

A VOZ DO NORDESTE

esta revista é parte integrante do jornal nordeste e não pode ser vendida separadamente

TEATRO MUNICIPAL DE BRAGANÇA



Gala Brigantia:

O evento do ano em Trás-os-Montes e Alto Douro



OLHAMOS PELOS SEUS OLHOS.
E O RESULTADO VÊ-SE NO SORRISO.

 **institutooptico**

Santos Óptica Médica
Av. Sá Carneiro, nº 121
5300 Bragança
Telef: 273 332 679

Um ano de economia regional

É com bons exemplos que impulsionam a Economia da região que a revista Voz do Nordeste fecha o ano de 2011. Há um ano nas bancas, esta publicação mensal já divulgou diversos casos de sucesso que espelham a dinâmica empresarial da região de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Apesar das dificuldades criadas pela falta de acessibilidades à região e pela concorrência desigual que as empresas encontram do lado de lá da fronteira, há negócios de sucesso no Nordeste Transmontano, que enaltecem o nome da região a nível nacional e internacional.

As acessibilidades estão a chegar, com a construção da Auto-Estrada Transmontana, IP2 e IC5 e contribuirão para o desenvolvimento do tecido empresarial, que conseguirá colocar os seus produtos no mercado com custos mais baixos. No entanto, do lado de lá da fronteira as diferenças irão continuar e as previsões são mesmo para se acentuarem, com a entrada em vigor de taxas de IVA mais gravosas do lado português, que irão fragilizar a economia das zonas de fronteira.

Apesar das dificuldades no sector económico, a Voz do Nordeste vai continuar a dar-lhe conta de casos de sucesso, mas também da realidade vivida pelos empresários do Nordeste Transmontano. Perante tempos difíceis, as empresas têm que inovar para se manterem sólidas no mercado global, que é cada vez mais competitivo. Esta é a chave do sucesso defendida pelos especialistas da área económica. É com base neste lema que as empresas devem en-

frentar o futuro que não se adivinha risonho, tendo em conta a crise mundial, que continua a assombrar os mercados. Mesmo assim, a Economia baseada nos negócios regionais que apostam nas potencialidades da região vai continuar a ter um lugar de destaque nesta publicação, que fecha o primeiro ano de vida também com casos de sucesso na região. O maior evento do ano em Bragança organizado pelo grupo económico do qual faz parte a revista Voz do Nordeste, é um dos temas em destaque nesta edição. A este tema junta-se o sucesso alcançado pela marca diferenciada "Móveis Camelo Cozinhas" e a perspectiva sobre a economia regional de Luís Melo Braz, o responsável pela unidade industrial da Sumol/Compal, instalada em Sampaio (Vila Flor).



teresa batista

nesta edição:

Economia

8 | Empresários que não sentem a crise



12 | "A cozinha ideal, para um espaço ideal"

19 | Santos Óptica Médica expande-se para Chaves

Social

14 | Gala marcou a agenda de Bragança



16 | Centenas de convidados marcaram presença no evento

Made in Trás-os-Montes

10 | CoraNE valoriza o território e promove as empresas locais

11 | Peritos certificados na Terra Fria



ensino superior

20 | Equipa IPB@Factory no Festival Nacional de Robótica

Entrevista

4 | Empresários devem exigir mais apoios ao Governo



e ainda:

Opinião

6 | OE 2012: Verdade ou Consequência – António Verdelho

18 | Seremos nós quem tanto nós esperávamos? – José Mário Leite

"Com todo o direito"

22 | Contratos com letras pequeninas

"QUEM PLANTA É CRIA TEM ALEGRIA"

Provérbio Popular



REVINORD®

Consigo, para a vida.

Bragança
Zona Ind. das Cantarias Lote 185
5300 - 099 Bragança
T. 273 302 590
F. 273 302 599

Porto
Rua do Rio, 36 - Nogueira
4475 - 493 Maia - Porto
T. 229 607 353
F. 229 332 368



Empresários do Interior devem exigir mais apoios ao Governo



A funcionar na aldeia de Sampaio, no concelho de Vila Flor, desde 1994, a unidade industrial onde é explorada e engarrafada a água Frize não tem parado de crescer. Em 2004 registou-se o investimento mais significativo na fábrica, que se deveu ao sucesso das águas Frize. A aquisição da unidade de Sampaio pela Compal deu uma nova dinâmica à empresa, que tem levado o nome da região além fronteiras. Em entrevista à Voz do Nordeste, o director fabril da Unidade da Sumol+Compal, Marcas S.A, Luís Melo Braz, fala dos desafios da empresa, dos motivos que levam esta empresa, que dá emprego a 46 pessoas, a resistir no distrito de Bragança há 17 anos e do futuro do tecido empresarial instalado na região.

Voz do Nordeste (VN) – O que é que motiva a Compal a apostar numa unidade industrial no concelho de Vila Flor?

Melo Braz (MB) – A Unidade Industrial de Vila Flor, onde é engarrafada a água FRI-ZE com ou sem sabores, foi construída em 1994 por uma sociedade de capitais próprios e totalmente nacionais, de nome Águas de Bem Saúde, S.A., com a finalidade de explorar comercialmente e em grande escala estas águas que, segundo referência do Aquilégio Medicinal, datam já do ano 1725 e que foram, em tempos, exploradas de forma artesanal.

Esta empresa é adquirida no ano 2000 pela Compal S.A., que no ano 2008 se funde com a empresa Sumolis, dando origem à actual Sumol+Compal, Marcas S.A.

Estas águas, cujo nome original era Água de Bem Saúde, são águas gasocarbónicas ou gasosas naturais, que emergem das captações com gás carbónico natural e com uma

composição química e mineral muito complexa e muito sui-generis, o que lhes confere qualidades únicas ao nível do equilíbrio mineral do nosso corpo, para além da refrescância e satisfação únicas que provocam. Estas são as mais-valias deste produto, que, associadas a uma marca jovem e irreverente, têm sido factores de sucesso. Essa é

"Os maus acessos rodoviários e o posicionamento geográfico relativamente aos grandes centros encarecem muito o transporte dos produtos e podem provocar atrasos nas entregas".

a razão pela qual, primeiro a Águas de Bem Saúde, depois a Compal e, actualmente, a Sumol+Compal apostam na comercialização destas águas, que têm origem neste concelho.

VN – A empresa consegue recrutar na região a mão-de-obra que necessita para

laborar?

MB – Sim, de um modo geral, temos conseguido recrutar na região as pessoas necessárias, se bem que com mais alguma dificuldade relativamente à mão-de-obra qualificada, nomeadamente na área da manutenção industrial.

VN – Qual o impacto económico da fábrica da Frize na região?

MB – Tem trazido alguma mais-valia para a região, não só ao nível de proporcionar tra-

balho a pessoas do concelho, como da aquisição de bens e serviços a outras empresas da região e ainda outras mais-valias ao nível do pagamento de impostos, taxas, licenças, etc, que ficam no concelho.

VN – Estão previstos mais investimentos na unidade de produção das Águas Fri-

ze, em Sampaio?

MB – Em 2004 foram feitos investimentos importantes, que ultrapassaram os 2 milhões de euros, por altura da aquisição de uma nova linha de enchimento e a construção do novo armazém de produto acabado, entre outras coisas. Não preveemos, por isso, a necessidade de novos investimentos deste nível para os próximos anos. Obviamente que, como empresa certificada que somos, a procura da excelência é permanente, o que nos obriga a fazer, por rotina, pequenos investimentos, tanto ao nível do processo, como da garantia da qualidade.

VN – A entrada da unidade de produção de Vila Flor no Grupo Compal fortaleceu ainda mais a empresa?

MB – Sem dúvida. Até porque é uma das marcas/produtos da Sumol+Compal que, proporcionalmente, apresenta uma das maiores margens de contribuição para os resultados da companhia.

VN – Quais são as principais dificuldades que a empresa encontra pelo facto de estar instalada no interior do País?

MB – Os maus acessos rodoviários e o posicionamento geográfico relativamente aos grandes centros encarecem muito o transporte dos produtos e podem provocar atrasos nas entregas. A falta de mão-de-obra qualificada é também um problema.

VN – Quais as vantagens para a empresa da abertura de parte do IP2 e do IC5?

MB – Para qualquer empresa ser servida por boas vias de comunicação, como é o caso do IP2 e do IC5, é obviamente muito importante, tanto ao nível da rapidez do transporte, como das condições de segurança em que o mesmo é feito.

VN – Como é que a empresa está a enfrentar a actual conjuntura económica?

MB – As expectativas para os próximos anos não são, nem podem ser, boas. Começa já a haver alguma retracção ao consumo e no próximo ano, com a subida do IVA de 6 para 13 por cento nas águas e de 6 para 23 por cento nos refrigerantes (caso da Frize sabores), preveemos uma significativa redução no consumo. Isto, associado aos aumentos anunciados nos

tríenio, que nos ajudará seguramente a conseguir, pelo menos, manter a actual cota que possuímos no segmento.

VN – Considera que as recentes políticas de austeridade anunciadas pelo Governo de Passos Coelho vão afectar o tecido empresarial instalado na região? A que níveis?

MB – Sem dúvida. Todas as medidas anunciadas vão concorrer para uma significativa redução no consumo, que associada aos aumentos dos custos de produção, irão provocar grandes danos financeiros

"Faria todo o sentido nesta altura, por exemplo, retomar o tema da regionalização. A acontecer, estou certo de que poderia trazer benefícios para as pequenas e micro empresas, sediadas na região".

custos de produção, nomeadamente energia e combustíveis, obrigam-nos a estar pouco optimistas.

Temos obviamente um plano estratégico para o próximo

ros e económicos às empresas, principalmente ao nível da tesouraria e da liquidez para o investimento, tanto mais que o acesso ao crédito, como sabemos, é actualmen-



PERFIL

Luís Filipe Matos de Melo e Braz é director fabril da Sumol+Compal, Marcas S.A. e é responsável pela gestão das Unidades de Vila

Flor e de Gouveia. Engenheiro Técnico Agrário, Luís Melo e Braz tem uma vasta experiência profissional no sector industrial.

Depois de ter passado pela Lisnave (1993), pelo Ministério da Agricultura (1986), pela Sichel (1980) e pela Saipol (1987), Luís Melo e Braz veio para a unidade industrial de Sampaio, onde desempenhou o cargo de director de produção, entre 1994 e 2000, assumindo o cargo de director fabril desde 2000.

te muito difícil. As empresas mais pequenas, menos bem preparadas e com menos recursos, serão certamente as que terão mais dificuldade em superar esta crise.

E as que infelizmente não conseguirem sobreviver, irão contribuir para um aumento do desemprego o que, por sua vez e pelo efeito de "pescadinha de rabo na boca", ainda irá agravar mais a redução no consumo de bens alimentares e outros.

VN – Considera que o Governo devia criar mais incentivos para fixar empresas no interior do País em vez de fazer cortes nos apoios que já havia?

MB – Absolutamente. E os empresários têm que se bater por isso.

Faria todo o sentido nesta altura, por exemplo, retomar o tema da regionalização. A acontecer, estou certo de que poderia trazer benefícios para as pequenas e micro empresas, sediadas na região.





antónio verdelho

docente do IPB

"Nos últimos dias muito se tem falado sobre folgas orçamentais. Fazendo o papel de adivinho, direi que existe uma folga para ser usada se a execução derrapar. É de novo, a criação de uma sobretaxa extraordinária de IRS sobre o subsídio de Natal de 2012, desta vez apenas para o sector privado, pois o do sector público 'já lá canta'."

Após a leitura do Orçamento de Estado (OE), o meu espírito ficou dominado por sentimentos contrários. Acima de tudo, a austeridade inusitada, depois várias interrogações. Sem pôr em causa a legitimidade política do Governo para fazer as suas escolhas, questiono-me se as opções tomadas terão sido as mais correctas. Primeiro, se as medidas de apoio

OE 2012: Verdade ou Consequência

ao crescimento, ao emprego e à competitividade serão suficientes, já que disso depende, em grande medida, a saída da crise. Depois, se tem justificacão a troca de cortes entre a máquina do Estado e os subsídios dos funcionários, já que no acordo da "Troika" o corte das gorduras deveria ser de 500 milhões de euros e ficou-se pelos 89 milhões, enquanto o corte nos funcionários devia atingir 0,4 por cento e vai ser de 1,6 por cento do PIB. A seguir, se não seria oportuno criar um plano extraordinário de regularização de dívidas ao fisco e à Segurança Social, como forma de captar receita rapidamente. Por fim, saber que efeitos vão ter sobre a receita fiscal algumas das medidas previstas no OE, uma vez que, por exemplo o corte dos subsídios de férias e Natal arrasta, só por si, uma quebra no IRS de meio milhão de euros, a que deve acrescentar-se o IVA correspondente à retracção que aquela medida vai causar na procura de bens e serviços.

Este é de facto um orçamento decisivo. Difícil de executar, mas ainda mais de suportar pelos sacrifícios que acarreta. Pena que não sejam equitativamente distribuídos.

Enquanto os trabalhadores do sector público e os pensionistas vão sofrer cortes, os privados vão ter um acréscimo no rendimento líquido igual ao imposto extraordinário que pagaram em 2011 e, em princípio, não vão pagar em 2012. Argumentou-se que o salário médio do sector público é superior ao do privado, e que na função pública não haverá despedimentos, mas não se pensou na "mobilidade espe-

cial", nem que no cálculo do salário médio se misturam os mais bem pagos (médicos, magistrados, professores catedráticos e dirigentes superiores) com a esmagadora maioria dos trabalhadores que auferem remunerações inferiores a mil euros e que à boleia da média "apanham por tabela", perdendo entre um a dois subsídios. A este respeito, vem-me à memória um dito popular: "se um sujeito comer um frango e o outro nenhum, em média cada um come metade".

Contudo, os mais penalizados por este OE não serão os trabalhadores no activo, mas sim os pensionistas, pois além da perda dos subsídios irão, ainda, ver a sua deducção específica (parte isenta) diminuída de 6 mil para 4.104 euros. Para além disso e, à semelhança dos outros contribuintes, vão sofrer cortes nas despesas em Saúde, com a descida do coeficiente de 30 para 10 por cento, e a criação de um limite de deducção (838,44 euros, a que podem crescer 125,77 euros por dependente nas famílias com três ou mais), nos juros sobre imóveis (as amortizações caem e a deducção dos juros desce para metade), nas pensões de alimentos que vêem o limite reduzido de 1.048,05 para 419,22 euros, por mês/beneficiário, deixando os seguros de vida e os equipamentos de energias renováveis de ter qualquer relevância. Como se isto não bastasse, a deducção das despesas com Saúde, Educação, lares, imóveis e pensões de alimentos, independentemente do seu montante, ficam no seu conjunto limitadas a uma deducção não superior a 1.250,

1.200, 1.150, e 1.100 euros, respectivamente para os 3.º, 4.º, 5.º, e 6.º escalão de rendimentos, sendo que para os 7.º e 8.º escalões não está prevista qualquer deducção, ou seja, para rendimentos superiores a 66.045 euros a deducção será zero. Estes limites podem ser acrescidos em 10 por cento por cada dependente.

Se a isto juntarmos a subida dos preços por alteração das listas do IVA (água, electricidade, sumos, conservas, restauração e outros), do IMI (subidas das taxas entre 14 e 25 por cento e fim das isenções em prédio com valor superior a 125 mil euros), dos medicamentos, das taxas moderadoras e dos transportes, chegaremos à conclusão que se aproximam dias mesmo muito difíceis.

Quanto ao resto, mais do mesmo, agravamento nos impostos especiais sobre o consumo – da electricidade, bebidas espirituosas (4,6 por cento), petróleo (17,9 por cento) e gásóleo de aquecimento (+53,8 por cento de imposto). Nos últimos dias muito se tem falado sobre folgas orçamentais. Fazendo o papel de adivinho, direi que existe uma folga para ser usada se a execução derrapar. É de novo, a criação de uma sobretaxa extraordinária de IRS sobre o subsídio de Natal de 2012, desta vez apenas para o sector privado, pois o do sector público "já lá canta".

Uns dirão que este é um orçamento de verdade, outros que é de consequência. Eu direi que é de expectativa – na esperança de que este agravamento fiscal seja mesmo o último e não o último antes do próximo.

REABILITAR É A NOSSA PRIORIDADE



HABINORDESTE
Sociedade de Construções, Lda.



Empresas que não sentem a crise



Olhão, temos algumas obras perto de Lisboa, acabámos, há pouco tempo, dois canais de regadio no Alqueva, fizemos o reforço de potência de Bemposta e estamos também a fornecer algum material para as barragens do Tua e do Sabor”, enumera o gerente da Fepronor, Luís Gonçalves. Na passada quinta-feira, a empresa abriu as portas a um grupo de empresários do distrito, no âmbito do I Encontro de Empresários, organizado pelo Núcleo Empresarial de Bragança – NERBA. Luís Gonçalves afirma, com orgulho, que a empresa está a conseguir ter bons resultados, mesmo em tempo de cri-

Fepronor e Factory Play abriram as portas para mostrar aos empresários do distrito a chave do sucesso

As grandes obras que estão a decorrer na região ajudaram a empresa Fepronor – Ferro Pronto do Norte, sediada em Bragança, a ultrapassar a

crise, aumentando o volume de negócios. Esta empresa brigantina descarrega, diariamente, toneladas de ferro na Auto-Estrada Transmontana, uma obra estruturante para a região, que tem contribuído para o crescimento da Fepronor. Mas esta não é a única obra onde esta unidade industrial coloca matéria-prima. De Norte a Sul do País, a Fepronor é solicitada para colocar ferro em diversas obras. “Acabámos uma obra em



se. “Tivemos a felicidade de penetrar nas grandes construtoras do País, que consomem bastante material. Neste momento, a maior obra que temos é a A4. Conseguimos estar nesta obra com uma quota de 50 por cento e isso vai-se repercutir no volume de negócios da empresa”, realça o empresário.

O gerente da Fepronor afirma, no entanto, que o facto da empresa estar instalada em Bragança aumenta, significativamente, os custos de produção. “O facto da A4 vir a ser portajada vai-nos afectar bastante, mas há que pensar que os percursos vão ser mais rápidos e os camiões vão ter menos desgaste”, acrescenta Luís Gonçalves.

De Bragança para a Europa

A visita continuou na Factory Play, uma empresa de produção de insufláveis, que tam-

dos mais importantes. Depois vendemos, pontualmente, para o Dubai, Iraque, Angola,

através de parceiros, e estamos, recentemente, a dialogar com a Malásia”, realça o empresário.

A principal área de negócio da Factory Play são os insufláveis, mas Pedro Santos realça que a empresa começa, agora, a apostar na tematização e cenografia para parques temáticos.

Pedro Santos afirma que a empresa prevê ampliar as instalações no próximo ano, visto que o espaço actual já se revela pequeno para dar resposta a todos os pedidos.

A jornada, que reuniu cerca de 50 empresários, também permitiu aproximar o tecido empresarial da região do Instituto Politécnico de Bragança (IPB), que pode dar um contributo importante às empresas do distrito ao nível da investigação.

Nesta área, o IPB já tem em curso um projecto para apoiar a Sousacamp – a empresa de produção de cogumelos instalada no concelho de Vila Flor – ao nível da eficiência e maximização da matéria-prima.



bém não sente a crise. “Até ao momento ainda não sentimos a crise, até porque nos apoiamos noutros mercados. Por isso, ainda não registámos qualquer quebra, pelo contrário, este ano vamos crescer ao mesmo ritmo do ano anterior”, enaltece o sócio-gerente da Factory Play, Pedro Santos.

Esta empresa, situada na zona industrial de Mós (Bragança), exporta entre 70 a 75 por cento da sua produção, maioritariamente para o mercado europeu. “Espanha e França são os nossos merca-



Negócios de Excelência

Oito empresas do distrito de Bragança foram distinguidas com o prémio PME Excelência 2011, atribuído às empresas que se destacaram pelos melhores desempenhos económico-financeiros e de gestão. A David & Nuno recebeu pela primeira vez este galardão, pelo bom desempenho alcançado em 2010. “Foi uma surpresa em boa altura. Trabalhamos no sentido de sermos perfeitos e as coisas aconteceram. Vamos continuar a trabalhar para manter esta distinção no próximo ano, não só pelo prémio, mas para nos mantermos sólidos no mercado”, salienta o sócio-gerente da empresa, Nuno Rodrigues. Há cerca de 18 anos no mercado, esta empresa na área do comércio dá, actualmente, trabalho a 20 pessoas.

Também a Fepronor foi a única indústria do distrito de Bragança a receber este prémio, criado pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação – IAPMEI, para distinguir as empresas com melhores resultados. “Esta é a segunda vez que recebemos esta distinção. Todas as pessoas envolvidas neste projecto estão orgulhosas de trabalhar numa empresa com alguma dimensão e com nome no mercado”, realça Luís Gonçalves.

Este prémio foi atribuído, ainda, à Antero Alves de Paiva - Sociedade de Construções, Empresa Alfandeguense, Melo - Materiais de Construção, Sodinorte - Sociedade de Representações do Nordeste Transmontano, Tecsam - Tecnologia e Serviços Médicos e Trovoce - Produtos de Confeitaria.

CoraNE valoriza o território e promove as empresas locais

Terra Fria vai oferecer pacotes turísticos integrados com o selo "World Adventure", uma marca de âmbito nacional

Promover o território e as empresas que trabalham na área do turismo activo através de uma marca própria a nível nacional é o objectivo do projecto de cooperação nacional ao qual a CoraNE – Associação de Desenvolvimento dos Concelhos da Raia Nordestina está associada. Esta iniciativa envolve 14 Associações de Desenvolvimento Local a nível nacional, que se unem em torno da marca chapéu "World Adventure". "No fundo esta é a marca do turismo activo em Portugal,

que tem normas e padrões de qualidade, nas quais foram formados peritos para trabalhar nas empresas segundo estas mesmas normas e padrões, que são universais para todas as empresas que fazem parte da marca World Adventure", explica o coordenador do projecto na Terra Fria, Francisco Torrão.

Até ao momento já foram formados dois peritos a nível nacional na Terra Fria e estão no terreno jornadas técnicas para qualificar profissionais no activo. "Entendemos que pelas potencialidades e especificidades do nosso território, as manobras de cordas e os passeios pedestres eram importantes para aqui", acrescenta o responsável.

Em Fevereiro as jornadas técnicas vão ter continuidade, com a realização de formação em Interpretação da Natureza

e Todo-o-Terreno.

A formação é divulgada no site da CoraNE e todos os interessados podem fazer a sua inscrição online.

"Nesta fase já não formamos peritos. Esta formação é para qualificar activos, desde monitores em empresas, a técnicos das autarquias, por exemplo. Os peritos certificados a nível nacional já são nossos parceiros nestas jornadas técnicas, porque já têm formação de acordo com os padrões definidos pela marca", explica Francisco Torrão.

A promoção regional do projecto será feita na Primavera, com a realização de uma série de acções, que visam dar a conhecer a marca "World Adventure" à comunidade.

O próximo passo é a elaboração de planos de Marketing, que para além de valorizarem o território, também vão con-

tribuir para promover as empresas de turismo activo que aderiram ao projecto.

O objectivo é criar pacotes integrados, para receber os turistas e acompanhá-los durante a sua estadia na Terra Fria, oferecendo-lhe actividades diversas na região.

"A importância é grande, tendo em conta que as nossas empresas vão fazer parte de um roteiro nacional com uma marca própria ligada ao turismo activo", realça Francisco Torrão.

Para tal, vai ser criada uma plataforma local para fazer a gestão de reservas, que estará ligada a uma rede nacional responsável pela dinamização da marca "World Adventure". Este projecto representa um investimento global na ordem dos 1,4 milhões de euros, financiado em 85 por cento pelo PRODER.

Peritos certificados na Terra Fria



Sérgio Torrão frequentou a formação especializada e criou a sua própria empresa na área do Turismo de Aventura

Depois de frequentar o curso de perito em Turismo Activo e de obter a certificação da marca "World Adventure", Sérgio Torrão decidiu abrir a sua própria empresa na área do Turismo de Aventura. A Coordenadas d' Aventura, sediada no concelho de Vimioso, nasceu no âmbito deste projecto de Qualificação do Turismo, lançado pela CoraNE – Associação de Desenvolvimento dos Concelhos da Raia Nordestina. Os peritos receberam formação a nível nacional, para que todas as empresas, de Norte a Sul do País e Ilhas, adoptem os mesmos procedimentos ao nível da organização das actividades.

Sérgio Torrão afirma que já tinha formação adquirida no âmbito da sua formação aca-

démica, em Educação Física, mas garante que é sempre importante actualizar os conhecimentos. A segurança é uma prioridade para o sócio-gerente da empresa Coordenadas d' Aventura. "Não vamos deixar as aventuras dos nossos clientes em mãos de aventureiros", realça o responsável. Para Sérgio Torrão, a formação é fundamental para quem trabalha nesta área e garante que vai continuar a alargar os seus conhecimentos e a proporcionar formação aos colaboradores da Coordenadas d' Aventura.

Quanto à criação de uma marca para distinguir os serviços das empresas que trabalham com as mesmas normas e padrões de qualidade, o perito certificado realça que é fundamental para distinguir o serviço prestado pelas empresas. "Com esta marca, seja aqui ou no Algarve, vão ser recebidos da mesma forma", acrescenta o empresário.

Sérgio Torrão realça, ainda, que foi graças à formação promovida pela CoraNE que decidiu abrir a empresa. "Foi a partir daí que decidimos avan-

çar", assegura.

A Coordenadas d' Aventura organiza actividades desde Maio deste ano. Os seus principais clientes são pessoas de fora da região, empresas locais, grupos e escolas. O objectivo da empresa é mudar um pouco a cultura turística da região e cativar mais pessoas do distrito de Bragança a procurar os seus serviços. "Fazemos diversas actividades, desde passeios pedestres, caças ao tesouro, canoagem, passeios de Todo-o-Terreno, orientação, passeios estratégicos, passeios de cavalo, de burro, bem como todo o tipo de manobras de cordas", enumera o responsável. Na óptica de Sérgio Torrão, a marca "World Adventure" é uma mais-valia, porque vai garantir a projecção da empresa a nível nacional. "É um projecto pioneiro, que acho que vai valer a pena", garante o empresário.

A Coordenadas d' Aventura candidatou, ainda, um projecto ao PRODER, através da CoraNE, para aquisição de equipamentos e material necessário para a realização

das suas actividades, que já foi aprovado. Trata-se de um investimento de 56 711,20 euros, 22 684,48 euros dos quais financiados por fundos comunitários.



“A cozinha ideal, para um espaço ideal”

A empresa “Móveis Camelo” presta um serviço diferenciado e de qualidade ao concretizar os sonhos dos seus clientes

Distingue-se em toda a região Norte por apresentar o maior espaço de exposição de cozi-

nhas num ambiente decorado a preceito, onde saltam à vista 20 cozinhas diferentes, que têm em comum a qualidade



que caracteriza a empresa “Móveis Camelo”, sediada em Macedo de Cavaleiros. Neste “show room”, com 800 metros quadrados, destaque, ainda, para a diferenciação do produto com o selo “Móveis Camelo”.

“Marcamos a diferença na nossa região por criar um espaço diferente de exposição, com um show room com a maior área de exposição e com o maior número de ambientes de cozinhas a nível da região Norte”, realça o gerente

da empresa, Carlos Camelo. Há 30 anos no mercado, a marca “Móveis Camelo Cozinhas” ocupa hoje um lugar

de destaque no mercado nacional e internacional. Para fortalecer o negócio, Carlos Camelo afirma que o objectivo é conquistar novos mercados. Para isso, o empresário procura manter-se a par das últimas tendências ao nível do design e materiais para construção de cozinhas, percorrendo diversas feiras internacionais, onde marcam presença os maiores produtores de cozinhas do mundo. É em Milão, em Itália, que saem as últimas tendências ao nível do mo-

biário de cozinha e é lá que Carlos Camelo faz questão de ir para se manter sempre actualizado e oferecer aos seus clientes aquilo que de melhor se faz no mundo nesta área. Todas as cozinhas com a marca “Móveis Camelo” são desenvolvidas em Macedo de Cavaleiros, desde o projecto aos materiais que fazem com que o produto se diferencie em termos de qualidade. Além disso, a empresa também é representante de duas marcas internacionais de renome, a italiana “César”, de linha média-alta, e a “Santos”, uma marca espanhola conceituada no mercado. “A nossa aposta é na nossa própria marca, mas também temos parceiros

de renome. Da marca “César” somos praticamente os únicos representantes a nível nacional, da “Santos” somos os únicos representantes nos distritos de Bragança e Vila Real”, salienta o empresário.

Carlos Camelo afirma que quando assumiu a gestão da “Móveis Camelo”, em 1991-1992, apostou no desenvolvimento de um conceito inovador, que se diferenciava daquilo que já existia no mercado.

A satisfação do cliente é a máxima da empresa, que converte sonhos em realidade. “Apostamos em cozinhas feitas à medida do cliente, tendo em conta as suas necessidades, adaptadas ao espaço que

o cliente tem e, actualmente, adaptado também às suas possibilidades económicas. O nosso conceito é a ‘cozinha ideal, para um espaço ideal’. Pretendemos que o cliente fique satisfeito e consiga ter aquilo que idealiza”, garante Carlos Camelo.

A certificação de qualidade é, igualmente, uma preocupação da empresa, que já trabalha com parceiros e produtos certificados. “Durante o próximo ano, penso que vamos conseguir ter a empresa certificada ao nível da qualidade e prestação de serviços”, realça o empresário.

A oferta e inovação com o selo “Móveis Camelo” pode, ainda, ser conhecida em <http://www.moveiscamelo.com>.



Chefes de renome utilizam cozinhas “Móveis Camelo”

As cozinhas “Móveis Camelo” também são preferidas por chefes de renome a nível nacional. A empresa transmontana estabeleceu uma parceria com o chefe Marco Gomes e instalou uma cozinha na sua Academia de Formação, no restaurante Foz Velha, no Porto. “Nós queremos, acima de tudo, aliar o nosso nome a um nome com provas dadas na área da cozinha, que é Marco Gomes. Estamos, neste momento, no Porto, junto das grandes marcas, para podermos também competir com elas e mostrar que é possível fazer e que fazemos bem em Trás-os-Montes”, enaltece Carlos Camelo. Para além da parceria com Marco Gomes, Carlos Camelo afirma que a empresa também se quer associar a outros nomes da cozinha, para que possam, de alguma forma, projectar o nome “Móveis Camelo”. A criação do espaço “cozinha experimental” é, igualmente, uma forma de interacção com clientes e potenciais clientes. Inaugurado no ano passado, por este espaço já passaram chefes de cozinha de renome, que proporcionaram experiências de cozinha únicas ao utilizarem o mobiliário com a marca da empresa macedense. Para garantir o funcionamento deste espaço, a empresa também estabeleceu uma parceria com as Escolas de Hotelaria e Turismo de Lamego e Mirandela.

As experiências oferecidas pela empresa neste espaço podem ser conhecidas em <http://moveiscamelocozinhaexperimental.blogspot.com>.



A empresa foi fundada por Alberto Artur Camelo e Ana Virgínia Gabriel em 1982 depois de alguns anos de trabalho num projecto familiar que foi ganhando dimensão e exigindo novas condições.



Gala marcou a agenda de Bragança

A Gala do 25.º Aniversário da Rádio Brigantia não passou despercebida na cidade de

Bragança. Desde logo o aparato montado junto ao Teatro Municipal, com os focos de luz

e tapete vermelho a anunciar o evento logo ao cair da noite. Enquanto decorria a conferên-

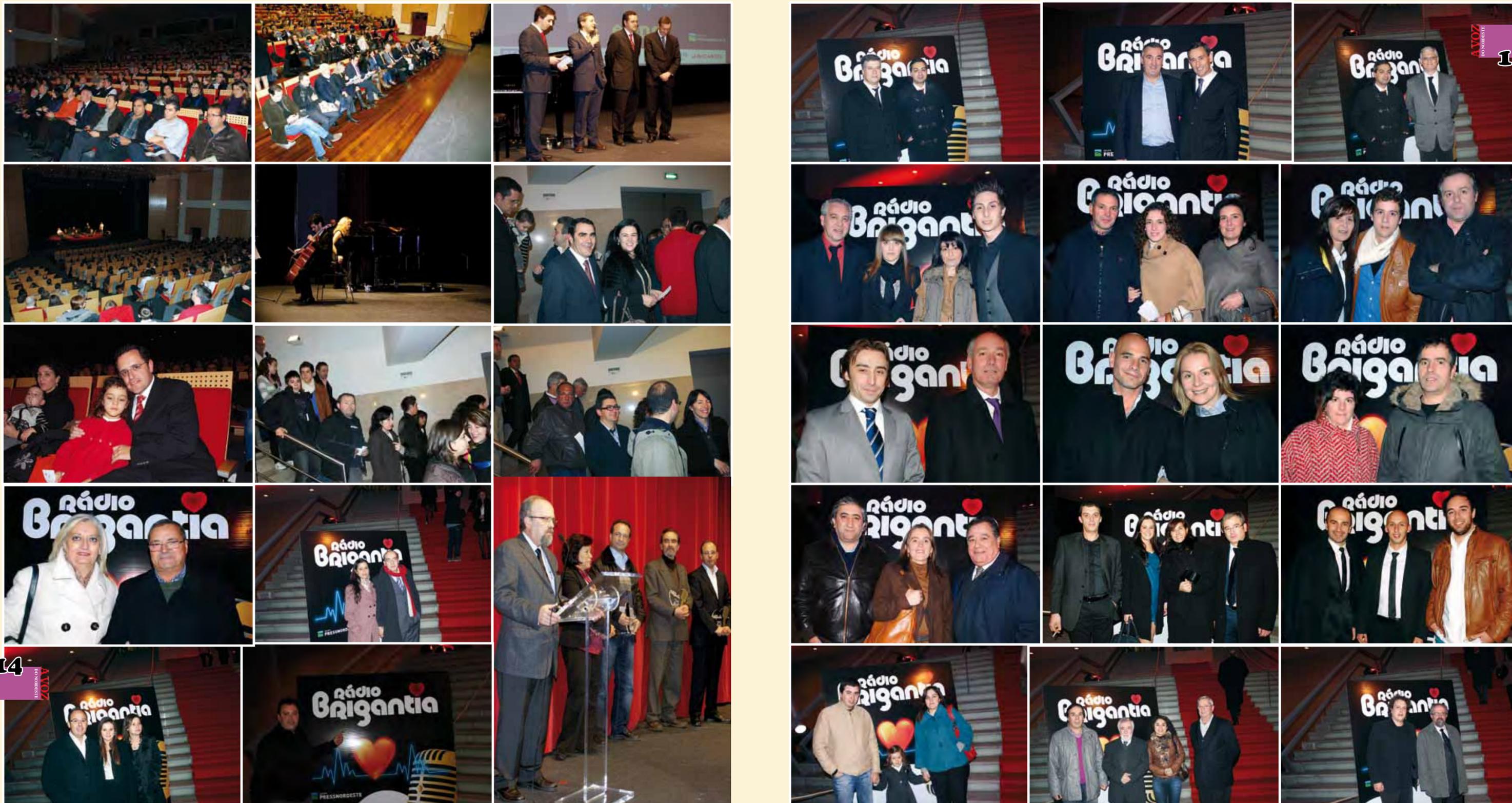
cia sobre "Energias Renováveis em Trás-os-Montes: Presente e Futuro", no Auditório

Paulo Quintela, ultimavam-se os preparativos no restaurante Rota dos Sabores, onde

230 pessoas participaram no jantar comemorativo. Seguiu-se a Noite de Gala no

Teatro Municipal de Bragança, com uma adesão que superou todas as expectativas. Cerca de 400 pessoas encheram o grande auditório e aplaudiram as actuações dos Galandum Galundaina e do duo do Conservatório de Música de Bragança. As palmas estenderam-se, também, aos diversos homenageados da

noite, nomeadamente os fundadores da Rádio Brigantia, os protagonistas do programa "Sem Papis na Língua" e "Amigos da Onda", bem como António Alfaia, filho do primeiro anunciante desta estação. No final ainda houve tempo para partir o bolo de aniversário no bar do foyer do Teatro Municipal.



Centenas de convidados marcaram presença no evento

Foram muitas as pessoas que participaram na Gala da Rádio Brigantia. Autoridades civis, militares e religiosas,

empresários dos mais variados ramos, clientes, amigos e familiares, ouvintes, parceiros, bem como colaboradores

do passado e do presente não deixaram de participar neste momento alto da primeira rádio da cidade de Bragança.

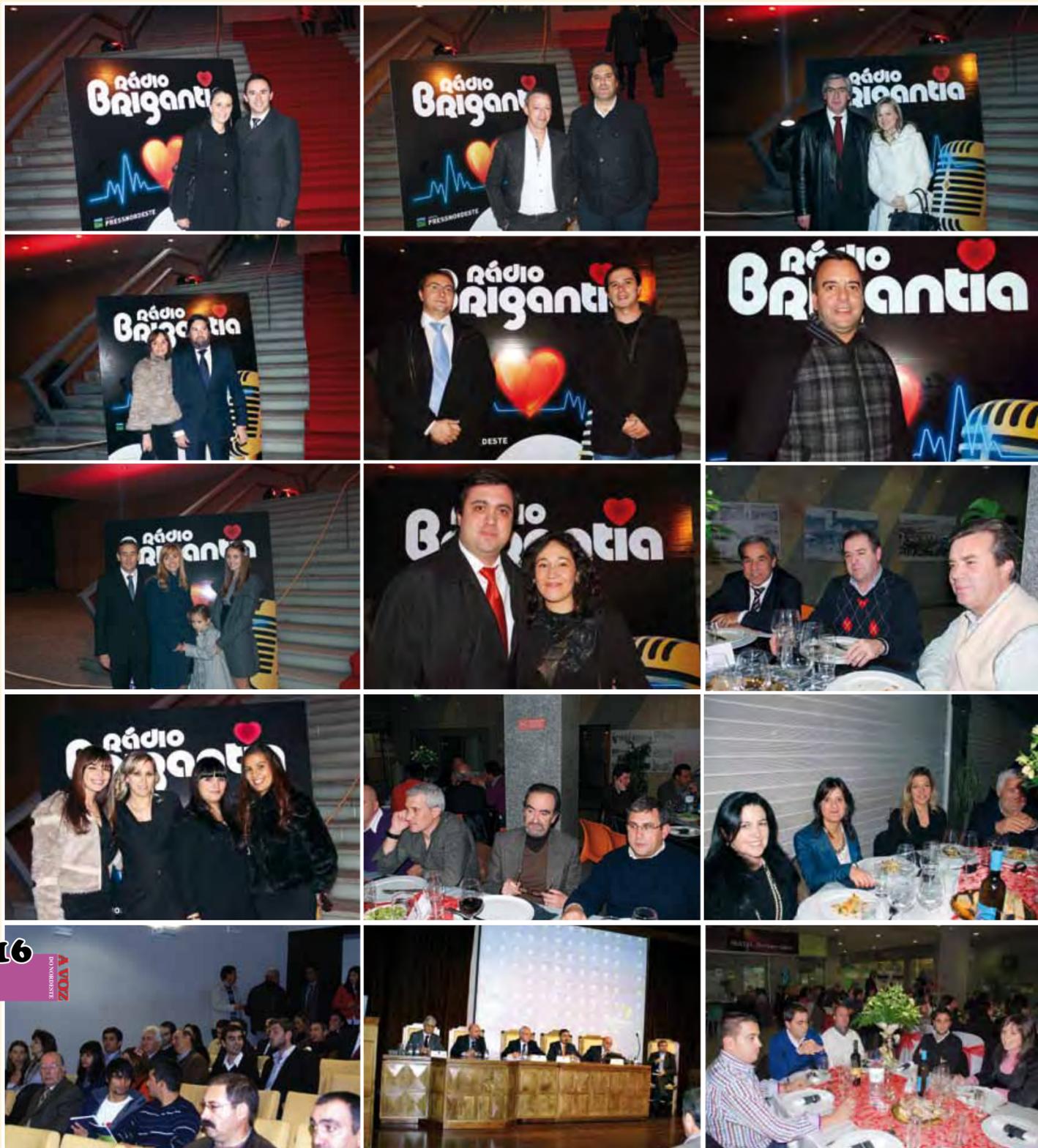
A moldura humana que se formou no Teatro Municipal de Bragança não deixa dúvidas quanto à capacidade de mobilização da Rádio Brigantia e do

Grupo Pressnordeste, "obrigando-nos" a pensar em novas iniciativas do género num futuro próximo. Cumprida a meta de assinalar o 25.º

Aniversário com "pompa e circunstância", há que agradecer a todos aqueles que a tornaram possível, desde os

patrocinadores aos amigos que nos ajudaram a contornar as dificuldades de última hora. A todos um muito obrigado.

Em 2012 continuaremos a dar boas notícias, sempre a pensar no desenvolvimento de Trás-os-Montes e Alto Douro.





José Mário Leite
Director-adjunto do Instituto Gulbenkian de Ciência

"A situação dramática em que nos encontramos em todo o País e, em especial, no nosso sacrificado Nordeste só pode ter possibilidade de sucesso se os seus destinos forem conduzidos pelos melhores de nós."

Dez tostões de palavras Seremos nós quem tanto nós esperávamos?

Grande parte dos actuais dirigentes e responsáveis nordestinos são rapazes do meu tempo. Alguns mais novos, outros mais velhos, mas a grande maioria viveu o 25 de Abril no auge da sua juventude. Ao rever velhas fotos das primeiras manifestações na Praça da Sé e Avenida João da Cruz reconheço traços familiares que, envelhecidos, revejo nas notícias que o Jornal do Nordeste semanalmente me traz a casa. Era a altura dos sonhos, das esperanças, mas também das certezas e das reivindicações. Um dos slogans repetidos até à exaustão era a trilogia dos D: Democracia, Descolonização e Desenvolvimento. Não se tratava de nenhuma profissão de fé. Para mim e, não duvido, para todos os que erguendo braços, dedos e punhos descíamos da Estação da CP até ao sinaleiro era uma certeza garantida. Os três D eram uma consequência lógica da revolução dos cravos. A gente que nos libertou de uma odiosa ditadura de quarenta anos iria, logicamente, transportar-nos aos benefícios consequentes. E transportou. Os dois primeiros, apesar dos incidentes de percurso, podemos considerá-los conquistados. O problema é o terceiro. Pensámos que sim, pensámos que não, imaginámos que talvez, mas olhamos à volta e verificamos

que está longe de ser dado como adquirido. A geração que nos precedeu deixou-nos democráticos e descolonizados mas pede-nos que nos desenvolvamos! E se o não fizermos, por muitos Abris de 74 ou Maiores de 68 que tenhamos vivido e participado, nada nos vai redimir. A descolonização é passado e nada há mais a fazer nesse domínio. O sistema democrático está sólido e nada de sério nos é exigido para a sua manutenção. Bem pelo contrário, a nossa integração europeia impõe-nos a democracia. Se não conseguirmos fazer nada em prol do desenvolvimento seremos uma geração falhada.

Em boa verdade convém reconhecer que esta não é a única crise pós 25 de Abril. As anteriores foram resolvidas pelos que nos precederam. O mínimo que podemos fazer é aprender com o passado. A primeira que vivi de forma activa foi a crise do início dos anos 80. No meio das enormes dificuldades que as empresas atravessavam assisti a contratações principescas de gestores de topo. Pareceram-me quase obscenas, dado o panorama. Mas rapidamente as entendi porque as empresas que o fizeram, mau grado o esforço adicional que lhes exigiu, foram contratações deste teor que as salvaram e, melhor que isso, as deixaram

mais fortes permitindo-lhe lideranças de mercado, acabada a crise.

A situação dramática em que nos encontramos em todo o País e, em especial, no nosso sacrificado Nordeste só pode ter possibilidade de sucesso se os seus destinos forem conduzidos pelos melhores de nós. Com segundas escolhas ou com menor empenho e, sobretudo, com falta de competência e capacidade, será impossível. Situação absolutamente impensável!

Afinal era por nós que em Abril de 74 esperávamos. Mas seremos exactamente nós, por quem nós, efectivamente, nessa altura clamávamos? Seremos nós ... a dizê-lo.



Santos Óptica Médica expande-se para Chaves



Depois de Macedo de Cavaleiros, Bragança, Alfândega da Fé e Mogadouro, Santos Óptica Médica abre loja em Chaves

A Santos Óptica Médica ultrapassa as fronteiras do distrito de Bragança e acaba de abrir uma loja em Chaves, representando o Instituto óptico em mais uma cidade transmontana. O grupo liderado por António Vaz, que nasceu na sequência de um negócio de família, não tem parado de crescer. Macedo de Cavaleiros, Bragança, Alfândega da Fé, Mogadouro e, agora, Chaves são os locais onde pode encontrar produtos de qualidade aliados a um serviço especializado e de proximidade com o cliente. Em Chaves, a Santos Óptica Médica está instalada num edifício emblemático: a "Casa Machado e Irmãos", que foi restaurada, mantendo a traça original. "Recuperámos o edifício, respeitando a sua traça original dentro daquilo que foi possível, pois tratava-se de uma casa emblemática da cidade flaviense", realça o responsável da Santos Óptica Médica,

António Vaz. Perante a actual conjuntura económica desfavorável, a Santos Óptica assume o compromisso de desenvolvimento regional e aposta na criação de mais emprego. "Com a abertura desta loja em Chaves foram criados quatro postos de trabalho, três dos quais do concelho flaviense", enaltece António Vaz. O empresário garante que a aposta na cidade de Chaves para instalar a primeira loja Santos Óptica Médica do distrito de Vila Real foi baseada no "encanto" desta cidade transmontana. "O meu filho, Luís Santos, optometrista e responsável mais directo pela loja em Chaves, escolheu esta cidade para viver", acrescenta António Vaz. Entre os serviços prestados pela Santos Óptica destacam-se a Oftalmologia, Optometria, Contactologia, Terapia Visual, Topografia Corneal e Retinografia.

Um negócio com história

A inauguração da loja de Chaves contou com a presença de Luís Pinto, que começou a trabalhar na "Casa dos Machados e Irmãos" aos 9 anos, tornando-se, mais tarde, sócio e proprietário daquela firma. Em dia de festa, Luís Pinto ficou surpreendido e muito satisfeito com a intervenção que foi feita naquele espaço. O antigo proprietário do imóvel desejou, ainda, a António Vaz que "depois de mais de um século de história, a Casa continue por muitos mais anos". António Vaz fez questão de preservar a memória desta casa emblemática, mantendo algumas "reliquias" na loja Santos óptica Médica. "Temos aqui uma pequena mostra das plantas originais, bem como algumas fotografias da história da Casa dos Machados", realça António Vaz.



ficha técnica

Coordenação – Teresa Batista | Redacção – João Campos e Teresa Batista
Produção – João Paulo Afonso | Marketing – Bruno Lopes

Equipa IPB@Factory no Festival Nacional de Robótica

IPB desenvolveu robô móvel autónomo, que desempenha tarefas similares à maquinaria existente nas indústrias desenvolvidas

A equipa do Instituto Politécnico de Bragança (IPB) foi a segunda classificada numa prova inovadora que surgiu, este ano, no Festival Nacional

de Robótica.

O Festival Nacional de Robótica, uma iniciativa da Sociedade Portuguesa de Robótica, tem como objectivo a promoção da Ciência e da Tecnologia junto dos jovens do ensino básico, secundário e superior, bem como do público em geral, através de competições de robôs. Este evento decorre todos os anos numa cidade distinta e inclui um Encontro Científico, onde investigadores nacionais e estrangeiros, da área da Robótica, se reúnem para apresentar os mais recentes resultados da sua actividade.

O 11.º Festival Nacional de Robótica realizou-se no Instituto Superior Técnico, em Lisboa, e surgiu uma nova prova: a Robot@Factory, que procura recriar um problema inspirado nos desafios que um robô autónomo terá de enfrentar durante a sua utilização numa indústria.

A Robot@Factory consiste em robôs móveis autónomos desempenharem tarefas similares aos existentes nas indústrias desenvolvidas, onde os materiais são transportados de um local para outro, confrontando-se com alguns desafios pelo caminho. Com um factor de escala bastante reduzido, a área de competição, que se assemelha a uma fábrica real, é de 3,5 x 2,5 metros. Existem dois armazéns (um de matéria-prima e outro onde o produto final deve ser depositado) e oito máquinas que servem para processar a matéria-prima (transportada pelos robôs). As máquinas possuem um sinal luminoso, que indica ao robô o seu estado: operacional, ocupado, peça pronta e máquina avariada.

Na realidade, os robôs transportam "Europalletes" em escala reduzida (1/10), que, por sua vez, também possuem um indicador luminoso que ilustra o estado da peça (processada ou não processada). A prova está dividida em três mangas, com níveis de dificuldade crescente. Na competição inaugural apenas foram realizadas as duas primeiras mangas, dado que a prova ainda não era conhecida pelos participantes, ao contrário de outras competições, tais como o futebol robótico ou a condução autónoma.

Na realidade, os robôs transportam "Europalletes" em escala reduzida (1/10), que, por sua vez, também possuem um indicador luminoso que ilustra o estado da peça (processada ou não processada). A prova está dividida em três mangas, com níveis de dificuldade crescente. Na competição inaugural apenas foram realizadas as duas primeiras mangas, dado que a prova ainda não era conhecida pelos participantes, ao contrário de outras competições, tais como o futebol robótico ou a condução autónoma.

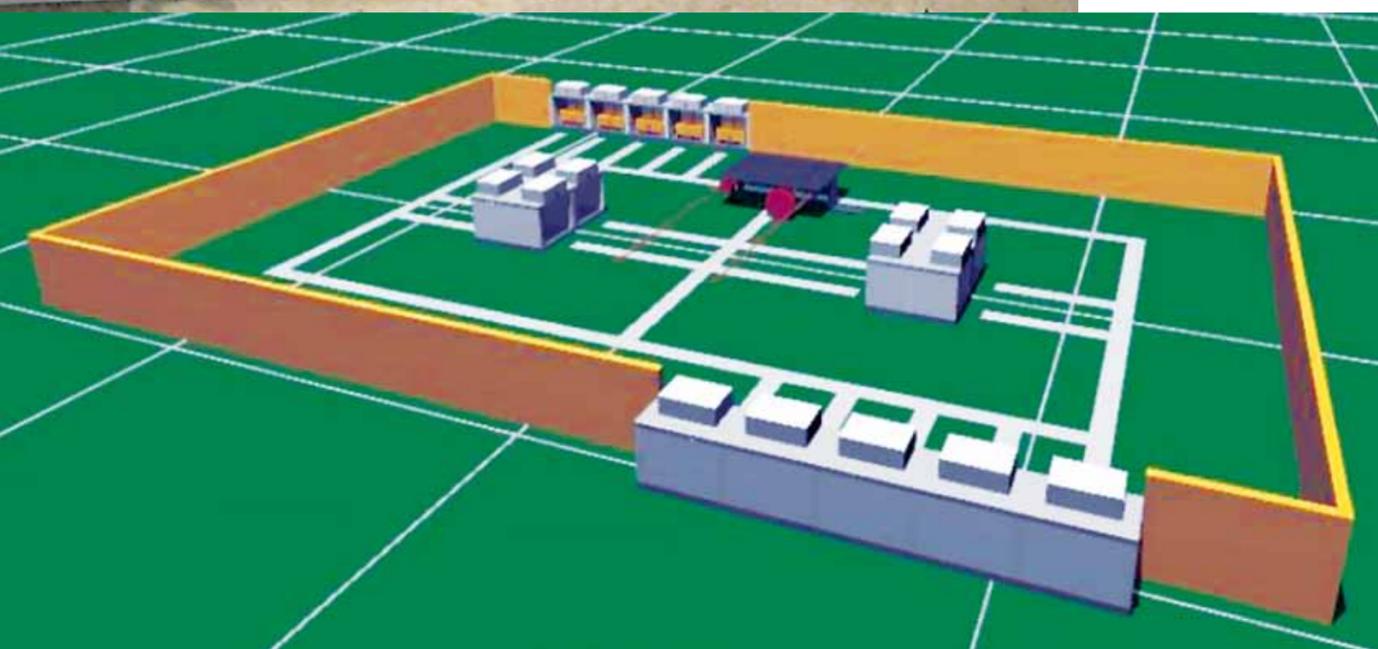
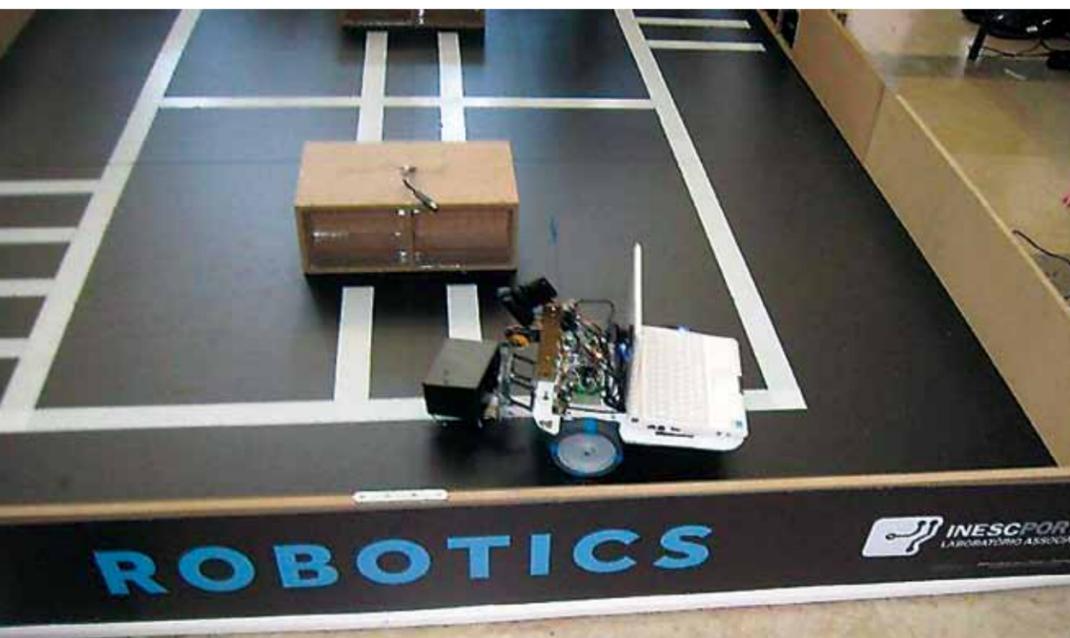
Na realidade, os robôs transportam "Europalletes" em escala reduzida (1/10), que, por sua vez, também possuem um indicador luminoso que ilustra o estado da peça (processada ou não processada). A prova está dividida em três mangas, com níveis de dificuldade crescente. Na competição inaugural apenas foram realizadas as duas primeiras mangas, dado que a prova ainda não era conhecida pelos participantes, ao contrário de outras competições, tais como o futebol robótico ou a condução autónoma.



Boa prestação da equipa brigantina

A equipa "IPB@Factory" foi premiada em segundo lugar, sendo constituída pelos alunos Gilberto Cardoso, Alexandra Fernandes e Nelson Pereira, do curso de Engenharia Informática, que se disponibilizaram a participar na equipa como actividade extra-curricular, e pelos docentes José Luís Lima e José Gonçalves, da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPB.

O robô, desenvolvido integralmente pela equipa, possui algoritmos de decisão com base em diversos sensores, tais como infravermelhos e processamento digital de imagem em tempo real, que lhe permitem localizar-se com o objectivo de navegar pelo ambiente, assim como evitar choques com paredes, obstáculos e outros robôs. Mecanicamente, o robô possui um garfo de empilhador, que permite manipular a paleta.



Boas Festas Feliz 2012

ipb INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

Ensino Superior Público de qualidade
www.ipb.pt



Estudar no
Nordeste
Mais vida, mais qualidade



22
AVOZ
DO JURISTA

r u t e
c o u t o

Jurista e docente do IPB

Contratos com letras pequeninas

“Contratos de adesão”. É a fórmula comumente utilizada para designar os contratos em que uma das partes (o vendedor ou prestador de serviços, no caso das relações de consumo) pré-elabora um conjunto de cláusulas contratuais gerais, que propõe à outra parte (consumidor), e em que este não tem possibilidade de discussão ou negociação, limitando-se a subscrever tais cláusulas. Esta aceitação das chamadas condições gerais é, muitas vezes, a única opção do consumidor, por se tratar de contratos relativos a bens ou serviços essenciais. Na sociedade moderna, os contratos de adesão são inevitáveis, pois seria impraticável a negociação individual de todos os aspectos de um contrato.

Protecção dos interesses do consumidor. A lei impõe a protecção dos interesses económicos do consumidor e a igualdade nas relações jurídicas de consumo. Mas reconhece as debilidades da posição negociada do consumidor, que frequentemente desconhece as cláusulas contratuais (disponíveis em extensos e complexos formulários que não lê) ou são-lhe impostas cláusulas abusivas. E, em caso de conflito, os consumidores não estão mo-

tivados para reagir, pelas condicionantes da justiça actual, ou pela sensação de que de nada adianta.

Dever de comunicação e informação. O profissional deve comunicar ao consumidor as cláusulas contratuais na íntegra, e de forma adequada e atempada. Não basta fazer o consumidor assinar um documento em que declara que tomou conhecimento, é necessário que haja uma comunicação efectiva. Por exemplo, num transporte público essas condições devem estar devidamente afixadas. Além disso, o consumidor deve ser informado de todos os aspectos cuja aclaração se justifique. O consumidor não deve assinar o contrato e trazer o clausulado “para ler em casa” (como é sugestão habitual de alguns fornecedores de bens e prestadores de serviços), mas sim ser esclarecido de todas as suas dúvidas e principais implicações do contrato a celebrar. Quando estes deveres não sejam cumpridos, as cláusulas consideram-se excluídas do contrato.

Cláusulas-surpresa. Devem ser ainda excluídas do contrato todas as cláusulas que passem despercebidas, pelo contexto (por exemplo, uma cláusula que impõe uma obrigação que surge no meio de um conjunto de direitos), epígrafe (se o “título” da cláusula induzir em erro) ou apresentação gráfica (as letras demasiado pequenas ou as informações nas mensagens publicitárias transmitidas em velocidade acelerada). Do mesmo modo, não podem ser inseridas quaisquer cláusulas novas depois da assinatura.

Cláusulas proibidas. São proibidas todas as cláusulas contrárias à boa-fé. Para auxiliar, a lei estabelece duas listas de cláusulas proibidas, por serem de conteúdo abusivo – a “lista negra” (cláusulas que são sempre proibidas, em todos os contratos com consumidores, como, por exemplo, a exclusão da responsabilidade por danos causados à vida ou integridade pessoal) e a “lista cinzenta” (cláusulas que têm de ser apreciadas segundo o “quadro negocial padronizado”, ou seja, podem ser válidas em alguns tipos de contratos e proibidas noutros sectores de actividade, tais como ‘prazos excessivos’ ou ‘modos de cumprimento inconvenientes’). As cláusulas proibidas são nulas.

Prevenir. A lei confere às associações de defesa do consumidor, associações sindicais ou profissionais e ao Ministério Público legitimidade para intentar a acção inibitória, destinada a prevenir a utilização futura de cláusulas abusivas. Havendo proibição, estas cláusulas não podem voltar a ser incluídas em contratos, e se o profissional desrespeitar a decisão judicial e utilizar novamente as cláusulas incorre numa sanção pecuniária compulsória.

Nota: Pode consultar exemplos de cláusulas julgadas abusivas pelos tribunais portugueses em <http://www.dgsi.pt/gdep.nsf/fclausulas?OpenForm>.

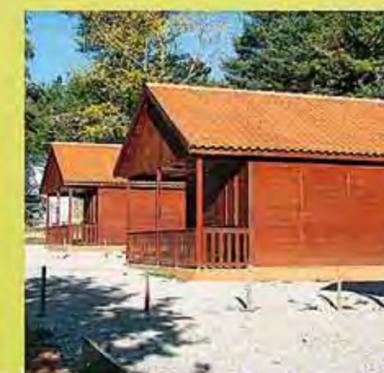
Legislação: Regime jurídico das cláusulas contratuais gerais (Decreto-Lei 446/85, de 25 de Outubro, alterado pelos Decretos-lei 220/95 de 31 de Agosto e 279/99 de 7 de Julho).

Para perguntas e sugestões: comtodoodireito@ipb.pt



Parque Biológico Vinhais

www.parquebiologicodevinhais.com



OS VOTOS SINCEROS DE TODA A EQUIPA PROTECÇÃO24H



BOAS FESTAS 2011|2012

PROTECÇÃO24H 