Apesar disso, ao longo dos anos, “foram várias as tentativas de usurpação da marca por parte de vários concorrentes. Felizmente, os intentos nunca foram concretizados, porque o nosso granito é de qualidade inigualável. Quer se queira, quer não, este granito é distinto. Para além disso, no mercado europeu, o prestígio já nos precede e as pessoas sabem quando estão



a adquirir “Pedras Salgadas”, o que muito valoriza o nosso produto”. A empresa também produz e transforma granito Amarelo Real.

Quanto à concorrência, o empresário defende que será sempre motivo de progresso, dinamismo e inovação. “Existe sempre o lado bom e mau como em tudo. Ela ajuda a regular os preços e motiva a competência dos players do mercado, no entanto no limite, verdadeiras guerras de preços prejudicam e fragilizam todo o setor. Será sempre benéfico para o mercado que as empresas sejam mais unidas e que trabalhem de forma positiva em prol do setor. Apesar disso, no monte dos Fojos, as empresas, que se mantiveram depois da última crise, têm sabido manter a valorização do produto o que é vantajoso para todos os intervenientes”.

Quanto ao futuro, apesar de todas as incertezas resultantes da atual pandemia,

José Manuel Rodrigues está confiante “O início da pandemia coincidiu com a decisão de realizar ou não o atual investimento, no entanto decidimos que é nossa responsabilidade enquanto parte integrante desta região tudo fazer em prol do seu desenvolvimento e aqui estamos lutando todos os dias, todos juntos neste grande desafio, que é o investimento de mais de dois milhões de euros na compra de equipamentos para a transformação do granito. Para além da criação de cerca de dez novos postos de trabalho, este upgrade permitir-nos-á uma poupança energética significativa porque recorre a energias mais limpas. Iremos apostar também na economia circular e na inovação, o que nos trará diferenciação no mercado. Esperamos conseguir implementar e operacionalizar o projeto delineado porque, acima de tudo, temos que lutar pela região, e ela só existe com pessoas.”, conclui. ✚



OLIVEIRA RODRIGUES
Granitos de Pedras Salgadas, Lda.

Lugar dos Fojos ou Apartado 4
5450-156 Pedras Salgadas

T. +351 259 434 106 | geral@or-granitos.com
www.or-granitos.com



AGROAGUIAR – AGROINDÚSTRIA, S.A.

FRUTA DELICIOSA E SUSTENTÁVEL

A AgroAguiar é, hoje em dia, uma marca de referência no cultivo, aquisição, processamento e distribuição de castanha in natura e frutos congelados. Vocacionada para os mercados nacional e internacional, a empresa aposta na qualidade e propõe a todos os seus clientes fruta deliciosa e sustentável.

► Criada em 2007, a AgroAguiar visava ser agregadora e promotora de vendas de produtos regionais, sobretudo a castanha de Trás-os-Montes. Em setembro de 2009, uma reestruturação societária alterou a estratégia inicial e o novo objetivo passou a ser o de assumir o papel de especialista no processamento e transformação de frutos produzidos em Portugal, alargando o *sourcing* de matérias-primas a todo o mercado nacional, com a introdução de novos produtos/frutos no seu portefólio, nomeadamente, os frutos vermelhos processados pela AgroAguiar em primeira transformação – fruta natural ultracongelada - através do processo “IQF / Individual Quick Frozen”. Hoje, a empresa apresenta soluções com mais de 25 frutos singulares e inúmeras composições/misturas de frutos para fornecimento de frutos congelados à indústria e ao retalho alimentar.

Rodrigo Reis, responsável pela empresa, defende que a capacidade instalada de processamento e stockagem que a empresa dispõe permite fazer face à demanda dos seus clientes: micro, pequenas e médias indústrias alimentares. “Procedemos ao abastecimento de frutos congelados ao longo de todo ano aos nossos clientes. Além disso, respondemos eficazmente à produção e distribuição dos nossos frutos congelados da marca própria “AgroAguiar”, pre-

sente em inúmeros distribuidores nacionais e com pontos de distribuição em Espanha, França e Malta, bem como, de “private labels” de retalho alimentar associadas à AgroAguiar. Dispostos de um serviço de acompanhamento qualitativo para garantirmos o cumprimento de toda a legislação nacional e europeia em vigor, garantido a total frescura e qualidade de todos os nossos produtos. Queremos levar à «mesa» dos nossos clientes a maior frescura congelada, numa ótica de “Fresh Frozen Fruits”, e total segurança alimentar nos nossos frutos”.

A AgroAguiar realiza o *sourcing* direto através de agricultores, organização de produtores, cooperativas e/ou empresas que tenham as suas produções devidamente certificadas e/ou em modo de produção biológico, numa ótica de proximidade e acompanhamento dos fornecedores e a sua produção frutícola “o que nos garante as boas práticas agrícolas e o controle apertado no uso de fitofármacos. Por outro lado, internamente, o nosso compromisso com a sustentabilidade é total. Seguimos os objetivos de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas. O contributo para a descarbonização tem guiado os nossos investimentos no últimos anos, na eficiência energética e utilização de energia limpa, através do investimento no auto-



Rodrigo Reis

consumo da energia fotovoltaica produzida pelas unidades fabris. Sempre que possível reutilizamos os recursos que utilizamos nos nossos processos e realizamos a reciclagem dos resíduos que produzimos, através de parcerias com as entidades que os valorizam a montante. Destaca-se ainda a igualdade e a diversidade que promovemos nas nossas equipas de trabalho e que nos guia nos processos de recrutamento”.

Olhando para o estado atual do mercado, o gestor refere que o mercado alimentar, sectorialmente o canal HORECA, “perdeu o seu «fulgor» suportado no crescimento contínuo do turismo português dos últimos anos, e quebrou significativamente. Certo é também que em parte esse consumo foi transferido para as cadeias de distribuição/retalho alimentar, por força do encerramento forçado da restauração e hotelaria. No en-

tanto, a parte que se refere ao turismo perdeu-se definitivamente, no limite, até voltarmos a ter o turismo de volta a Portugal. Há ainda produtos que, dado as suas características intrínsecas e logísticas, conduziram as empresas a acelerar as suas vendas através do *e-commerce*”.

Relativamente ao futuro, Rodrigo Reis pretende consolidar a posição da empresa no mercado de fornecimento de frutos congelados à indústria e ao retalho alimentar, realizar introdução de novos produtos na gama de soluções para os clientes da AgroAguiar, “permitindo por conseguinte, aos nossos clientes também apresentarem novas soluções aos seus mercados. Pretendemos continuar a valorização dos nossos subprodutos e elevar o nível de transformação dos nossos produtos, de forma, a acrescentar mais valor ao nosso trabalho”. ✦



AgroAguiar

Agroindústria, S.A.

Zona Industrial de Sabroso - Rua Jaime dos Anjos - Lote 10/11
5450 - 371 Sabroso de Aguiar, Vila Pouca de Aguiar
T 259 468 032 E geral@agroaguiar.pt
www.agroaguiar.pt

Especialistas em Fruta Deliciosa e Sustentável



 **FRUTOS SECOS**

 **FRUTA ULTRACONGELADA**

NUTRIAGUIAR – INDÚSTRIA DE SUBSTRATOS, LDA.

INOVAÇÃO PARA QUEM PROCURA O MELHOR

A NutriAguiar – Indústria de Substratos, Lda., fundada em 2014 e localizada em Vila Pouca de Aguiar, é uma empresa especializada no fabrico de fertilizantes orgânicos, substratos e pellets de madeira de elevada qualidade que pretende colocar ao dispor dos seus clientes as melhores soluções sustentáveis e os produtos mais inovadores, tudo para quem procura o melhor que o mercado tem para oferecer.

► Emídio Pinto criou a NutriAguiar em 2014 com o objetivo de produzir fertilizantes orgânicos da mais elevada qualidade. Através da marca Nutriagro, com um fertilizante orgânico em pó, elaborado a partir de dejetos de coelho e resíduos florestais compostados, a empresa oferece aos seus clientes a escolha perfeita para relvados, jardins ornamentais, hortas, plantas de vasos e árvores de fruta. “Graças ao elevado teor de matéria orgânica, o nosso fertilizante orgânico melhora a estrutura e a capacidade de absorção do solo, promovendo o seu enriquecimento natural, assegurando, desse modo, o seu equilíbrio permanente. Para além disso, garante a eliminação total de fungos, bactérias e sementes de ervas indesejáveis”, explica o empresário.

Hoje, a empresa labora com o objetivo de assegurar a confiança dos seus distribuidores e clientes, oferecendo-lhes as soluções mais sustentáveis e os produtos mais inovadores, tudo para quem procura o melhor que o mercado tem para oferecer. “Estamos em constante desenvolvimento, sempre numa tentativa de nos adaptarmos às necessidades dos nossos clientes, oferecendo-lhes soluções de qualidade, a um preço competitivo”.

COMBUSTÍVEL PERFEITO E NATURAL

Mais recentemente, Emídio Pinto apostou no fabrico e comercialização de pellets de madeira, um combustível completamente natural, de baixo teor de humidade, com um elevado poder calorífico, reduzida percentagem de humidade e grande rendimento energético, cujo único componente é serrim puro de serração. Este é um pellet com elevado valor energético, ideal para salamandras, fornos, estufas, caldeiras, churrasqueiras e recuperadores.

“Os nossos pellets são constituídos a cem por cento por pinho. Fazemos uma



aposta inequívoca na qualidade dos nossos produtos e na sua rentabilidade, tanto para o equipamento em que são utilizados, como para o cliente. Quanto ao equipamento, a sua elevada qualidade preserva-o, não o danifica e este dura muito mais tempo. Quanto ao cliente, como este é um pellet que queima de forma lenta, sem que isso comprometa a fonte de calor, os gastos são reduzidos. Acima de tudo, cada vez mais, temos que apostar na gestão eficiente de todos os recursos que temos ao nosso dispor. Assim, este é um biocombustível natural, amigo do ambiente e com impacto neutro nas emissões de CO2”, ad-



voga o empresário que completa: “Este é um produto detentor de certificação ENPlus Classe A1, o que permite aos nossos clientes uma combustão muito eficiente, um elevado rendimento térmico e a utilização de uma fonte de energia limpa e renovável. Os nossos clientes estão tão satisfeitos com os nossos produtos e soluções que metade da nossa produção, neste momento, é absorvida pelo mercado espanhol, o que muito nos praz. O futuro mostra-se promissor”, conclui. ✦

CASTANHAS DE QUALIDADE SUPERIOR

Emídio Pinto é ainda o responsável pela Aguiarsativa - Comércio de Produtos Alimentares, Lda., empresa especializada na produção e comercialização de castanha de elevadíssima qualidade. “A nossa castanha não sofre qualquer tipo de processamento, excetuando a sua calibragem. Esta é a verdadeira castanha de Trás-os-Montes, conhecida e reconhecida aquém e além-fronteiras pela sua consistência e sabor particulares”.

O empresário mostra-se, no entanto, cauteloso com o futuro, uma vez que as árvores estão a diminuir, em muito, a sua produção, devido à vespa da galha do castanheiro. “Durante os próximos anos a produção será baixa. Apesar disso, já estamos a combater esta praga e estamos confiantes de que esta será apenas uma fase menos boa que conseguiremos ultrapassar. Brevemente a nossa castanha voltará a fazer as delícias de todos os nossos clientes”.



NutriAguiar
Substratos e Fertilizantes Orgânicos

Fabricamos fertilizantes orgânicos, substratos e pellets de madeira de elevada qualidade, começando no rigor da seleção das matérias-primas utilizadas



259 042 902
geral@nutriagro.pt

Zona Industrial Sabroso de Aguiar
Rua Jaime dos Anjos, Lote 9/13
5450-371
Sabroso de Aguiar

MUNICÍPIO DE SANTA MARTA DE PENAGUIÃO

SANTA MARTA, UMA REFERÊNCIA NO DOURO



Em entrevista ao Empresas+®, Luís Reguengo Machado, presidente da Câmara Municipal de Santa Marta de Penaguião faz o balanço deste segundo mandato à frente dos destinos da Autarquia Duriense. Os últimos dois anos foram condicionados, em grande parte, pela atual pandemia, o que obrigou o autarca a redefinir prioridades. Apesar disso, o edil acredita que a marca SANTA MARTA conseguiu a sua afirmação, tornando o concelho numa referência na Região Demarcada e Regulamentada do Douro, a mais antiga do mundo.



► Até ao aparecimento da pandemia, Luís Reguengo Machado, presidente da Câmara Municipal de Santa Marta de Penaguião, realça que a Autarquia que preside continuou o trabalho de afirmação da marca SANTA MARTA, na Região Demarcada e Regulamentada do Douro, na valorização do vinho e na atração turística. Referiu ainda que o concelho é atravessado pela célebre Estrada Nacional N2 e, só em 2020, mais de 75 mil pessoas visitaram Santa Marta de Penaguião. “Queremos afirmar-nos como uma marca diferente e diferenciadora que permita criação de riqueza para todos os penaguienses. Hoje, Santa Marta de Penaguião é conhecida nacionalmente como uma referência nos vinhos, produto que teve uma evolução extraordinária ao nível da qualidade, visibilidade e disponibilidade no mercado mundial. Reafirmou ainda que “conse-

guimos assim inculir aos nossos vinhos maior valor, o que faz com que eles sejam atualmente comercializados a um preço mais elevado do que acontecia no passado. Este foi um trabalho quase invisível que realizamos, mas que atualmente muito nos orgulha, uma vez que estamos a competir de igual para igual com qualquer outro município produtor de vinhos de qualquer outra região vinhateira”.

Apesar dos objetivos cumpridos, o autarca reconhece que a atual pandemia condicionou a atuação do Executivo Municipal. “O nosso investimento no projeto Santa Marta D’Ouro foi protelado cerca de um ano. Este é um projeto extremamente interessante que visa o aumento exponencial da atratividade do concelho perante todos os turistas que visitam o Douro. Queremos tornar-nos uma referência tanto no número, como na qualidade das visitas que se fazem a toda a Região Demarcada e Regulamentada do Douro e, desta forma, finalmente, conseguir centralizar Santa Marta de Penaguião na região, o que levará, indubitavelmente, à criação de maior riqueza para todos aqueles que aqui vivem, trabalham e investem”. Santa Marta D’Ouro pretende passar a informação de um povo, das suas histórias e tradições como jamais se fez, através da existência de espaços físicos dinâmicos, interativos e apelativos.



Espaço Origem D’Ouro



Miradouro D’Ouro Vivo



Ligação História D’Ouro

Deste projeto fazem parte integrante três grandes empreendimentos: o Miradouro D’Ouro Vivo que terá uma exposição real, viva e mutante das castas do Douro. Nele os visitantes poderão aceder à informação acerca da sua origem, denominação, uso e formato, história e evolução, fazendo da visita uma aventura, um momento diferente e único. O Espaço João de Mansilha – Ligação História D’Ouro que por sua vez apresentará a história do Douro, desde 1756 até aos dias de hoje; a história da criação da Região Demarcada e Regulamentada do Douro (a mais antiga do mundo); do seu povo bem como a biografia do seu Mentor. Nele estará igualmente apresentada a história da criação da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro, os seus estatutos e o selo oficial cuja imagem é a “Santa Marta” – Padroeira da Região Demarca-

da do Douro. Para finalizar o ciclo D’Ouro, o Espaço Origem D’Ouro será o espaço ex-líbris de Santa Marta de Penaguião que permitirá ter, num só local, um serviço de lazer e de conhecimento, com um espaço 4D que levará os visitantes a uma viagem vitivinícola de 1756 até aos dias de hoje, e uma cave que será ao mesmo tempo uma cápsula do tempo com vinhos de referência e história.

Ainda no âmbito da pandemia, Luís Reguengo Machado destaca o extraordinário trabalho que a Autarquia realizou na área social, criando melhores condições para todos aqueles que vivem mais isolados e com algumas carências. “Hoje posso afirmar que vivem melhor do que acontecia há oito anos. Contudo, tenho que louvar o comportamento exemplar e meritório que os penaguienses tiveram desde o primeiro

momento desta nova realidade. Conseguimos sempre manter os números controlados”. O Município investiu, desde logo, em rastreios nos lares, tanto ao nível dos utentes como dos próprios funcionários, rastreando ainda as forças de segurança e bombeiros. “O pequeno comércio teve que encerrar, o que causou alguns constrangimentos. A autarquia atuou de imediato com a realização de várias reuniões, na qual nos apercebemos que a maior ajuda que podíamos dar aos nossos empresários era a do livre acesso aos diversos meios de proteção individual, medida que tomamos de imediato e que continuamos a assegurar até aos dias de hoje”, explica o autarca. Só com estas duas medidas, o Município realizou um investimento de cerca de 150 mil euros.

Neste momento, a Autarquia já tem a decorrer as medidas de apoio “para aquele que julgamos ser o próximo problema: o retomar da atividade”. As várias medidas significam um investimento de mais 150 mil euros e serão operacionalizadas através do Programa Extraordinário de Apoio e Incentivo ao Comércio Local, “tudo para apoiarmos as empresas sediadas no concelho, ajudando-as a mitigar as dificuldades económicas tidas ao longo desta pandemia”. Assim, para além das medidas socioeconómicas já adotadas ao longo do ano de 2020 ao nível da isenção das taxas das esplanadas, da suspensão do pagamento das rendas nos estabelecimentos arrendados ao Município, a Autarquia irá intervir e aliviar várias despesas que os empresários possuem, tais como Rendas, IMI, TSU, taxa de compensação por encerramento, isenção nas taxas anuais de Água, Saneamento e RSU. Também serão distribuídos vouchers por aqueles que estiveram sempre na linha da frente (IPSS’s, Bombeiros, Cuidadores Informais, profissionais docentes e não docentes). “Entendemos que estas medidas irão reanimar a nossa economia de proximidade, com foco na sustentabilidade das empresas mais afetadas pela crise pandémica, mantendo postos de trabalho”, completa o autarca. O Município atribuiu ainda recentemente 64 bolsas de estudo a alunos do ensino superior e seis bolsas a Bombeiros Voluntários, no valor global de 37.750 euros, tudo porque a educação continua a ser uma das grandes prioridades deste Executivo, “uma vez que estamos conscientes do papel que



Caves Santa Marta

“TODOS OS NOSSOS IDOSOS RESIDENTES E FUNCIONÁRIOS DAS INSTITUIÇÕES DE SOLIDARIEDADE SOCIAL JÁ RECEBERAM A SEGUNDA DOSE DA VACINA. OS NOSSOS IDOSOS COM MAIS DE 80 ANOS TAMBÉM JÁ FORAM INOCULADOS, ASSIM COMO OS NOSSOS BOMBEIROS VOLUNTÁRIOS E PROFISSIONAIS DOCENTES E NÃO DOCENTES NO ENSINO PRÉ-ESCOLAR E 1.º CICLO”


esta desempenha no desenvolvimento da comunidade. Este ano, mais do que nunca, o apoio vem ajudar a aliviar o esforço económico que os estudantes e as suas famílias fazem. Queremos garantir iguais oportunidades para todos”. Luís Reguengo Machado advoga que o processo de vacinação contra a Covid-19 decorre dentro daquela que é a disponibilização existente de vacinas. “O balanço é positivo, sendo que todos os nossos idosos residentes e funcionários das Instituições de Solidariedade Social já receberam a segunda dose da vacina. Os nossos idosos com mais de 80 anos também já foram inoculados, assim como os nossos bombeiros voluntários e profissionais docentes e não docentes no ensino pré-escolar e 1.º ciclo. De referir que, desde o primeiro momento, disponibilizamos transporte gratuito, em estreita colaboração com as Juntas de Freguesia e IPSS’s, para a toma da vacina de todos aqueles que não o podiam fazer por meios próprios porque, neste concelho, ninguém fica para trás”.

VENCER COM CORAGEM E OUSADIA

O autarca lamenta ainda a forma diferente como as pessoas com responsabilidades de decisão a nível nacional encaram determinados territórios. “Somos um Município que, mercê da sua



Estrada Nacional N2

dimensão geográfica, tem recursos financeiros limitados, o que faz com que o recurso a fundos comunitários seja uma necessidade intransponível. Vejamos por exemplo o que aconteceu no empreendimento Espaço Origem D’Ouro. Depois de dois anos de muita luta, só no passado dia 3 de março, é que foi finalmente assinado o auto de consignação da referida, num investimento aproximado de 1.5 milhões de euros. Esta foi uma luta dura e exigente que tivemos. Corremos o risco, inclusive, de perder os fundos comunitários que tínhamos consignados, mas que conseguimos vencer com coragem e ousadia pelo que fomos reconhecidos. Nunca esmorecemos e conseguimos concretizar os nossos intentos. A questão é que esta luta atrasou todos os outros investimentos que tínhamos previstos. Para nós não fazia sentido avançar, sem que este investimento de fulcral na importância na estratégia para o concelho estivesse assegurado”. Para além deste projeto, a Autarquia tem, neste momento, obras em andamento no valor aproximado de três milhões de euros. O autarca revela ainda que a obra do Miradouro D’Ouro Vivo já está em fase final. Uma obra que resultará num espaço natural, infraestruturado, com a plantação das castas de vinho mais representativas do Douro, e respetivos conteúdos de história e informação, num investimento superior a 210 mil euros. “Este miradouro único prima pela sua singularidade e complementaridade com outros espaços e equipamentos centrados na vinha e no vinho, garantindo-se assim uma simbiose entre a inovação e a história”, assevera o autarca. Por outro lado, a construção de um miradouro emblemático no topo da Serra do Marão também é um objetivo. Para finalizar, Luís Reguengo Machado afirma que, para além do investimento de atividade turística, requalificou 74 quilómetros de trilhos existentes no concelho, ideais para os amantes do turismo de natureza, bem como as praias fluviais de Fornelos e da Veiga (esta última está a aguardar pareceres das entidades para ser brevemente requalificada) e que serão também uma passagem e paragem obrigatória a quem nos visita. “Quero que quem não nos conhece nos visite e que aqueles que aqui escolheram viver percebam que essa foi a melhor escolha que podiam ter feito”, conclui. 

FARMÁCIA DOURO E FARMÁCIA ARROCHELA

35 ANOS A VALORIZAR A SUA SAÚDE



João Barata



José Barata

A Farmácia Douro, localizada em Santa Marta de Penaguião, e a Farmácia Arrochela, situada no Peso da Régua, regem-se pela mesma premissa: “Valorizamos a Sua Saúde”. João Barata, filho do casal de farmacêuticos José Barata e Teresa Barata, assegura que a proximidade é o maior trunfo. “Diariamente trabalhamos com o objetivo principal de procurar respostas às necessidades dos nossos utentes, sendo que, muitas vezes, somos a primeira linha de resposta”.

► A Farmácia Douro faz parte da história de Santa Marta de Penaguião há muitos anos. Contudo, José Barata apenas adquiriu este espaço em 1986. Passados 27 anos, em 2013 Teresa Barata inaugurou a Farmácia Arrochela, uma farmácia centenária no Peso da Régua, que resultou de uma conjugação de fatores, entre os quais o facto dos filhos mais novos, João e Rita Barata estarem a acabar o Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas.

“Somos apaixonados pelo que fazemos e a proximidade é o nosso maior trunfo. Já o meu pai era apaixonado por este setor e passou essa dedicação aos filhos. Sabemos que somos muitas vezes a primeira linha de resposta às necessidades dos nossos utentes até porque, cada vez mais, a farmácia está próxima dos seus utentes e queremos estar nessa linha da frente, sendo que o nosso maior ativo é a nossa equipa de trabalho”. Neste contexto, o farmacêutico advoga que a formação tem que ser exaustiva, uma vez que “procuramos sempre soluções para conse-

guirmos dar resposta às necessidades com que somos confrontados dia a dia. Somos uma equipa multifacetada que trabalhamos todos os dias em prol dos seus utentes, quer em relação aos problemas que surgem, como instituindo-se com uma simples voz amiga que tantas vezes faz falta”. As farmácias colocam ao dispor dos seus utentes um serviço de aconselhamento farmacêutico especializado, consultas de nutrição e avaliação de parâmetros bioquímicos.

O SETOR NA ATUALIDADE

Quanto à introdução de medicamentos genéricos no mercado, João Barata considera que esta foi uma mudança positiva, uma vez que facilita o acesso da medicação a todos. “Já trabalhamos com os genéricos há mais de dez anos e, felizmente, já não existe uma desconfiança tão grande em relação a estes produtos. Apesar disso, continuam a existir exceções, ou seja, utentes que preferem adquirir os medicamentos de marca”. Olhando para o mercado, João Barata

“SABEMOS QUE SOMOS MUITAS VEZES A PRIMEIRA LINHA DE RESPOSTA ÀS NECESSIDADES DOS NOSSOS UTENTES”

assevera que a rede de Farmácias Portuguesas é uma das maiores a nível europeu, “onde a proximidade com os seus utentes está garantida, seja num grande centro ou numa região mais isolada. Contudo, é mais difícil conseguir cumprir com os compromissos numa farmácia que não está numa zona metropolitana, uma farmácia isolada, onde os utentes são conhecidos e tratados pelo seu nome. Muitas vezes sentimos dificuldades, seja na implementação de novos serviços, o que implica a contratação de novos profissionais de saúde, seja na própria gestão. Considero que a rede de farmácias deveria ser mais va-

lorizada a nível nacional, tendo em consideração o facto de sermos o cuidado de saúde mais próximo dos nossos utentes, aliviando assim o Sistema Nacional de Saúde. Aliás, se, em setembro, fomos chamados para a campanha de vacinação para a Covid-19 estamos preparados para esse desafio. Necessitamos apenas que existam vacinas disponíveis”.

Quanto ao futuro, os projetos da família Barata são vários. Recentemente, a Farmácia Arrochela sofreu obras de ampliação, para criação de “uma farmácia melhorada, com uma disposição diferenciada. Além disso, pretendemos reabilitar também na totalidade a Farmácia Douro, tudo porque queremos cumprir o lema das nossas farmácias: Valorizamos a Sua Saúde! Assim, esperamos que os nossos utentes continuem a confiar e a exigir mais de nós, uma vez que apenas juntos poderemos crescer e evoluir. Certo é que estaremos aqui diariamente a dar o nosso melhor e sempre disponíveis para todos aqueles que nos procuram”. ✚



VALORIZAR A SAÚDE

Rua dos Combatentes, nº 36 • 5030-477 Santa Marta de Penaguião
Tel. 254 821 401 • E-mail: farmaciadouro@hotmail.com



FARMÁCIA DOURO




Aberto todos os dias até às 20h00

Rua José Vasques Osório, nº 18
5050-280 Peso da Régua
Telefone: 254 32 32 48
E-mail: farmaciarrochela@gmail.com

MUNICÍPIO DE PONTE DE LIMA

12 ANOS DE TRABALHO AO SERVIÇO DOS LIMIANOS

Victor Mendes cumpre o terceiro e último mandato como presidente da Câmara Municipal de Ponte de Lima. Olhando para trás, o autarca garante que, apesar de consciência tranquila em relação a todo o trabalho realizado, não conseguiu concretizar todos os projetos que tinha definidos para o concelho, nomeadamente a construção dos novos Paços do Concelho e a criação de um parque temático sobre a indústria da pedra e a floresta. Apesar disso, Victor Mendes assegura que estes foram “12 anos de trabalho ao serviço dos limianos”.



► Depois de 20 anos de vida autárquica e apesar de estar a terminar o seu terceiro e último mandato como presidente da Câmara Municipal de Ponte de Lima, Victor Mendes garante que muito ficou por fazer. “Conseguimos concretizar muitos projetos, alguns deles verdadeiros sonhos que nunca pensamos possível materializar, mas que conseguimos tornar reais dentro daquilo que eram os nossos objetivos. Ainda assim, claro que muito fica por fazer e é isso que nos anima e nos faz continuar na vida autárquica. Ainda que possamos pensar que 12 anos para um presidente da câmara é muito tempo, a verdade é que, para alguns projetos, é pouco, sobretudo se falarmos de planos que envolvem recursos financeiros significativos. A verdade é que vão surgindo ou-

tras prioridades, como a atual pandemia, e esses projetos têm que ser relegados para segundo plano”.

O autarca advoga que a materialização de outros projetos não se revelou viável pelo caráter volátil da mensagem transmitida ao público, que se tornou aberta a interpretações equívocas, o que fez com que a população não tivesse percebido a dimensão e a importância do projeto. Como exemplo, o edil recorda o projeto para a construção dos novos Paços do Concelho, num espaço construído de raiz para esse efeito. “No projeto que tínhamos desenhado, o edifício camarário atual tornar-se-ia num Centro de Conhecimento, com biblioteca, ludoteca, espaço internet, pelo que não perderia a sua utilidade e dignidade. Iriamos continuar a valorizar o edifício e a sua arquitetura”. De acordo com Victor Mendes, a atual biblioteca seria reconvertida numa galeria de arte, solução que Ponte de Lima não dispõe neste momento. Por sua vez, o espaço que, atualmente, alberga o espaço internet e a ludoteca passaria a funcionar como Junta de Freguesia da Vila de Ponte de Lima. O edil considera que esta mudança era necessária porque “a geometria dos atuais Paços do Concelho não se coaduna com o que se espera, hoje em dia, de um serviço público moderno e eficaz, pelo que tentamos que as pessoas percebessem que era necessária a constru-



Victor Mendes

“CONSEGUIMOS CONCRETIZAR MUITOS PROJETOS, ALGUNS DELES VERDADEIROS SONHOS QUE NUNCA PENSAMOS POSSÍVEL MATERIALIZAR, MAS QUE CONSEGUIMOS TORNAR REAIS DENTRO DAQUILO QUE ERAM OS NOSSOS OBJETIVOS”

ção de um novo edifício mais funcional, que desse uma resposta efetiva às necessidades dos serviços que dispomos, ao mesmo tempo que responda, condignamente, às necessidades dos nossos concidadãos”.

O autarca assegura que conhece os limianos e que se encontrava consciente da possibilidade de esta proposta de alteração encontrar resistência. “Apesar disso, no fundo, fui principalmente eu que não consegui passar a mensagem da melhor forma e convencer os limianos da pertinência de uma obra como esta e de todas as mais-valias que lhe estariam associadas. Claro que também houve aproveitamento político desta questão por parte da oposição e o projeto não ganhou a dinâmica que seria expectável. Apesar das contrariedades, Victor Mendes está convicto de que as sementes estão lançadas e que, mais tarde ou mais cedo, este será um projeto concretizado por um futuro presidente e que terá o apoio de todos os limianos.

OPARQUE TEMÁTICO

O autarca lamentou ainda não ter concretizado um outro projeto: a construção de um parque temático sobre a indústria da pedra e a floresta, que teria como objetivo sensibilizar todos os visitantes para a importância e riqueza da geologia e da floresta locais, abordando ainda a necessidade da preservação ambiental em prol das gerações futuras. “Este era um projeto único no País e de grande dimensão, sendo que este espaço constituir-se-ia como um importante polo turístico na região”, explica o edil.

De acordo com Victor Mendes, a não concretização desta ideia esteve relacionada com o facto de não ter sido possível assegurar a sua viabilidade do ponto de vista financeiro, uma vez que significaria um investimento na ordem dos sete milhões de euros. “Não consegui o seu enquadramento no âmbito do Quadro Comunitário de Apoio que agora terminou. Ainda assim, estou convicto de que, mais tarde ou mais cedo, este projeto também será uma realidade na freguesia de Arcozelo, onde existe um conjunto de pedreiras desativadas, num



“QUANDO TERMINA UM MANDATO, A NOSSA PRIMEIRA SENSAÇÃO É A DE QUE FIZEMOS TUDO O QUE HAVIA A FAZER. CONTUDO, QUANDO DAMOS INÍCIO A UM NOVO CICLO AUTÁRQUICO, RAPIDAMENTE PERCEBEMOS QUE AINDA EXISTE MUITO A FAZER”

enquadramento paisagístico e ambiental perfeito para um projeto como este”. Apesar da frustração advinda do facto de não ter conseguido concretizar estes projetos, o autarca reconhece que é positivo que assim seja, “uma vez que é essa frustração que nos faz ter ambição para querer sempre ir mais além. Quando termina um mandato, a nossa primeira sensação é a de que fizemos tudo o que havia a fazer. Contudo, quando damos início a um novo ciclo autárquico, rapidamente percebemos que ainda existe muito a fazer. Assim, o facto de termos



FOTOGRAFIA Rui Manuel Fonseca | Global Imagens

FICHA TÉCNICA - Propriedade, Edição, Administração e Autor: Páginautêntica – Publicações, Lda **Administração, Redação e Departamento Gráfico:** Rua Alto do Pinoco, N° 7 A Bragadas 4870-251 Bragadas, Santo Aleixo de Além-Tâmega – Tel. 225 360 898 / 259 010 952 – geral@empresasmais.pt, www.empresasmais.pt

Diretor de Publicação: Alberto Santos **Periodicidade:** Bimestral **Depósito Legal:** 370221/14

Os artigos nesta publicação são da responsabilidade dos seus autores e não expressam necessariamente a opinião do editor. Reservados todos os direitos, proibida a reprodução, total ou parcial, sem prévia autorização do editor. A paginação é efetuada de acordo com os interesses editoriais e técnicos da revista, exceto nos anúncios com localização obrigatória paga.

O editor não se responsabiliza pelas inserções com erros, lapsos ou omissões que sejam imputáveis aos anunciantes. Quaisquer erros ou omissões nos conteúdos não são da responsabilidade do editor.

concretizado tantos projetos importantes para Ponte de Lima, deixando outros permanecer no papel, sem se terem tornado realidade, apenas mostra que fomos ambiciosos e que demos sempre o nosso melhor por este concelho”.

OBRAS MARCANTES

Olhando para trás, o edil afiança que foram imensas as obras realizadas ao longo dos últimos 12 anos. Questionado sobre aquelas que mais o marcaram, Victor Mendes garante que as mais marcantes nem sempre são aquelas que significam um maior volume financeiro. “Muitas vezes marcam-nos as obras que mais demoramos a concluir e que mais nos obrigaram a lutar”.

Para o autarca, a demorada concretização de vários projetos muitas vezes não teve a ver com o volume financeiro em causa. “Falo, por exemplo, da reconstrução que acabou por ser uma construção quase nova de raiz, do açude no rio Lima, que permitiu aos nossos atletas do Clube Náutico voltarem a praticar canoa-gem no rio Lima. Não podemos esquecer que estão, em Ponte de Lima, os campeões nacionais e internacionais da modalidade, pelo que é importante que lhes continuemos a dar as condições necessárias para que levem o nome de Portugal e de Ponte de Lima a todo o Mundo. Com o novo açude já conseguimos organizar um Campeonato da Europa de Canoagem na Vila, sendo que vamos organizar o Campeonato do Mundo, em 2023”.

De acordo com o edil, outro projeto que demorou tempo em demasia a concretizar foi o da construção do Polo Empresarial do Granito, “resposta única no País e que vai permitir reverter toda a área de transformação do granito em empresas sólidas e sustentáveis do ponto de vista ambiental e económico, ganhando escala para que possam ser competitivas a nível nacional e internacional. Este projeto já recebeu algumas menções nacionais e internacionais e foi apresentado como um bom exemplo de eficiência, complementaridade e de criação de sinergias entre os setores público e privado”.

UMA AUTARQUIA DE CONTAS CERTAS

“É importante que os autarcas façam sempre uma boa gestão entre os recursos disponíveis na Autarquia e aqueles que são os investimentos de importância para as populações nas mais diversas



FOTOGRAFIA Rui Manuel Fonseca | Global Imagens


“É IMPORTANTE QUE OS AUTARCAS FAÇAM SEMPRE UMA BOA GESTÃO ENTRE OS RECURSOS DISPONÍVEIS NA AUTARQUIA E AQUELES QUE SÃO OS INVESTIMENTOS DE IMPORTÂNCIA PARA AS POPULAÇÕES NAS MAIS DIVERSAS ÁREAS”

áreas, ponderando sempre todas as decisões, tudo para que estas nunca claudiquem o futuro. Nunca podemos hipotecar a sustentabilidade financeira de uma autarquia, sendo esse o grande desafio. Em 12 anos apenas recorreremos a um único empréstimo, realizado recentemente e ao abrigo de uma linha bonificada, com taxa de juro de zero por cento, no âmbito do Quadro Comunitário de Apoio Portugal 2020, que serviu apenas para uma maior robustez orçamental e para um melhor aproveitamento atempado de todos os fundos comunitários. Esta foi realmente uma situação excepcional”, explica Victor Mendes que revela que a capacidade de endividamento do Município seja de 42 milhões de euros.

O autarca garante que, todos os anos, a Autarquia abdica de impostos na ordem dos 2.9 milhões de euros em prol dos limianos, uma vez que aplica as taxas mínimas em todos os impostos que resultam em receitas municipais. Apesar disso, o Município terminou o ano de 2020 como um saldo positivo superior a sete milhões de euros, “o que é significativo. Se, há 12 anos, esta era uma Autarquia sólida do ponto de vista financeiro, 12 anos depois, deixo-a numa posição consolidada, preparada para todos os desafios que possam surgir no futuro. Também nesta área fomos um bom exemplo para todos ao longo destes três mandatos”, completa Victor Mendes. O autarca lamenta que a atual pandemia



tenha afetado quase metade do seu último mandato. “Diria mesmo que este é o momento mais delicado e difícil de toda a minha carreira autárquica, ainda que também me tenha feito aprender muito e adquirir competências que nunca pensei ter. Devido à Covid tivemos que reformular, em tempo recorde, a forma de funcionamento desta Autarquia, reconvertendo, acima de tudo, a nossa estratégia, redirecionando-a para aquela que era já uma preocupação e aposta nossa: a componente social. Tivemos que nos reorganizar para que a Autarquia adquirisse uma maior folga orçamental que lhe permitisse ajudar todas as instituições de cariz social que laboram no concelho, ao mesmo tempo que prestávamos todo o apoio ao nosso tecido empresarial e, direta ou indiretamente, às próprias famílias que se viram privadas de parte do seu rendimento, em alguns casos, ou da sua totalidade em outros. Todos aqueles que atravessam dificuldades merecem a nossa atenção e disponibilidade para os ajudar”.

De acordo com o edil, a Autarquia de Ponte de Lima tem atribuído subsídios extraordinários às mais diversas instituições e entidades que atuam junto dos limianos. Adotou ainda uma maior redução e isenção de pagamento das mais diversas tarifas tanto para as famílias, como para as empresas. Também tem estado atenta à questão do isolamento de muitas famílias, sem qualquer tipo de retaguarda, prestando todo o apoio. O Município apoia ainda pessoas mais carenciadas através da distribuição mensal de cerca de 329 cabazes, cerca de 17 toneladas de alimentos. “Não queremos que ninguém passe fome em Ponte de Lima, até porque não existe essa necessidade, ainda que reconheçamos que os níveis de desemprego aumentaram na região, neste que era o concelho com uma das mais baixas taxas de todo o País. Claro que esta nova realidade nos levou a uma maior contenção do ponto de vista dos investimentos, contudo primeiro estão as pessoas. E porque primeiro estão as pessoas e a sua segurança também cancelamos dezenas de eventos que são já uma referência nacional e internacional, mas não poderia ter sido de outra forma. Neste momento, o nosso principal objetivo deve ser a saúde de todos os limianos, contrariando os impactos negativos que esta doença está a ter do ponto de vista económico e, acima de tudo, social”, conclui Victor Mendes. 

OLIVEIROS GRUPO, LDA.



GRUPO COM RAÍZES SÓLIDAS

Em entrevista ao Empresas+®, Oliveiros Pedreira, CEO da Oliveiros Grupo, fala sobre o passado presente e futuro deste projeto que é uma referência nos setores da arquitetura, engenharia, construção e imobiliário. Com raízes sólidas no mercado nacional, o Grupo é já uma garantia de qualidade em contexto internacional.

► QUANDO FOI CRIADA A OLIVEIROS GRUPO E QUAIS OS OBJETIVOS SUBJACENTES À SUA CRIAÇÃO?

Durante o meu percurso académico fui delineando o plano do que idealizava. Assim, com 29 anos, senti-me preparado para dar início a este projeto que vinha arquitetar e criei este Grupo em janeiro de 2010 que, tal como planeado, se apresenta a laborar, na atualidade, em quatro áreas de negócio distintas que se complementam, atuando verticalmente nos setores da arquitetura, engenharia, construção e imobiliário.

QUE EMPRESAS COMPÕEM A OLIVEIROS GRUPO E EM QUE SETOR DE ATIVIDADE ESTÃO PRESENTES?

A Oliveiros Grupo gere um conjunto de empresas, que desenvolvem atividades que se complementam entre si. Esta complementaridade visa criar valor em diversas áreas desde a arquitetura, engenharia, construção ao imobiliário. Uma delas é a Engark, alicerce da Oliveiros Grupo, dado que foi por aqui que tudo começou. Abarca o ramo da engenharia e arquitetura e dedica-se à topografia, arquitetura, urbanismo, design de interiores, engenharia, visualização 3D, plano de segurança em obra e plano de segurança contra risco de incêndio e planos de emergência.

A Noreng, criada em 2011, surgiu como uma estratégia do Grupo para diversificar os serviços, apostando no setor da construção civil e obras públicas. Conta, atualmente, com uma posição dominante e consolidada no mercado e desenvolve a sua atividade de forma extremamente sustentável nas áreas da (re)construção, reabilitação e obras públicas, respondendo com elevada performance nas relações business-to-business e *business-to-consumer*.

Seguindo a orientação do Grupo, na senda do crescimento sustentado e contínuo, surge, em 2016, a Imoli, a mais recente aposta da Oliveiros Grupo na área do imobiliário, com o objetivo de oferecer aos seus clientes uma oferta cada vez mais alargada. É especializada na promoção de bens imobiliários, através de diversas ações de marketing e de comunicação, zelando sempre pelos interesses dos proprietários dos imóveis, assim como procura as melhores opções para os potenciais compradores.

EM QUE MERCADOS A OLIVEIROS GRUPO ESTÁ PRESENTE? JÁ DEU INÍCIO AO SEU PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO?

Atuamos a nível nacional e internacional, mantendo um forte enlace com as comu-



nidades portuguesas deslocadas no estrangeiro, essencialmente, França e Estados Unidos, fazendo questão de estarmos presentes nos eventos que estas promovem. De igual forma, temos aumentado a rede de contacto com investidores estrangeiros interessados em investir no nosso País. A nossa estratégia de crescimento poderá passar pela consolidação da nossa posição no mercado externo, sem descurar, contudo, o mercado nacional.

QUE BALANÇO FAZ DOS ÚLTIMOS ANOS DE ATIVIDADE?

O balanço é extremamente positivo, pois atuando em quatro áreas importantes no setor da construção, fomos reunindo, com sucesso, as condições necessárias a uma organização dinâmica, jovem e claramente comprometida, orientada por procedimentos bem definidos. Contrariando a crise que se vivenciou no País, registamos um crescimento excepcional, fruto da nos-





sa versatilidade e aglomeração de serviços que atuam em sinergia para satisfazer por completo as necessidades dos nossos clientes.

QUAL A SUA OPINIÃO SOBRE O MERCADO NA ATUALIDADE?

Tal como em muitos outros países, Portugal está a viver uma situação social sem precedentes. Os consumidores, os trabalhadores, os estudantes, os cidadãos em geral e os membros das famílias desenvolveram novos hábitos. Algumas destas transformações serão transitórias, enquanto outras levaram à aceleração de mudanças. Tudo isto está a mexer com o mercado atual, sendo impossível aferir o seu real impacto, pelo que estamos perante uma situação de incerteza face ao futuro. Somos um grupo com raízes sólidas, com ambição de progresso permanente, com sentido de responsabilidade e de consciência social, pelo que a nossa postura será sempre a de melhorar os processos organizacionais e de gestão, adaptando-nos às novas exigências do mercado.

TAL COMO ACONTECE COM MUITAS EMPRESAS QUE LABORAM NO SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL, A OLIVEIROS GRUPO TAMBÉM SE DEBATE COM A PROBLEMÁTICA DA FALTA DE MÃO-DE-OBRA?

A falta de mão-de-obra qualificada é um problema transversal a todo o setor da construção. Encontrar trolhas e pedreiros é muito complicado. O estigma face à profissão e a oferta de trabalho que a nossa indústria disponibiliza levou à escassez de mão-de-obra. Com a pandemia verificou-se uma maior procura e temos sido contactados por pessoas que procuram qualquer coisa, mas todos sem experiência na área. Torna-se impreterível que o Estado adote políticas para colmatar esta deficiência, visto que a oferta e a procura estão completamente desencontradas.

NÃO SERIA PERTINENTE UMA MELHOR ARTICULAÇÃO ENTRE O ENSINO PROFISSIONAL E AS EMPRESAS, POR FORMA A SUPRIR NECESSIDADES REAIS QUE EXISTEM NO MERCADO?

O GRUPO TEM ALGUMA PARCERIA NESTE SETOR?


Temos parcerias com escolas profissionais locais e algumas estrangeiras, mas o problema mantém-se. A lacuna verifica-se, também, a nível da oferta vocacional por parte das entidades ligadas ao ensino, justificada pela falta de procura de cursos nesta área. Com o desemprego a aumentar fruto da pandemia, e sendo a construção civil a grande impulsionadora da economia, penso que está mais que na altura de se repensar de que forma se poderão habilitar pessoas para ingressarem nesta área.

DE QUE FORMA A ATUAL PANDEMIA CONDICIONOU A ATIVIDADE DO GRUPO? A EMPRESA TEVE QUE RECORRER, POR EXEMPLO, AO LAY-OFF? O QUE MUDOU COM ESTA NOVA REALIDADE?

Não somos exceção e também estamos a sofrer com esta situação pandémica. Não tivemos necessidade de recorrer ao lay-off, até ao momento, mas tivemos alguns colaboradores infetados, outros em isola-

mento profilático. A gestão de equipas tem sido muito complicada, pois não sabemos quem poderá ter de ficar em quarentena no dia seguinte. Assim, tentamos sempre precavermo-nos em termos de fornecimento de materiais, com receio de escassez dos mesmos ou dificuldade na sua obtenção devido às restrições de circulação. A nossa prioridade tem sido honrar os compromissos com os nossos clientes, sem pôr em risco os nossos colaboradores e sem por em causa as medidas de mitigação impostas pelo Estado.

QUAIS AS EXPECTATIVAS PARA O FUTURO? QUAIS OS PRINCIPAIS PROJETOS?

As expectativas para o futuro passam por um crescimento gradual, consolidado e sustentável das diversas áreas do Grupo. De mencionar ainda a especialização em projetos e obras de grande dimensão e abertura de mais agências imobiliárias a nível nacional, atraindo e incentivando mais e maiores investidores estrangeiros. Este poderá ser o caminho para garantir o nosso crescimento exponencial. 



MUNICÍPIO DE VIEIRA DO MINHO

EXISTIR PARA SERVIR

António Cardoso Barbosa, presidente da Câmara Municipal de Vieira do Minho, está a cumprir o seu segundo mandato à frente dos destinos deste Município.

De acordo com o edil, este foi um mandato difícil e exigência por causa da atual pandemia, contudo, assegura que, “o mais importante é que os vieirenses acreditem nesta Autarquia e que saibam que estamos aqui para os servir e para salvaguardar os seus interesses”.



► Em jeito de retrospectiva, António Cardoso Barbosa, presidente da Câmara Municipal de Vieira do Minho garante que o melhor balanço que se pode fazer ao seu mandato é o de olhar para o manifesto da sua candidatura, que contemplava 40 prioridades, e perceber que, passados quatro anos, 95 por cento dos objetivos estão cumpridos e que os restantes serão cumpridos até outubro. “Conseguimos desenvolver o concelho em três grandes áreas: agricultura, floresta e turismo. Este último tem registado um crescimento anual de 100 por cento, nos últimos três anos. O concelho já possui 320 unidades dedicadas ao turismo rural, de lazer e/ou de habitação. Estes investimentos também permitiram impulsionar o emprego na região e facilitou a fixação dos mais

ovens”. O autarca destaca ainda as parcerias estabelecidas com as juntas de freguesia, num investimento de seis milhões de euros, através da delegação de competências.

António Cardoso Barbosa esclarece que, para além de todo o investimento, ainda foi possível reduzir a dívida que a Autarquia possui em cerca de quatro milhões. “Já no primeiro mandato conseguimos uma redução de seis milhões de euros, valor significativo tendo em conta o orçamento total do Município. Em menos de sete anos, conseguimos reduzir a dívida para menos de metade, o que é assinalável. Estamos no bom caminho e a conseguir um crescimento sustentado”.

A PANDEMIA

O autarca garante que, durante o primeiro confinamento, o Município teve um papel muito ativo em toda a gestão local da pandemia e das várias medidas que foram tomadas. “O balanço foi muito positivo e o número de contágios foi muito baixo”. Depois disso, a Autarquia apoiou as famílias mais afetadas através da distribuição de cabazes, apoios nas deslocações, alimentação, medicação, redução das tarifas de água, saneamento e resíduos sólidos, entre outros. “Tomamos, desde logo,

todas as medidas preventivas e de auxílio às populações que nos eram permitidas e nunca as abandonamos. A Autarquia prescindiu de receitas para ajudar os seus munícipes, uma perda de cerca de meio milhão de euros, enquanto que o Estado nem do IVA abriu mão, em serviços essenciais, como o consumo de água ou eletricidade. O Governo também não forneceu uma linha de crédito para compensar os municípios que têm que enfrentar este esforço financeiro sozinhos”.

No que concerne à segunda vaga, António Cardoso Barbosa lamenta que nível de confinamento tenha sido muito menor do que o esperado e desejado. “O Governo passou a ser o responsável por todas as medidas e, infelizmente, o resultado não foi positivo”. Perante este cenário a Autarquia adquiriu testes que está a realizar à população, de forma gratuita e em articulação com as entidades competentes, tudo para ajudar a detetar e conter os contágios em Vieira do Minho. O mais importante é que os vieirenses acreditem nesta Autarquia e que saibam que estamos aqui para os servir e para salvaguardar os seus interesses”.

O autarca assume-se como candidato ao seu terceiro e último mandato propondo aos vieirenses dar continuidade

António Cardoso Barbosa



ao trabalho já realizado. Para além disso, os projetos e ambições já estão definidos: “Conseguimos ocupar, na totalidade, a nossa zona industrial, algo que queremos mudar, porque ambicionamos continuar a criar emprego na região. Não podemos esquecer o saneamento básico e o abastecimento de água que ainda não cobre a totalidade do concelho, pelo que iremos trabalhar no seu reforço. Paralelamente, pretendemos continuar a investir na serra, na floresta e nas acessibilidades a todo o concelho, apostando na sua promoção turística. Por fim, acalento o sonho de conseguir que o concelho tenha um campo de golfe, sob a tutela de uma nova unidade hoteleira, mais-valia de vital importância para o concelho do ponto de vista turístico. Estes são apenas alguns exemplos dos muitos projetos que detemos. Esperemos que os vieirenses continuem a confiar em nós”. ✦



ALEXANDRE MARQUES – ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO LDA.

REFERÊNCIA EM PORTUGAL, A CAMINHO DO MUNDO

Com apenas seis anos de existência, a Alexandre Marques – Engenharia e Construção Lda., empresa localizada em Vieira do Minho, é já uma referência no setor da construção civil. Especializada no mercado particular, mais concretamente em projetos chave na mão, a empresa é uma escolha segura para que procura uma equipa técnica qualificada e especializada. Referência em Portugal, a empresa prepara-se agora para partir em conquista do Mundo.

► Alexandre Marques tomou a decisão de se lançar por conta própria em novembro de 2015, ainda que sempre tenha estado ligado a este setor de atividade. O empresário refere que, além de ter formação na área da engenharia civil, também trabalhou na área da construção civil por conta de outrem em diversos projetos, nomeadamente em Espanha, onde coordenou diversas equipas de trabalho. “Olhando para trás, o nosso crescimento foi sempre exponencial. Comecei com uma equipa de trabalho de apenas cinco pessoas e, um ano depois, já éramos 18. No nosso segundo ano de existência faturámos cerca de meio milhão de euros”, assevera Alexandre Marques. Hoje, a empresa dedica-se à construção



Alexandre Marques

civil, principalmente de edifícios residenciais, comércio e espaços públicos (construção nova, restauro, reconstrução, reabilitação, ampliação, entre outros trabalhos diversificados). Neste momento, a equipa de trabalho da Alexandre Marques – Engenharia e Construção Lda. é composta por 26 profissionais diretos, para além de muitos outros, cerca de 25/30 pessoas, com quem a empresa labora em regime de subcontratação. Em 2020, o volume de faturação da empresa ultrapas-

sou os dois milhões, “o que se constitui como o nosso melhor ano de sempre, ainda que tenhamos enfrentado a atual pandemia, o que é assinalável”, completa.

SERVIÇOS E SOLUÇÕES DE EXCELÊNCIA

A empresa localizada em Vieira do Minho está vocacionada para o mercado das obras particulares, com especialização em projetos chave a mão. Alexandre Marques explica que, neste momento,

teve que abdicar das obras públicas, uma vez que a equipa de trabalho é limitada. “Nem sequer entramos em qualquer concurso, não vale a pena. Esta foi uma opção estratégica que fizemos, uma vez que não era possível dar uma resposta assertiva e efetiva às duas áreas de negócio. Aquilo que fazemos orgulhamo-nos de fazer bem, por isso, nunca poderia correr o risco de defraudar as expectativas dos nossos clientes”. No que concerne ao setor da construção





civil, a empresa realiza a construção de edifícios desde a estrutura até todo o tipo de acabamentos, passando pela limpeza de terrenos, vedações, pavimentos, piscinas, entre outros. Já no que diz respeito à reabilitação e remodelação de imóveis, Alexandre Marques reconhece que este é um setor em expansão, com cada vez com maior procura, algo que também acontece com as casas modulares pré-fabricadas em aço e madeira. “Este sistema permite-nos construir um edifício com boas características, em tempo reduzido, com a vantagem de ser facilmente amovível para outro local”.

CONCORRÊNCIA É INEVITÁVEL

Questionado sobre a concorrência existe no setor, o empresário garante que esta é inevitável, “pelo que o importante é que as empresas se diferenciem no mercado. No nosso caso, a nossa equipa técnica é qualificada e especializada, fator que os clientes valorizam e reconhecem. É óbvio que a experiência também tem o seu valor, porém, é sempre importante que alie-mos a prática à teoria e à formação superior. Os clientes hoje em dia estão informados, recorrem à internet e temos que estar preparados para lhes prestar o melhor acompanhamento possível”.

Alexandre Marques explica que a empresa que lidera realiza estudos prévios, acompanhamento constante do projeto e de pedidos de licenças, para além do acompanhamento realizado em obra. “Desde a fase inicial, orçamentação, a nossa empresa acompanha sempre o cliente de forma personalizada, ou seja, elabora detalhadamente cada orçamento, para uma melhor percepção do cliente sobre os trabalhos a executar. Depois, em caso de adjudicação de obra, tratamos de toda a documentação para requerer a licença de construção. Para além disso, durante a obra, fazemos um acompanhamento

“TEMOS CONVITES PARA REALIZAR OBRAS EM FRANÇA E EM ESPANHA QUASE TODAS AS SEMANAS E NÃO PODEMOS ACEITAR, PRECISAMENTE PORQUE O TAMANHO DA EQUIPA DE TRABALHO NÃO O PERMITE. É MUITO COMPLICADO ENCONTRAR QUEM QUEIRA APRENDER ESTA ARTE. CERCA DE 70 POR CENTO DA NOSSA EQUIPA JÁ TEM MAIS DE 50 ANOS”

diário dos trabalhos, com direção técnica, cumprimento de normas de higiene de segurança no trabalho e reuniões periódicas com o dono de obra, para definir pontos importantes. Na fase final da obra, também prestamos acompanhamento com a junção de toda a documentação necessária para pedido de licença de utilização do edifício”.

OBJETIVO: INTERNACIONALIZAÇÃO


Olhando para o mercado, Alexandre Marques reconhece que este registou uma pequena quebra, algo que era exetável. “A procura superava largamente a oferta, o que fazia com que as empresas tivessem que escolher este cliente em detri-

mento daquele, o que não era justo. Outras obras em proteladas em favorecimento de outras e os clientes nem sempre entendiam esses atrasos, o que também era natural. Ainda assim, apesar de continuar em alta na atualidade, acredito que este poderá sofrer uma quebra durante os próximos anos, ainda que esteja confiante de que esta nunca será muito acentuada”.

De acordo com o empresário, essa quebra resultará da falta de mão-de-obra disponível no mercado para laborar neste setor, sobretudo mão-de-obra especializada. “Temos convites para realizar obras em França e em Espanha quase todas as semanas e não podemos aceitar, precisamente porque o tamanho da

equipa de trabalho não o permite. É muito complicado encontrar quem queira aprender esta arte. Cerca de 70 por cento da nossa equipa já tem mais de 50 anos, o que será um problema daqui a dez ou 15 anos. As gerações não se estão a renovar e isso será prejudicial para o setor”.

Alexandre Marques garante que a falta de mão-de-obra está a levar a uma mudança de paradigma no setor. “O tipo de construção que se faz já mudou muito no de. correr dos últimos anos e essa mudança vai continuar a acontecer. O setor terá que se adaptar à falta de mão-de-obra. Acredito que, daqui a uma década, as construções serão realizadas com recurso a aço muito leve, colocando as estruturas em betão tradicional obsoletas porque ninguém o saberá fazer. Os conhecimentos não estão a ser transmitidos de geração em geração como acontecia antigamente. Curiosamente, no decorrer das últimas semanas alguns jovens demonstraram interesse em trabalhar, algo que não acontecia há mais de dois anos, contudo, penso que a mudança será inevitável”.

Apesar de se mostrar preocupado com esta problemática, o empresário reconhece que o calendário de obras da empresa já está completo para 2021 e para parte de 2022. Assim, Alexandre Marques está confiante no futuro e revela que a maior expectativa é a de que a Alexandre Marques – Engenharia e Construção Lda. possa avançar para a conquista do mercado externo, “até porque o mercado é apelativo e muito bem remunerado no caso de uma equipa qualificada. A concretização desta ambição dependerá apenas da possibilidade de encontramos uma equipa de trabalho capaz e disponível para trabalhar no estrangeiro. Teremos que aguardar e acreditar que iremos conseguir ultrapassar sempre as dificuldades e todos os obstáculos”. 



CARPINTARIA MACHADO

SUCESSO AQUÉM E ALÉM-FRONTEIRAS

António Machado e Francisco Machado criaram a Carpintaria Machado há mais de 35 anos, em Celorico de Basto, uma empresa que se tornou numa referência no setor no nosso País. A empresa também já está presente no mercado internacional onde concretiza soluções personalizadas e repletas de qualidade, acompanhado as tendências de mercado e levando o nome de Celorico de Basto aquém e além-fronteiras.

► A Carpintaria Machado, localizada em Celorico de Basto, no Parque Empresarial de Crespos, é uma empresa que está presente no setor da construção de mobiliário e outras soluções em madeira há mais de 35 anos, desenvolvendo recursos desde a planificação até à montagem em obra. Tendo como principal objetivo facultar aos seus clientes um serviço personalizado e de qualidade, a empresa tem na sua equipa de trabalho, a resposta ideal para a completa satisfação de todos os seus clientes. “Privilegiamos a inovação e a qualidade, acompanhando sempre as novas tendências de mercado e procurando ter uma vasta gama de novos produtos, esperando desta forma corresponder às expectativas de todos aqueles que acreditam e confiam no nosso trabalho”, referem António Machado e Francisco Machado, responsáveis pela Carpintaria Machado, uma empresa que já conquistou todo o mercado nacional e que também já realizou projetos em países como a França ou a Alemanha.

Questionados sobre como tudo começou, os empresários revelam que a carpintaria foi criada pelo seu pai. “Foi ele que nos inculiu o gosto por esta área. Claro que depois, com o passar dos anos e devido aos contactos que fomos tendo com os mais diversos empreiteiros, acabámos por abrir outras empresas dedicadas na sua toalidade ao setor da construção, reconstrução e reabilitação de edifícios e promoção imobiliária. Mais recentemente lançámo-nos também no setor do turismo”.

AS OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO

António Machado e Francisco Machado também são os responsáveis pela AJF – Engenharia e Construção, empresa que desenvolve a sua atividade na área da construção civil, dedicando-se à execução de obras próprias e promoção imobiliária, promovendo o desenvolvimento de várias atividades, desde hotelaria, passando pela indústria, comércio e habitação, entre outros. Atualmente, a empresa desenvolve parte da sua atividade em regime de outsourcing e em parceria com outras empresas, sendo que tem vindo a desenvolver projetos de grande importância para o desenvolvimento da região. Ainda na área da construção e promoção imobiliária, os irmãos são também sócios da Tamus – Palace Resort, Lda.

Os empresários são ainda sócios da Celorico Palace – Promoção Imobiliária, Lda. e da Celorico Palace – Gestão Hoteleira, Lda., empresas vocacionadas para o setor hoteleiro e que são as detentoras de alguns alojamentos locais em Celorico de Basto, assim como do edifício da unidade hoteleira Flag Hotel Celorico Palace, um hotel quatro estrelas que é já uma referência na vila e em toda a região. Numa área completamente diferente, os irmãos ainda gerem duas papelarias. Vale a pena referir que todas as empresas do Grupo têm a sua sede em Celorico de Basto e empregam mais de uma centena de celoricenses. Em 2020, as empresas faturaram mais de dez milhões de euros.

António Machado e Francisco Machado lamentam que, apesar de serem um dos maiores empregadores do concelho e dos



António Machado e Francisco Machado

investimentos que fazem regularmente no concelho que as suas empresas não sejam consultadas para qualquer concurso público que a Autarquia promova. “Apesar disso, gostamos de ajudar a nossa terra sempre que possível, até porque nos orgulhamos de ser de Celorico de Basto”.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Questionados sobre a concorrência, os empresários defendem que seguem uma estratégia de diferenciação, apostando na criação de soluções e produtos de valor acrescentado, “razão pela qual num concurso, os preços não diferem muito

entre os diversos intervenientes, uma vez que estão todos no mesmo patamar. Conseguimos ser competitivos porque a nossa estrutura é menos pesada, quando comparada com grandes *players* que atuam neste mercado a nível europeu. Claro que isso também acontece porque o nosso investimento na empresa é uma constante e acontece todos os anos. Ainda no ano passado foram realizados *upgrades* no valor de 250 mil euros, estando previstos para 2021 mais 250 mil. Já em obras mais pequenas, as empresas familiares conseguem oferecer uma melhor dicotomia qualidade/preço, precisa-

mente porque a sua estrutura é mais leve do que a nossa. Seja como for, defendemos que Portugal é uma referência ao nível da indústria na Europa”.

Quanto ao estado do mercado imobiliário no nosso País, António Machado e Francisco Machado asseguram que esta é uma área de negócio resiliente e explicam porquê: “No Porto, por exemplo, existiam muitos prédios dedicados ao turismo e ao alojamento local. Atualmente, com esta pandemia, muitos desistiram do turismo e optaram pelo aluguer para habitação tradicional. Esta mudança está a fazer com que o mercado do aluguer fique mais regulado. Como a procura superava, em muito, a oferta, estavam a ser atingidos preços insustentáveis”.

Já no que concerne à construção, os empresários defendem que as empresas estão em crescimento, depois da última grande crise financeira. “Antes da pandemia, a construção, alavancada pelo turismo, estava a registar um crescimento exponencial assinalável. Hoje, ainda que o mercado tenha decrescido, continuamos a laborar a um bom ritmo. Vale a pena

“SABEMOS QUE O SUCESSO DE QUALQUER EMPRESA ESTÁ ASSENTE NA SUA EQUIPA, NAS PESSOAS QUE A COMPÕEM, RAZÃO PELA QUAL NOS ESFORÇAMOS PARA DAR A TODOS OS NOSSOS COLABORADORES AS MELHORES CONDIÇÕES DE TRABALHO POSSÍVEIS”

destacar o setor da logística, onde estamos presentes, uma vez que as empresas crescem constantemente e necessitam de instalações maiores. Este é um nicho em crescimento e merece toda a nossa atenção. Os empresários são cada vez mais ambiciosos e modernização é palavra de ordem”.

António Machado e Francisco Machado lamentam que o crescimento no setor industrial na região de Basto não seja uma realidade. “A verdade é que não existem terrenos disponíveis para o efeito. Se as entidades competentes querem fixar as populações no Interior têm que começar a criar emprego. Se as autarquias não criarem as condições

ideais de investimento para os empresários, estes irão apostar num concelho vizinho que seja mais célere e ágil na tomada de decisões. Infelizmente, muitas vezes, os autarcas não estão sensíveis às dinâmicas das empresas e às suas necessidades”.

Quanto à falta de mão-de-obra para laborar na indústria e na construção civil no nosso País, os empresários asseguram que a única solução é a aposta e o investimento na formação. “Sabemos que corremos o risco de que estes queiram depois deixar a empresa para procurar projetos mais aliciantes. Contudo, se eles forem devidamente compensados e reconhecidos aqui, que necessidade têm,

por exemplo, de emigrar? Sabemos que o sucesso de qualquer empresa está assente na sua equipa, nas pessoas que a compõem, razão pela qual nos esforçamos para dar a todos os nossos colaboradores as melhores condições de trabalho possíveis”.

Quanto ao futuro, António Machado e Francisco Machado não têm dúvida de que este está na mão dos mais jovens e que estes, lamentavelmente, estão a sair de Celorico de Basto. “As empresas ligadas às novas tecnologias podem funcionar em qualquer lugar do mundo, desde que tenham criadas as condições para isso. Não seria esta uma boa oportunidade para os concelhos do Interior do País conseguirem fixar as suas populações? Quase todos os jovens que saem deste concelho para estudar nunca mais voltam, o que é lamentável, pelo que vamos apostar na captação de novos talentos e na fixação dos mais jovens. As nossas empresas estão em crescimento, pelo que esperamos continuar a aumentar as nossas equipas, oferecendo sempre as melhores condições”, concluem.

O NOSSO GRUPO

Outros negócios

Tamus – Palace Resort, Lda
Av. da República, Galerias do Prado, Loja 5
4890-220 Celorico de Basto
Tel.: 968 730 841
tamuspalace@gmail.com

Celorico Palace Promoção Imobiliária, Lda
Av. da República, Galerias do Prado, Loja 5
4890-220 Celorico de Basto
Tel.: 968 730 841
cppimobiliaria@gmail.com

CARPINTARIA MACHADO
Rua 4 do Parque Empresarial de Basto, N° 339
4890-268 Celorico de Basto
Tel.: 255 361 773
geral@carpintariamachado.com
www.carpintariamachado.com

AJF Engenharia & Construção
Rua dos Combatentes do Ultramar Edif. Living Park I, N° 41 A/B
4890-293 Celorico de Basto
Tel.: 255 322 380
ajfengenharialda@gmail.com

TERNOX – EQUIPAMENTOS EM AÇO INOXIDÁVEL, LDA.

DE CELORICO DE BASTO PARA O MUNDO

A Ternox – Equipamentos em Aço Inoxidável, Lda. é uma empresa especializada na conceção e fabrico de equipamentos de apoio à investigação científica. Com a mais-valia de oferecer os seus clientes soluções à medida das suas necessidades, a empresa oferece inovação, criatividade, qualidade, rigor e profissionalismo de Celorico de Basto para o mundo.

► Carlos Teixeira criou a Ternox – Equipamentos em Aço Inoxidável, Lda., empresa especializada no fabrico, em pequenas e grandes séries, de materiais e equipamento científico e industrial em aço inox, em 2005, depois de estabelecida uma parceria com uma empresa francesa que laborava já neste setor. “Como essa grande empresa francesa precisava de um player no mercado nacional, consideramos que esta seria uma boa oportunidade e avançarmos”. Hoje, a empresa labora suportada numa equipa de dez pessoas e faturou mais de 900 mil euros, em 2020, suportada em tecnologia de ponta, “porque queremos ser autónomos e não queremos estar dependentes de outros no mercado”.

A empresa oferece soluções para a acomodação de animais em laboratórios, como jaulas para ratos, ratinho, rato chino, coelho, codorniz, galinha, mini pig, porcos, cães e macacos, espaços com e sem retenção e diurese, armários ventilados para roedores, estantes para gaiolas, mesas de autópsia e biópsia, mesas elevatórias, mesas de anestesia, entre muitos outros. A Ternox desenvolve ainda projetos para funerárias, necrotérios e crema-

tórios, concebe e produz materiais e equipamentos para a indústria farmacêutica e para a investigação científica como é o caso dos organizadores de amostras biológicas para equipamentos de conservação a frio -80 °C. Recentemente, a empresa começou a apresentar soluções para o setor hospitalar. “Tínhamos começado a produzir soluções para os hospitais pouco tempo antes do início da pandemia que atualmente assola o mundo. Fizemos essa aposta em boa hora, uma vez que este foi um setor de negócio que nos permitiu manter a nossa posição no mercado durante o último ano. Muitas destas infraestruturas estavam equipadas de forma deficitária e a Covid-19 veio colocar a nu todas essas fragilidades que as entidades responsáveis quiseram colmatar de imediato, o que para nós foi muito positivo. Este acréscimo foi muito positivo, até porque registámos um decréscimo em todas as outras áreas de negócio em que estávamos presentes, precisamente, devido à pandemia por suspensão de projetos”, explica o empresário. Completamente vocacionada para o mercado externo, as vendas da Ternox, em Portugal, são residuais. Atualmente,



Cristiana Teixeira e Carlos Teixeira

a empresa está presente nos seguintes países França, Suíça, Luxemburgo, Bélgica, Marrocos, Guiana, Gabão, Córsega, Estados Unidos, Xangai e Singapura tendo conquistado, recentemente, clientes no mercado espanhol.

A MAIS-VALIA DAS SOLUÇÕES POR MEDIDA

A empresa oferece aos seus clientes a mais-valia das soluções por medida, por forma a verem satisfeitas plenamente todas as suas necessidades. “O que temos constatado é que, muitas vezes, criámos uma solução para um determinado cliente. Outra empresa toma conhecimento dessa mais-valia e adquire outro equipamento e assim sucessivamente. Esta nossa especificidade faz com que não tenha-

mos muitos concorrentes. As grandes empresas existentes neste setor só trabalham em série”, assevera Carlos Teixeira. O empresário advoga ainda que a Ternox é criadora de inúmeros protótipos, que depois são enviados um pouco para todo o mundo, para países como os Estados Unidos, Singapura, China, entre outros. “O problema neste setor é que falamos de clientes de ocasião e não de clientes que possam ser fidelizados e com os quais possamos estabelecer uma parceria. Isto acontece porque os protótipos são facilmente copiados. O mais difícil é ter a ideia, encontrar a solução. O mais fácil é depois produzi-la, sendo que as empresas recorrem a fábricas onde a mão de obra é mais barata, tudo para que o preço final seja o mais baixo possí-



vel". Carlos Teixeira defende que o recurso a patentes para proteção das suas criações não seria uma solução viável e refere porquê: "Os nossos concorrentes alterariam um pequeno pormenor e alegariam que a solução é completamente diferente, pelo que nem nos damos a esse trabalho. Além disso, o preço destas peças, assim como a sua utilização, não compensa o valor que teríamos que pagar pela emissão das patentes. A única patente realizada foi para uma jaula de codorniz a pedido do cliente".

FALTA APOIO E MÃO-DE-OBRA

O empresário confessa que o maior problema com o qual se debate na atualidade é o da falta de mão-de-obra para trabalhar no setor industrial. "Infelizmente, o País deixou de apostar na formação de quadros técnicos intermédios e optou pela formação de doutores e engenheiros que depois não encontram colocação no mercado de trabalho. A área da metalomecânica ou mecânica de precisão, por exemplo, tem estado completamente esquecida, o que é lamentável.


UMA EMPRESA SOLIDÁRIA

A Ternox é também uma empresa solidária, na medida em que já ofereceu equipamentos a diversas entidades concelhias e regionais. Foram oferecidos 22 equipamentos a -80 °C dos quais 3 em Espanha e 1 em França. "Temos que fazer a nossa parte e cumprir a nossa missão social. Não podemos esquecer aqueles que mais precisam. Se todos ajudarmos, o fardo será mais fácil de suportar e todos sairemos a ganhar", assegura Carlos Teixeira. Para além da oferta de equipamentos, sempre que necessário a empresa presta ajuda do ponto de vista logístico às corporações locais de bombeiros, Celorico de Basto e Mondim de Basto.

São poucas as entidades que fornecem formação nesta área, até as escolas que o faziam deixaram de o fazer e, além disso, os jovens estão muito desmotivados e desinteressados pelo mercado de trabalho. Não têm objetivos definidos e não sabem o que querem da vida apesar de já terem idade para isso. Os poucos que

conseguimos formar aqui, muitas vezes, nem nos deixam capitalizar essa aposta, uma vez que logo que se julgam preparados abandonam a empresa a troco de meia dúzia de euros, ou então partem para o estrangeiro".

Carlos Teixeira defende que as empresas que fornecem formação deviam ser mais protegidas e deviam receber apoios para isso por parte do Estado. "Realizamos o investimento sem qualquer tipo de salvaguarda de que o iremos capitalizar. Há 15 anos que pedimos ajuda e a associação empresarial local e esta nada faz. O próprio Instituto de Emprego e Formação Profissional apenas dá formação em áreas que em nada ajudam ou cursos, por exemplo, de serralheiros que no fim não têm formação e não servem a nada à indústria e só servem alguns empresários locais. Deviam formar pessoas para o emprego e não gastar dinheiro para que continuassem desempregadas". O empresário também acusa a autarquia local. "Devia ajudar mais as empresas que aqui estão sediadas e que aqui criam riqueza. Devia dar o exemplo e

contratar serviços e adquirir os materiais a empresas locais, esta era uma forma de ajudar as empresas e de criar emprego. Todos sairiam a ganhar, cuidado que não é tido na atualidade". Carlos Teixeira lamenta ainda que a autarquia não lute por melhores acessibilidade e imagem da zona industrial o que se torna vergonhoso aquando da visita de clientes às instalações, embora admita que em parte a culpa também assenta nos proprietários dos edifícios, "tudo para que pudessemos, de forma rápida e simples, enviar os nossos produtos para o mercado externo, favorecendo a balança comercial portuguesa. A dificuldade viária também nos prejudica no timing das entregas que acaba por ser mais elevado do que o que acontece com o resto do País, o que não faz qualquer sentido". Quanto ao futuro, o empresário mostra-se cauteloso e afiança que ficará satisfeito se a Ternox conseguir consolidar a sua posição no mercado e continuar a servir com toda a qualidade todos aqueles que nela acreditam e que apostam na sua qualidade. 

TERNOX
EQUIPAMENTOS EM AÇO INOXIDÁVEL, LDA

Parque Empresarial de Basto
Rua 3, nº 45, Celorico de Basto
Telefone: 255 323 320
Email: ternox@sapo.pt
www.ternox.eu



AQUAFER

SOLUÇÕES EFICIENTES E ECOLÓGICAS

Localizada em Barcelos, a Aquafer é uma empresa especializada no desenvolvimento e fabrico de soluções inovadoras para águas quentes e frias para a climatização de edifícios. Com clientes satisfeitos em todo o território nacional, a empresa é também uma referência no mercado externo. Com uma aposta clara e inequívoca na qualidade de todos os seus produtos, a Aquafer garante soluções eficientes ecológicas.

► Ainda que a Aquafer tenha sido formalmente criada em 2005, Américo Almeida, o responsável pela empresa explica que esta, só em 2015 começou verdadeiramente a estar presente no mercado, uma vez que, até lá estava integrada numa outra empresa do setor à qual o empresário estava ligado. Em 2015, com um investimento superior a dois milhões de euros, a Aquafer especializa-se no desenvolvimento e fabrico de soluções inovadoras para águas quentes e frias para a climatização de edifícios e possui forte *know-how* no desenvolvimento e fabrico de bombas de calor para água quente sanitária.

Atualmente a empresa dedica-se ao fabrico e comercialização de bombas de calor, coletores solares térmicos, termoacumuladores, vasos de expansão, termoelétricos,

depósitos de inércia, entre outros acessórios, onde a principal matéria-prima utilizada é o aço inoxidável e o aço carbono, oriundos da Europa. A Aquafer disponibiliza sistemas económicos, eficientes e fiáveis, que respeitam e promovem o desenvolvimento sustentável, ao mesmo tempo que proporcionam poupanças significativas na fatura energética, soluções ideais tanto para instalações residenciais (moradias mono familiares e condomínios, apartamentos, piscinas), como para a indústria e para o comércio (hotéis, zonas comerciais). “Oferecemos soluções à medida das necessidades dos nossos clientes. Para isso, promovemos um serviço completo de aconselhamento, apoio e monitorização de todos os projetos especiais com base em linhas de produção flexível, que nos permite a produ-



Marco Almeida, Américo Almeida e Pedro Almeida

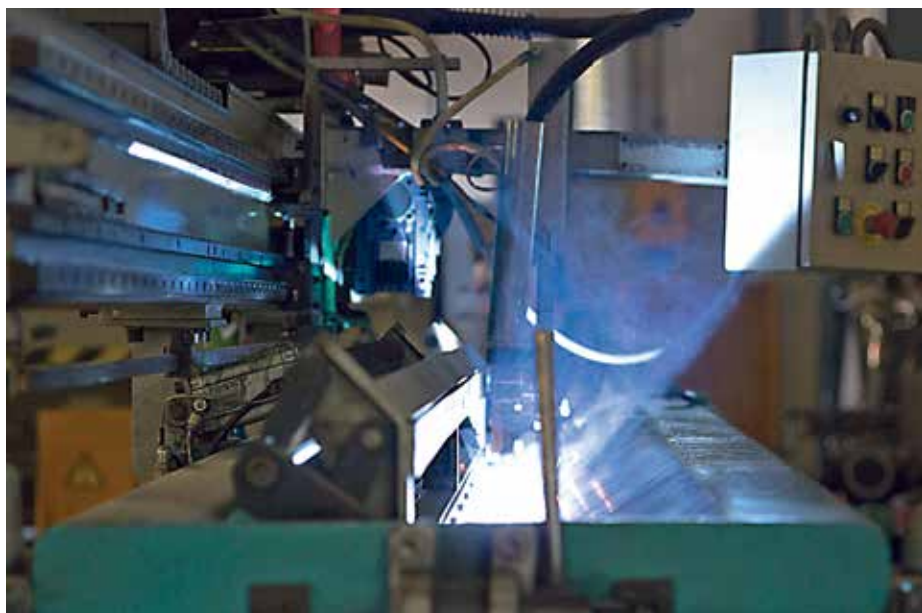
ção de equipamentos de pequena, média e grande capacidade e com prazos de entrega reduzidos”, assevera o empresário. A empresa coloca ainda ao dispor dos seus clientes um rápido e eficiente apoio pós-venda.

A IMPORTÂNCIA DA CERTIFICAÇÃO

A Aquafer é uma empresa certificada pela ISO 9001 no âmbito da conceção, desenvolvimento e fabrico de todos os seus produtos equipamentos e soluções,

“uma certificação que demonstra o nosso compromisso com a qualidade e com a completa satisfação de todos os nossos clientes”. A Aquafer é também uma empresa certificada para o manuseamento de gases fluorados em bombas de calor e outros equipamentos refrigerados.

A Aquafer é a única empresa apta a fabricar vasos de expansão com marcação CE sob a Diretiva Equipamentos sob Pressão (2014/68/UE).



É o facto de possuímos todas as certificações mencionadas que faz com que vençamos muitos dos concursos em que estamos envolvidos. Por isso costumo afirmar que não tenho concorrentes”, completa o empresário.

“A certificação garante ainda a eficiência energética dos produtos e soluções Aquafer, sendo que estes possuem classificação energética segundo as diretivas Ecodesign (ErP) e Ecolabelling (ELD). Além disso, as nossas bombas de calor AQS estão classificadas, em toda a gama, com a classe energética A+ e com um dos COP’s mais elevados do mercado, o que é assinalável. Desenvolvemos produtos e sistemas que permitem aos nossos clientes poupar até 85% na fatura energética, no espaço e no tempo de instalação e na manutenção técnica. Para além disso, são amigos do ambiente”, advoga Américo Almeida.

APOSTAS RUMO AO FUTURO

Com uma equipa composta por 35 profissionais e com um volume de faturação, em 2020, superior a três milhões


“COMO O NOSSO MERCADO ESTÁ ALAVANCADO AO DA CONSTRUÇÃO CIVIL, ESTAMOS A REGISTRAR UM CRESCIMENTO EXPONENCIAL, O QUE É MUITO POSITIVO. NEM A ATUAL CRISE PANDÉMICA NOS AFETOU. A VERDADE É QUE NOS MANTIVEMOS SEMPRE A LABORAR, MESMO DURANTE O CONFINAMENTO, CONSEGUINDO AUMENTAR A PRODUÇÃO E O VOLUME DE FATURAÇÃO”

de euros, a Aquafer está presente em todo o território nacional e também em mercados internacionais, em países como Espanha, França, Inglaterra, Polónia e Uruguai.

Olhando para o mercado na atualidade, o empresário afirma ter a consciência de que este é um setor onde a concorrência é feroz e onde combate com grandes *players*. “Seja como for, com uma aposta inequívoca na qualidade e no nosso inovador parque de máquinas conseguimos oferecer os nossos clientes uma excelente dicotomia qualida-

de/preço, algo que nos diferencia e faz com que afirme que não temos verdadeiros concorrentes. Para além disso, como o nosso mercado está alavancado ao da construção civil, estamos a registar um crescimento exponencial, o que é muito positivo. Nem a atual crise pandémica nos afetou. A verdade é que nos mantivemos sempre a laborar, mesmo durante o confinamento, conseguindo aumentar a produção e o volume de faturação”.

Américo Almeida garante que o maior problema com o qual a Aquafer se deba-

te neste momento é o da falta de mão-de-obra para laborar no setor fabril. Quanto ao futuro, o empresário revela que este passará por um investimento constante em nova tecnologia e em novas soluções, “tudo para que possamos continuar a oferecer aos nossos clientes as melhores soluções”. Para 2021 estão previstos investimentos na ordem de um milhão e quinhentos mil euros, “tudo para que a nossa linha de produção fique ainda mais mecanizada, menos dependente da mão-de-obra, o que nos permitirá aumentar a nossa produção. Para além disso, iremos proceder ao lançamento de um produto único no mundo, criado por nós: um depósito anti corrosão, que se mantém inalterado, independentemente dos danos que possa sofrer e das características da água”. Todos os protótipos já foram criados e devidamente testados e Américo Almeida aguarda apenas a atribuição da patente de fabrico para que possa começar a produção. Esta nova linha de produção vai ainda obrigar a Aquafer à construção de uma nova unidade industrial. 



AQUAFER

INDÚSTRIA



Somos especialistas
no desenvolvimento
e fabrico de soluções inovadoras
para águas quentes e frias e para
a climatização de edifícios



**BOMBAS
DE CALOR**



**SISTEMAS
SOLARES**



TERMOACUMULADORES



**VASOS
DE EXPANSÃO**



TERMOELÉTRICOS



**DEPÓSITOS
INÉRCIA**

Rua Monte Lobar 436 - Viatodos . 4775-263 Barcelos . [+351] 252 963 543 . geral@aquifer.pt . www.aquifer.pt .  aquiferlda

CONSTRUÇÕES VIEIRA

27 ANOS DE QUALIDADE INEGÁVEL

Presente no mercado há 27 anos e sempre com a mesma qualidade inegável, a Construções Vieira, empresa localizada em Vieira do Minho, e especializada na área da construção civil é já uma referência na região. Com centenas de clientes satisfeitos ao longo dos anos, a Construções Vieira é sinónimo de profissionalismo e rigor.

► José Vieira criou a Construções Vieira há 27 anos. Começou a laborar com apenas três trabalhadores a realizar subempreitadas a metro. “Tinha 19 anos de idade quando comecei a trabalhar nesta área. Claro que enfrentámos dificuldades, contudo, o nosso volume de negócios cresceu exponencialmente ao longo dos anos. Tivemos sempre um crescimento sustentado”, recorda o empresário. Hoje em dia, a Construções Vieira é uma das empresas mais antigas da região que ainda laboram no setor da construção civil e está vocacionada para a construção de edifícios novos, tanto no setor particular como industrial, obras públicas e reabilitação. Tem uma equipa de trabalho composta por 20 funcionários diretos e 20 de forma indireta, em regime de subcontratação. Em 2020 o volume de faturação da empresa atingiu o 1.5 milhões de euros.

MERCADO E CONCORRÊNCIA

Olhando para o mercado, José Vieira assevera que este está a atravessar uma fase favorável, sobretudo ao nível das obras particulares, em projetos chave na mão. “Temos já o nosso calendário de obras completamente preenchido para 2021, e já temos trabalho previsto até meados de 2022. Contudo, resta saber quanto tempo irá permanecer assim. É sempre arriscado fazer previsões, uma vez que a realidade muda de forma abrupta e inesperada. Apesar disso, e não querendo ser pessimista, acredito que o mercado sofrerá uma quebra na ordem dos 30/40 por cento dentro de dois ou três anos”.

Quanto à concorrência, o empresário assegura que esta é necessária para regular o mercado. “Nunca me senti afetado pela sua existência. Afirmamo-nos no mercado pela nossa dicotomia qualida-




José Vieira

de/preço, pelo nosso profissionalismo e rigor e os nossos clientes sempre estiveram connosco. Realizamos um acompanhamento cuidado e personalizado a todos eles e, talvez por isso, não temos que sair das fronteiras concelhias para ter o nosso calendário de obras preenchido. De acrescentar que já recebemos diversas propostas para realizamos obras no estrangeiro e sempre recusamos, porque nunca sentimos essa necessidade, gostamos de estar perto dos nossos clientes”.

José Vieira advoga que, mais do que a concorrência, neste momento, a maior problemática com a qual o setor se debate é o da falta de mão de obra, sobretudo qualificada. “Felizmente, a minha equipa de trabalho, na sua larga maioria, é estável e já me acompanha há mais de dez ou 15 anos. É a eles que devo o meu sucesso. Sozinho, e mesmo que fosse mui-

to bom gestor, não conseguiria colocar a empresa no patamar em que está hoje, assim, tenho que agradecer à minha equipa. O problema é que quando estes funcionários chegarem à idade da reforma, não sei como será o futuro do setor, uma vez que as gerações não se renovam. Os mais jovens não querem saber desta arte porque este é um trabalho dito pesado e sujo, logo nada atrativo. Se assim continuar, chegará o dia em que um trolha ou um pedreiro irá ganhar mais do que um médico”.

Quanto ao futuro, o empresário confessa que pretende continuar a satisfazer as necessidades dos seus clientes e, se possível, consolidar a posição da Construções Vieira no mercado. “Se conseguirmos crescer, será um bônus. Contudo, se conseguirmos atingir o volume de faturação de 2020 já estaremos satisfeitos”, conclui. 





CONSTRUÇÕES VIEIRA
Construímos à sua medida...

VIEIRA
IMOBILIÁRIA




ESCRITÓRIO
Largo do Emigrante R/C Loja 55
4850-523 Vieira do Minho
Tlf: 253 166 765

SEDE
Travessa das Nogueiras nº 230
4850-01 Cantelões, Vieira do Minho

TELEMÓVEL
961 789 786 / 911 996 464

geral.construcoesvieira@gmail.com
www.construcoesvieira.pt

HF PISCINAS

PISCINAS À MEDIDA DE CADA SONHO

Com larga experiência e *know-how* no setor da comercialização e instalação de piscinas, Hélder Pinto e Florbela Pinto com experiência na área há mais de 15 anos são responsáveis pela HF Piscinas, empresa localizada em Celorico de Basto, que já conquistou centenas de clientes em toda a zona Norte do País. Vocacionada ainda para a realização de serviços na área da pichelaria, a HF cria piscinas à medida de cada sonho.

► Os sócios gerentes da HF Piscinas são de Amarante mas apostaram em Celorico de Basto para a instalação da sua empresa, a HF Piscinas, uma empresa especializada na comercialização e construção de piscinas em blocos de cofragem e betão armado. A empresa também presta serviços na área da pichelaria, comercializando ainda produtos para esse setor. Com clientes em toda a zona Norte do País, tanto particulares como empresariais, nomeadamente hotéis, a empresa foi criada há cinco anos, ainda que Hélder Pinto trabalhe neste setor há mais de 15 anos “Durante muitos anos trabalhei numa outra empresa. Quando esta foi reestruturada vi-me no desemprego. Foi nessa altura que decidi lançar-me por conta própria e criar o meu próprio emprego. Felizmente essa foi uma aposta ganha”. Quanto à escolha de Celorico de Basto para a criação da nova loja, há dois anos, com a Florbela Pinto, o empresário explica que, como detinha muitos clientes nesta região, “considereei de suma importância a criação de uma loja nesta vila, tudo para que pudéssemos estar mais próximos dos nossos clientes e servi-los com maior conforto e comodidade”.

◀ **“ESTAMOS EM CONSTANTE CRESCIMENTO, ACOMPANHANDO A TENDÊNCIA DE MERCADO. O ANO PASSADO FOI REPLETO DE TRABALHO E O MERCADO ESTEVE EM ALTA”**

Neste momento, a HF Piscinas labora apoiada numa equipa composta por três pessoas, trabalhando em regime de parceria com alguns subempreiteiros sempre que necessário. “A nossa especialidade não é a construção civil, pelo que não faria sentido a aposta na criação de uma estrutura para esse efeito”, advoga Hélder Pinto.

A HF Piscinas oferece soluções à medida das necessidades dos seus clientes construindo todo o tipo de piscinas. “A escolha do tipo de piscina e do material a utilizar fica sempre ao critério do cliente. Todas as soluções têm as suas

vantagens e desvantagens, pelo que o mais importante é mesmo perceber o que é que o cliente quer e cumprir escrupulosamente a sua visão. Há muitas empresas que laboram apenas com um tipo de material, o que não agrada a muitos clientes. Conosco a escolha é ampla, diversificada e sempre de qualidade, com muita seriedade. Talvez por isso os nossos clientes fiquem tão satisfeitos. Nunca apostamos em publicidade, uma vez que a satisfação dos nossos clientes é o melhor cartão de visita”.

O empresário esclarece que está otimista quanto a 2021 “Estamos em constante crescimento, acompanhando a tendência de mercado. O ano passado foi repleto de trabalho e o mercado esteve em alta. O prognóstico para 2021 também é muito positivo, até porque o nosso calendário de obras já está quase completo. A atual pandemia acabou por ser benéfica. Como as pessoas ficaram mais em casa, devido ao confinamento, reconheceram a importância de deter uma piscina para usufruto próprio e decidiram realizar esse investimento, o que para nós foi muito positivo. As pessoas encararam de forma diferentes as suas opções e prioridades e julgaram premen-



Florbela e Hélder Pinto

te esse investimento para regozijo de toda a família”.

Quanto à concorrência, Hélder Pinto garante que esta é escassa na região, “essa é a realidade em toda a zona Norte. São poucas as empresas serias que laboram neste setor, algo que não acontece mais a Sul onde a concorrência é muito maior, até mesmo desleal”.

No que concerne ao futuro, o empresário revela que está a equacionar a mudança de instalações, “tudo para que possamos servir os nossos clientes ainda com maior qualidade. Para além disso, iremos apostar na formação de técnicos qualificados especializados em manutenção importante mais-valia que poderemos oferecer aos nossos clientes”, conclui. ✦



HF Piscinas

Rua Dr. Joao Lemos, 116 Edifício S. Pedro
Celorico de Basto

Tel.: 933 337 545 Email: hfpiscinas@hotmail.com
www.facebook.com/HFPiscinas



Construção e manutenção de piscinas . Assistência Técnica . Pichelaria

MUNICÍPIO DE VILA FLOR

TERRA DE ENCANTOS E PAIXÕES

Em entrevista ao Empresas+®, Fernando Barros, presidente da Câmara Municipal de Vila Flor, faz o balanço deste segundo mandato à frente dos destinos da Autarquia transmontana. Com obras marcantes e de referência para o concelho e, sobretudo, para todos os vilaflorenses o autarca garante que muito ainda há para fazer nesta “terra de encantos e paixões, de gente boa e hospitaleira, que sabe receber bem quem nos visita”.



► Com uma pandemia a irromper a meio do seu mandato, Fernando Barros, presidente da Câmara Municipal de Vila Flor confessa que alguns planos tiveram que ficar adiados e que muitos outros foram adaptados perante esta nova realidade. Contudo, apesar de todas as vicissitudes, olhando para trás, o autarca confessa um sentimento de dever cumprido, uma vez que conseguiu cumprir a quase totalidade das promessas eleitorais que fez a todos os vilaflorenses. “Este sucesso só foi possível porque a execução de todos os projetos foi realizada com todo o cuidado e foi devidamente planeada. Neste momento, deveremos ser um dos concelhos que apresenta uma maior taxa de execução de obras, o que muito nos orgulha. Chegámos a ter em execução, em simultâneo, investimentos superiores a sete milhões de euros em obras, valor significativo para uma autarquia como a nossa. Atualmente, muitos outros projetos têm financiamento comunitário já assegurado, sendo que outros ainda aguardam aprovação da respetiva candidatura”.

PRINCIPAIS OBRAS

Sendo a educação um dos principais estandartes deste mandato, o autarca revela que foram concluídas as obras de requalificação da escola secundária, investimento no valor de 600 mil euros. Foram ainda terminadas as obras na escola básica, orçadas em mais de um milhão de euros. “Os alunos têm agora uma infraestrutura que lhes proporciona mais comodidade, conforto e acesso a uma educação de qualidade. Aqui investimos nos equipamentos de ensino antes da sua degradação. É por isso que já temos aprovados mais 500 mil euros de apoio para continuarmos a melhorar as condições para todos os nossos alunos que frequentam a EB 2,3 de Vila Flor”.

Outra das obras mais emblemáticas realizadas foi a grande requalificação do edifício dos Paços do Concelho, tornando-o num espaço funcional, versátil e adaptado às necessidades do século XXI. “Esta era uma obra que não podíamos adiar mais e que era de vital importância para todos os vilaflorenses”, garante o autarca.

Fernando Barros destaca ainda o renovado Complexo do Peneireiro, espaço municipal que é dos mais procurados em todo o Nordeste Transmontano. Este é um espaço com 60 hectares de terreno, dotado de parque de merendas, parque infantil, três piscinas, um restaurante, espaços desportivos, loja de artesanato e produtos regionais e que está interligado com o Parque de Campismo Municipal, “quer em termos da estratégia de promoção do turismo do conce-



Fernando Barros

“OS ALUNOS TÊM AGORA UMA INFRAESTRUTURA QUE LHE PROPORCIONA MAIS COMODIDADE, CONFORTO E ACESSO A UMA EDUCAÇÃO DE QUALIDADE. AQUI INVESTIMOS NOS EQUIPAMENTOS DE ENSINO ANTES DA SUA DEGRADAÇÃO”

lho, quer como instrumento de integração e desenvolvimento de atividades promotoras de qualidade de vida, destacando o nosso ambiente, história e património”. Em jeito de balanço, o autarca advoga que a utilização deste espaço tem superado as expectativas mais otimistas.

Fernando Barros também enaltece o novo edifício e espaço envolvente do Encontro das Artes Graça Morais, um projeto que pretende homenagear a pintora portuguesa natural deste concelho do distrito de Bragança. “Graça Morais é do Vieiro, uma aldeia onde mantém um ateliê de trabalho, e foi a inspiração para este novo espaço que representou um investimento de 1,2 milhões de euros e que servirá para acolher exposições e ateliês de várias áreas artísticas

como a pintura, escultura, música, artes gráficas, entre outros”.

Ainda na área da cultura, o presidente elogia o Centro Interpretativo do Cabeço da Mina (CICM), cujo objetivo passa pela divulgação do património natural e cultural da região da Vilarça e que tem como base o importante achado arqueológico da década de 80, no Cabeço da Mina, classificado de Interesse Público em 2014. “Falamos de um conjunto de estelas antropomórficas atribuídas às primeiras comunidades agro-pastoris que habitaram o vale há cerca de 4.000 anos”. O CICM promove ainda a biodiversidade, tanto a nível de flora como da fauna autóctone.

Fernando Barros também não esquece o Parque Natural Regional do Vale do Tua (PNRVT), composto por aproximada-

mente 25 mil hectares e que está situada no Baixo Tua, integrando os municípios de Alijó, Murça (margem direita do rio Tua), Vila Flor, Carrazeda de Ansiães (margem esquerda do rio Tua) e Mirandela. “Neste parque as possibilidades são infinitas uma vez que congrega cinco concelhos de culturas e tradições identitárias completamente distintas, o que faz com que exista uma grande diversidade de escolha, por parte de quem a visita, tanto ao nível da gastronomia, como dos vinhos e artesanato, geologia e hidrogeologia, microrreservas, fauna, flora e agro-sistemas”.

Por fim, o edil destaca o FabLab – Laboratório de Fabricação Digital e Prototipagem, criado com o objetivo de potenciar a capacitação tecnológica e empreendedora do concelho, fomentando a inovação e a criatividade. “Este será um espaço aberto a toda a comunidade, onde se pode fazer quase tudo, em diversas escalas de tamanho e em diferentes materiais”. Este espaço está equipado com máquinas de utilização acessível que permitem a impressão de objetos tridimensionais, o corte computadorizado de materiais, a realização de moldes e até a execução de trabalhos de eletrónica.

“O nosso Fablab ainda não foi inaugurado ou aberto ao público e já se encontrava em atividade no sentido de auxiliar o nosso concelho e outros próximos na luta contra a Covid-19, nomeadamente, através da produção de viseiras de proteção. Todo o equipamento produzido foi distribuído pelas instituições socias do concelho e forças de segurança, uma vez que a principal prioridade é apoiar toda a população nesta fase difícil”, assevera Fernando Barros.

Neste combate à pandemia, o autarca assegura que os serviços municipais estiveram sempre a funcionar. “Tenho que agradecer esse esforço à nossa equipa de trabalho que, de forma abnegada, esteve sempre a lutar em prol dos interesses de todos os vilafloreses, tudo para que os impactos desta pandemia pudessem ser os menores possíveis”. Neste sentido, a Autarquia distribuiu de forma maciça, por toda a população máscaras cirúrgicas, comunitárias e gel desinfetante, distribuindo ainda cabazes alimentares, sempre que necessário.

O edil esclarece que as empresas também não foram esquecidas. “No primeiro confinamento criámos um fundo de 200



“ESTA É UMA TERRA DE ENCANTOS E PAIXÕES, DE GENTE BOA E HOSPITALEIRA, QUE SABE RECEBER BEM QUEM NOS VISITA”

mil euros de apoio direto ao comércio local. Quando fomos atingidos pela segunda vaga, criámos um novo fundo destinado a apoiar as empresas que tivessem registado uma quebra de 25 por cento da sua faturação, em relação a 2019. Por fim, dinamizamos outras iniciativas de apoio ao comércio local, na medida em que, por cada dez euros de compras no concelho nas várias lojas aderentes, as pessoas recebem um talão de participação para se candidatarem a um de três sorteios, com cinco prémios de 500 euros, oito prémios de 250 euros e dez prémios de 150 euros, num total de seis mil euros. Estes prémios são sempre reconvertidos em vouchers, tudo para que as pessoas reinvestam esse dinheiro nas empresas de Vila Flor”.

O QUE FALTOU FAZER?

Apesar de tudo, Fernando Barros lamenta que a construção da Barragem Redonda das Olgas ainda não tenha iniciado, apesar dos projetos de execução estarem concluídos e do estudo de impacto ambiental ter já terminado e ter sido entregue para análise e aprovação, no dia 10 de Julho de 2020. “Neste momento aguardamos, apenas, a aprovação do estudo de impacto ambiental para podermos dar início às obras. Infelizmente, a pandemia atrasou, inevitavelmente, a análise dos processos”. (O projeto aprovado contempla a construção da barragem e do sistema de regadio e,


vai custar cerca de 10,17 milhões de euros e vai beneficiar uma área de 600 hectares de terrenos agrícolas). A albufeira terá uma capacidade de 1,7 milhões de metros cúbicos de água e para além do regadio “servirá como apoio no combate aos incêndios florestais, já que a zona para onde está localizada é frequentemente fustigada pelas chamas, na época crítica dos fogos”.

O autarca advoga ainda que a revisão do PDM (Plano Diretor Municipal) já está concluída. Temos, hoje, um PDM de terceira geração, um dos primeiros municípios do Norte do País a ter um instrumento de gestão territorial inovador, o que permitiu a criação de uma nova Zona de Acolhimento Empresarial, “uma vez que a existente não satisfaz a crescente procura das empresas que se querem estabelecer no concelho. “Ainda que sejamos um concelho de pequena dimensão, somos o segundo do distrito de Bragança nas exportações, o que é assinalável”. A criação de emprego é muito importante para população, pelo que é fundamental executar as obras estruturantes que criam as condições necessárias para fixar empresas que desenvolvam atividades geradoras de postos de trabalho. O autarca prevê que as obras arranquem ainda este ano e significarão um investimento de dois milhões de euros.

Quanto ao futuro, para além da conclusão de todas estas obras ainda a decor-



rer ou que ainda irão iniciar, o autarca garante que tem ainda muitos projetos para o futuro de Vila Flor que pretende ver concretizados num próximo mandato. “Desejamos, por exemplo, continuar a promover o abastecimento de água a mais aldeias, mais-valia vital para o bem-estar das populações. Para além disso, queremos melhorar as 31 ETAR [Estação de Tratamento de Águas Residuais] que existem espalhadas por todo o concelho e torná-las, ainda mais, eficientes e amigas do ambiente. Também não podemos esquecer o projeto de criação de um novo parque pedagógico e biológico, num investimento de, pelo menos, 2.5 milhões de euros, junto ao Parque de Campismo. Por fim, o mercado municipal, obra que não nos foi possível concretizar ainda, mas que é de suma importância para nós. Este espaço fica no centro da Vila e funcionará como uma espécie de incubadora de empresas. Queremos renovar e rentabilizar todo aquele espaço desaproveitado e colocá-lo ao dispor dos nossos empresários e das nossas gentes. Este espaço central funcionará ainda como montra daquilo que de melhor se faz e se produz neste concelho, alavancando o trabalho realizado por todos os produtores locais”.

Fernando Barros revela que o futuro terá que passar, forçosamente, pela revitalização da economia e pela constante promoção de Vila Flor, como destino turístico de eleição tanto para o turismo ecológico e de natureza como para o turismo religioso “até porque possuímos uma grande riqueza arquitetónica e patrimonial a este nível, sem nunca esquecer a dinamização de espaços e eventos culturais de excelência, como tem sido sempre o nosso apanágio. Esta é uma terra de encantos e paixões, de gente boa e hospitaleira, que sabe receber bem quem nos visita”. 

MC RABAÇAL E ARAGÃO, LDA.

OURO LÍQUIDO TRANSMONTANO

A MC Rabaçal & Aragão, Lda. nasceu da união de duas importantes famílias, os Rabaçal e os Aragão. Hoje, a empresa constitui-se como uma das maiores e mais representativas casas no sector de produção da Terra Quente Transmontana. Desde a sua origem dedicada à agricultura, esta casa conta mais de 230 anos de tradição na produção de um azeite de suave sabor e rico aroma, o verdadeiro ouro líquido transmontano.

► Apesar de ter sido criada apenas em 2003, a MC Rabaçal e Aragão, Lda. existe já desde 1764, ano em que a família Aragão criou o seu primeiro lagar de produção de azeite. Em 1961, quis o destino que um Aragão se enamorasse por uma Rabaçal, dando assim início a uma vida dedicada à produção de um azeite “que reflete as nossas origens, a variedade de povos e culturas que aqui existem, um azeite que reflete aquilo que somos, a nossa alma e a nossa essência”, explica Artur Aragão, CEO responsável por este projeto. Com sede no coração de Trás-os-Montes, mais precisamente em Alfândega da Fé, esta empresa, de cariz familiar, tem sabido aliar tradição e qualidade.

Com azeitonas provenientes dos olivais do concelho de Alfândega da Fé, do Vale da Vilariça e das encostas do Rio Sabor e Tua, os azeites produzidos pela MC Rabaçal e Aragão resultam da perfeita combinação entre as variedades verdeal transmontana, verdeal, madural, cordovil e cobrançosa, sendo estas reconhecidas pelo selo de Origem Protegida DOP Trás-os-Montes. Neste momento, a empresa produz e comercializa os azeites: Dona Maria do Carmo, Solar de Lodões, Alfandagh, Ouro Líquido, Casa Aragão, Casal da Vilariça e ainda produz a marca própria de vários clientes. O CEO assegura que estes provêm de azeitonas criadas em solos e clima característicos, aliados ao saber fazer tradicional da região, que se consubstancia no modo de condução das árvores, apanha da azeitona e extração do azeite, o que lhes confere a tipicidade e características qualitativas que os permitem distinguir dos demais. “Como são obtidos com pressão a frio, os nossos azeites revelam baixa acidez e cor dourada, para além de um sabor a frutos frescos muito agradável. São ainda excepcionalmente



“COMO SÃO OBTIDOS COM PRESSÃO A FRIO, OS NOSSOS AZEITES REVELAM BAIXA ACIDEZ E COR DOURADA, PARA ALÉM DE UM SABOR A FRUTOS FRESCOS MUITO AGRADÁVEL. SÃO AINDA EXCEPCIONALMENTE AMARGOS E PICANTES, O QUE OS DIFERENCIA DOS SEUS CONCORRENTES”

amargos e picantes, o que os diferencia dos seus concorrentes. Este azeite é tão único que não conseguimos reproduzir o seu sabor e fragância na totalidade de um ano para o outro, tudo depende da variedade de azeitona predominante nesse ano”, assevera o Artur Aragão.

Ao peso de toda a tradição e do saber fazer que foi herdado de geração em geração, a empresa soube ainda aliar com mestria a inovação e a tecnologia assegurando, assim, qualidade extrema em todas as fases do processo produtivo dos diversos produtos que coloca no mercado.

A EXCELÊNCIA DO BIOLÓGICO

A MC Rabaçal e Aragão dispõe ainda de azeite de elevadíssima qualidade, azeite proveniente da agricultura biológica. “Este é um produto oriundo exclusivamente de agricultores biológicos, que são controlados e fiscalizados pela SATIVA – entidade certificadora, sendo que este tipo de agricultura não recorre a quaisquer adubos químicos ou pesticidas de síntese, o que faz dele um produto natural que não causa problemas ao homem e ao meio ambiente”, advoga Artur Aragão que explica que a produção de azeites biológicos obriga a diversos condicionamentos importantes, designadamente a manutenção do fundo de fertilização dos solos, a utilização de rotações adequadas e o respeito por normas fitossanitárias e de fertilização muito restritas. A pensar nos benefícios que o azeite acarreta para a saúde e sobretudo nos mais pequenos a empresa lançou ainda o primeiro azeite biológico concebido especialmente para bebés e crianças, o Alfandagh Kids.

Sempre a inovar e a surpreender, a empresa lançou em 2013 um novo produto que superou todas as expectativas quando, ao tradicional azeite, foram



misturadas folhas de ouro de 23 quilates comestíveis. Continuando na senda da inovação em 2016 a empresa lança o Azeite em Pó com Ervas Aromáticas, arrecadando com este produto o segundo lugar no Prémio Nacional de Inovação. Os azeites produzidos pela MC Rabaçal & Aragão Lda já nos habituaram à sua qualidade por excelência o que é comprovado pelas dezenas de prémios internacionais que arrecada todos os anos. A casa também produz azeitonas e uma grande variedade de frutas e está presente no mercado nacional através da produção de produtos biológicos e DOP de marca branca para alguns hipermercados. “Felizmente, muitos empresários deste setor já perceberam que um azeite apenas de preço não dá resposta às necessidades dos clientes e começaram também a apostar na qualidade”, esclarece o CEO.

UMA REFERÊNCIA ALÉM-FRONTTEIRAS

Com uma equipa composta por 11 pessoas e com um volume de faturação, em 2020, que superou os dois milhões de euros, a MC Rabaçal e Aragão há muito que deu início ao seu processo de internacionalização. Hoje em dia, cerca de 80 por cento do seu volume de faturação resulta da exportação para mercado como o Brasil, Japão, Alemanha, França, Suíça, Luxemburgo, sendo que a empresa está a começar a explorar os merca-

dos do norte da Europa, nomeadamente Dinamarca e Noruega. Uma das apostas que desenvolve no momento é a aposta no mercado KOSHER, tendo já os seus produtos certificados para este mercado tão vasto e exigente.

“Ao contrário de muitas outras empresas, conseguimos crescer em tempos de pandemia, em resultado da mudança do paradigma comercial que implementámos em 2018. Até essa data, o nosso foco eram as pequenas lojas de produtos gourmet e a produção de produtos diferenciados como o azeite com ouro ou o azeite especial para crianças. Hoje, ainda que mantenhamos a produção desse tipo de produtos, apostamos noutros mercados, com a comercialização de um produto com um maior valor agregado: o azeite biológico”, informa Artur Aragão que explica o porquê desta aposta: “Sempre que surge uma crise, a classe média e a classe média-baixa são as que mais sofrem. Como o nosso azeite está vocacionado para uma classe média-alta e alta acabamos mais protegidos. Para além disso, como este é um produto agroalimentar, estivemos sempre a trabalhar, mesmo durante os períodos de confinamento, naquilo que melhor sabemos fazer: a produção de azeites de qualidade. Esta é a única forma possível para uma empresa do Interior do País se conseguir manter operacional no mercado”.

O CEO defende mesmo que a MC Rabagal e Aragão nunca poderia competir, ao nível da quantidade e preço, com os produtores espanhóis e do Norte de África. “A elevada quantidade de quem produz a baixo custo é o grande problema de todo o setor agrícola no nosso País. Assim, apostamos na azeitona que já os nossos avós produziam, é aqui que conseguimos marcar a diferença. Não precisamos de inventar nem experimentar nada, os nossos antepassados já o fizeram”. As variedades autóctones, o olival tradicional, aliados ao regadio e à mecanização possível, são a forma de tornarmos este sector economicamente rentável no Interior do nosso país.

O FUTURO DA AGRICULTURA

Artur Aragão defende que os produtores devem ser preservados e valorizados, motivo pelo qual a empresa lhes paga o preço mais elevado possível. “Fazemo-lo porque sabemos que, sem eles, não existimos. Os agricultores têm que nos encarar como verdadeiros parceiros e



“A ELEVADA QUANTIDADE DE QUEM PRODUZ A BAIXO CUSTO É O GRANDE PROBLEMA DE TODO O SETOR AGRÍCOLA NO NOSSO PAÍS. ASSIM, APOSTAMOS NA AZEITONA QUE JÁ OS NOSSOS AVÓS PRODUZIAM, É AQUI QUE CONSEGUIMOS MARCAR A DIFERENÇA. NÃO PRECISAMOS DE INVENTAR NEM EXPERIMENTAR NADA, OS NOSSOS ANTEPASSADOS JÁ O FIZERAM”

orgulhamo-nos dessa parceria. Neste momento, são já 56 os produtores que colaboram connosco para os mercados de Brasil e Japão, o que faz com que sejamos, atualmente, a empresa portuguesa que mais azeite biológico certifica para estes mercados. No decorrer da última campanha ultrapassámos as 6500 toneladas de azeitona triturada que produziram mais de um milhão de litros de azeite, o que é assinalável”.


Apesar de todo o sucesso, o CEO mostra-se preocupado com o futuro do setor,

uma vez que este está envelhecido. “A maior parte dos agricultores tem mais de 65 anos de idade. Os jovens não querem dedicar-se à agricultura, porque o consideram um trabalho inferior, o que não podia estar mais errado. É a agricultura que alimenta todos os outros setores, sem ela nada funciona. Além disso, a emigração também nos prejudicou e muitos filhos da terra foram para outros países. Foram também muitos aqueles que rumaram aos grandes centros urbanos, onde, nesta época de pandemia, acredito



que passem dificuldades, desconhecendo a elevada qualidade de vida que poderiam deter caso tivessem ficado. Aqui temos tempo para apreciar as coisas boas da vida, o ar puro, a tranquilidade, a família, temos tempo para ouvir o chilrear dos pássaros e o riso das crianças”.

No entanto o CEO também lamenta a postura das entidades competentes: “Sempre que há eleições, o discurso é o mesmo. Todos prometem criar condições para que mais pessoas venham para o Interior, quando o expeável seria criarem condições para que os que ainda cá permanecem não sentissem necessidade ou vontade de sair. Como pode alguém querer vir para uma região quando a maternidade mais próxima fica a mais de 100 quilómetros e o hospital mais próximo a 30? Como vamos atrair as pessoas do Litoral para o Interior sem escolas? Só depois de estarem garantidas as condições para quem está aqui não querer sair é que as entidades se deviam preocupar em fazer voltar quem há muito daqui saiu”. Apesar disso, o CEO advoga, contudo, que não é daqueles que defende que o atual estado da agricultura se deve à falta de pessoas disponíveis para trabalhar “até porque nunca me faltou mão-de-obra. Apesar disso, também reconheço que as pessoas têm que ser devidamente recompensadas pelo seu trabalho”.

Artur Aragão defende que o mais importante seria a união de todos os habitantes e políticos do Interior “para que pudessemos criar um futuro melhor. Infelizmente, os portugueses são pouco de se associarem, desconfiam sempre das intenções do outro e olham apenas para o seu pequeno quintal, não percebendo que juntos seríamos muito mais fortes. Os agricultores são o futuro deste País e do mundo”. O CEO assegura que, em Portugal, a solução passa pela produção “de tudo aquilo que é realmente nosso. O nosso clima não é o ideal para o cultivo de produtos muito mais na moda como os mirtilos ou os pistácios ou outras culturas, sendo que também não detemos mão-de-obra especializada ou estrutura para esse efeito. Temos sempre que escolher a agricultura endógena. Será esse o nosso futuro e não vale a pena inventar. Teremos apenas que aprender a comercializar devidamente essas mais-valias, escolhendo os melhores mercados, criar mais valor agregado. Se assim for, acredito que esta região não terá quaisquer problemas no futuro”. 

TRAÇOS E TANGENTES CONSTRUÇÕES**OS SONHOS CONSTROEM-SE...**

A Traços e Tangentes Construções, empresa localizada em Macedo de Cavaleiros, dedica-se ao setor da construção civil, estando sempre vinculada a uma engenharia de qualidade. Sob o olhar atento de Pedro Carvalho e Fernando Leonardo, responsáveis por este projeto, a empresa cresce de forma sustentada e continua a satisfazer clientes tanto no mercado particular, como no setor das obras públicas. Para a empresa um facto é garantido: os sonhos constroem-se...

► A Traços e Tangentes Construções, nasceu em 2016 com quatro amigos que, de quadrantes profissionais diferentes, apostados em unir sinergias num objectivo em comum, a paixão pela construção. “Esta era uma área de negócio à qual todos estávamos ligados. Apesar disso, os dois primeiros anos foram um desafio. A estrutura que montámos não era a mais eficiente, até porque todos mantínhamos outros projectos paralelos”, lembra Pedro Carvalho, um dos responsáveis pela empresa, completando: “Em 2018, a equipa de trabalho mudou. Refizemos a nossa estrutura de gestão, recebemos com muito gosto o nosso colega Fernando Leonardo, renovámos o quadro de colaboradores e a rede de parceiros, possibilitando abarcar um mercado de trabalho mais alargado.” Actualmente a empresa é composta por 11 pessoas, oito delas no terreno e três na área administrativa. Assim, o crescimento da Traços e Tangentes mate-

rializou-se de forma consistente, conquistando cada vez mais clientes.

Operando, numa primeira fase, no mercado particular, sobretudo para a construção de moradias, a empresa alargou a sua rede de serviços para o setor das obras públicas, ganhando posição na região em obras de referência como por exemplo, no último ano, a renovação de uma ala no Centro Hospitalar Trás os Montes e Alto Douro, para que o grupo Unilabs conseguisse instalar um equipamento de ressonância magnética. Brevemente a empresa vai iniciar uma intervenção de reabilitação dos edifícios no Bairro São Francisco em Macedo de Cavaleiros e na Escola Básica e Secundária de Macedo de Cavaleiros, em consórcio com a DMCS Engenharia e Construção, obras marcantes na região e que se tornarão uma referência no portfólio da Traços e Tangentes. Actualmente também a cargo deste consórcio está em fase de execu-



Pedro Carvalho e Fernando Leonardo

ção as obras de beneficiação e conservação do Edifício Paços do Concelho de Macedo de Cavaleiros. Denote-se ainda, no campo particular e social, a Traços e Tangente foi ainda a responsável pela construção de um Hotel Geriátrico Sénior em Vale Prados, para além de clínicas, dentárias, de reabilitação e análises clínicas, uma vez que é especializada em obras na área da saúde.

MERCADO E FALTA DE MÃO-DE-OBRA

Olhando para o mercado, Pedro Carvalho e Fernando Leonardo garantem que este continua em alta, uma vez que a procura

continua a ser superior à oferta. Contudo, apesar do facto de terem uma notável agenda de trabalhos em carteira, os empresários asseguram que se debatem com uma problemática que condiciona, em muito, a atividade da empresa: a falta de mão-de-obra qualificada para laborar neste setor de actividade. “Uma realidade ainda mais penalizadora para uma empresa do Interior do País como é o caso da nossa. Já são poucas as pessoas que escolhem o Interior para se fixar, são poucos aqueles que consideram esta região atrativa para aqui fazer a sua vida. Se as pessoas já são poucas, pior ainda para uma atividade como esta que é considerada dura, pesada e suja. Os mais jovens fogem para o Litoral, enquanto que muitos profissionais optam por trabalhar no estrangeiro. Os poucos que ficam optam por se estabelecer por conta própria e criar o seu próprio nicho de mercado”, consideram.

Os empresários revelam que recentemente quiseram aumentar a equipa de trabalho e que, apesar de condições atrativas oferecidas pela empresa, foram poucas as pessoas a manifestar interesse: “Além disso, quem apareceu não tinha qualquer experiência na área, sendo que, muitos deles, nem sequer estavam motivados para aprender. Ainda assim, conseguimos encontrar duas pessoas disponíveis e motivadas para tentar, pelo que vamos apostar na sua formação. Acreditamos que o futuro deste



“ESTA ERA UMA ÁREA DE NEGÓCIO À QUAL TODOS ESTÁVAMOS LIGADOS. APESAR DISSO, OS DOIS PRIMEIROS ANOS FORAM UM DESAFIO. A ESTRUTURA QUE MONTÁMOS NÃO ERA A MAIS EFICIENTE, ATÉ PORQUE TODOS MANTÍNHAMOS OUTROS PROJECTOS PARALELOS”

setor passará, para além de melhores salários, pela oferta de outras mais-valias aos trabalhadores, como, por exemplo, a oferta de um seguro de saúde; tudo para que os mais jovens se sintam tentados em aprender esta arte. Essa tem sido a filosofia desta empresa, até porque reconhecemos que não estaríamos onde estamos agora sem a nossa equipa de trabalho”.

A CONCORRÊNCIA NO SETOR

Questionados sobre a concorrência no setor, os responsáveis da Traços e Tangentes asseveram que a veem de uma forma saudável e com respeito: “Faz-nos estar atentos e mais preparados. Acreditamos que podemos oferecer algo mais. Fazendo diferente dos chamados ‘empreiteiros tradicionais’. Nós queremos manter e alargar a nossa estrutura de trabalho, acrescentando valor, com gente diversificada em vários ramos de trabalho, mas com um foco permanente no nosso cliente e em dar corpo e construir os seus sonhos. É isso. Respeitamos a nossa concorrência, mas nós pautamo-nos por fa-



zer diferente. Para melhor, na nossa perspectiva.”


Os acreditam que uma estrutura jovem estará dotada de valências diferenciadas e com força para marcar a sua posição no mercado existente: “A estrutura administrativa de apoio ao terreno, tem um orçamento mensal considerável e

muitos empresários não estão dispostos a fazê-lo, até porque muito do trabalho que a equipa administrativa faz é quase invisível, ainda que vital para o sucesso desta empresa. É através dela que nasce o primeiro contacto com os clientes e gestão do todo o processo até à consumação do negócio que se vai executar com quali-

dade, rigor e profissionalismo. Também é graças a ela que podemos afiançar que é possível construir sonhos e torná-los em realidade”.

O IMPACTO DA PANDEMIA

No que concerne às consequências que a atual pandemia teve na Traços e Tangentes, os empresários defendem que esta não afetou diretamente o setor e que a empresa sempre laborou, apesar dos diversos confinamentos. “Internamente tivemos apenas que adotar as novas medidas e recomendações por parte das várias entidades competentes. A pandemia acabou apenas por nos afetar de forma indireta, nomeadamente com atrasos na entrega de materiais necessários para várias obras. Quando as fronteiras fecharam, muitas das nossas encomendas ficaram bloqueadas”, reiteram.

Quanto ao futuro, Pedro Carvalho e Fernando Leonardo mostram-se otimistas e revelam que esperam atingir o milhão de euros de faturação já este ano, confessando que a sua grande aposta a curto prazo será o setor das obras públicas. 



TRAÇOSTANGENTES
CONSTRUÇÕES

 Avenida Comendador António Joaquim Ferreira nº 22 r/c

 278 098 568

 geral@ttcons.pt

 /ttconstrucoes

 www.ttcons.pt



OS SONHOS CONSTROEM-SE!

CONSTRUÇÃO



REMODELAÇÃO



ENGENHARIA



JOSÉ GALEGO, UNIPESSOAL, LDA.

SATISFAÇÃO DO CLIENTE É A MAIOR PREOCUPAÇÃO

A José Galego, Unipessoal, Lda., localizada em Vimioso é uma empresa com obra feita e que já deixou bem vincada a sua marca no mercado da qualidade na região. Numa empresa onde a satisfação do cliente é a maior preocupação, a José Galego é uma escolha segura até porque oferece a mais-valia do apoio técnico e da realização de projetos, num acompanhamento permanente e atento, onde nada é deixado ao acaso.

► Ainda que a José Galego, Unipessoal, Lda. tenha sido criada há apenas três anos, o seu fundador, José Galego, sempre esteve ligado ao setor da construção civil, ainda que através de outros projetos. “Talvez por isso, as pessoas continuaram a procurar-nos e a apostar na nossa qualidade. Neste setor de negócio temos sobretudo o nosso nome e reputação. Quando as pessoas nos conhecem e confiam em nós, sobretudo num meio pequeno como este, o nome da empresa que representamos é o menos importante. Claro que este investimento foi uma importante mais-valia na região até porque criou novos postos de trabalho, contudo, o nosso sucesso é apenas resultado do percurso que criámos ao longo dos anos”. A empresa tem apresentado três anos de constante crescimento e consolidação de mercado, sendo que 2020 foi o ano em que a empresa mais cresceu, mais trabalho teve e mais obras realizou.

Com uma equipa constituída por 24 profissionais, a José Galego, Unipessoal, Lda. recorre ainda à subcontratação sempre que necessário. “A ver vamos como irá correr o resto do ano, até porque também já temos prevista a chegada de mais profissionais, sendo estes estrangeiros, uma vez que é cada vez mais complicado conseguirmos encontrar profissionais qualificados em Portugal. Assim, dependendo dos profissionais que poderei conseguir trazer para a empresa poderemos avançar com a

internacionalização, até porque já recebemos diversas propostas para isso. Teremos apenas que perceber quais as soluções mais rentáveis”, refere o empresário.

Segundo José Galego, a falta de mão-de-obra qualificada para trabalhar neste setor no nosso País é um importante problema com o qual se debate na atualidade sendo que, para o contornar, aposta na formação e na contratação de profissionais estrangeiros, sobretudo brasileiros. “Sabemos que corremos o risco de os formar e destes abandonarem a empresa logo que possível, impedindo-nos, assim, de recuperar o investimento realizado, contudo, este é um risco que temos que correr e a verdade é que o balanço tem sido muito positivo”.

SEMPRE AO SERVIÇO DOS CLIENTES

Presente no mercado de Vimioso, na cidade do Porto e, mais recentemente, em Bragança, e vocacionada para um mercado médio-alto e alto onde a qualidade é um imperativo, a José Galego, Unipessoal, Lda. é uma escolha centrada na qualidade. O empresário afirma que o crescimento da empresa tem sido paulatino, mas consolidado, até porque “não podemos correr o risco de dar um passo maior do que a perna, sob perna de colocarmos em risco tudo aquilo que já construímos”. Atualmente, a empresa oferece a mais-valia do apoio técnico e da realização de projetos algo que as



“DEPENDENDO DOS PROFISSIONAIS QUE PODEREI CONSEGUIR TRAZER PARA A EMPRESA PODEREMOS AVANÇAR COM A INTERNACIONALIZAÇÃO, ATÉ PORQUE JÁ RECEBEMOS DIVERSAS PROPOSTAS PARA ISSO. TEREMOS APENAS QUE PERCEBER QUAIS AS SOLUÇÕES MAIS RENTÁVEIS”

suas concorrentes na região não possuem. Assim, neste momento estamos vocacionados para o mercado privado, num conceito chave na mão, uma vez que, os concursos públicos não são apetecíveis. Considero que existe in experiência em quem define as regras a cumprir, uma vez que mostra que não tem qualquer noção do que é e de como funciona este mercado. O preço base não deixa qualquer margem para manobra, o que faz com que empresas de conceitos vizinhos não concorram, simplesmente porque as margens já estão esmagadas e a obra deixou de compensar. As empresas têm que garantir, pelo menos, uma margem de lucro de 20 por

cento em cada obra, ou não conseguirão subsistir”.

MUDANÇAS SÃO NECESSÁRIAS

O empresário advoga que, em Portugal, o sistema que está implementado para a construção civil não funciona e dá como exemplo a concorrência desleal que existe. “Esta é uma problemática de Norte a Sul do País, contudo, no Interior esta é muito mais evidente. Falo, claro, dos inúmeros biscateiros que estão presentes no mercado e que laboram com base na ilegalidade, uma vez que não pagam segurança social, não têm seguro contra acidentes de trabalho, não pagam IVA, nada. A verdade é que


depois da estrutura de uma obra estar concluída, costumo dizer que qualquer pessoa com um carrinho de mão a completa, o que faz com que seja tão fácil e simples o aparecimento destes ditos profissionais”.

José Galego lamenta que estes “biscateiros” não sofram qualquer tipo de fiscalização seja a nível municipal, seja através da Autoridade para as Condições do Trabalho (ACT). “As autoridades só se preocupam com quem está no mercado de forma legal e que cumpre o melhor que pode e sabe com todas as suas obrigações. Neste setor, por muito que nos esforcemos, nunca conseguiremos cumprir com todas as normas e exigências. Ainda assim, a todos os restantes que não obedecem a nenhuma regra nada acontece, o que não faz qualquer sentido. No Interior, infelizmente, só não faz uma obra quem não quer, uma vez que a fiscalização é inexistente, as obras começam sem licenças e sem alvarás, outras são levantadas em nome de outras empresas, entre outros, malabarismos que todos sabemos que existem e a




“NO INTERIOR, INFELIZMENTE, SÓ NÃO FAZ UMA OBRA QUEM NÃO QUER, UMA VEZ QUE A FISCALIZAÇÃO É INEXISTENTE, AS OBRAS COMEÇAM SEM LICENÇAS E SEM ALVARÁS, OUTRAS SÃO LEVANTADAS EM NOME DE OUTRAS EMPRESAS, ENTRE OUTROS, MALABARISMOS QUE TODOS SABEMOS QUE EXISTEM E A QUE NENHUMA AUTORIDADE PÕE COBRO”


que nenhuma autoridade põe cobro”. De acordo com o empresário, a existência destes ditos “biscateiros” também faz com que os preços praticados baixem drasticamente e explica porquê. “Como eles não têm que pagar impostos, conseguem baixar os preços para valores quase impossíveis para uma empresa devidamente constituída e que tem custos fixos elevados. Assim, por mais que queiramos, estes concorrentes nunca estão ao nosso alcance e prejudicam muito o mercado e o setor, o que é de lamentar”.


Quanto ao futuro, José Galego afirma que a ambição passará por construir e promover a sociedade no Litoral, enquanto que no Interior, pretende continuar a dar apoio aos clientes que pretendem construir ou reconstruir na sua terra de origem, prestando assistência ao nível do licenciamento e do projeto. Por fim, na componente internacional, “tudo é ainda uma incógnita e ainda não sei como será estruturada, em virtude da atual pandemia. Veremos o que irá acontecer”, conclui. 



JOSÉ GALEGO UNIPESSEAL LDA

 construcoesgalego@gmail.com

 Loteamento dos Queiredos
Lote 4 - 5230-327 Vimioso

 273 512 028



CARLOS CARREIRA CONSTRUÇÕES**UMA REFERÊNCIA
DE QUALIDADE NA REGIÃO**

Especializada em todo o tipo de trabalho no setor da construção civil, a Carlos Carreira Construções é uma referência na região transmontana onde detém a maior parte dos seus clientes. Vocacionada para o setor privado e obras públicas, a empresa é uma escolha segura para todos aqueles que procuram um serviço de qualidade, rigor e profissionalismo na região.

► Olhando para trás, Carlos Carreira, responsável pela Carlos Carreira Construções lembra que já o seu avô e o seu pai trabalhavam neste setor de negócio onde se destacou a qualidade e o bom nome desta família. “Eu apenas dei continuidade à herança familiar e continuei com a criação deste projeto há cerca de quatro anos. Felizmente o balanço é muito positivo e estamos a passar por uma fase de crescimento significativo. Claro que nem sempre foi fácil e que tivemos que ultrapassar muitas dificuldades, contudo, posso dizer que o risco valeu a pena”. Hoje a empresa labora suportada numa equipa constituída por 20 profissionais tendo apresentado um sucessivo crescimento, duplicando o valor do volume de faturação conseguido no ano transato.

Ainda que a Carlos Carreira Construções esteja vocacionada sobretudo para laborar na região transmontana, a empresa tem como objetivo o mercado nacional. “Trabalhamos sobretudo no setor das obras públicas e particular, através da realização de construção nova, reabilitação e através de projetos chave na mão. Apesar disso as obras públicas representam cerca de 90 por cento do nosso volume de faturação. Vale a pena referir ainda que, ultimamente, temos recebido muitos pedidos de orçamento para a construção de pavilhões industriais e moradias unifamiliares. Seja como for, tenho que destacar e agradecer a confiança que as Autarquias de Mogadouro e de Vimioso depositam nesta empresa porque sempre acreditaram em nós, na nossa qualidade, ética e profissionalismo”.

“EU APENAS DEI CONTINUIDADE À HERANÇA FAMILIAR E CONTINUEI COM A CRIAÇÃO DESTA PROJETO HÁ CERCA DE QUATRO ANOS. FELIZMENTE O BALANÇO É MUITO POSITIVO E ESTAMOS A PASSAR POR UMA FASE DE CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO”

CONSTRUIR NO INTERIOR

O empresário advoga que é importante que se perceba que o mercado da construção civil no Interior do País é completamente diferente daquele que existe noutros pontos do País e explica: “Tenho, por exemplo, uma boa relação com os meus concorrentes. Contudo, apesar disso, os preços praticados são muito inferiores aos dos grandes centros urbanos, sendo a qualidade uma garantia, o que faz com que esta realidade não seja justa. Enquanto que os preços praticados são muito mais baixos, os impostos que as empresas têm que pagar são exatamente os mesmos, o que não é justo”.

Carlos Carreira refere que também não podemos esquecer a concorrência desleal que existe neste mercado a nível



Carlos Carreira



de obras particulares, o que ainda agravava ainda mais a competitividade dos preços praticados, onde, muitas vezes, os clientes procuram apenas o fator preço”.

Para o empresário, a solução passaria por um setor mais unido, onde os intervenientes não entrassem numa guerra

de preços, o que faria com que todos fossem favorecidos. “Às vezes não percebo como é que se fazem determinadas obras. Os construtores não conseguem qualquer tipo de lucro, o que não faz sentido. As pessoas têm que perceber que têm que pagar o preço justo por determinado serviço. Só com a obten-

ção de lucro, uma empresa pode pagar os seus impostos e pagar aos seus funcionários que vão depois gastar esse dinheiro na economia local. Se possível, a empresa poderá ainda crescer e contratar mais pessoas. Todos ficariam a ganhar. Os diversos construtores de uma região deviam definir um preço abaixo do qual ninguém poderia ir porque só assim a concorrência seria saudável. No nosso caso, recusámo-nos a entrar nessa guerra. Sabemos o valor do nosso trabalho e da nossa qualidade e dele não prescindimos”, garante.

O PROBLEMA DA MÃO-DE-OBRA


De acordo com Carlos Carreira, a empresa enfrenta outro problema ainda mais grave: a falta de mão-de-obra para trabalhar neste setor, sobretudo mão-de-obra qualificada. “Muitas vezes aparecem obras que não podemos realizar de imediato porque a nossa equipa de trabalho não é suficiente. Se encontrássemos mais pessoas qualificadas, a empresa poderia crescer ainda mais. Os poucos interessados que aparecem



“MUITAS VEZES APARECEM OBRAS QUE NÃO PODEMOS REALIZAR DE IMEDIATO PORQUE A NOSSA EQUIPA DE TRABALHO NÃO É SUFICIENTE. SE ENCONTRÁSSEMOS MAIS PESSOAS QUALIFICADAS, A EMPRESA PODERIA CRESCER AINDA MAIS”

não são qualificados, pelo que temos que investir na sua formação.

O empresário mostra-se ainda preocupado com elevada média de idades da sua equipa de trabalho. “Grande parte dos meus funcionários já pertence a uma geração a quem resta poucos anos antes da reforma. Como os mais novos não querem trabalhar neste setor, quando esses funcionários se reformarem quem vai realizar todo o trabalho? Acredito mesmo que daqui a dez ou 20 anos, não sei qual será o futuro desta área”.

Quanto ao futuro, apesar de renitente, até porque “este é sempre uma incógnita”, Carlos Carreira confessa que já tem negociadas obras para o próximo ano/ano e meio, “o que é muito positivo e nos deixa, desde logo, mais tranquilos. Claro que, apesar disso, ainda conseguimos encaixar mais alguns projetos caso surja essa oportunidade. Quanto a mercados, tentaremos explorar novos projetos e avançar pelo país, conquistar clientes com a nossa qualidade de trabalho”, conclui. 



carlos carreira
CONSTRUÇÕES

969 246 522
carlos.c.carreir@gmail.com

CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

TRAVESSA DO LAR SÃO JOSÉ, N.º 15 | 5230-300 VIMIOSO

BIOAPIS – APICULTURA BIOLÓGICA**MEL 100% PORTUGUÊS**

A BioApis foi criada em 2008 por Jorge Fernandes, engenheiro agrônomo e apaixonado por abelhas e pela apicultura. Hoje em dia, a empresa é uma referência na produção de mel biológico, de elevadíssima qualidade. Com milhares de clientes satisfeitos um pouco por todo o mundo, o mel 100 por cento português tem um nome: BioApis.

► A BioApis é criada em 2008, com o intuito de profissionalizar um passatempo que Jorge Fernandes tinha desde 1999. “Apesar de ter começado como hobby, o entusiasmo foi crescendo até porque cedo constatámos que o mel que se produz nesta região é de altíssima qualidade, uma vez que a agricultura é natural, sem recurso a químicos, o que faz com que a qualidade seja inegável. No fundo quis profissionalizar a atividade e realizar uma produção apícola em modo biológico, 100 por cento natural”, assegura o empresário que completa: “Nos vários concursos de mel que se realizam no nosso País, 80 por cento dos prémios são atribuídos a méis provenientes do distrito de Bragança”. No ano passado a BioApis venceu a medalha de ouro com o seu mel de castanheiro, tendo sido medalhado no ano anterior com a medalha de prata enquanto que o mel de rosmaninho já venceu uma medalha de bronze.

“O nosso mel é distinto. É completamente natural e recolhido em exclusivo no distrito de Bragança. Através de uma atividade apícola sustentável, numa região que se pode considerar ambientalmente saudável, queremos proporcionando a todos os nossos consumidores o melhor mel que a natureza nos pode oferecer”, advoga Jorge Fernandes que lamenta que esta atividade não seja devidamente

te apoiada e reconhecida por parte de todas as entidades competentes e locais. A atividade da empresa começou com apenas 20 colmeias. Atualmente, a BioApis é responsável por mais de 1.500 colónias de abelhas distribuídas por todo o concelho de Vimioso, em pleno vale do rio Angueira, Sabor e Maçãs e zonas mais montanhosas. Presentemente a BioApis está a instalar apiários no Parque Natural de Montesinho, em Bragança. “Com o passar dos anos, crescemos em termos apícolas, lançámos novos projetos, ampliámos significativamente os nossos efetivos apícolas, construímos a nossa melaria e implementámos o nosso centro de reprodução e inseminação apícola”, explica Jorge Fernandes. A aposta na inovação e na qualidade é contínua na empresa, pelo que a unidade industrial da BioApis está completamente equipada e mecanizada para recolher e embalar todo o mel reunido, sem qualquer tipo de manipulação ou adulteração.


A BioApis está presente no mercado nacional e internacional, em países como a França ou Espanha, tendo sido a primeira empresa portuguesa a exportar mel para a China. Em Portugal, a empresa está presente em diversas lojas de produtos gourmet. Para além de mel de rosmaninho, castanheiro e urze, a empresa



comercializa ainda extrato natural de própolis e está a desenvolver o pólen fresco, mais-valia que colocará no mercado logo que possível. “O nosso problema é mesmo a quantidade e a nossa capacidade produtiva. Neste setor não podemos fazer grandes previsões, uma vez que a produção é muito volátil e está dependente de fatores como o clima e a humidade. Ainda assim, como estamos a reconverter toda a produção, acredito que, este ano, seremos capazes de recolher mais mel do que aconteceu em 2020”, garante o empresário.

Neste momento, a BioApis também aposta na formação de todos aqueles que se interessam por este setor, até porque a empresa possui conhecimentos técnicos com habilitação pedagógica para esse efeito, tendo já lecionado inúmeros cursos de apicultura em parceria com outras entidades formadoras.

“O nosso objetivo é capacitar os participantes para uma adequada iniciação à atividade apícola, razão pela qual dispomos de um apiário experimental para a realização das ações práticas previstas. A verdade é que queremos partilhar todo o *know-how* que adquirimos ao longo dos anos”, explica Jorge Fernandes.

De acordo com o empresário o futuro mostra-se promissor, uma vez que, em resultado de da vitória num curso destinado a produtos biológicos, a breve prazo os produtos BioApis serão comercializados numa grande cadeira de hipermercados presente no nosso País, “o que consolidará a nossa posição no mercado nacional. Quanto aos mercados internacionais pretendemos continuar a apostar na nossa loja online, tudo para que todos os clientes que sempre nos acompanharam continuem a ter acesso a este verdadeiro néctar dos deuses”. 



Bioapis
APICULTURA BIOLÓGICA

Zona industrial de Vimioso, lote 20 · 5230-284 Vimioso
(+351) 933 488 608 · bioapis@sapo.pt

*Mel 100 % natural, autêntico,
extraído das regiões
de montanha em Portugal*

Conheça, também, os nossos cursos
e formações

—
Veja mais em
www.honeybioapis.com



Mel
CASTANHEIRO
OURO
2020

Pólen

bioapis

 bioapisapicultura

COOPERATIVA SOUTOS OS CAVALEIROS

A UNIÃO FAZ A FORÇA

Criada em 2007, a Cooperativa Soutos Os Cavaleiros congregou a vontade de 33 produtores de castanha do concelho de Macedo de Cavaleiros. Esta foi criada com o objetivo de melhorar as condições de vida dos produtores e contribuir para o desenvolvimento da região, através da formação e educação dos agricultores; do incitamento à modernização dos métodos de produção e explorações agrícolas; e da promoção e comercialização justa dos produtos agrícolas dos seus associados.

► A Cooperativa Soutos Os Cavaleiros foi criada em 2007, através da iniciativa de 33 agricultores do concelho de Macedo de Cavaleiros que se dedicavam à produção de castanha e que viram na constituição de uma cooperativa a possibilidade de ganharem escala e melhor comercializarem os seus produtos. Domingos Barreira, atual presidente da Cooperativa, refere que o crescimento foi sustentado, mas paulatino. “Esta experiência tem sido muito positiva. Embora não tenhamos ainda conseguido resolver todos os problemas, continuamos a trabalhar nesse sentido”. Hoje, a Cooperativa congrega cerca de 320 associados e atingiu um volume de faturação, em 2020, de dois milhões de euros através da comercialização dos chamados frutos de casca dura, nomeadamente, castanha, amêndoa, avelã e noz, sendo que, de acordo com Domingos Barreira, alguns produtores estão também a começar a apostar na produção de pistácio.

Com associados em todo o território, com visão e presença nacionais, a Cooperativa Soutos Os Cavaleiros presta consultoria técnica de suporte e apoio de retaguarda a todos os seus associados, nomeadamente no concerne ao

aconselhamento técnico, apoio na produção biológica, instrumentos que fomentem a qualidade dos produtos comercializados, entre outros. A Cooperativa é também, desde 2013, a gestora da DOP (Denominação de Origem Protegida) – Castanha da Terra Fria. Apesar disso, “o nosso principal objetivo é o de que todo o valor da produção seja retribuído, na sua totalidade, ao produtor. Se o produto lhe pertence integralmente, o valor da sua venda também deve ser seu na totalidade”, garante Domingos Barreira.

Para além do mercado nacional, os produtos Soutos Os Cavaleiros estão presentes em países como Itália, Dinamarca, Holanda, França, Alemanha, França, entre outros. O presidente revela que, neste momento, a aposta passa por uma presença mais incisiva nos países nórdicos, sobretudo Suécia e Noruega, “uma vez que são grandes consumidores de frutos secos, sobretudo de grande qualidade, provenientes de cultura biológica, como são os nossos. Neste sentido estamos a tentar melhorar a nossa presença online, tudo para que os nossos clientes nos consigam encontrar mais facilmente e ter um acesso mais rápido e simples



Domingos Barreira, Henrique Afonso e André Vaz

aos nossos produtos”. Para além disso, de acordo com Domingos Barreira, as expectativas para 2021 são animadoras, até porque prevê que a Cooperativa ultrapasse os 2.5 milhões de euros. “O consumo de amêndoa tem aumentado, o que tem sido benéfico uma vez que a nossa produção tem acompanhado esse aumento. Muitos produtores de amêndoa juntaram-se a nós ao longo dos últimos anos e estão agora a atingir o seu verdadeiro potencial produtivo”.

Quanto à concorrência o produtor advoga que esta é muito diferente de produto para produto e explica: “Enquanto que, por exemplo, a produção de castanha está centrada em Trás-os-Montes e norte do distrito de Viseu, o que faz com que a concorrência seja acesa entre os grandes players, no caso da amêndoa, a sua produção é mundial. Quem regula os preços são os maiores produtores da Califórnia, nos Estados Unidos, o que faz com que a concorrência deixe de existir, já que os preços ficam estabelecidos.

Por outro lado, o mercado da noz é limitado e, por isso, pouco competitivo. Por último, o consumo da avelã está a recomeçar, sendo que estamos a incentivar os nossos associados ao seu cultivo. Costumo dizer que basta ter terra e água e a avelã subsiste, sendo que este fruto também não é propenso a doenças que destruam as colheitas, o que se instituiu como uma importante mais-valia. Estamos seguros de que esta será uma aposta ganha no futuro”.

Nos próximos anos, Domingos Barreira acredita que o principal objetivo da Cooperativa continuará o mesmo: conseguir que os produtores obtenham o maior lucro possível com as suas colheitas. “Enquanto instituição cooperativa não temos uma perspetiva comercial de crescimento, trabalhamos pelo sucesso dos nossos associados. Quanto mais fortes eles forem, mais forte será esta Cooperativa, sendo que o facto de estarmos localizados no Interior do País em nada nos fragiliza”. ✦



Organização de produtores reconhecida para o setor dos frutos de casca rija

O SEU PARCEIRO!

Zona Industrial Macedo de Cavaleiros, Lotes 102-103 / 5340-296 Macedo de Cavaleiros
Tel. 278 098 322 / soutos.os.cavaleiros@gmail.com / facebook.com/cooperativa.soutososcavaleiros

COOPERATIVA AGRÍCOLA DOS OLIVICULTORES DE VILA FLOR E ANSIÃES

SIMPLESMENTE OS MELHORES AZEITES DO MUNDO

A Cooperativa Agrícola dos Olivicultores de Vila Flor e Ansiães foi fundada em 1998 com o objetivo de promover o ouro líquido transmontano e os seus produtores. Hoje, com quase 700 associados e responsável, simplesmente, pelos melhores azeites do mundo, a Cooperativa aposta agora na sua internacionalização e na exportação deste ex-líbris DOP de Trás-os-Montes.

► Hélder Teixeira, presidente da Cooperativa Agrícola dos Olivicultores de Vila Flor e Ansiães, desde 2003, recorda que esta foi fundada em 1998 com o intuito de salvar a produção do azeite na região, através de uma unidade moderna com capacidade para dar apoio aos olivicultores de Vila Flor, Carrazeda de Ansiães e concelhos limítrofes de Mirandela, Macedo de Cavaleiros, Alfândega da Fé, Torre de Moncorvo, Murça, Alijó, São João da Pesqueira e Vila Nova de Foz Côa. Olhando para trás, o presidente admite que a luta nem sempre foi a mais fácil de travar. “Quando assumi este cargo, a Cooperativa apresentava uma dívida de quase dois milhões de euros e a sua imagem estava descredibilizada no mercado e na região. Felizmente, conseguimos ultrapassar todos os desafios e hoje temos independência financeira e somos reconhecidos na região. Assim, tenho que agrade-

cer à equipa que me acompanha por todo o esforço, dedicação e profissionalismo que sempre demonstraram. Sem a ajuda deles, as conquistas não teriam sido possíveis”. Neste momento, Hélder Teixeira revela que os princípios da Cooperativa passam por motivar os agricultores para a olivicultura; produzir azeite de qualidade e em quantidade; dar a conhecer novas técnicas de melhoria da produção de azeitona; valorizar os produtos finais; vender melhor os produtos dos olivicultores, o que permitirá uma melhor remuneração; e contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos cooperadores e para a dignificação da região, dos seus valores, dos seus costumes e gentes.

Com 694 associados, apoiados por uma equipa de seis funcionários que laboram com uma única atividade: a extração e comercialização de azeite, a Cooperativa funciona com três secções distintas: produção, extração de azeite (lagar) e comercialização, sendo que todas as atividades sazonais são realizadas com recurso à subcontratação de mão-de-obra externa. Atualmente, a Cooperativa comercializa o Douro Superior Azeite, em versões virgem extra e virgem extra biológico, que podem ser adquiridos em embalagens que vão dos 0.25 cl até aos garrações de cinco litros. Estes são produtos ideais para cozi-

nhar, servir à mesa e, até mesmo para oferecer, uma vez que a qualidade é uma certeza. “Em média, produzimos cerca de 400 mil litros de azeite/ano, contudo tudo depende da qualidade e quantidade da azeitona proveniente dos olivais dos nossos associados que contam com muitos anos de experiência de trabalho neste setor e que estão localizados numa região dotada de condições únicas para a produção de azeitona. É por isso que os nossos azeites têm uma acidez baixa e muito baixa, de cor amarela e ligeiramente esverdeada, com cheiro e sabor a fruto fresco por vezes amendoado, com uma notável sensação de verde, amargo e picante” explica o presidente que acrescenta que esta azeitona é proveniente das variedades que compõem a DOP Trás-os-Montes: cordovil, verdeal, madural e cobraçosa. Hélder Teixeira advoga que a atual pandemia afetou muito o setor ao nível do escoamento e comercialização do produto. “Vendíamos muito para a restauração. Assim, se os restaurantes estão fechados, não consomem o nosso azeite e não fatuaramos. No ano passado registámos quebras na ordem dos 15 por cento. Porém, felizmente, as novas tecnologias permitiram-nos colmatar esse decréscimo e a venda do nosso azeite online tem aumentado de forma exponencial até porque,



através de uma parceria com uma empresa de transportes estamos a realizar entregas ao domicílio o que é uma mais-valia importante”.

Quanto ao futuro, o presidente da Cooperativa revela que esta está envolvida em alguns projetos ligados à exportação, um deles em parceria com a NERBA - Associação Empresarial do Distrito de Bragança, com o objetivo de potenciar a internacionalização do azeite de Vila Flor através dos vários canais existentes, isto porque, na atualidade, “o nosso azeite já está presente no mercado internacional, contudo a sua venda é realizada de forma particular através dos nossos emigrantes. Para além disso, gostava que as entidades competentes investissem mais na marca DOP Trás-os-Montes, uma vez que essa ação traria importantes mais-valias para toda a região e para as suas gentes. Muitas empresas levam o nome de Portugal aquém e além-fronteiras, vencem concursos internacionais, e não recebem qualquer tipo de apoio, o que não faz qualquer sentido. O Estado devia apoiar devidamente a promoção do nosso azeite”, conclui. ✦





COOPERATIVA AGRÍCOLA DOS OLIVICULTORES DE VILA FLOR E ANSIÃES, C.R.L.

A cooperativa agrícola dos olivicultores de Vila Flor e Ansiães, pretende ser uma referência na DINAMIZAÇÃO DA AZEITONA E DO AZEITE, DO CONCELHO DE VILA FLOR, produtos cruciais para região, e considerados como uma das 7 Maravilhas de Vila Flor

CONHEÇA TODOS OS NOSSOS PRODUTOS E MUITO MAIS EM

WWW.COOPVILAFLO.COM



Zona Industrial
5360-300 VILA FLOR
T. 278 518 300
geral@coopvilaflo.com



AMENDOURO – COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE FRUTOS SECOS, LDA.

ESPECIALISTAS EM AMÊNDOA

A Amendouro, localizada em Alfândega da Fé, é uma empresa que se dedica à transformação, preparação e comercialização de amêndoa.

Com uma equipa composta por 20 pessoas e uma faturação que atingiu os 9.5 milhões de euros, em 2020, esta empresa leva o nome e o sabor de Portugal aquém e além-fronteiras, preparando-se agora para conquistar o mundo. Carlos Araújo, juntamente com a irmã, são já a terceira geração desta empresa.

► Carlos Araújo, um dos responsáveis pela Amendouro recorda como a história desta empresa começou no século XX. “Na altura, o meu avô vendia toda a produção para o Porto e foi um verdadeiro visionário porque, com os poucos recursos existentes, iniciou o processo de industrialização da empresa. Com o meu pai, a inovação continuou e fomos pioneiros na retirada da pele da amêndoa, assim como no seu processamento em farinha para uso nos setores da padaria e pastelaria. Atualmente também estamos a inovar, apostando claramente na exportação dos nossos produtos e soluções. Neste sentido, estamos a realizar investimentos na ordem dos quatro milhões de euros, o que é significativo, tudo para que possamos implementar novas linhas de produção, o que nos permitirá duplicar os nossos stocks e capacidade de resposta, sendo que

também iremos aumentar a nossa área produtiva. Queremos continuar a ser uma empresa de referência neste setor e na região. A ambição é que as pessoas pensem em Amendouro quando pensam em amêndoa, tanto em Portugal como em todos os mercados em que já estamos presentes”.

Com uma equipa composta por 20 pessoas e uma faturação que atingiu os 9.5 milhões de euros, em 2020, o que significou um aumento em comparação com 2019, apesar da pandemia, a Amendouro está presente tanto no mercado nacional, como em diversos países europeus, nomeadamente, Alemanha, Bélgica, Holanda, entre outros, “países onde os frutos secos entraram em definitivo na dieta alimentar das pessoas, na sua forma natural e não processada, o que significou um aumento exponencial do consumo dos nossos produtos”, explica o empresário.

Carlos Araújo explica que trabalha com amêndoas da região e fora dela, como por exemplo do Alentejo “que se tornou um grande produtor graças à Barragem do Alqueva”. Para além disso, a Amendouro importa muita da amêndoa que comercializa, uma vez que a capacidade instalada da empresa podia processar toda a amêndoa produzida na re-



Joana Araújo e Carlos Araújo

gião sem que o limite fosse atingido, “algo impossível porque não somos o único *player* existente no mercado”. Neste momento, ao nível da matéria-prima a empresa processa cerca de sete milhões de quilos por campanha, “o que é significativo”.

Questionado sobre a concorrência, o empresário assevera que esta está sobretudo em Espanha, o maior produtor europeu de amêndoa em termos agrícolas e o maior transformador a nível mundial, “uma vez que importa grande parte da produção da Califórnia, o maior produtor mundial deste produto. Contudo, devemos sempre encarar a concorrência como o motor que nos faz querer avançar e ser sempre melhores. Seja como for, temos que saber valorizar o que é nosso e aquelas que são as nossas competências e os nossos saberes”.

Carlos Araújo advoga que, infelizmente, muitos europeus não sabem que, em

Portugal, se cultiva amêndoa, “pelo que seria de vital importância um trabalho de promoção neste sentido por parte das várias entidades competentes. É preciso tornar público aquilo que Portugal tem de melhor. Se esse caminho for desbravado será mais fácil para as empresas nacionais comercializarem os seus produtos e soluções no estrangeiro. A verdade é que muitas pessoas compram as nossas amêndoas sem a mínima noção de que estas são portuguesas e julgo que esta é uma oportunidade que não pode ser desperdiçada desta forma. Lamentavelmente, até ao momento, os nossos governantes sejam locais ou nacionais, não valorizam devidamente as nossas riquezas endógenas e não as apoiam devidamente. O trabalho e o risco ficam todo do lado das micro e pequenas empresas que laboram neste setor de atividade, o que não faz qualquer sentido”, conclui. ✦



Comércio e Indústria de Frutos Secos, S. A.

TEMOS UMA VARIADA SELEÇÃO DE PRODUTOS

Amêndoa Casca · Miolo Amêndoa Natural
Farinha Amêndoa Natural
Miolo Amêndoa Despelada · Amêndoa Palitada
Amêndoa Granulada · Amêndoa Laminada
Farinha Amêndoa Despelada



Tlfs: (00351) 279 462 656
Fax: (00351) 279 468 022

Zona Industrial · Lote 1 - A
5350-051 Alfândega da Fé, Portugal

amendouro@amendouro.com
www.amendouro.com

ZONAMAI, PERCENTAGEM PLURAL E JMCONSTRUÇÕES

ESPECIALISTAS EM CONSTRUÇÃO

Responsáveis pela JM Construções, em Celorico de Basto, pela Percentagem Plural, em Vila Nova de Gaia, e pela Zonamais – Imobiliária, em Matosinhos, José Manuel Teixeira, Ricardo Teixeira e Nuno Teixeira, respetivamente, são verdadeiros especialistas em construção. Com centenas de clientes satisfeitos por todo o País, os empresários esperam continuar a construir com qualidade, respondendo afirmativamente às necessidades dos seus clientes, sempre com o mesmo rigor e profissionalismo.



► Ricardo Teixeira é o responsável pela Percentagem Plural, em Vila Nova de Gaia, empresa vocacionada para a área da arquitetura e criação de projetos, José Manuel Teixeira pela JM Construções, sediada em Celorico de Basto, dedicada ao setor da construção civil e, por fim, pela Zonamais – Imobiliária, em Matosinhos, a responsabilidade fica a cabo de Nuno Teixeira, cujo portefólio contempla habitações, lojas e terrenos disponíveis para aluguer e/ou venda um pouco por todo o território nacional.

Presentes no mercado desde 1997, os empresários lideram uma equipa constituída por 20 pessoas, sendo que a empresa recorre ainda à subcontratação sempre que necessário.

Olhando para 2020, os empresários garantem que muitas escrituras ficaram por realizar. “Dizem que a construção civil não parou, contudo, ninguém tentou perceber de que forma a pandemia afetou o

setor. Ainda que o trabalho não tenha parado durante o confinamento tivemos que nos adaptar a esta nova realidade e fazer os devidos ajustes no nosso dia a dia, por forma a acautelar todas as situações e proteger a nossa equipa e todos aqueles que conosco trabalham. A simples deslocação das equipas para as obras passou a ser realizada de forma diferente, com um elevado aumento de despesas para as empresas, uma vez que, em detrimento de um veículo, tivemos que começar a utilizar dois. Para conseguirmos qualquer documento ou agendarmos uma escritura, demorámos meses. O preço dos materiais também subiu exponencialmente e a sua entrega sofreu grandes atrasos, o que condicionou o nosso trabalho, outra questão que não é debatida pela opinião pública”. José Manuel Teixeira, Ricardo Teixeira e Nuno Teixeira lamentam que a comunicação social veicule a certeza de que o setor não sofreu qual-


quer constrangimento, “o que está longe da verdade”.

Ainda assim 2020 foi um ano de sucesso, e sabendo que muitas escrituras ficaram adiadas para o ano seguinte, os empresários estão confiantes de que este valor será largamente ultrapassado este ano, até porque a agenda de obras das empresas está repleta para 2021, 2022 e 2023.

Em relação ao mercado, os empresários garantem que o maior problema é a falta de mão-de-obra, sobretudo qualificada. “É por isso que apostamos no estabelecimento de parcerias com pequenas empresas em quem confiamos e que comuniquem os nossos valores e visão. Apostamos inequivocamente na qualidade e os nossos parceiros sabem disso”.

Quanto à concorrência, José Manuel Teixeira, Ricardo Teixeira e Nuno Teixeira não têm dúvidas e reiteram que esta é necessária e salutar, desde que esta seja leal. “Aprendemos sempre uns com os outros

e é assim que o setor evolui. O problema são os chamados biscateiros que não cumprem com as suas obrigações fiscais e que apenas trabalham com base no preço, uma vez que não têm que fazer face a qualquer despesa. Não têm alvará, seguro e não cumprem com os requisitos de segurança em obra, o que é um perigo. Infelizmente não existe qualquer tipo de fiscalização e este tipo de atividades prolifera. O Estado devia defender melhor todos os empresários que estão presentes no mercado de forma séria, que criam emprego e riqueza, ainda mais num momento como este. Para além disso, tanto se fala da fixação das pessoas no Interior, e depois quem cá está não tem qualquer tipo de apoio para cá permanecer. Porque não são implementadas medidas simples como reduções no valor das portagens, no preço da eletricidade, da água, entre muitos outros?”.

Quanto ao futuro, os empresários revelam que vão expandir a sua atividade para o setor do turismo, através da criação de um alojamento local diferenciador em Celorico de Basto. Para além disso, prometem continuar a construir com qualidade, respondendo afirmativamente às necessidades dos seus clientes, sempre com o mesmo rigor e profissionalismo. 



 <p>PERCENTAGEM PLURAL GERAL</p> <p>www.pplural.pt</p>	 <p>zonamais IMOBILIÁRIA</p> <p>www.zonamais.pt</p>	 <p>JM CONSTRUÇÕES</p>
--	--	--

AMP – ARMANDO MANUEL PIRES, CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

MÃO DE OBRA PRECISA-SE!

Com profissionais e equipamentos de qualidade que lhe permitem oferecer serviços de excelência no setor da construção civil, a AMP – Armando Manuel Pires, Construção Civil e Obras Públicas, localizada em Alfândega da Fé, é uma empresa com larga tradição que já conquistou centenas de clientes ao longo dos anos. Apesar disso, o responsável pela empresa mostra-se renitente quanto ao futuro do setor, uma vez que garante: “Mão de obra precisa-se”.

► O atual responsável pela AMP, recorda que esta foi criada em 1985 e reconhece que nem todos os anos foram fáceis, mas que a empresa conseguiu ultrapassar todas as crises. “Também nos adaptámos ao mercado. Começámos pelo setor privado, mas, cerca de dez anos depois, já estávamos no setor das obras públicas, o que diversificou o nosso *core business* e nos ajudou a crescer”. Hoje, a empresa labora suportada por uma equipa constituída por 12 profissionais, sendo que recorre a outras equipas parceiras, em regime de subcontratação, sempre que necessário.

Considerada PME Líder em 2020, a AMP também está qualificada na marca RUIS – Reabilitação Urbana Inteligente e Sustentável, propriedade da AICCOPN e que funciona como garantia do cumprimento de requisitos legais, como a habilitação legal para a atividade da construção, a detenção de seguro de acidentes de trabalho adequado e a demonstração de competências técnicas, entre outros. Este é um símbolo de confiança, aplicável a todas as empresas do setor da construção e imobiliário e atesta o cumprimento de um referencial

de qualidade e legalidade, permitindo a todos, empresas e particulares, uma escolha mais informada.

PRESENTE E FUTURO

Olhando para o mercado, o empresário assevera que este continua em alta e que a empresa ainda não sentiu qualquer quebra em relação ao volume de trabalho dos últimos anos. “A maior dificuldade que sentimos é mesmo a da falta de mão-de-obra para laborar neste setor, sobretudo qualificada. Os bons profissionais que existem já têm mais de 50 anos de idade, o que é preocupante. Os mais novos não estão a ser formados nem preparados para trabalhar nesta área e esta é uma situação que não compreendo. Todos os dias são investidos milhares de euros em formação por parte das entidades competentes nas mais diversas áreas. Há pessoas com 30 cursos que nunca trabalharam em nenhuma dessas áreas, uma vez que não existe essa necessidade ao nível da mão-de-obra. Contudo, nenhuma entidade aposta em oferecer formação na área da construção civil quando todos sabemos que o emprego dessas pessoas estaria assegurado, as-



sim como o futuro do setor. Infelizmente, o setor da construção civil ficou completamente esquecido”.

O responsável pela empresa considera que, apesar da concorrência ser salutar, não é sentida nas obras particulares. “É sempre uma questão de preferência do próprio cliente, uma vez que falamos de um mercado exigente, assente em pressupostos de elevada qualidade”. Já no que diz respeito às obras públicas, o empresário reconhece que a concorrência é maior e que enfrenta empresas de toda a região Norte. “Vencemos ou perdemos uma obra por centímetros, uma vez que o preço apresenta um peso fulcral na decisão”.

O responsável pela empresa advoga que a atual pandemia afetou direta ou indiretamente todas as empresas. “Ain-

da não registámos qualquer caso e temos sempre o cuidado de encetar todos os esforços para que assim permaneça, cumprindo escrupulosamente todas as recomendações das entidades de saúde. Temos ainda cuidado na articulação das diversas equipas no espaço da obra, por forma a evitar a concentração de pessoas. Seja como for, o segredo está mesmo na sensibilização de todas as equipas para esta problemática, as pessoas têm que perceber o que está em causa, uma vez que o sucesso do combate depende de todos nós”.

Quanto ao futuro, apesar da questão da falta de mão-de-obra, o empresário assevera que a ambição da AMP é sempre de crescimento sustentado, “garantindo os níveis de qualidade de trabalho que temos realizado até aqui”. ✦



Oferecemos serviços de construção civil e obras públicas. Temos profissionais e equipamentos de qualidade que nos permite oferecer serviços de excelência.

Zona Industrial, Lote 11 · 5350-051 Alfândega da Fé
amp.alfandega@hotmail.com · Tel.: 279 463 071

VMF ENERGIA, LDA**UM FUTURO SUSTENTÁVEL**

Com origem em Leiria, sediada em Lisboa, de âmbito nacional e a completar 37 anos de existência em Abril de 2021, a VMF – Energia, Lda orgulha-se de permanecer uma empresa de cariz familiar que tem vindo a registar um crescimento progressivo e sustentado ao longo dos anos, oferecendo, hoje, uma diversificada gama de produtos e serviços pautados pelo cumprimento dos mais rigorosos padrões de qualidade.

► A VMF – Energia, Lda orgulha-se do crescimento sustentado que a empresa tem vindo a revelar ao longo dos últimos anos, mantendo os princípios e valores trazidos pelos seus fundadores e transportando-os para as gerações futuras que já se encontram inseridas no negócio, acreditando que, apesar da atual conjuntura provocada pela pandemia há espaço para continuar a crescer, graças ao empenho, dedicação e profissionalismo de todos os colaboradores desta empresa.

Continuando a apostar e a acreditar na aquela que é a sua principal actividade comercial - o comércio de combustíveis e lubrificantes - hoje em dia a VMF – Energia, LDA, conta com uma equipa composta por mais de 80 funcionários, possui uma rede de 20 postos de abastecimento de combustível, contendo ainda uma frota de 10 camiões na distribuição de combustíveis líquidos e lubrificantes, distribuídos por todo o território nacional.

Conjugando estas duas vertentes, rede e distribuição, a nossa empresa comercializou no ano de 2020 mais de 40 milhões de litros de combustível e mais de 600 toneladas de lubrificantes.

Apesar do sector da venda e distribuição de combustíveis e lubrificantes ser a principal força motriz da empresa, esta tem vindo a distanciar-se da figura do tradicional revendedora de produtos petrolíferos, investindo na diversificação das áreas de negócio e na modernização e adaptação dos seus postos de abastecimento que deixaram de ser simples locais de passagem e de abastecimento, agregando outras áreas de negocio, como criação de lojas de conveniência e cafetaria, denominada por “VBOX”, onde vendemos os mais diversos produtos de conveniência, assim como os nossos produtos biológicos tais como o Vinho,

VAMOS CONTINUAR A APOSTAR NA VALORIZAÇÃO DA TERRA E DOS PRODUTOS POR ESTA GERADOS, AUMENTANDO E DIVERSIFICANDO OS NOSSOS INVESTIMENTOS, CUMPRINDO COM A NOSSA OBRIGAÇÃO DE MANTER E VALORIZAR O PATRIMÓNIO RURAL, DE FORMA SUSTENTADA E AMBIENTALMENTE RESPONSÁVEL

Azeite, Mel, Lenha, Pinhas, entre outros, resultantes da exploração das nossas propriedades rurais.

As lojas representam uma área de negócio que tem crescido de forma exponencial, e hoje representam a segunda principal fonte de proveitos da empresa, dado que o objectivo passa por tornar os nossos postos de abastecimento em locais onde os clientes se possam deslocar não só para abastecer os veículos, mas também onde possam adquirir de uma forma rápida, e cómoda, produtos marcados pela qualidade e sustentabilidade da nossa produção.

Mais, em complemento a estas lojas e cafetarias criamos e desenvolvemos a



marca “ROTA – VMF” que representa uma rede de alojamento local, moderna e funcional, instalada já em proximidade com alguns dos nossos postos de abastecimento de combustíveis. Neste momento, encontra-se em pleno funcionamento, o nosso alojamento local em Redondo – Alentejo, junto a um dos nossos postos e, em breve, teremos um novo alojamento em Casais de Santa Teresa – Alcobaca.

Creemos que a conjugação do alojamento local com determinados postos de abastecimento situados em locais estratégicos, permite-nos rentabilizar as infraestruturas existentes, dinamizando, assim, as nossas lojas VBOX.

No fundo, trata-se de, a pouco e pouco, ir reformulando o tradicional conceito de posto de abastecimento de combustíveis, passando a ser um local onde é possível conjugar a qualidade e diversidade referencial dos combustíveis por nós comercializados, com lojas de conveniência que primam pela disponibilização de produtos locais e de elevada qualidade e, ainda com a disponibilização de modernos e cómodos alojamentos.

Somos, por isso, uma empresa dinâmica sempre a pensar na sustentabilidade do nosso país, e no melhor que este tem para nos oferecer, temos vindo a investir na silvicultura e valorização da floresta portuguesa, em particular no montado de

sobro, fazendo com que aquilo que começou em 1990 com a aquisição da primeira propriedade rural, se tenha transformado numa verdadeira paixão pela terra. Hoje, consolidada como um verdadeiro sector de negócio, englobando a produção de comércio de cortiça, lenha, pinhas e prestação de serviços de silvicultura, a VMF assumiu o compromisso de continuar a valorizar e respeitar o património rural, cuidando e extraindo da Terra o que esta tem de melhor para nos oferecer. Dando-nos esta, alguma matéria-prima, criando, deste modo, uma linha de produtos biológicos com o nome “Origens VMF”, que se podem encontrar à venda nas nossas lojas VBOX. Todos estes produtos são produzidos nas nossas propriedades rurais, sendo o resultado de mais de 30 anos de investimento e muito trabalho no “mundo rural”.

A este nível destacamos a nossa aposta na produção de cortiça, revelando-se uma área de negócio com rentabilidade interessante e que nos permite manter e reforçar o investimento na valorização da floresta e silvicultura, tendo, para tanto,


INCREMENTAR A NOSSA APOSTA NAS PLATAFORMAS DIGITAIS – WWW.VMF.PT- COMO FORMA DE DIVULGAÇÃO DOS NOSSOS PRODUTOS E SERVIÇOS, MANTENDO-NOS FIÉIS AOS NOSSOS PRINCÍPIOS E VALORES, SEM DESCURAR O PAPEL SOCIAL QUE OCUPAMOS NA COMUNIDADE ONDE NOS ENCONTRAMOS INSERIDOS E AGRADECENDO AOS NOSSOS CLIENTES PELA CONFIANÇA DEPOSITADA

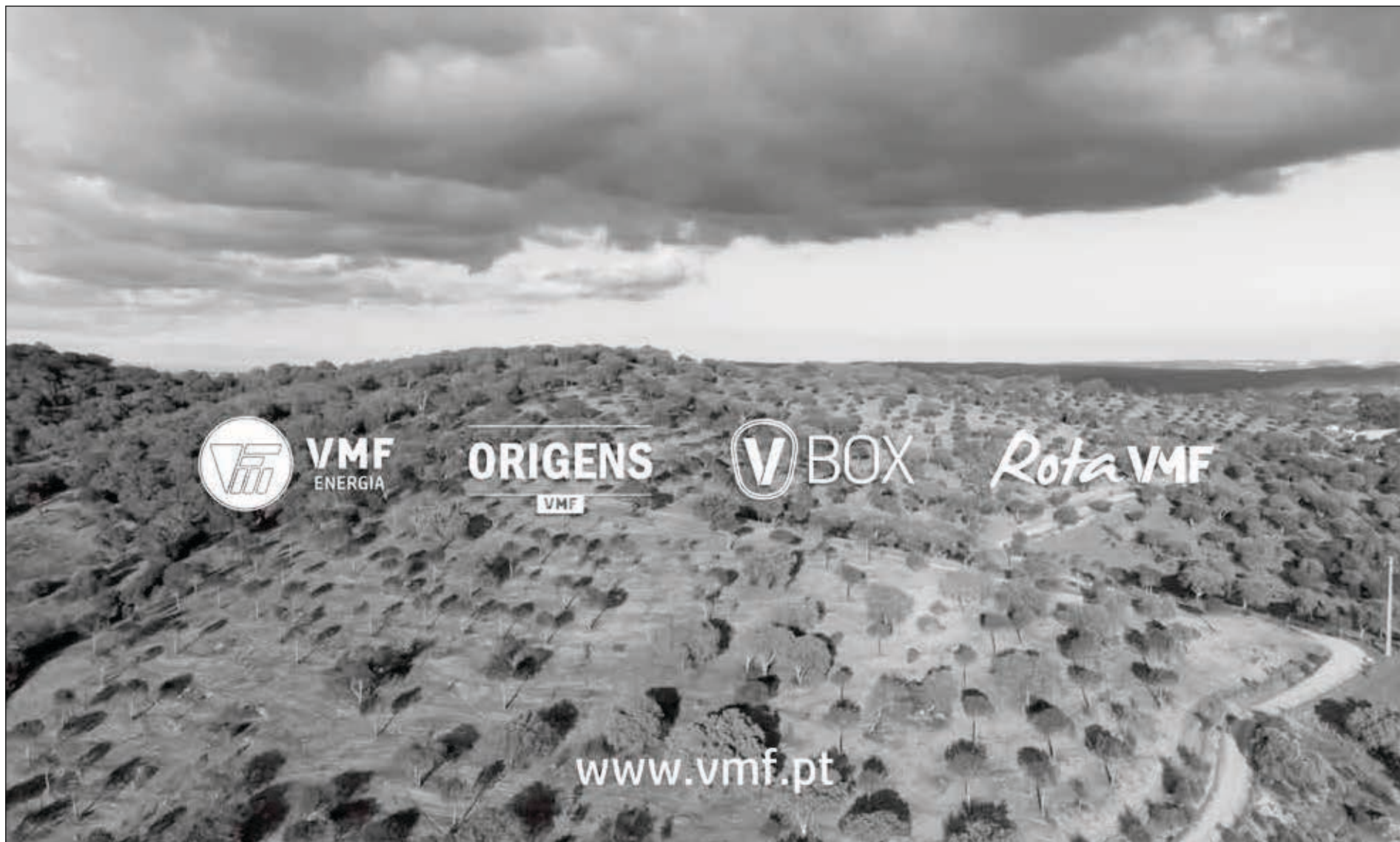
adquirido duas propriedades com cerca de 900 hectares de floresta para esses fins. Aliás, numa das nossas herdades, contamos abrir em breve um novo Alojamento local de excelência situado em Coruche, inserido numa propriedade com 140 hectares, no qual procuramos primar pela qualidade e, bem assim, dar a conhecer a riqueza e diversidade da nossa floresta e a tradição equídea, nomeadamente na criação do Cavalo Lusitano, conjugado o agroturismo com turismo equestre.

Quanto ao futuro, o mesmo é encarado, sem dúvida, com otimismo. Temos, cabal confiança no facto de Portugal ter capacidade para atrair, e competir, de modo leal com os seus concorrentes transfronteiriços mais directos.

Aliás, é intenção da VMF – Energia, Lda criar no mercado português a confiança que os nossos produtos/ serviços são melhores a todos os níveis, sendo foco desta empresa promover e divulgar as alternativas aos tradicionais combustíveis fósseis, para passarem a ser comerciali-

zados combustíveis provenientes de uma multiplicidade de fontes energéticas, provando, paradoxalmente, a desnecessidade de ir procurar lá fora o que a nossa empresa tem de melhor para oferecer. A VMF conta reforçar e estender, aos demais postos de abastecimento, serviços de abastecimento de veículos a GPL e postos de carregamento de veículos elétricos, assim como continuar com a instalação de uma rede de painéis solares nos nossos principais postos de abastecimento para produção de energia.

Iremos apostar na valorização e adaptação de todos os nossos postos de abastecimento, transformando-os em espaços capazes de oferecerem todo um conjunto de serviços que vão muito além do mero fornecimento de combustível, acompanhando todas as melhores técnicas disponíveis no sector e tornando-os mais eficientes do ponto de vista energético e ambiental, acreditando na complementaridade destes com a nossa rede de lojas de conveniência VBOX, onde pode encontrar os nossos produtos “Origens VMF” e a nossa rede de alojamento local ROTA VMF. 



DESFRUTE DE DUAS OU MAIS NOITES EM UNIDADES DE ALOJAMENTO DE TOMAR

E usufrua de vantagens e descontos em diferentes experiências locais.



DÊ ENTRADA NO CONFORTO E NAS AVENTURAS QUE TOMAR TEM PARA OFERECER!

Por cada estada de duas ou mais noites em unidades de alojamento do concelho de Tomar aderentes à campanha, recebe um voucher e tenha acesso a descontos em experiências, produtos e serviços prestados por agentes turísticos, restaurantes, cafés e pastelarias locais.

Fica a promessa de que, depois deste check, não vai querer fazer check-out!

2 NOITES **20€** 2x voucher 10€

3 NOITES **30€** 3x voucher 10€

4 NOITES **40€** 4x voucher 10€
OU MAIS

FIQUE A CONHECER MAIS SOBRE A CAMPANHA E A MELHOR FORMA PARA USUFRUIR DO SEU MERECIDO CHECK-IN EM WWW.TOMARCHECKIN.PT

TOMAR CHECK *in*
VANTAGENS & DESCONTOS EM EXPERIÊNCIAS



Com o apoio:
 **TOMAR**
CIDADE TEMPLÁRIA



CARVALHELHOS

A Senhora das Águas



1915
106
ANOS
2021



A mesma água, uma nova imagem

 Águas de Carvalhelhos
www.carvalhelhos.pt

AOF

CONSERVAÇÃO
E RESTAURO DO
PATRIMÓNIO

A AOF é uma empresa familiar com mais de meio século de actividade. Desde a sua fundação especializada na reabilitação, conservação e restauro do património construído, estando ligada a intervenções em alguns dos principais imóveis do país.

A AOF dispõe de pessoal especializado nas várias áreas da conservação e restauro, recorrendo à utilização dos métodos e materiais tradicionais, aliados aos novos materiais e tecnologias.



Parque da Boavista
Avenida do Cávado, 160
4700-690 Palmeira, BRAGA

+351 253 263 614
geral@aof.pt
www.aof.pt

