

PAÍS **€**CONÓMICO

Nº 179 › Mensal › Setembro 2017 › 2.20€ (IVA incluído)



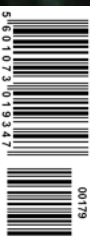
**João Barreiro da Silva
e Francisco Barreiro da Silva**
Administradores do Grupo J. Silva



Miguel Poisson
Diretor Geral da Sotheby's Portugal

RACE está onde estiver o cliente

Frederico Rosa, Chief Operating Officer da RACE, empresa do Grupo Sonae, especializada em soluções de refrigeração, ar condicionado e eficiência energética, sublinha que a empresa está cada vez mais globalizada, com operações diretas em Portugal, Brasil e Roménia, mas «está onde estiver os seus clientes, em qualquer parte do Mundo»



O Corrector de Seguros
de referência no mundo lusófono



Construímos relações seguras

SOMOS ESPECIALISTAS NO ACONSELHAMENTO E GESTÃO
DE RISCO DE PESSOAS E BENS.

Oferecemos soluções de proteção únicas, sempre focados na
inovação, na simplicidade e na automatização de processos.

PORTUGAL

Av. Almirante Gago
Coutinho, 164
1700-033 Lisboa
Tel. +351 217 513 300

ESPAÑA

CL Numancia 36 BJ,
Barcelona
Tel. +34 934 391 400

BRASIL

Av. do Controno, 8000
Salas 1606/1607
Bairro Lourdes
CEP: 30320-570
Belo Horizonte
Tel. +55 31 3215 6250

ANGOLA

Condomínio Mirantes,
Casa I3
Talatona - Luanda
Tel. +244 943 296 514

MOÇAMBIQUE

Rua da Argélia, 485, R/c.
Museu - Maputo
Tel. +258 21 49 87 43

 SABSEG - CORRECTOR DE SEGUROS S.A.  fb.com/sabsegseguros  linkedin.com/company/sabseg www.sabseg.com

 twitter.com/sabsegseguros  instagram.com/sabsegseguros

Sede: Av. Almirante Gago Coutinho, 164 - 1700-033 Lisboa | tel. +351 217 513 300 | fax. +351 217 513 350 | Capital Social 255.000.000 Euros | Nif 500 906 181 | Mediador de seguros inscrito em 21/11/79, no registo do ASF - Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões com a categoria de Corrector de Seguros, sob o nº 607122741/3, com autorização para os ramos de Vida e Não Vida, verificável em www.asf.com.pt. A SABSEG não assume a cobertura de riscos.

PAÍS ECONÓMICO

Ficha Técnica

Propriedade

Economipress - Edição de Publicações e Marketing, Lda.

Sócios com mais de 10% do capital social

» Jorge Manuel Alegria

Contribuinte

506 047 415

Director

» Jorge Gonçalves Alegria

Conselho Editorial:

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

Redacção

» Manuel Gonçalves » Valdemar Bonacho
» Jorge Alegria

Fotografia

» Rui Rocha Reis

Grafismo & Paginação

» António Afonso

Departamento Comercial

» Valdemar Bonacho (Director)

Direcção Administrativa e Financeira

» Ana Leal Alegria (Directora)

Serviços Externos

» António Emanuel

Morada

Avenida 5 de Outubro, nº11 - 1º Dº
2900-311 Setúbal

Telefone

26 554 65 53

Fax

26 554 65 58

Site

www.paiseconomico.eu

e-mail

paiseconomicopt@gmail.com

Delegação no Brasil

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

e-mail

acarta@acarta.com.br

Pré-impressão e Impressão

Lisgráfica
Rua Consiglieri Pedroso, 90
Que luz de Baixo
2730-053 Barcarena

Tiragem

30.000 exemplares

Depósito legal

223820/06

Distribuição

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

Editorial



O valor da segurança e o transporte aéreo

O crescimento do setor imobiliário em Portugal, com especial incidência no aumento espetacular na aquisição de ativos por cidadãos e famílias, bem como por investidores empresariais e institucionais, constitui um elemento muito importante para o crescimento económico de Portugal no primeiro semestre de 2017, assente sobretudo em dois elementos estruturantes – exportações e investimento privado – neste último caso, como referimos, com especial destaque para o setor da construção civil e imobiliário.

Como destaca nesta edição da **PAÍS ECONÓMICO** em entrevista o diretor geral da Sotheby's, uma das empresas internacionais do setor imobiliário de maior prestígio, são vários os fatores conjugados que colocam Portugal no panorama privilegiado para receber muitos estrangeiros que querem comprar casa em Portugal, e em muitos casos, mesmo a residir e viver no nosso país. Um desses aspetos de suprema importância, embora não único, é a segurança.

É preciso perceber que Portugal não é, nem nunca será uma ilha isolada no que concerne à segurança geral do país e dos cidadãos que aqui residem ou nos visitam. Ninguém no mundo de hoje poderá assegurar uma segurança completa e absoluta. Isso é impossível. Quem julgar o contrário, está a acreditar numa quimera. Mais, o mundo em geral está um lugar perigoso e inseguro. Portugal não vive na estratosfera, logo também está sujeito a riscos diversos, que felizmente têm sabido mitigar e preservar elevados níveis de tranquilidade e segurança públicas.

É preciso preservar essa imagem de tranquilidade, até de felicidade, que se vive em Portugal. Reforçando até certos patamares os níveis de vigilância securitária, mas sem se intrometer demasiado na vida ou nas liberdades públicas dos cidadãos, como por vezes surgem tentações a esse nível de diversos agentes e responsáveis estatais.

Por outro lado, é preciso realmente começar a pensar num reforço sério, urgente e estrutural para o transporte aéreo em Lisboa e na Área Metropolitana da capital portuguesa. A situação presente caminha para se tornar insustentável e cada vez mais caótica. No fundo, é preciso uma solução forte para o transporte aéreo para e da capital portuguesa.

JORGE GONÇALVES ALEGRIA

Índice

Grande Entrevista

Frederico Rosa é o Chief Operating Officer da RACE, a empresa do grupo Sonae, que no âmbito de um re-branding efectuado substituiu a Sistavac. A RACE é líder no mercado nacional nas áreas das soluções de refrigeração, ar condicionado e eficiência energética. Ainda recentemente equipou com soluções avançadas em novos centros comerciais em Loulé e Évora. Mas, também na internacionalização, a empresa avança, com operações consolidadas e em expansão no Brasil e na Roménia, mas com exportação do seu elevado know how para muitos outros países, em todos os continentes. Aliás, como sublinha o gestor, «a RACE está onde estão os seus clientes».

Pág. 20 a 24



Ainda nesta edição...

- 12** Brasileiros investem na transformação de coco em Vendas Novas
- 12** Vinho da Madeira exporta mais
- 19** Compendionauta é mais uma empresa brasileira em Évora
- 26** Governador da Bahia assina acordos com chineses
- 27** Marco Lessa quer produzir chocolate em Portugal
- 27** Grémio Português no Pará faz 150 anos
- 28** Prefeito de Simões Filho (Bahia) quer mais empresas portuguesas
- 32** Maputo acolherá conferência empresarial da CPLP
- 38** Águas do Tejo melhora ambiente acima do Tejo
- 40** Portos portugueses sobem no ranking
- 40** Ministra do Mar determina investimentos em Sines e em Setúbal
- 45** Mota-Engil consolida resultados
- 46** ITSector inaugura instalações em Bragança

Grande Plano



O setor do agroalimentar português vive momentos de expansão e desenvolvimento. O Grupo J. Silva, com sede em Leiria, com a sua expansão para a Nigéria, é um exemplo paradigmático, mas também os exemplos de aumento das exportações de diversos e diversificados produtos nacionais, revelam o reforço do que se produz em termos alimentares em Portugal. A Herdade do Vale da Rosa, em Ferreira do Alentejo, onde se produz as melhores uvas de mesa em Portugal, congregou olhares de muita gente que se tornaram amigos e autênticos embaixadores dessa excelência em Portugal e no resto do Mundo.

Pág. 6 a 17

Há mais de 60 anos a pensar na saúde dos portugueses



Oftalmologia



Dermatologia



Dermocosmética



ORL



Laboratório Edol - Produtos Farmacêuticos, S. A. •
Av. 25 de Abril, n.º 6-6A | 2795-225 Linda-a-Velha | Portugal | Tel.: +351 214 158 130 Contrib. | N.º 507072642
DMK EDOL 01/17 JAN.17

Grupo J. Silva - Rico Gado

Crescer mais com a internacionalização

*João Barreiro da Silva e Francisco Barreiro da Silva representam a terceira geração do prestigiado Grupo J. Silva, que sob a marca RICO GADO começou a fazer história há quase cinquenta anos atrás pelas mãos do empresário Joaquim Silva, homem empreendedor e com uma larga visão do futuro, e de quem se diz que nunca perdia a oportunidade de fazer um negócio, especialmente dentro da área agro-alimentar (cereais). Em entrevista que concederam à **PAÍS ECONÓMICO**, os irmãos João e Francisco Barreiro da Silva, administradores do Grupo J. Silva referem-se com alguma emoção à obra iniciada pelo seu avô e continuada depois por seu pai Joaquim Barreiro da Silva, e apontam as razões porque escolheram a Nigéria para iniciarem em 2012 o processo de internacionalização da RICO GADO. «Depois de anos de muita reflexão, decidimos iniciar o nosso processo de internacionalização pela Nigéria através da Rico Gado Nutrition Nigeria e volvimos cinco anos o saldo da nossa presença naquele mercado é francamente positivo», disse João Barreiro da Silva, anunciando que já estão a pensar maduramente na hipótese de alargarem o seu processo de internacionalização em África. «O Chade poderá vir a ser um mercado a considerar no futuro, mas ainda nada existe de concreto», sublinhou o administrador do Grupo J. Silva.*

TEXTO • VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA • RUI ROCHA REIS E CEDIDAS PELO GRUPO J. SILVA

Nos primeiros dias de Setembro de 2018, o Grupo J. Silva assinalará oficialmente cinquenta anos de existência enquanto grupo empresarial.

Em todo este processo, a “Rico Gado” tem sido utilizada como marca de referência. Foi ela que deu origem ao grupo, sabendo sempre resistir às exigências dos tempos, perdurando neles como uma marca reconhecida e respeitada em todos os mercados onde está inserida.

Dizer desde já que Joaquim Silva, avô dos administradores do Grupo J. Silva, foi o grande mentor e o cérebro deste projeto, e ainda hoje é recordado pelo seu espírito empreendedor e pela sua grande visão em relação ao futuro.

«As ideias do nosso avô foram interiorizadas pelo nosso pai, Joaquim Barreiro da Silva, que representou condignamente a segunda geração e nós, que representa-

mos a terceira geração, tudo temos feito para aproveitar e alargar ainda mais essas ideias e para merecermos a confiança que em nós depositaram, permitindo assim que o grupo cresça sustentadamente em Portugal e no mercado externo», referiu João Barreiro da Silva, lembrando que no início, os negócios da empresa circunscreviam-se apenas a Leiria, nomeadamente a algumas moagens localizadas na zona, a Coimbra e a Lisboa. Mas hoje o Grupo J. Silva está presente em todo o espaço nacional, tem a sua unidade de produção sediada em Leiria e entrepostos comerciais nos concelhos de Évora, Portalegre, Fundação e Funchal, revendo-se e revê-como uma organização empresarial global, de portas abertas ao mundo.

Mas é justo realçar também a excelência do trabalho desenvolvido por Joaquim Barreiro da Silva, pai dos atuais administradores da empresa, que representando a

segunda geração soube transformar uma empresa que praticamente só estava focada num negócio, num grupo empresarial forte, sólido e dinâmico, e bem preparado para os desafios do futuro.

Os irmãos João e Francisco Barreiro da Silva, administradores do Grupo J. Silva são dois jovens gestores bem preparados para enfrentarem os desafios do presente e os hão-de vir e conduzirem a empresa a horizontes ainda mais alargados, agora muitos focados na vertente da internacionalização, tendo na Nigéria o seu principal mercado externo onde através da prestigiada marca RICO GADO já ocupa uma posição de liderança no mercado dos alimentos compostos para animais. «Já o meu avô e fundador da empresa previa que o mercado dos alimentos compostos para animais seria no futuro uma área de muito sucesso. E não se enganou...», sublinhou Francisco Barreiro da Silva.



Grupo sólido e inovador

O Grupo J. Silva é formado por um conjunto de empresas que atuam em áreas que vão desde os cereais aos alimentos compostos para animais, à transformação de marmores e calcários e administração de bens móveis e imóveis, passando pela exploração de pedreiras e exploração e comércio de produtos agrícolas e frutícolas. São elas a Bloco B (dedicada à transformação e comercialização de marmores e pedras ornamentais, comércio de equipamentos para transformação de pedra, construção civil e inertes); JMBS Investimentos (dedicada à administração de bens móveis e imóveis, comercialização de equipamentos industriais e agrícolas, e aluguer de máquinas e equipamentos); Agrofalco (que se dedica à exploração e comércio de produtos agrícolas e pecuários, explorando também as atividades cinegéticas e florestais); Integra (que se dedica à exploração e comércio de produtos frutícolas, com destaque para a produção de pera Rocha que no último ano atingiu as 800 toneladas), B-Explore (com atividade na exploração de pedreiras tendo em

vista a posterior transformação da pedra extraída), Rico Gado Nutrição (dedica-se ao fabrico de alimentos compostos para animais e à importação e explorações e cereais); Rico Gado Agro-Pecuária (que se dedica à exploração e comércio de produtos agro-pecuários); Rico Gado Nutrition Nigéria e a Rico Gado Agritec, empresa recentemente constituída com o intuito de responder às várias solicitações vindas dos mais diversos países que procuram a incorporação do know-how RICO GADO em soluções integradas para projetos ligados à Agricultura, Agro-Indústria e Pecuária.

Formado em Economia pela Universidade Católica de Lisboa, João Barreiro da Silva foi o primeiro dos irmãos a entrar no Grupo J. Silva.

«Naquela altura o meu pai alertou-me para o facto de o negócio dos marmores e pedras ornamentais estar a precisar de alguém que tivesse mais tempo disponível do que ele para poder desenvolver capazmente este investimento, hoje representado pela empresa Bloco B. O repto foi-me lançado, pensei alguns dias e aceitei-o con-

victo de que esta seria uma boa oportunidade para iniciar-me na vida profissional e poder ajudar a levar por diante um projeto em que o meu pai depositava fundadas esperanças», resumiu João Barreiro da Silva, que aproveitaria para lembrar que a sua entrada na empresa coincidiu com a altura em que o processo de internacionalização da Rico Gado Nutrição começou a amadurecer (2012), neste caso com a oportunidade da Nigéria.

João Barreiro da Silva fez questão de referir-se à atividade e posicionamento de algumas empresas do grupo.

«A Rico Gado Nutrição dedica-se à produção e industrialização de compostos para animais e está na génese da formação do Grupo. Mas à medida em que o tempo foi passando, houve o alargamento natural do Grupo a algumas atividades agro-pecuárias que se complementavam com a produção de rações, nomeadamente a entrada no sector da pecuária, quer seja ele no sector das vacas aleitantes em extensivo para a produção de vitelos (que depois são engordados), quer seja nas engordas propriamente ditas dos bovinos. A



Ricogado Nutrição Portugal - fábrica dos Pousos_Leiria



Rico Gado Nutrition Nigéria

produção de vacas aleitantes em extensivo é desenvolvida pela Agropal, sendo a Rico Gado Agropecuária responsável pela engorda dos vitelos até ao processo de abate», começou por destacar.

A Integra, empresa que desenvolve a sua atividade numa exploração na zona de Torres Vedras dispõe à volta de 40 hectares de pomar pera Rocha, produzindo anualmente entre 600 e 800 toneladas de pera Rocha.

Prevista terceira fábrica na Nigéria

«Temos depois a Rico Gado Nutrition Nigéria, projeto iniciado em 2013, que se dedica à produção e comercialização de alimentos compostos para animais e que marca a nossa internacionalização. Este é para nós um projeto ambicioso, já que pretendemos ser líderes de mercado na Nigéria num curto espaço de tempo», esclareceu o nosso entrevistado.

Segundo João Barreiro da Silva, o projeto da Rico Gado Nutrition Nigéria é formado por uma fábrica já em funcionamento em Yola, no Estado de Adamawa, e nes-

te momento encontra-se em construção adiantada uma segunda fábrica em Atuja, com o dobro da capacidade da produção da fábrica de Yola, sendo que o projeto em si integra a construção de uma terceira unidade fabril, planeada para daqui a dois anos. «Após concluídas as três fábricas, estaremos a falar de um investimento próximo dos 11 milhões de dólares», esclareceram os administradores do Grupo J. Silva. As razões que levaram o grupo a começar o seu processo de internacionalização pela Nigéria mereceriam do administrador do Grupo J. Silva uma explicação.

«A internacionalização da Rico Gado foi sempre para nós uma questão fundamental, e rapidamente percebemos que África tinha enormes potencialidades e que era o sítio ideal para darmos início à nossa internacionalização», refere João Barreiro da Silva.

«Concluímos na altura que Angola e Moçambique estavam fora de questão até porque não queríamos ser mais um. E entendíamos também que as unidades ali instaladas já eram suficientes, dando-nos a perceber que eram mercados com

dificuldades em escoar, não pela venda do produto em si, mas sobretudo pela carga burocrática que envolvia e envolve ainda o sector alimentar. Toda a intervenção do governo na economia em Angola, ou a falta de fundos que muitas vezes existiam em Moçambique, foram constatações que nos fizeram dar um passo atrás e concluir que Angola e Moçambique não eram as economias que pretendíamos», adianta o administrador.

Nigéria foi boa escolha

«Estudámos outros mercados de África entre eles a Nigéria, até porque é um país com mais de 190 milhões de pessoas, um mundo rural enormíssimo, embora sabendo da existência de algumas situações de insegurança e até de terrorismo. Ponderadas estas questões, concluímos que era para a Nigéria que queríamos ir. E decidimos ir para o mercado da Nigéria ligados a uma entidade governamental que nos garantia segurança dentro do território. Referimo-nos à segurança dos portugueses que iam lá colocar e a segurança das pessoas nigerianas que iríamos recrutar»,



sublinhou João Barreiro da Silva, que reconhece que este não foi um processo rápido e fácil.

«Porque o processo estava a demorar demasiado tempo, informámos as autoridades nigerianas que conhecíamos um empresário muito influente no país e que desejávamos estar com ele e ver quais as hipóteses.

E assim foi. Tivemos a primeira reunião em Londres, apresentámos o nosso projeto, esse empresário apresentou as suas intenções de investimento dentro do país, casámos os nossos interesses, e chegou-se a bom termo. O meu irmão Francisco que estava a concluir o seu curso de Economia

passaria a ser uma pedra fundamental neste processo. Nós depois dessa primeira reunião, tivemos sete meses até à constituição da Gado Rico Nutrition Nigéria, talvez um ano até arrancar com a fábrica de Yola, que dispõe de 90% de maquinaria portuguesa. E que no que respeita à matéria humana, implantámos um padrão de gestão em que a mão-de-obra local é para operações em que nós já sabemos que resultam, sendo a mão-de-obra portuguesa representada por quadros intermédios superiores. Dispomos também de uma equipa móvel que sempre que se justifique desloca-se à Nigéria para ações de formação e manutenção da própria fábrica»,

deixou claro o administrador do Grupo J. Silva.

Em relação à Nigéria, João Barreiro da Silva tece considerações elogiosas, reconhecendo que foram agradavelmente surpreendidos. «É uma mão-de-obra que boas condições de aprendizagem, empenhada e vintressada em aprender».

Dizer por fim que até Fevereiro de 2018 está previsto a concretização de um investimento de 4,6 milhões de dólares na Bloco B que visa transformar esta unidade de transformação de mármore e pedras ornamentais numa das mais modernas e avançadas unidades no seu género em toda a Península Ibérica. ◀



Red is
a personal
approach

Juntos tornamos os seus processos logísticos mais eficientes

A LPR prima pela proximidade com o cliente, por forma a tornar os seus processos logísticos mais eficientes. Quais são as suas necessidades para a gestão de armazenamento, fluxos de produção e planeamento de entregas? A LPR, com toda a sua dedicação e vasta experiência na cadeia de abastecimento, pode oferecer-lhe soluções personalizadas para melhorar o seu negócio. Para mais informações visite a lpr.eu



Sucesso na promoção do Douro em França

O projeto “Douro à volta do mundo – Magellan World” terminou na cidade francesa de Le Havre, e segundo os seus promotores, com assinalável sucesso, depois de dois anos a abrir portas do interior e novos mercados e negócios.

O “Magellan World” foi promovido pela AETUR, com sede em Vila Real, e resultou numa candidatura ao Programa Norte 2020 de cerca de 790 mil euros, com uma participação comunitária de 671 mil euros. Depois de ações de promoção no Brasil, Uruguai e Argentina, além de levar ao Douro diversos jornalistas, bloggers e operadores turísticos, a cidade portuária francesa de Le Havre, recebeu a última etapa do projeto, com mostras da região a bordo do navio escola Sagres da Marinha portuguesa.

Segundo Alberto Tapada, da Associação dos Empresários Turísticos do Douro e Trás-os-Montes, «os objetivos que nós tínhamos proposto foram ultrapassados em termos do projeto e da candidatura, pois há vários negócios que estão a ser feitos, quer a nível do agroalimentar, com destaque para os vinhos, quer na área do turismo». ◀

Grupo brasileiro investe em Vendas Novas

A empresa brasileira Labcoco vai construir uma fábrica em Vendas Novas com o objetivo de produzir derivados de coco, como óleo, manteiga ou vinagre, destinados ao mercado europeu, num investimento de 8,6 milhões de euros, e que conta com apoios comunitários. A Labcoco pertence ao grupo brasileiro Cohira, e vai dedicar-se à transformação, comercialização, investigação e desenvolvimento de novas aplicações de coco para fins alimentares.

Segundo Raúl Correia, diretor executivo da empresa de capitais brasileiros, «queremos produzir dentro da União Europeia, para serem produtos europeus», fabricados «dentro das normas e com a qualidade europeia, pois esse “selo” dá à empresa uma vantagem competitiva em termos de mercado». A escolha de Vendas novas para a construção da unidade fabril deveu-se «à localização do concelho e às boas condições disponibilizadas pelo PIVN», referiu o executivo. A unidade fabril deverá entrar em produção dentro de 12 meses, esperando-se que nos primeiros três meses de funcionamento, a Labcoco empregue 80 pessoas. Segundo o presidente da Câmara de Vendas Novas, esta é a terceira empresa que num curto espaço de tempo escolhe Vendas Novas para a sua instalação, resultando um emprego direto de mais de 150 postos de trabalho. ◀

Alimentos congelados crescem na exportação

As exportações de produtos congelados cresceram 13,6% para os 567 milhões de euros em 2016, face a 2015, demonstrando uma tendência de crescimento assegurada ao dinamismo das vendas. Segundo a consultora D&B, os dados das exportações em 2016 asseguram um crescimento anual médio de 17% face a 2012, quando as exportações atingiram cerca de 300 milhões de euros. Espanha mantém-se como o mercado externo mais importante para as empresas do setor, assumindo uma quota sobre as exportações totais de 48% em 2016. As vendas portuguesas para Espanha cresceram 9,1%, alcançando os 273 milhões de euros, quase o dobro do registado em 2012. Os distritos de Lisboa, Porto, Braga, Leiria e Viseu concentram a grande parte das principais empresas do setor, com cerca de 60% das 40 maiores empresas localizados em algum desses cinco distritos. ◀

Vinho da Madeira cresce

A comercialização do vinho da Madeira rondou os 1,5 milhões de litros, nos primeiros seis meses de 2017, levando à obtenção de receitas de 8,5 milhões de euros, segundo dados fornecidos pelo Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira. Comparativamente ao período homólogo, as vendas cresceram 9% em quantidade e de cerca de 3% em valor.

As exportações cresceram na quantidade de volume de vinho madeirense com 30% a terem como destino os mercados internacionais, acrescido de mais 10% para o território de Portugal Continental. Os mercados externos que geraram maior valor para o vinho produzido na Madeira foram a França e os Estados Unidos da América, que geraram receitas na ordem de 1,3 milhões de euros e 1,1 milhões de euros, respetivamente. No ano passado, a produção total de uvas na Região Autónoma da Madeira atingiu as 3,514 toneladas. Para este ano, o IVBAM prevê um aumento da produção de 15% face a 2016. ◀



- Colagem e betumação de cerâmica
- Revestimento e renovação de fachadas
- Argamassas técnicas
- Regularização e nivelamento de pavimentos



/weberpt



Herdade do Vale da Rosa visitada por muitos amigos, que se tornaram “embaixadores”

Vale da Rosa são o “Ferrero Roché” das uvas portuguesas

Cerca de sessenta o conjunto de personalidades da vida portuguesa foram no passado dia 25 de agosto à Herdade do Vale da Rosa, localizada próximo de Ferreira do Alentejo, no Baixo Alentejo. Todos à volta de António Silvestre Ferreira, o homem que justamente recebeu o título de “Comendador da Ordem Agrícola”, e que com a simpatia e a fidalguia de sempre recebeu o designado “Amigos do Vale da Rosa”, capitaneados por Manuel Rodrigues, o grande dinamizador do evento, e por Ricardo Costa, um elemento incontornável da estrutura da Herdade e que tratou de toda a logística que rematou com um almoço sob as videiras resplendorosas dos 190 hectares que compõe a propriedade junto a Ferreira, apesar da Herdade do Vale da Rosa incorporar também outros 60 hectares na freguesia de Canhestros, no mesmo concelho alentejano.

TEXTO • JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA • PAÍS ECONÓMICO

Num dia de muito sol e calor, afinal algo típico no tórrido Verão alentejano, um grupo alargado de personalidades várias da vida portuguesa, e que possuem em comum a amizade pelo proprietário da Herdade do Vale da Rosa, mas também a paixão pelas

uvas produzidas nas terras quentes mas bem regadas pela água vinda do sistema de rega do Alqueva, dizíamos, cerca de sessenta pessoas viajaram até às proximidades de Ferreira do Alentejo para manifestarem um tributo de um sentimento

profundo de estima por António Silvestre Ferreira.

Foi debaixo das altas videiras onde estavam afixadas cachos de uvas rosadas, incrivelmente grossas e redondas, a quase exigirem que cada um levantasse a mão para colher cada bago e dele degustasse





os ricos minerais e o sumo gostoso que jorrava de cada um desses bagos, que os praticamente sessenta amigos do Vale da Rosa puderam em ambiente de grande tranquilidade, confraternização e amizade tomarem um belíssimo almoço, rega-

do com bons vinhos da vizinha Herdade do Pinheiro (pertencentes a familiares de António Silvestre Ferreira), e salientarem a importância da qualidade das uvas que do Vale da Rosa saem para várias partes do mundo.



Fernando Mendes, António Silvestre Ferreira e Manuel Rodrigues



Manuel Rodrigues, António Silvestre Ferreira e Jorge Coelho

Depois do almoço, os participantes puderam realizar uma visita às instalações industriais da Herdade do Vale da Rosa, guiados pelo conhecimento e sensibilidade profunda de Ricardo Costa, o homem que se responsabiliza por várias áreas de trabalho no âmbito da propriedade e no seu relacionamento externo.

Destacando a dimensão do Vale da Rosa, atualmente nos 250 hectares, Ricardo Costa admitiu face a uma pergunta colocada, que a administração tem projeto para aumentar a área produtiva para mais outros 250 hectares, ou seja, para elevar o patamar produtivo do Vale da Rosa para 500 hectares a produzir as magníficas uvas que são cuidadosamente recolhidas das videiras – depois de um longo, aturado, e preciso processo de tratamento ao longo do ano – depois transportadas de forma sofisticada e natural para a área de seleção e embalagem, após o qual são expedidas, seja para o mercado nacional, seja para a exportação. Aliás, quando circulávamos pela área produtiva estava dois camiões a carregar os “Ferrero Roché” portugueses para os mercados francês e inglês.

Vale da Rosa vai crescer

Entretanto, das seis mil toneladas anuais de uva de mesa que o Vale da Rosa está a produzir neste momento, cerca de 30 a 35% é dirigida à exportação. Mas, segundo António Silvestre Ferreira e Ricardo Costa, a empresa precisa de aumentar a produção para fazer chegar as uvas do Vale da



Ana Torres, Jorge Coelho, Maria João Gallo e Manuel Rodrigues



Jorge Coelho e Manuel Rodrigues



Luís Queiró, Mira Amaral, Fernando Gaião, Manuel Queiró, António Silvestre Ferreira, Manuel Rodrigues e João Pessoa e Costa

Rosa mais longe, não tendo de diminuir dessa forma a indiscutível liderança no mercado da uva de mesa em Portugal. É por isso que a empresa encara de forma cada vez mais determinada a necessidade de crescer. Vem aí nos próximos anos o referido acréscimo até aos 250 hectares, que deverá naturalmente acontecer de forma faseada, pois o investimento nessa expansão será de grande monta.

A expansão não é apenas pela via da produção de maior quantidade de uvas. Passa já pela parceria com a conhecida empresa Paladin, de Alcanena, tendo já lançado no mercado um vinagre Vale da Rosa Paladin. Mas, as duas empresas querem chegar mais longe, e a **PAÍS ECONÓMICO** sabe que a parceria será brevemente estendida a uma nova estrutura industrial num espaço próximo das atuais instalações de recolha, seleção e embalagem do Vale da Rosa. Nesse novo projeto, sairão novos produtos, tendo como matéria-prima fundamental as uvas do Vale da Rosa, onde o know how da Paladin constitui uma grande mais-valia para inovar e ajudar a congeminar e a produzir novos produtos que prometem surpreender pela qualidade, gosto e paladar todos os amantes da boa mesa portuguesa. ◀



Oceanário de Lisboa ganha máxima distinção internacional

É o Melhor Aquário do Mundo

O Oceanário de Lisboa foi considerado o Melhor Aquário do Mundo, distinção atribuída pela Travelers' Choice do TripAdvisor. O Oceanário recebeu 28.471 avaliações, sendo 18.274 consideradas "Excelentes" e 7.774 com a nota de "Muito Bom", com uma avaliação global de 4,5 em 5. Para José Falcão, CEO do Oceanário de Lisboa, «estamos muito orgulhosos por recebermos esta distinção. Com visitantes que nos chegam de todo o mundo, este é o verdadeiro reconhecimento de que vale a pena continuar o nosso trabalho em prol da preservação dos Oceanos. A equipa que tenho o privilégio de liderar está realmente de parabéns!». O Oceanário comemorou 19 anos de atividade, já recebeu mais de 22 milhões de visitantes de todo o mundo.

Este ex-libris da cidade de Lisboa tem como missão, promover o conhecimento dos oceanos, sensibilizando para a sua conservação através da alteração de comportamentos. ◀

AnadiaSIM reforça mobilidade

A Câmara da Anadia inaugurou no início de setembro o AnadiaSIM, um projeto pioneiro na área da mobilidade no Município da Anadia, oferecendo desse modo uma alternativa económica de transporte às localidades afastadas da sede do Município. A rede AnadiaSIM resultou de um desafio colocado pela autarquia ao operador Transdev que, em conjunto com aquela autarquia, desenvolveu uma solução integrada de mobilidade. Segundo João Paulo Araújo, administrador da Transdev, «este é um projeto de inclusão social que consiste numa rede de transportes que vem proporcionar à população de Anadia ligações mais fáceis e económicas aos principais polos da cidade». O serviço AnadiaSIM é composto por cinco linhas, destinadas a servir as localidades mais afastadas do centro urbano, funcionando uma linha diferente a cada dia da semana. De referir que a Transdev implementou nas últimas semanas projetos SIM nos concelhos de Oliveira de Azeméis e de Belmonte. ◀



Embaixador da China visitou Sines e Setúbal

O Embaixador da República Popular da China em Portugal, Cai Run, visitou em agosto o BlueBiz e o Porto de Setúbal, em Setúbal, e o Porto de Sines e a ZILS, em Sines. O diplomata chinês procurou obter a mais ampla informação sobre todas as estruturas que visitou, sobretudo a oferta de localizações empresariais da aicep Global Parques, bem como as suas características e infraestruturas de apoio. Cai Run esteve acompanhado pelo presidente executivo da aicep Global Parques, Francisco Mendes Palma, além do administrador executivo, Silvino Malho Rodrigues. ◀



Compendiónauta confirma investimento aeronáutica em Évora Acabou de comprar terreno para instalação da fábrica

A empresa Compendiónauta, de capitais brasileiros e portugueses, confirmou a intenção de investimento em Évora, ao formalizar junto da autarquia eborense a aquisição de um terreno por 10 milhões de euros, onde pretende vir brevemente a construir uma unidade industrial para a produção de componentes para a indústria aeronáutica.

A futura fábrica da Compendiónauta ficará instalada no Parque de Indústria Aeronáutica de Évora (PIAE), e será uma "unidade fabril de maquinaria de componentes para a indústria aeronáutica", referiu um comunicado da Câmara de Évora, adiantando também a empresa desenvolverá "uma nova componente/atividade relacionada com a maquinaria de componentes em titânio para a aeronáutica com tratamento superficial simples".

A Compendiónauta terá a sua sede social em Évora, e a sua instalação em Portugal surgiu no seguimento de contatos com a Massucato no Brasil, empresa que já trabalha com a Embraer em território brasileiro. Em Évora, o objetivo é prosseguir esse relacionamento com a principal empresa aeronáutica brasileira, mas igualmente "trabalhar com outras empresas construtoras de aviões". A fábrica alentejana projeta exportar componentes para países como a França, Espanha, Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos da América.

No PIAE já funcionam duas fábricas da Embraer e uma terceira da francesa Mecachrome. A fábrica da Compendiónauta vai ser desenvolvida em duas fases, estando inicialmente projetados três mil metros quadrados de área coberta e mil metros quadrados de logradouro. Em 2020, a empresa prevê ter 50 postos de trabalho em laboração. ◀

VIP's



ANTÓNIO SILVESTRE FERREIRA

O Presidente da Sociedade Agrícola do Vale da Rosa, em Ferreira do Alentejo, deve ser um homem feliz, por ter atingido destacadamente a liderança da produção de uva de mesa em Portugal, de exportar cada vez mais, de ter novos projetos de investimento e de diversificação da produção, mas sobretudo por ter conseguido congregar no Vale da Rosa tantos amigos, que ali reconheceram uma obra ímpar em Portugal. ◀



MANUEL CALDEIRA CABRAL

O Ministro da Economia não será o principal rosto dos bons resultados económicos registados pelo nosso país nos dois primeiros trimestres do presente ano, sendo de realçar a subida de 2,9% do PIB no segundo trimestre, mas o responsável governamental da economia não tem criado obstáculos ao desempenho económico das empresas e isso é muito bom, pois como muitas vezes se diz no jargão económico "se os governos não atrapalharem, já é muito bom para as empresas". É o caso. ◀



ANA PAULA VITORINO

A Ministra do Mar está a imprimir um ritmo vigoroso ao desenvolvimento dos portos portugueses, com investimentos nos aspectos infraestruturais que necessitavam de ser reforçados para garantir um melhor desempenho dos portos nacionais. Para além das disputas partidárias, a governante do atual governo soube demonstrar, desde o início, de elevado sentido estratégico, mas sobretudo um elevado nível de eficácia nas decisões que importa para a competitividade dos portos em Portugal. ◀

Frederico Rosa, Chief Operation Officer da RACE, empresa líder do mercado português nas áreas de refrigeração, ar condicionado e eficiência energética

Apresentamos soluções que estão a revolucionar o mercado

A RACE tem uma história de mais de 30 anos, mas com outros nomes. Agora, realizou um rebranding e está cada vez mais internacional, mas sem descurar a liderança do mercado português em setores tão relevantes como a refrigeração, ar condicionado e a eficiência energética. Frederico Rosa, engenheiro, é o Chief Operation Officer desta empresa que integra o Grupo Sonae Capital. O gestor que nos recebeu na sede da empresa no concelho da Maia, revela a focalização da RACE nas três áreas referidas, e sublinha o envolvimento em grandes projectos empresariais que têm sido construídos neste país, sejam desenvolvidos pelo Grupo Sonae, sejam por várias outras empresas, como aconteceu recentemente no shopping do IKEA, em Loulé. A presença no Brasil e na Roménia, com escritórios próprios, marca também a aposta crescente na internacionalização do know how e da marca RACE, mas esta empresa portuguesa detentora de grande especialidade espalha-se por muitos outros países e continentes. Frederico Rosa sublinha mesmo que «acompanhamos os nossos clientes estejam onde estiverem».

TEXTO » JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA » CEDIDAS PELA RACE

A RACE é a nova face da Sistavac. Estrategicamente mudou alguma coisa na filosofia e no posicionamento da empresa no mercado?

A agora RACE tem mais de 30 anos de presença no mercado, desde a fundação da Selfrio – Engenharia do Frio, S.A. em 1985. Passou por várias etapas, sempre de fomento do crescimento e adequação às necessidades dos mercados em que opera e que tem conseguido liderar. As últimas grandes alterações tinham sido a fusão das empresas do grupo (Selfrio, Sistavac e SMP) em 2011 sob o nome Sistavac e a reorganização do modelo de negócio em 2014. O Balanço é extremamente positivo, sentimos que a RACE tem um percurso ímpar de contribuição para o desenvolvi-

mento do sector. Foram mais de 5000 instalações executadas em algumas das mais emblemáticas obras da história recente do país. Olhamos para o futuro, mas temos orgulho do nosso passado.

Aproveitando agora a sua descrição, esta nova face da Sistavac está mais focada. A RACE está mais focada nos seus produtos “core”, a Refrigeração, o AVAC e o Building Efficiency, a organização está mais focada numa só identidade e estamos mais focados naquilo que é a evolução do mercado quer a nível técnico, como a nível ambiental e regulatório.

Este foco permite-nos antecipar as necessidades e liderar os processos de inovação do mercado como um todo e assim aumentar de forma decisiva o valor que

aportamos à exploração do negócio dos nossos clientes.

A RACE assume-se essencialmente como uma empresa especializada em engenharia de soluções de refrigeração e ar condicionado. Como tem evoluído em termos de inovação e desenvolvimento de soluções por parte da empresa?

O negócio tem vindo a especializar-se cada vez mais e a RACE tem vindo a investir em I&D para surpreender os seus clientes com soluções que podem e já estão a revolucionar o mercado. Nos últimos anos temos apostado significativamente em desenvolver soluções que nos transportassem para lideranças globais de inovação técnica no sector, mas acima de tudo que tenham um impacto decisivo e imediato



na melhoria dos resultados de exploração do negócio dos nossos clientes e com o desempenho ambiental de referência.

Uma das nossas mais recentes apostas foi o RACELAB, um laboratório onde testamos estas tecnologias como se estivéssemos no espaço final de implementação. É neste local que fazemos as inovadoras integrações dos diversos sistemas de ar condicionado com a refrigeração, controlados por um sistema único para melhorarmos a eficiência energética. No fundo estamos a usar a experiência de mais de 30 anos no terreno e a testar as nossas soluções num ambiente real de negócio dos

nossos clientes. Este laboratório é único em Portugal.

Inovação e qualidade são marcas da RACE

O Grupo Sonae é o mais importante grupo nacional na área da grande distribuição e de centros comerciais. Em que medida, essas realidades influíram, e continuam a influir, no desenvolvimento do know how da RACE e da sua afirmação e crescimento no mercado português?

Importantíssimo. Primeiro porque são os tais mais de 30 anos de experiência a acompanhar e contribuir para o negócio

de um grupo cuja importância não se esgota na dimensão ou no volume de negócios, mas acima de tudo no conhecimento que engloba. Este contacto próximo dá-nos acesso às “best practices” de gestão desses negócios e coloca-nos no desafio de sermos cada vez melhores no nosso negócio para poder continuar a contribuir para o desenvolvimento do negócio do grupo. Depois porque os negócios do Grupo Sonae são diversos mas com inúmeras pontes entre eles. Imagine este exemplo: Num centro comercial temos a realidade da gestão do próprio centro, a realidade dos diversos lojistas ou a realidade de um hipermercado. Todos negócios totalmente diferentes, mas todos no mesmo espaço. A RACE está de tal forma identificada com as especificidades de cada um destes negócios que lhe permite pensar e desenvolver soluções que possam tocar ou integrar sistemas comuns, com total benefício para a exploração de cada um dos negócios que exemplifiquei. Isto coloca-nos num patamar de privilégio para liderar o sector.

Construímos projectos para muitos clientes, não apenas do Grupo Sonae

Todavia, a RACE tem desenvolvido e aplicado soluções para outros clientes, como aliás aconteceu recentemente no novo Ikea em Loulé, ou num centro comercial em construção na cidade de Évora.

Exactamente, são óptimos exemplos da nossa transversabilidade no mercado. São clientes e investidores internacionais que nos procuram porque sabem que, não só podemos executar projectos com distinção, mas acima de tudo podemos contribuir dentro das nossas competências para a melhoria dos seus projectos e da rentabilidade da sua gestão operacional, sem qualquer conotação com insígnias.

São segmentos de mercado em que cada vez mais os nossos clientes têm preocupações de qualidade, por exemplo na preocupação da eficiência energética de uma instalação complexa aberta ao público como um centro comercial. Dentro da RACE, tentamos obviamente em acompanhar as tendências do mercado, mas ten-



tamos ir mais além, trazer e desenvolver soluções inovadoras que têm suportado a nossa liderança.

Quais são os principais projetos onde a empresa têm estado envolvida em Portugal?

Neste momento temos uma diversidade de projectos em curso. Para além dos centros comerciais referidos IKEA e Évora, os projectos para a Navigator, Galp Energia, Eurocast ou TMG Automotive são alguns exemplos da indústria de processo, estamos na indústria farmacêutica e também no segmento hospitalar, como é o exemplo no grupo Luz Saúde. Na distribuição alimentar estamos em centenas de lojas das diferentes insígnias que actuam em Portugal.

Se olharmos com atenção, todos estes projectos inserem-se em sectores fortes da nossa economia.

Por outro lado, a internacionalização é uma marca forte na atividade da RACE, tendo a empresa estabelecida no Brasil e na Roménia. Mais uma vez, a presença

do Grupo Sonae na área dos centros comerciais, foi determinante na escolha e entrada nesses mercados? Neles desenvolve as mesmas competências e soluções que aplica em Portugal?

Em todos mercados em que estamos presentes desenvolvemos as mesmas competências e soluções que aplicamos em Portugal, naturalmente dentro dos enquadramentos técnicos e requisitos legais e ambientais específicos da geografia em causa.

É uma das nossas mais valias, a capacidade de adaptação à envolvente e nos casos específicos que referiu, a capacidade de adaptação às necessidades específicas do nosso cliente, neste caso a SONAE.

Estamos onde estiverem os nossos clientes

Que outros mercados internacionais é que a RACE exporta o seu expertise? Existem planos para aumentar o número de países onde a marca RACE já marca presença?

Neste momento exportamos projectos, soluções de engenharia ou equipamentos para o Brasil, Espanha, França, Angola, Moçambique ou Roménia, mas a nossa estratégia passa por acompanhar os nossos parceiros e clientes nos seus projetos onde quer que sejam. É por isso que nos especializamos em três áreas específicas para que possamos focar o nosso conhecimento, o que permite aos nossos clientes delegarem as soluções de Refrigeração, AVAC e Eficiência Energética na RACE, dedicando-se a outras áreas que lhes são essenciais. Sabemos que temos uma capacidade e qualidade na oferta dos nossos serviços para participar em diversos projetos, independentemente da geografia. Sabemos por experiência que somos competitivos em mercados com a maior exigência técnica no espaço europeu e é essa experiência que estamos a levar para os mercados em franco desenvolvimento como o Médio Oriente, África ou América do Sul, competindo com as melhores engenharias à escala global.



A empresa emprega atualmente cerca de 500 colaboradores. Todos eles também estão imbuídos naquilo a que se habituou a chamar “O Homem Sonae”?



Seguramente que todos os colaboradores se revêm nesta imagem e tentam que o seu desempenho esteja à altura. Mas a RACE está também a fomentar a sua própria identidade e, numa empresa de soluções de engenharia, os seus recursos humanos são o principal capital e veículo de crescimento, pelo que a nossa identidade

como organização reflecte aquela que será a soma de todos os seus elementos, que queremos que sejam e atraiam os melhores no sector. Com todas as características do “Homem Sonae” mas com a identidade do “Homem RACE”.

Quais são os planos de desenvolvimento da RACE, tanto no plano nacional, quanto nos diversos pontos do seu processo de internacionalização?

Os planos são simples. Acompanhar os nossos clientes e parceiros (clientes, fornecedores, universidades, associações, Câmaras de Comércio, etc.) nos seus projectos à escala global. Aprender com as suas realidades e aproveitar esses conhecimentos e proximidade para desenvolver soluções que antecipem as tendências e necessidades do sector e contribuam decisivamente com valor para a exploração dos seus negócios. Continuar a apostar na inovação e na sustentabilidade das soluções como fórmula para a liderança e crescimento contínuo. É um significativo desafio, mas já temos soluções para lançar brevemente ao mercado como resposta a esse desafio. ◀



Damos Forma à Inovação

Shaping innovation

Na engenharia de produto, no desenvolvimento de protótipos, nas patentes e modelos de utilidade, o setor metalúrgico e metalomecânico é uma indústria assente na inovação



METAL PORTUGAL
DAMOS FORMA AO FUTURO

www.aimmap.pt

AIMMAP

ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS METALÚRGICOS, METALOMECÂNICOS E AFINS DE PORTUGAL

1957-2017

60
anos



Governador Rui Costa (Bahia) assinou acordos com chineses

Ponte Salvador-Itaparica é para construir

O Governador do estado brasileiro da Bahia, Rui Costa, esteve em Pequim, e assinou com empresas chinesas um memorando visando a viabilidade da construção da futura ponte Salvador-Itaparica. O líder do governo baiano assinou com a empresa chinesa Crec, um memorando onde esta empresa chinesa se compromete a realizar os estudos de viabilidade técnica, económica e ambiental complementares ao projeto de construção e operação do Sistema Viário Oeste, visando rever e validar a sua estruturação.

Apesar da assinatura do documento, as empresas chinesas necessitarão obrigatoriamente de concorrer à licitação que será aberta pelo Governo da Bahia para a execução da obra. Com 12,4 quilómetros de extensão, a Ponte Salvador-Itaparica está orçada em 6,1 biliões de reais (cerca de 1,626 mil milhões de euros), a que se juntarão mais 1,8 biliões de reais (cerca de 480 milhões de euros) para o Sistema Viário Oeste, que englobará a construção de viadutos e túneis em Salvador (fazendo conexão com a Via Expressa

e acessos à Cidade Baixa), bem como a requalificação da BA-001 em Itaparica.

O projeto contempla também a construção de rodovia expressa entre outras obras.

De referir, que em declarações ao jornal brasileiro Folha de São Paulo de 2 de setembro, o Vice-Governador da Bahia, João Leão, assegurou que existe um interesse manifestado neste projeto da ponte de duas empresas chinesas e uma portuguesa, sem mencionar o nome de qualquer delas.

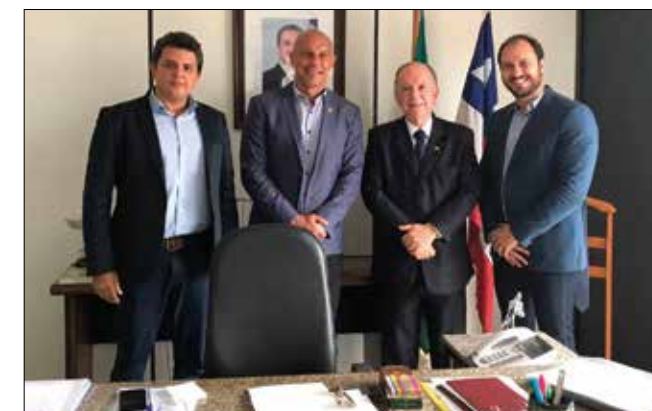
Além do acordo visando a viabilização da Ponte Salvador-Itaparica, o governador Rui Costa assinou igualmente na capital chinesa um acordo entre cinco empresas chinesas e o Eurasian Resources Group, acionista da Bahia Mineração (Bamin), com o objetivo de viabilizar a finalização da Fiol, a via férrea de Integração Leste-Oeste, que trará os grãos do oeste baiano até ao futuro Porto Sul, a ser construído um pouco a norte da cidade baiana de Ilhéus, de onde será depois exportado para o mercado chinês. ◀

Presidente brasileiro confirma negócios em Portugal e na China

O Presidente brasileiro, Michel Temer, deslocou-se à China para participar na reunião dos BRICS, mas primeiro passou por Portugal e pelo Cazaquistão. Em Portugal, o presidente brasileiro reuniu-se com o seu homólogo português, Marcelo Rebelo de Sousa, que confirmou a decisão portuguesa de adquirir seis aviões cargueiros militar KC-390, no valor global que supera os mil milhões de reais. O presidente brasileiro seguiu depois para o Cazaquistão, onde um empresário local garantiu o propósito de investir biliões de dólares em projetos de infraestrutura na Bahia. Já na China, Michel Temer se reuniu com os seus homólogos da China, Índia, Rússia e África do Sul, além de participar em diversos encontros empresariais perspetivando investimentos no território brasileiro. ◀

Vice-Governador da Bahia recebeu Marco Lessa

O Vice-Governador da Bahia, João Leão, recebeu na semana passada no seu gabinete em Salvador, o conhecido empresário Marco Lessa, fundador do Festival Internacional do Cacao e do Chocolate de Ilhéus, no sul do estado brasileiro da Bahia, que foi conversar com o governante do estado sobre o projeto de instalar uma unidade industrial de produção de chocolate em Portugal. O projeto surgiu na sequência de visitas de Marco Lessa ao Festival Internacional do Chocolate em Óbidos, e que o deverá trazer de volta a Portugal em novembro deste ano para prosseguir os contatos e consultas de modo a viabilizar esse projeto. Na reunião com o João Leão, Marco Lessa esteve acompanhado pelo presidente da Câmara Portuguesa da Bahia, Ricardo Galvão, e pelo vice-presidente do mesmo organismo, Reinaldo Vinícius. ◀



Marco Lessa, Empresário, Ricardo Galvão, Presidente da Câmara Portuguesa da Bahia, João Leão, Vice-Governador da Bahia, e Reinaldo Vinícius, Vice-Presidente da Câmara Portuguesa da Bahia.



Collection

Collection será o projeto arquitetónico mais arrojado da cidade de Belém, e provavelmente, de todo o Norte do Brasil. Iniciativa do MB Capital Group, o projeto será iniciado no próximo ano, e estará concluído em outubro de 2022. Concebido pelo arquiteto Manoel Dória, o Collection será um complexo multiusos para residência e escritórios e transportará a capital do estado do Pará para a verdadeira modernidade do Século XXI. ◀

EDP Brasil reforça investimento em São Paulo

A EDP Brasil investiu no reforço da qualidade e no serviço para a satisfação dos clientes, aplicando cerca de 30 milhões de reais em Guarulho, zona próxima da cidade de São Paulo, valor 34% superior ao registado no mesmo período em 2016. De referir, que nos 28 municípios atendidos pela concessionária no estado de São Paulo, foram investidos 161,9 milhões no período, valor 69% superior ao ano anterior. Segundo um responsável da EDP São Paulo, «a modernização do nosso sistema é contínua e a EDP São Paulo está sempre atenta às novas tecnologias. Estamos realizando a automação de todas as subestações de energia da área de concessão, permitindo excelência no monitoramento remoto, além de estarmos atualizando softwares que permitem mais agilidade e eficácia no atendimento». ◀

Grémio Português do Pará comemora 150 anos

No próximo dia 29 de setembro, o Grémio Português de Pará, com sede na histórica cidade de Belém, comemorará os 150 anos de existência, no que constituirá um momento de grande significado para a vasta comunidade luso-paraense que habita o estado brasileiro do Pará, o estado que alberga o maior número de cidades com o mesmo nome de cidades e vilas portuguesas. O secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, José Luís Carneiro, bem como o embaixador de Portugal no Brasil, Jorge Tito Dias Cabral vão ser recebidos pela Diretoria do Grémio Português. ◀



Diógenes Tolentino Oliveira, Prefeito de Simões Filho (Bahia)

Somos o local certo para empresas portuguesas que apostem no Brasil

O Município de Simões Filho é a sexta principal economia do estado da Bahia, onde o Centro Industrial de Aratu assume uma reelevância estratégica. Diógenes Tolentino Oliveira, Prefeito Municipal de Simões Filho, em entrevista exclusiva à País Económico, descreve o potencial de um município que está a menos de 20 quilómetros da capital Salvador, além de estar rodeado de outros importantes municípios industriais. O responsável municipal de Simões Filho assegura que a Prefeitura está capacitada a responder eficazmente às demandas de empresas que se queiram instalar no município, e aponta também ganhos nos setores da capacitação, educação e saúde, que criam um ambiente de confiança para as empresas. Sublinha que está instalada um importante empresa de matriz portuguesa em Simões Filho, mas Diógenes Tolentino Oliveira quer mais empresas lusas a atravessar o Atlântico e a aproveitar as enormes oportunidades dos mercados baiano e brasileiro, tendo como ponto privilegiado de instalação Simões Filho.

TEXTO › JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA › CEDIDAS PELA PREFEITURA DE SIMÕES FILHO

O Município de Simões Filho é historicamente um dos mais industrializados municípios da Bahia e do Nordeste brasileiro. Como caracteriza atualmente a situação econômica e empresarial do Município de Simões Filho?

Simões Filho possui cerca de 134 mil habitantes, segundo estimativa do IBGE, em 2016, figurando entre as 15 cidades mais populosas do estado. O município está inserido numa localização estratégica da Região Metropolitana de Salvador, próximo a grandes centros econômicos da Bahia, como a capital baiana, Camaçari e Lauro de Freitas, tornando-se ponto obrigatório de passagem dos mais diversos destinos. Esses fatores geográficos têm impacto direto no constante aumento do mercado consumidor interno. Mas, sem sombra de dúvidas, o Centro Industrial de Aratu, o CIA, merece especial destaque nesse contexto. É um complexo industrial multiuso fundado há mais de 50 anos, inclusive, é o mais antigo da Bahia, e possui toda uma estrutura propícia a instalação e funcionamento de empreendimentos, comportando, atualmente, 198 empresas dos mais variados segmentos. Podemos por assim dizer que sua implantação foi fundamental para alcançarmos essa posição de protagonistas no cenário econômico baiano, já que somos a 6ª economia do estado.

A Prefeitura de Simões Filho colocou como sua prioridade de atuação a atração de novas empresas para o seu município?

Com certeza. O Brasil enfrenta um momento político-econômico conturbado, apesar de já demonstrar uma leve melhoria em todos os seus indicadores. Neste sentido, nós, gestores públicos, precisamos reinventar, buscando alternativas e mecanismos aptos a fornecerem um ambiente adequado e seguro para que os

investidores possam apostar. A nossa gestão tem colocado como prioritário o compromisso representado pela viabilidade de projetos e ações que visam incentivar a implantação de indústrias e empresas, que vão desde investimentos em infraestrutura para criação ou requalificação de malhas viárias, até a concessão de incentivos fiscais.

Quais são as principais infraestruturas existentes em Simões Filho para acolher novas empresas que aí se queiram instalar?

Estão previstos novos investimentos da Prefeitura para melhorar as condições existentes para a instalação de empresas?

Simões Filho foi agraciado com uma posição privilegiada, sobretudo na região que comporta os principais empreendimentos, o CIA. Como falei antes, o CIA é um parque industrial localizado estrategicamente em um dos vetores de expansão metropolitana situada às margens da BR-324 e próximo à BA-093, principais rotas viárias da região, que contribuem para a acessibilidade e o escoamento da produção. O nosso centro industrial está a 18 km de Salvador e a 14 Km do aeroporto internacional. Em sua área encontra-se em operação o Porto de Aratu, e possui proximidade também com uma linha férrea que corta o município. Entretanto, vamos em busca de muito mais. Nosso intuito é fortalecer e ampliar esse pólo econômico. Temos trabalhado no sentido de buscar investimentos junto ao Governo Federal e destinado parte das receitas municipais também para projetos que contemplem obras estruturantes, a fim de potencializar o município.

Que apoios públicos - municipais, estaduais e federais - poderão beneficiar as empresas que pretendam se instalar no Município de Simões Filho?





Primeiramente, vale destacar que o apoio institucional da Prefeitura é fator fundamental para viabilidade de qualquer empreendimento. A nível federal, auxiliamos na solicitação de benefícios destinados a redução de 75% do imposto para empresas em até 10 anos através da Sudene, a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste. Na esfera estadual, existe a possibilidade de redução do ICMS em até 60% pelo prazo de dez anos, através do Programa Desenvolve. A Prefeitura também tem colocado à disposição todo o seu corpo técnico na tentativa de dar celeridade aos processos de implantação, abrangendo a concessão de alvarás e licenças, reduzindo a burocracia. Temos também estudado a elaboração de uma Lei que versará sobre um pacote de incentivos fiscais visando a redução ou isenção dos impostos de nossa competência, como o ISS e o IPTU, às empresas e indústrias que se adequarem ao requisitos dispostos nas normas vigentes.

Além das estruturas de apoio ao desenvolvimento empresarial, que outras estruturas as empresas que se instalem em Simões Filho poderão beneficiar para a sua atuação, nomeadamente ao nível aeroportuário e portuário?

A proximidade com o maior aeroporto do estado, dos Portos de Salvador e Aratu. O CIA também abriga heliporto e uma empresa com uma vasta frota de helicópteros à disposição para transportes aéreos.

Um Município qualificado para receber empresas. As empresas que se instalem em Simões Filho como vão encontrar o Município em termos de estruturas de capacitação, educação e saúde, que contribuem para criar um ambiente social propício para o desenvolvimento de uma comunidade empresarial?

O slogan de nossa administração é 'Boa Terra, Boa Gente'. Faço sempre questão de levar para os quatro cantos do Brasil e, agora do mundo, esse lugar maravilhoso em que está localizado o nosso município, com um incrível potencial turístico. Queremos fomentar isso. Nosso povo também é extremamente ordeiro e capacitado. Temos instalado em nosso território diversos centros de capacitação, a exemplo do Senai, que atua na formação e na qualificação de profissionais para o exercício de atividades laborais. Temos ainda órgãos da prefeitura que prestam um serviço específico de acompanhamento de trabalhadores que visam a reinserção no mercado de trabalho ou buscam um ofício para prestação de serviços autônomos. Essa assistência ao trabalhador prioriza, ainda, na área de saúde, esporte, lazer e cultura, a prevenção de doenças, a promoção e a preservação das condições saudáveis dos indivíduos, o bem estar físico e mental e a inclusão e integração do indivíduo na sociedade.



As empresas, nomeadamente as estrangeiras, quando procuram um local para investirem, pretendem sempre ter como interlocutores e instituições modernas e ágeis, que sejam capazes de responderem com eficácia e em tempo útil às demandas empresariais, como é o caso, entre outros, do licenciamento industrial e ambiental. Como está presentemente capacitado a Prefeitura Municipal de Simões Filho para responder cabalmente às necessidades empresariais que a demanda empresarial lhes coloca?

Dentro da estrutura organizacional da prefeitura, destinamos um órgão específico para facilitar a interlocução e a promoção de políticas públicas que visem estimular o desenvolvimento econômico do município que perpassa, é claro, na atração de novos investimentos. A Secretaria de Desenvolvimento Econômico (Sedec) figura no primeiro escalão do governo municipal, demonstrando a seriedade que temos lidado com este assunto. Nesse diapasão, desenvolvemos o trabalho de coordenação e parceria entre as secretarias afins Meio Ambiente, Infra Estrutura, Fazenda, além de órgãos como a Vigilância Sanitária, com o objetivo de acelerar e dar dinamismo a implantação dos novos projetos para município atendendo de forma satisfatória as demandas empresarias.

«Já existe uma empresa portuguesa em Simões Filho mas queremos mais»

Existindo já investimento industrial português em Simões Filho, de que forma a Prefeitura encara o potencial de investimento e

de negócios de empresas portuguesas para o município? Quais as áreas e setores econômicos de Simões Filho mais interessantes para investimentos portugueses?

Atualmente temos uma empresa portuguesa instalada em nosso município, a Durit Brasil, que atua especialmente no fornecimento de peças e ferramentas de aço e metal duro de grande precisão. É um empreendimento de enorme relevância para nossa cidade e que possui um reconhecimento não apenas nacional, mas de outros países da América Latina, demonstrando que deu certo sua implantação em nossa cidade. Simões Filho possui uma gama de opções para investimento. Somos um gigante que estava adormecido, pois nunca atingimos de fato toda a capacidade econômica que sei que poderemos alcançar. Temos mercado no setor de empreendimentos imobiliários, projetos voltados para área do turismo. Nisso, vale frisar que temos rios, lagoas, somos banhados pela Baía de Aratu com mais de nove quilômetros de extensão marítima ainda inexplorado e com águas despoluídas, ideais para fomentar o turismo, o lazer, o esporte e a implantação de redes hoteleiras. O segmento de logística tem tido em Simões Filho um grande atrativo em função da sua privilegiada e estratégica localização com rodovias de fácil acesso às principais rotas de transporte rodoviário para varias regiões do país. Enfim, é dessa visão empreendedora e criativa que precisamos e, portanto, tenho certeza que a parceria entre o poder público e a iniciativa privada resultará em inúmeros benefícios para todos os implicados no processo. ◀



Luanda e Fortaleza ligadas por cabo submarino

O cabo de fibra ótica Atlantic Cable System (Sacs), da Angola Cables, que conecta o continente africano à América do Sul, foi oficialmente lançado na cidade angolana de Sangano. A partir daquele ponto, o cabo será estendido até Fortaleza, a capital do estado brasileiro do Ceará, uma operação a ser concluída em fevereiro do próximo ano.

O cabo Sacs levará cerca de quatro meses a ser instalado no mar até Fortaleza. Ele deverá funcionar no início de 2018 juntamente com um data center que está sendo instalado na capital cearense. Os investimentos da Angola Cables no Ceará também incluem o cabo Monet (juntamente com Google, Antel e Algar Telecom), que conecta Fortaleza a Santos e Miami.

O Governador do Ceará, Camilo Santana, esteve na cerimônia em Sangano, acompanhado pelo Vice-Prefeito de Fortaleza, Moroni Torgan, aproveitou a presença em Angola, para prospeçar novas oportunidades de negócios entre o Ceará e Angola. ◀

Mota-Engil inicia projeto da Vale em Moçambique

A empresa Vale Logistics vai arrancar o projeto ferroviário que atravessará o Malawi, conectando dois pontos importantes das suas operações logísticas, tanto no oeste, como no leste de Moçambique. O projeto ferroviário, cujo investimento ultrapassará os mil milhões de dólares, será executado por um consórcio que integra a construtora portuguesa Mota-Engil, e que conectará o oeste do país ao porto de Nacala. Segundo informação proveniente de Moçambique, a Mota-Engil recrutou cerca de cinco mil funcionários e centenas de outros colaboradores indiretos para poder concretizar um projeto estruturante para a África Austral. ◀

Buyin Portugal fez parceria com empresa angolana

A Buyin Portugal realizou um acordo de cooperação com a empresa angolana 2LL, Consultants, com vista à internacionalização e implementação de plataformas online no mercado angolano. A Buyin Portugal implementou e gere a plataforma online das empresas exportadoras portuguesas tencionado expandir a sua atividade para o mercado angolano. A 2LL, Consultants é uma empresa angolana de consultoria que se dedica à prestação de serviços na área financeira e associados, desenvolvendo projetos multidisciplinares nessa área, com experiência na realização de operações de Corporate, Megers, Fundos de Investimento, assessoria fiscal e empresarial. No seguimento do acordo estabelecido, a 2LL, Consultants passa a representar em Angola os interesses da Buyin Portugal. ◀

Conferência Económica da CPLP

A Confederação Empresarial da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CE-CPLP), vai realizar em Maputo, capital de Moçambique, nos dias 18 e 19 de outubro, a primeira Conferência Económica do Mercado CPLP, divulgou Tiago Mendonça, vice-presidente daquele organismo económico multilateral no quadro da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa. ◀

JERICOACOARA
SOL E PRAIA | CHARME | NATUREZA
297 KM DE FORTALEZA

DESCUBRA-SE SURPRESO a cada OLHAR.

Ceará
GOVERNO DO ESTADO DO CEARÁ

www.descubraceara.com
/seturce
/descubraceara

QUER DESCOBRIR MAIS?
BAIXE O APP DESCUBRA CEARÁ.
DISPONÍVEL NA App Store Google play

Miguel Poisson, Diretor Geral da Sotheby's International Realty Portugal

Portugal é dos melhores locais para investir no imobiliário

*Portugal está na moda e as vendas do imobiliário refletem esse "boom" que o setor atravessa no país. Os segmentos mais elevados não são exceção, como confirma Miguel Poisson, novo Diretor Geral da Sotheby's International Realty Portugal, que em entrevista à **PAÍS ECONÓMICO**, destacou o substancial aumento da confiança manifestada presentemente pelos portugueses, com reflexos significativos nos volumes de aquisição ed ativos imobiliários, mas igualmente para a fantástica descoberta por muitos estrangeiros do quanto «Portugal é um país excelente para viver, trabalhar e investir», realça o gestor da principal marca que trabalha no segmento do imobiliário de luxo, e que se encontra presente em todo o território nacional, incluindo na Madeira. Qualidade e excelência de serviço, sublinha Miguel Poisson, «constituem as nossas principais referências no relacionamento com os clientes. Manter e aprofundar essa liderança, é a nossa missão, tendo sempre como foco, os clientes».*

TEXTO » JORGE ALEGRIA | FOTOGRAFIA » CEDIDAS PELA SIRP

Portugal é no presente um destino privilegiado para o investimento imobiliário, seja de investidores, seja de cidadãos estrangeiros à procura de residência no nosso país. A que se deve esta situação de Portugal "estar na moda" na área do imobiliário?

Existem vários fatores que têm contribuído para a excelente dinâmica que se está a sentir no setor imobiliário em Portugal, e que julgo serem sobretudo devido a três fatores essenciais.

Em primeiro lugar, os portugueses que constituem uma parte naturalmente significativa da totalidade das aquisições de imobiliário em Portugal, pois geralmente dentro de cinco compras de produtos imobiliários, quatro são feitos por portugueses e um por estrangeiros, como referia, os portugueses são também dos que mais recorrem a crédito bancário no momento em que concretizam a aquisição de um ativo imobiliário. Veja os números do próprio Banco de Portugal para verificar a impressionante trajetória da evolução do crédito à habitação no nosso país. Há 10 anos (2007), o sistema bancário em Portugal emprestava mensalmente 1.800 milhões de euros para crédito à habitação. Com a crise do subprime, que se iniciou ainda em 2008 nos EUA, e se estendeu depois à Europa, atingiu Portugal sobretudo a partir de 2010, mas com um impacto tremendo em 2012, ano que o crédito à habitação concedido mensalmente pelos bancos em Portugal desceu abaixo os 150 milhões de euros. Foi uma redução brutal de mais

de 90%. A partir daí a curva inverteu-se, ligeiramente em 2013 e 2014, ganhando expressividade sobretudo a partir de 2015. Nesse ano, o crédito concedido pelo sistema bancário em Portugal cresceu 74% face a 2014, e depois em 2016 voltou a crescer 44% face a 2015. Neste ano de 2017, segundo as últimas indicações, a velocidade de crescimento se mantém e está a subir 45% face ao ano passado. É impressionante e um indicador muito preciso do elevado clima de confiança que perpassa nas famílias portuguesas e que é o mais elevado dos últimos 17 anos.

A segunda grande questão que explica o atual momento, prende-se naturalmente com o aumento exponencial do investimento de estrangeiros no setor imobiliário em Portugal. A introdução de regimes fiscais bastante favoráveis influenciou decisivamente para o grande aumento do interesse dos estrangeiros por investir em ativos imobiliários no nosso país, aliás, logo em 2013 através dos chamados vistos gold, depois através de outros mecanismos que estimulam e facilitam a vontade de apostarem em Portugal.

Os cidadãos franceses são os que mais têm investido nos últimos anos em Portugal, ultrapassando os britânicos que eram os tradicionais líderes na compra de imobiliário em Portugal. Em terceiro, a alguma distância, mas cujo ritmo de crescimento é o mais elevado, são os brasileiros, que estão a apostar em força em Portugal, muitos por razões de aquisição de residência, outros já numa lógica de investimento. Aliás, os franceses, britânicos e brasileiros



correspondem a praticamente 50% da compra de imobiliário por estrangeiros em Portugal, distribuindo-se o restante por inúmeras nacionalidades.

Considero ainda uma terceira razão como justificação para o elevado momento por que atravessa o imobiliário em Portugal, e que se prende com a perspetiva de muitos investidores considerarem os ativos imobiliários como um refúgio seguro para a aplicação das suas poupanças. Os tradicionais instrumentos financeiros que normalmente as famílias e as empresas recorrem para aplicarem as suas poupanças, apresentam hoje retornos muito baixos, ao contrário do imobiliário que tem mostrado um desempenho excelente, bem acima desses instrumentos financeiros tradicionais, e que em vários casos atingem os dois dígitos.

Há cada vez mais pessoas conhecidas a escolherem Portugal para viver

O facto de estrelas de cinema e da música, escolherem Lisboa para residirem, tem colocado a capital portuguesa ainda mais com um dos lugares cintilantes para grandes personalidades do firmamento mundial escolherem a nossa capital para investirem e residirem?

Claro que sim. A Sotheby's tem uma política de nunca divulgar a identidade concreta dos seus clientes, e assim continuaremos a pontuar a nossa forma de estar no mercado, mas posso confirmar que temos vendido ativos imobiliários em Lisboa a várias personalidades que se enquadram nas áreas que referiu na sua pergunta.

Obviamente que quando qualquer pessoa, mundialmente conhecida, adquire uma habitação em Portugal, e isso é conhecido, é a imagem positiva do nosso país que é divulgada não apenas nos círculos de conhecimento diretos dessas pessoas, e isso é muito importante, como são casos que acabam por serem divulgados pela imprensa internacional, com todo o enorme reflexo positivo para a imagem de Portugal como um país magnífico para residir e trabalhar, que se destaca pela grande qualidade de vida e pela segurança de todos os que aqui residem neste país à beira do Atlântico.

Gostaria de sublinhar o facto de Portugal ser presentemente um país com excelentes infraestruturas, sejam de natureza rodoviária, aeroportuária, tecnológica e informativa, mas igualmente pela excelência das nossas escolas e universidades, de muitos dos nossos melhores hospitais, que pedem meças aos seus congéneres a nível mundial. Além de tudo isto, que é verdade e deve ser realçado, há os elementos que sempre tivemos e continuamos a ter, o excelente clima, a magnífica gastronomia e a simpatia natural dos portugueses, é necessário acrescentar que Portugal hoje se destaca no plano internacional pela segurança que dá a todos os que nos visitam ou querem aqui residir e viver. Ainda recentemente, Portugal foi considerado o terceiro país mais pacífico do mundo. Isso é um ativo fantástico para vender a excelência de Portugal.

Ainda existem boas oportunidades de investimento imobiliário em Lisboa e na respectiva Área Metropolitana?

Até há três anos Lisboa era uma capital europeia sem o estatuto de capital europeia, mas esse panorama mudou drasticamente nestes últimos três anos.

Em primeiro lugar, é preciso sublinhar o excelente trabalho de marketing de diversas instituições e organizações que promovem a cidade de Lisboa no exterior, com resultados que comprovam a justeza e o sucesso da estratégia seguida.

Esse grande interesse por Lisboa nos últimos anos tem tido como efeito mais visível os elevados investimentos no setor imobiliário realizado por estrangeiros, tanto por pessoas individuais ou famílias, mas também investidores empresariais, com especial incidência nas zonas mais centrais da cidade, o que tem levado ao aumento médio dos valores do imobiliário nessas partes da nossa capital. Mas, respondendo diretamente à sua pergunta, obviamente que ainda existe espaço para novos investimentos, embora neste momento haja mais procura do que oferta de produto, o que acaba como se compreende por se refletir nos valores dos ativos disponíveis.

A Sotheby's é a única marca de imobiliário de luxo em todo o país

Qual tem sido a estratégia prosseguida pela Sotheby's em Portugal?

A Sotheby's posiciona-se no segmento do luxo, ou seja, nas áreas de topo do imobiliário em todo o mundo, e, naturalmente, também em Portugal.

A Sotheby's é a única marca de imobiliário de luxo que está presente em todo o território português, de norte a sul, e na Região da Madeira. O nosso trabalho, ênfase esta questão, é para manter a liderança no segmento de luxo, e é para isso que a nossa rede de colaboradores, que é de muita qualidade e altamente eficaz, trabalha diariamente para satisfazer através de altos padrões de serviço os nossos clientes, que atualmente são cerca de 60% estrangeiros e praticamente 40% de portugueses, naturalmente nas camadas média-alta e alta. Há dois anos o rácio dos nossos clientes apontava para 80% de estrangeiros e apenas 20% de portugueses. Sublinho este aspeto, não porque tenhamos diminuído as vendas a clientes estrangeiros, pelo contrário, mas por razões que lhe referi na primeira pergunta, existe presentemente uma muito maior confiança de uma camada significativa de portugueses, que desse modo voltaram a apostar na aquisição de ativos imobiliários, seja de primeira residência ou, em muitos casos, também de segunda residência.

Qual é o valor médio dos ativos imobiliários adquiridos pelos vossos clientes em Portugal?

O valor médio das nossas vendas por ativo imobiliário situa-se um pouco acima dos 800 mil euros, mas temos vendidos ativos imobiliários desde os 500 mil euros até vários milhões de euros. Gostaria, se me permite, neste ponto, destacar o grande trabalho que temos desenvolvido junto dos promotores, acompanhando-os desde uma fase bem precoce dos projetos, praticamente desde a sua concepção, passando pelas etapas seguintes da sua aprova-



ção, escolha dos canais de distribuição e comercialização, além da própria venda. É um relacionamento muito especial de consultoria (gratuita) que temos desenvolvido, com excelentes resultados, e que depois esses empreendimentos que resultam dos investimentos dos promotores nos são entregues em exclusividade para comercialização. Penso que está à vista o enorme sucesso dessa estratégia, com grande satisfação desses nossos parceiros, e com resultados assinaláveis para o negócio da Sotheby's em Portugal.

Quais são os mercados emissores internacionais mais importantes para a Sotheby's em Portugal?

Como sublinhei numa questão anterior, respetivamente, a França, Reino Unido e Brasil, embora seja de realçar o forte crescimento do interesse do mercado brasileiro pela aquisição de imobiliário em Portugal.

Como vê o futuro do imobiliário em Portugal e o papel nele desempenhado pela Sotheby's?

A nossa empresa possui o maior portfólio imobiliário em Portugal e temos uma equipa preparada para responder cabalmente a todas as solicitações e todos os desafios que nos sejam colocados pelos nossos clientes.

Além da venda especializada de imóveis, ainda prestamos apoios diversos e complementares, que são muito importantes sobretudo por estrangeiros que procuram instalar-se em Portugal, como sejam apoios de natureza jurídica, fiscal, na escolhas e escolas para pessoas que integram as famílias que para Portugal vem residir, entre outros aspetos. Temos capacidade para prestar um serviço global, qualificado e altamente profissional a todos os que procuram os nossos serviços. ◀

Portugal Sotheby's INTERNATIONAL REALTY Artfully uniting extraordinary homes with extraordinary lives 66 COUNTRIES AND TERRITORIES, 850 OFFICES, OVER 20.000 BROKERS ALL OVER THE WORLD

António Frazão, Presidente da Águas do Tejo Atlântico

«Queremos ser uma referência no setor das águas em Portugal»

*Constituída em Março de 2017, a Águas do Tejo Atlântico, SA pretende ser reconhecida nacional e internacionalmente como uma empresa de referência no setor das águas em Portugal, pela qualidade do serviço prestado, inovação, competência, eficiência, sustentabilidade e criação de valor. Em entrevista que concedeu à **PAÍS ECONÓMICO**, António Frazão, presidente desta empresa do grupo Águas de Portugal sublinhou que a AdTA foi formada para dar resposta ao nível das águas residuais provenientes dos 2,4 milhões de habitantes dos 23 municípios da Grande Lisboa e Oeste. «Sabemos a importância que tem o nosso trabalho para a qualidade das linhas de água e para a qualidade das praias e suas águas. E a promessa da AdTA é tudo fazer para garantir o funcionamento das instalações com qualidade e procurar reduzir custos de maneira a poder manter as tarifas ao custo que estão hoje», sublinhou António Frazão.*

TEXTO • VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA • CEDIDAS PELA ÁGUAS DO TEJO

No entender de António Frazão, a formação da AdTA acaba por ser a agregação de três empresas (Sanest, Simtejo e Águas do Oeste), a mais antigas delas a Sanest que resolveu o problema de saneamento da Costa do Estoril. «No fundo a Águas do Tejo Atlântico é uma empresa voltada para dar resposta a nível das águas residuais nos 23 municípios da Grande Lisboa e Oeste», esclareceu António Frazão.

Na verdade, a AdTA tem como objetivos a recolha, o tratamento e a rejeição dos efluentes domésticos e urbanos, de forma regular, contínua e eficiente, provenientes dos 2,4 milhões de habitantes da Grande Lisboa e Oeste e, segundo o presidente desta empresa a intenção é sempre a prestação de um serviço de excelência visando o bem-estar de quem vive nestas zonas do país.

«Nos finais dos anos 80, houve muito investimento neste capítulo iniciado com a Sanest. Eu pessoalmente participei no processo de criação da empresa e fiz parte do seu gabinete. Com a Sanest consegui-

ram-se resolver muitos destes problemas que existiam na Costa do Estoril, e já mais tarde, no princípio do século, em 2001, criaram-se a Simtejo e Águas do Oeste que tiveram também um trabalho muito significativo ao nível da despoluição, não só do Estuário do Tejo (que foi o caso da Simtejo), mas também na Margem Sul através da Simarsul. Os investimentos então realizados foram muito significativos, atingindo um valor superior a 1000 milhões de euros», lembra António Frazão.

Aposta na eficiência energética

E agora o que é preciso fazer pelos 23 municípios da Grande Lisboa e Oeste a este nível? António Frazão não hesita na resposta.

«É preciso manter este esforço. Este investimento foi muito importante para o desenvolvimento da economia da região e do país e para a saúde pública. Mas como já disse, agora é preciso manter essa dinâmica, mas a nível das águas residuais, essa manutenção tem de ser feita todos os dias, porque todos os dias há situações

a resolver. Estamos a falar de uma população de 2,4 milhões habitantes, que utilizam praias. Para além de garantir a continuidade e a fiabilidade do sistema, é tempo de apostar ainda mais na inovação, principalmente a nível da eficiência energética que é um a aposta muito grande da AdTA», referiu o presidente da Águas do Tejo Atlântico, que a este propósito referiu que neste momento a sua empresa tinha 50 projetos novos para avançar visando reduzir custos de energia.

Apostar em subprodutos

Mas a nível da inovação a AdTA tem também um projeto ligado a subprodutos. «No que respeita à utilização de lamas na Agricultura, queremos melhorar e otimizar o tratamento das lamas. E fazer a reutilização da água residual tratada é igualmente um outro subproduto onde estamos a apostar», salientou António Frazão.

Segundo o presidente da AdTA «embora pouco significativas já temos assinaladas algumas apostas com subprodutos, e rela-





cionada com esta matéria estamos a fazer água reutilizada proveniente da Estação de Tratamento de Frielas para a Loja do IKEA, onde o sistema de climatização desta loja é feito com água reutilizada, no verão para arrefecer o estabelecimento e no inverno para o aquecer», destacou António Frazão, para ainda sobre esta questão referir que este procedimento poderá ser utilizado em outras grandes estruturas.

«Estamos a cobrar cerca de 10 centimos por metro cúbico de utilização, o que julgamos ser uma bom negócio também para o IKEA que tem uma loja que sob o ponto de vista de eficiência é muito significativo», esclarecer o presidente da AdTA. António Frazão diz que é muito difícil rentabilizar os projetos com base num consumo relativamente pequeno. «Por isso estamos a pensar enquadrar conjuntamente todos os projetos por forma a transformar o projeto da reutilização num projeto muito grande, com uma dimensão tal que permita pagar-se a ele próprio», salientou o nosso entrevistado, que aproveitaria a ocasião para anunciar que estão em marcha outros projetos relacionados com subprodutos. «A própria câmara mu-

nicipal de Lisboa está interessada na reutilização, e já estamos a fazer reutilização para lavagem» - salientou.

Matéria humana bem preparada

É evidente que projetos desta natureza envolvem muito a componente humana, designadamente a sua qualidade. Neste capítulo a AdTA é uma empresa bem preparada?

«As três empresas que estiveram na origem da criação da AdTA fizeram durante doze anos elevados investimento, sobretudo em hardware, e acabaram por ganhar alguma experiência. A AdTA absorveu todas as pessoas que compunham os quadros dessas empresas, e neste momento contamos com o número de pessoas com 374 pessoas. Portanto, ao nível da inovação temos uma equipa não muito grande, mas motivada, com capacidade, experiência e conhecimento e com muita vontade de fazer deste um projeto vencedor», reconheceu o presidente da Águas do Tejo Atlântico.

Entretanto, António Frazão não esconderia que a empresa a que preside exhibe também algumas dificuldades.

«Desde 2010 que não conseguimos fazer promoções nem atualizações de vencimentos, e isso cria algumas dificuldades para a empresa. Mas de qualquer modo as pessoas estão motivadas, porque acreditam no projeto», reconheceu o presidente da AdTA.

A concessão da Águas do Tejo Atlântico é por 30 anos, muito tempo pela frente para concretizar algumas iniciativas de enorme significado para os municípios da Grande Lisboa e Oeste.

António Frazão fez questão de se referir a uma dessas pretensões. «Há um aspeto a que estamos a dar muita importância e que tem a ver com a manutenção. As dificuldades financeiras do país nos últimos anos tiveram algumas consequências, e uma delas foi ao nível da manutenção, e outra (que já falei) foi a nível da inovação e melhoria da eficiência. E outro aspeto importante é a segurança. Temos de garantir que às pessoas que as praias que frequentam tenham águas de boa qualidade. Portanto, estes serão pilares que sustentarão sempre este projeto e estaremos, naturalmente, sempre atentos a eles», disse a finalizar António Frazão, presidente da AdTA. ◀

CENFIM
CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL DA
INDÚSTRIA METALÚRGICA E METALOMECÂNICA

Cursos Profissionais 2017
Uma Profissão - Um Futuro - 100% de Empregabilidade

FORMAÇÃO DE JOVENS

APZ
Cursos de Aprendizagem

Nível 4
Confere o 12º Ano + Qualificação Profissional

CET
Cursos de Especialização Tecnológica

Nível 5 - Protocolos com diversos Estabelecimentos do Ensino Superior com a atribuição de créditos (ECTS)

FM
Formação Modular Certificada
(Ciclos de Formação)

EFA
Cursos de Educação e Formação de Adultos

FORMAÇÃO PARA EMPRESAS E ADULTOS

- Formação à Medida para Empresas
- Apoio Técnico e Organizacional
- Formação Contínua - Aperfeiçoamento
- RVCC - Profissional e Dupla Certificação

APOIOS SOCIAIS

- Bolsa de Formação, Subsídio de Alimentação e Transporte
- Possibilidade de ESTÁGIOS NA EUROPA

NÚCLEOS em: ■ Amarante ■ Arcos de Valdevez ■ Caldas da Rainha ■ Ermesinde ■ Lisboa ■ Marinha Grande ■ Oliveira de Azeméis ■ Peniche ■ Porto ■ Santarém ■ Sines ■ Torres Vedras ■ Trofa

SEDE : Rua do Açúcar, 88 . 1950-010 LISBOA . Telef.: 21 861 01 50 . Fax: 21 868 49 79 . ZONA NORTE: Rua Conde da Covilhã, Nº1400 . 4100-187 PORTO Apartado 8006 . 4109-601 PORTO . Telef.: 22 618 21 64/77 . Fax: 22 618 95 96 . Internet: www.cenfim.pt . www.facebook.com/cenfim.pt . E-mail: dir@cenfim.pt

www.cenfim.pt
www.facebook.com/cenfim.pt



Sines é o melhor porto português no ranking de contentores

Os portos portugueses de Sines, Leixões e Lisboa, estão entre os 200 principais portos mundiais no que ao movimento de contentores diz respeito. Nos resultados apurados em 2016, os três principais portos mundiais são, respetivamente, Xangai, Singapura e Shenzhen.

Segundo informação recentemente divulgada pelo jornal "Transporte XXI", o Porto de Sines encontra-se na 92ª posição a nível mundial no movimento de contentores, tendo subido nove posições face ao ranking de 2015. No que respeita ao Porto de Leixões, o principal porto do norte de Portugal ficou posicionado na 151ª posição, melhorando em duas posições face ao ano anterior. Finalmente, o Porto de Lisboa, desceu no ranking, tendo passado do 163º lugar em 2015 para o lugar 179 em 2016. Resultado das greves que assolaram o porto alfacinha... ◀

Ministra do Mar reforça investimentos nos portos de Sines e Setúbal

A Ministra do Mar, Ana Paula Vitorino, decidiu avançar no quadro da "Estratégia para o Aumento da Competitividade Portuária", para a concretização do projeto de ampliação do molhe leste do Porto de Sines, um investimento de 85 milhões de euros, e que implicará a expansão em 750 metros com o intuito de garantir condições adequadas de abrigo à agitação marítima e de proporcionar melhores condições de manobras de acesso e rotação dos navios de maiores dimensões. Dependente deste investimento, estão os já anunciados investimentos na ex-

pansão do atual Terminal XXI, quer ainda com a construção de um novo terminal de contentores.



No que respeito ao Porto de Setúbal, Ana Paula Vitorino decidiu também avançar com o projeto de Melhoria dos Acessos Marítimos ao Porto de Setúbal, que visa adaptar o acesso marítimo à evolução qualitativa e quantitativa dos navios e às exigências requeridas em termos de segurança e desempenho operacional.

O projeto foi estimado em cerca de 25,3 milhões de euros e consistirá num conjunto de dragagens de primeiro estabelecimento para aprofundamento dos canais de navegação de acessos aos terminais do porto sadino. ◀

ISQ cria Hub de qualificação marítima

O Instituto Superior da Qualidade (ISQ) estabeleceu um protocolo de cooperação que estabelece as condições para a criação de um "Hub" de Qualificação e Formação para a Construção, Reparação Naval & Gestão Portuária. Segundo o presidente do ISQ, Pedro Matias, «trata-se de criar uma parceria sólida e sustentável entre stakeholders estratégicos em Portugal neste setor, oriundos da indústria naval, universidades, centros tecnológicos e organismos nacionais e regionais, para gerar maiores níveis de competitividade, impulsionar a internacionalização e acompanhar os desafios do paradigma económico e tecnológico da digitalização da indústria no quadro da indústria 4.0». A economia do Mar em Portugal apresenta alguma deficiência de qualificações e uma população envelhecida sobretudo ao nível da adaptação aos novos equipamentos, processos e serviços. Na área da construção e reparação naval e gestão de portos, o cenário é ainda mais preocupante, pois faltam quadros qualificados e a solução passa pela subcontratação a fornecedores externos (Espanha, Argélia e Marrocos). ◀

Svitzer cresce no Porto de Setúbal

A Svitzer assinou um acordo com a Rebosado para prestar serviço aos seus clientes e fretar a tempo a sua frota de rebocadores, permitindo assim alargar a sua cobertura multi-portuária, em Portugal. Operando em Lisboa, Sines, Portimão e agora aumentando a capacidade de operação em Setúbal de dois para nove rebocadores, a Svitzer oferece uma solução eficiente aos seus clientes. Segundo Kasper Friis Nilaus, diretor-geral da Svitzer Europe, «ao expandir as nossas operações em Setúbal, a Svitzer agora pode oferecer uma cobertura portuária mais abrangente, nos principais portos do sul de Portugal, proporcionando assim aos nossos clientes um melhor serviço. Estamos entusiasmados por poder trabalhar com os clientes da Rebosado em Setúbal».

Para o fundador da Rebosado, Manoel Ferreira, «trabalhamos com a Svitzer há muitos anos e aproveitámos esta oportunidade para fortalecer a nossa ligação e a continuação da frota da Rebosado em Setúbal». O acordo aumentará a frota controlada pela Svitzer em Portugal em sete navios, para um total de 15 rebocadores. A nível mundial a empresa possui uma frota de 430 rebocadores, sendo líder mundial no setor dos reboques e serviços marítimos. ◀



Lallemand Ibéria exporta pelo Porto de Setúbal

O Porto de Setúbal viu o seu parceiro Lallemand Iberia realizar no final de julho a primeira exportação de Concentrado de Mosto Solúvel (CMS), carregado no navio "Orasund" através da ligação pipeline da empresa. Com esta nova área de exportação, a Lallemand, empresa única em Portugal na área das leveduras de panificação (ramo da biotecnologia) reforça a relevância da sua localização e ligação ao porto que conta já com 45 anos, nomeadamente, com operação de importação de melação. O CMS, também denominado vinassa, é utilizado na alimentação animal ou como fertilizante orgânico aplicado na agricultura biológica nas mais diversas culturas vegetais. Com esta nova possibilidade de encontrar novos mercados para o escoamento de vinassa foi possível à empresa ficar preparada para dar continuidade às suas obras em curso, de expansão da nova unidade de levedura seca, com um investimento total de 3,8 milhões de euros. ◀



México, mais do que um muro

As ameaças de revisão do NAFTA ou de construção de um muro transfronteiriço poderiam oferecer às empresas portuguesas novas oportunidades de comércio externo com o México.

Segundo o mais recente relatório divulgado pela Crédito Y Caución, a atual viragem protecionista de Washington poderia empurrar o México para a diversificação dos seus destinos de exportação e para a redução da sua excessiva dependência dos Estados Unidos. O México, que conta com 12 acordos de livre comércio com 46 países, está atualmente concentrado em fortalecer os laços comerciais com a União Europeia (EU), o Mercosul e a Ásia. Com mais de 100 milhões de consumidores no México, esta política de diversificação poderia oferecer às empresas portuguesas oportunidades de penetração comercial num dos mercados latino-americanos com maior potencial comercial. De acordo com o relatório divulgado pela seguradora de crédito, o novo acordo comercial com a União Europeia poderia ser a sua oportunidade mais realista e imediata. Nos últimos meses, aceleraram-se as negociações no sentido de renovar e ampliar o acordo de livre comércio entre o México e a EU que entrou em vigor em 2000. Já se realizaram reuniões na Cidade do México em abril e junho. Desde que o atual acordo entrou em vigor, os volumes comerciais entre a União Europeia e o México triplicaram e o valor anual do comércio de mercadorias situa-se, atualmente,

nos 53.000 milhões de euros. O saldo é favorável à EU que em 2016 exportou 33.000 milhões de euros em bens e serviços para o México. As principais exportações incluem máquinas, equipamentos de transporte, produtos químicos, combustíveis e produtos mineiros.

Os possíveis acordos de livre comércio com potenciais parceiros comerciais no Mercosul e na Ásia-Pacífico provavelmente exigem negociações mais longas. No Mercosul, o México está a procurar estreitar os laços com o Brasil e a Argentina, os grandes exportadores de produtos agrícolas, para satisfazer as suas necessidades nacionais. Além disso, está a discutir acordos bilaterais com a Austrália e a Nova Zelândia, outros dois importantes exportadores de alimentos.

O México, que integra o G20 e a OCDE, tem maior estabilidade económica que muitos outros países da América Latina. Metade da sua população tem menos de 30 anos, um indicador chave do crescimento de um mercado emergente.

O desempenho económico é promissor: o PIB cresceu 2,0% em 2016, o défice público situa-se nos 2,6% do PIB e a dívida pública nos 50,2%. ◀

Mota-Engil cresce volume de negócios no primeiro semestre

Maior grupo português de construção cresceu 15 por cento

A Mota-Engil, maior grupo português de construção e obras públicas, fechou o primeiro semestre de 2017 com um aumento de 15% nas vendas e 25% no EBITDA. O grupo liderado por António Mota registou uma faturação entre janeiro e junho do corrente ano no valor de 1.196 milhões de euros, que supera os 1.035 milhões de euros registado no período homólogo do ano passado.

Num comunicado enviado à Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), a Mota-Engil informou que o aumento do volume de negócios do grupo “foi influenciado pelo crescimento de 37% na América Latina”. Ainda segundo a construtora, o grupo registou uma evolução positiva ao nível da carteira de encomenda, que chegou ao final de junho no montante de 4,9 mil milhões de euros, após um crescimento de 450 milhões de euros. Segundo o comunicado da Mota-Engil, “este valor destaca-se de forma acrescida pelo crescimento simultâneo da produção, o que permite antever perspetivas positivas para o desempenho operacional no segundo semestre do ano, especialmente em África e na América Latina”.

No plano regional da composição dos resultados obtidos, a Mota-Engil na Europa um volume de negócios de 380 milhões de euros, “registando-se uma melhoria significativa do EBITDA de

11% para 16%, com melhoria da rentabilidade no negócio da engenharia e construção e do ambiente”. O grupo sublinha também que “a carteira de encomendas no negócio da construção registou um acréscimo de 130 milhões de euros em Portugal impulsionado pelo aumento do investimento privado depois de anos em queda, esperando-se um dinamismo de obras públicas a partir de 2018”. No que respeita ao continente africano, o grupo cresceu 4% para um volume de negócios de 349 milhões de euros e um EBITDA de 78 milhões de euros (margem de 22%). Por fim, na América Latina, registou-se “uma manutenção da tendência de crescimento muito significativa na região”, alcançando a Mota-Engil um volume de negócios de 469 milhões de euros e um EBITDA de 38 milhões de euros. A América Latina contribui com 39% do volume de negócios consolidado do Grupo Mota-Engil. Nesta região, a carteira de encomendas atingiu cerca de 1.700 milhões de euros, “dotando o grupo de um pilar geográfico cada vez mais relevante no seu desenvolvimento”.

A Mota-Engil anunciou que os dados apurados permitiram lucros de cinco milhões de euros “sem qualquer efeito extraordinário como sucedeu no período homólogo onde se registou um impacto positivo de 77 milhões de euros através da alienação do negócio da logística (Tertir) e das águas (Indáqua)”. ◀

ITSector inaugurou novo centro em Bragança

A ITSector, tecnológica especialista no desenvolvimento de software para o setor financeiro, acabou de expandir a sua atividade para Bragança, onde inaugurou no Brigantia EcoPark, o seu 5º Centro de Tecnologias Avançadas em Portugal. A partir de Bragança, e à semelhança do que já acontece nas unidades de que a ITSector dispõe no Porto (sede), Lisboa, Braga e Aveiro, a empresa vai centrar a sua atividade no desenvolvimento de projetos em regime de Nearshore, operando à distância projetos no setor financeiro que detém com clientes oriundos de mercados internacionais. Segundo Renato Oliveira, presidente do Grupo ITSector, «em Bragança, vamos desenvolver projetos para clientes de países europeus e africanos, contemplando todas as fases de desenvolvimento de software e respetivos profissionais, desde os gestores de projeto, aos analistas funcionais, developers e testers. Também



continuaremos a investir na área da investigação e desenvolvimento, que é um pilar importante no qual queremos continuar a apostar, contando também com a importante relação e apoio do Instituto Politécnico de Bragança».

Nesta fase inicial, a unidade da ITSector em Bragança representa um investimento na ordem dos 500 mil euros, contando com 20 colaboradores de vários níveis de senioridade, sendo que, até ao final deste ano, a empresa prevê a triplicação deste número, atingindo os 60 colaboradores, beneficiando de um programa de formação intensiva – ITSector Academy –, entretanto realizado com recém-licenciados do Instituto Politécnico de Bragança. Brevemente, a ITSector prevê alargar os seus atuais centros localizados em Lisboa e Aveiro. ◀



Câmara da Covilhã e Siemens em parceria

A Câmara da Covilhã e a Siemens Portugal celebraram uma parceria estratégica para estudar a viabilidade técnica de um projeto inovador na área da energia, no qual o município analisa a possibilidade de utilizar o sistema de armazenamento e distribuição de água, para a produção de energia renovável.

O Município da Covilhã tem prosseguido várias ações no sentido da implementação de soluções inovadoras na área da geração de energia a partir de fontes renováveis e eficiência energética, pelo que, no caso concreto, a intenção será de avaliar a possibilidade de instalar soluções de microgeração hídrica, nas condutas de adução de distribuição de água no concelho. Estudar a viabilidade da solução é o que irá desenvolver a Siemens Portugal.

João Silva Marques, responsável pela área de produção de energia da Siemens Portugal referiu que «acreditamos que a experiência da Siemens nesta área das renováveis em projetos um pouco por todo o mundo pode adicionar valor a esta iniciativa da Câmara Municipal». Já o presidente da autarquia sublinhou que um dos objetivos «é que a Covilhã passe a ter mais uma fonte de energia alternativa». ◀

MICOTEC

EQUIPAMENTOS DE DEFESA E SEGURANÇA

UM PARCEIRO PERITO EM...

SEGURANÇA RODOVIÁRIA

A prevenção rodoviária está na génese da Micotec, há mais de 25 anos. Aliamos experiência, saber técnico e espírito inovador para colocar as tecnologias da sociedade de informação ao serviço da segurança nas estradas portuguesas.

ORDEM PÚBLICA

A Micotec tem propostas adaptadas às necessidades específicas das forças de segurança. Os equipamentos que integramos e as soluções que propomos traduzem o espírito inovador e o saber experimentado que nos caracteriza.

INFRAESTRUTURAS CRÍTICAS

A defesa e proteção de instituições face a ameaças vindas do exterior é uma das áreas em que a Micotec é especialista. Trabalhamos com rigor e sentido ético para que empresas e organismos públicos possam exercer a sua actividade com segurança e eficiência.

DEFESA E SEGURANÇA

Especialista em equipamentos militares, mas sobretudo conhecedora das necessidades reais do sector, a empresa implementa soluções operacionais, técnicas e logísticas de última geração, integradas com programas de formação adequados a um desempenho óptimo.



MICOTEC no Mundo



Vila Galé inova e melhora no Brasil

Vila Galé Fortaleza é All Inclusive Gourmet

O Hotel Vila Galé Fortaleza, no estado brasileiro do Ceará, será o primeiro hotel no Brasil a ter um serviço All Inclusive Gourmet. O novo conceito estará disponível a partir de novembro do presente ano.

Este regime contará com uma oferta gastronômica variada, onde se incluí a culinária japonesa, no espaço Sushi Lounge; as massas, pizzas e pratos italianos da pizzaria Massa Fina, igualmente já aberta em Portugal nos hotéis Vila Galé Estoril e Vila

Galé Collection Praia, no Algarve, além de contar ainda com um buffet variado com todas as iguarias típicas cearenses. O novo restaurante Inevitável, com opções à la carte, será outra das novidades.

Segundo Jorge Rebelo de Almeida, presidente do Grupo Vila Galé, «esta iniciativa da Vila Galé visa satisfazer os clientes mais exigentes que gostam do regime all inclusive, mas num padrão mais elevado, sofisticado e com maior tranquilidade». A

Vila Galé detém a maior rede de resorts do Brasil, atualmente com quatro unidades, respetivamente, em Guarajuba, na Bahia, no Cumbuco (Ceará), no Eco Resort de Angra dos Reis (Rio de Janeiro) e Eco Resort Cabo de Santo Agostinho (Pernambuco).

Em construção está o futuro resort de Touros, no Rio Grande do Norte. O grupo possui ainda três hotéis de cidade, em Salvador, Fortaleza e Rio de Janeiro. ◀

Iberostar escolhe Lisboa

A cadeia hoteleira espanhola Iberostar escolheu a cidade de Lisboa como a primeira localização para a sua instalação em Portugal. Será já no início de outubro que será inaugurado na Baixa de Lisboa o Iberostar Lisboa, uma unidade de cinco estrelas e que se integrará na “Iberostar Hotels & Resorts”.

O novo Iberostar Lisboa estará situado junto à Praça do Marquês de Pombal, numa das zonas mais movimentadas comercialmente da capital portuguesa, onde próximo está a Avenida da Liberdade e as suas conhecidas lojas de artigos de luxo. O hotel que será um espaço urbano luxuoso com a categoria de cinco estrelas, contará com 166 quartos e uma vasta gama de serviços exclusivos. Além dos quartos, o hotel lisboeta contará com um restaurante com capacidade para 150 pessoas com uma “variada oferta gastronômica, de carácter local e internacional”.

A aposta da conhecida multinacional hoteleira de bandeira espanhola em Portugal deve-se, segundo os seus responsáveis, ao “crescimento exponencial do turismo em Portugal, bem evidente nos últimos anos na cidade de Lisboa, cidade que se tornou numa das cidades europeias da moda”. ◀



Stada Hotels chegou a Belém do Pará

A Stada Hotels chegou à cidade de Belém, capital do estado brasileiro do Pará. Com sede na emblemática Avenida Paulista, centro da cidade de São Paulo, a Stada Hotels é a marca do MB Capital Group, o maior grupo do Norte do Brasil na área do real estate, e que agora aposta em força no domínio hoteleiro.

Em Belém, além de ter em construção de uma unidade hoteleira próxima da praça onde está o famoso Theatro da Paz, que comportará um Holiday Inn com 153 unidades de alojamento, a Stada Hotels ficou recentemente com a gestão do Complexo Hoteleiro Hangar, muito próximo do Centro de Convenções Hangar, além

de uma unidade hoteleira na Baptista Campos. Ao todo, o grupo hoteleiro liderado pelo empresário Márcio Bellesi terá sob gestão 816 quartos em Belém do Pará, embora pretenda crescer na área da própria região metropolitana da capital paraense, ao construir no futuro o resort de luxo de Santa Bárbara, onde está igualmente prevista a construção de uma importante e qualificada unidade hoteleira.

Em Belém, as unidades da Stada Hotels serão além do já referido Holiday Inn, dois New Inn e um Stada Hotel, e estarão sob o comando de Reginaldo Ferreira. ◀

“Taste the Stars” a bordo da TAP

Os passageiros da TAP passam a contar com uma novidade no serviço abordo dos aviões da companhia, através do projeto “Taste the Stars”, que se materializou na primeira ocasião com um prato da autoria do Chef portuense Rui Paula, especialmente criado para este novo conceito gastronômico. O prato criado pelo Chef Rui Paula foi “bacalhau com puré de grão-de-bico”.

Este projeto consistiu na associação da TAP com cinco Chefs com estrelas Michelin para, em conjunto com o Chef Vítor Sobral, consultor gastronômico da companhia aérea portuguesa, enriquecer ainda mais a experiência de viagem dos seus clientes. Através da mestria de Henrique Sá Pessoa, José Avillez, Miguel Laffan, Rui Paula e Rui Silvestre, a TAP reforça a sua missão de embaixadora de Portugal no mundo, dando a conhecer os sabores portugueses pela mão dos mais conceituados Chefs nacionais.

Ainda segundo Fernando Pinto, CEO da TAP, esta parceria «vai permitir que mais pessoas vivam a experiência da excelência gastronômica e se apaixonem por Portugal: pelos aromas, pelos sabores, pelos vinhos, pela gastronomia e pela cultura». ◀



Novos investimentos industriais em Mangualde

O Presidente da Câmara de Mangualde, João Azevedo, e o Diretor-Geral da Lear Corporation Vigo, José Luís Antolin, visitaram recentemente as obras de construção da nova unidade de produção do grupo norte-americano que se desenrola no concelho de Mangualde, distrito de Viseu.

As obras da Lear Corporation em Mangualde, que se está a instalar junto à unidade fabril de automóveis da PSA Mangualde, fábrica que começará a produzir o novo modelo Citroen "K9", decorrem em bom ritmo e representam um investimento de cerca de 9 milhões de euros e criará 110 novos postos de trabalho.

O presidente da autarquia de Mangualde, que visitou ainda as obras em curso da Manvia, empresa do grupo espanhola Ferrovial, investimento que criará cerca de 40 postos de trabalho, ainda a respeito do investimento da Lear Corporation, sublinhou que «se trata de uma boa oportunidade para os jovens mangualdenses, pois os dois projetos de investimento representam uma janela de oportunidade para homens e mulheres, tanto para os que residem no concelho, como para os que estão fora mas querem voltar às suas origens». ◀

Hotel Termas de Melgaço vai ser recuperado

O Grupo Pinto da Costa & Carriço vai recuperar o Hotel das Termas de Melgaço, localizado num dos mais belos recantos do Norte de Portugal. O processo acontecerá no local do antigo "Grande Hotel do Pezo", conjunto edificado atualmente em ruínas e que é circundante ao Parque natural de Melgaço. O investimento na recuperação do hotel ascenderá aos 2,5 milhões de euros. Segundo Carina Pinto da Costa, CEO do Grupo Pinto da Costa & Carriço, «aquele hotel, que um dia foi um estabelecimento de referência na região, vai voltar a ser». Sob o conceito de Hotel Boutique, ser uma unidade hoteleira de 4 estrelas, com cerca de 44 quartos, e terá uma filosofia de sustentabilidade ambiental. O Grupo Pinto da Costa & Carriço atua em áreas de negócio diversificados, como sejam a hotelaria, restauração, fitness, saúde e bem-estar, imobiliário e moda. ◀

Vista Alegre aumentou faturação

A Vista Alegre, empresa do Grupo Visabeira, registou no primeiro semestre deste ano, uma faturação de 41,1 milhões de euros, um crescimento de 16% face ao período homólogo do ano passado. O EBITDA registou também um crescimento de 121%, para 6,3 milhões de euros. Os resultados líquidos neste primeiro semestre de 2017, atingiu os 1,32 milhões de euros, contra os 992 mil euros de prejuízos registados no ano passado em igual período. Neste período, os investimentos da Vista Alegre atingiram os 2,3 milhões de euros. Os mercados prioritários de exportação da Vista Alegre são a França, Itália, México e Índia. ◀

Continental investiu em Lousado

A Continental inaugurou um investimento de 50 milhões de euros numa nova unidade fabril em Lousado, concelho de Vila Nova de Famalicão, unidade especializada na produção de pneus para tractores agrícolas: Tractor70 e Tractor85. Na cerimónia da inauguração, que contou com a presença da secretária de Estado da Indústria, Ana Teresa Lehmann, e do presidente da Câmara de Vila Nova de Famalicão, Paulo Cunha, foi dado a conhecer o processo de manufatura com o fabrico dos primeiros pneus a saírem da linha de produção. ◀

OLI investe em Aveiro

A OLI prepara-se para investir quatro milhões de euros para aumentar em oito mil metros quadrados a unidade industrial de Aveiro onde produz autoclismos. O complexo industrial da empresa aveirense passará a ter uma área total de 22 mil metros quadrados, onde a empresa fabrica 39 mil autoclismos e 159 mil mecanismos por semana, exportando 80% da produção para cerca de 70 países. O projeto da empresa liderada por António Oliveira, completa um ciclo de investimentos em Portugal iniciado há um ano, que incluiu a aplicação de três milhões de euros na construção de uma nova fábrica de moldes orientada para as indústrias hidro-sanitária e automóvel. Envolveu também a criação de um novo laboratório de inovação e alargamento da área fabril no valor de dois milhões de euros. No ano passado, a OLI registou uma faturação de 49 milhões de euros. ◀

A verdadeira hospitalidade brasileira. Viva uma experiência única.

A empresa MB Capital Realty Group, uma holding com foco em real estate, com grande experiência no desenvolvimento hoteleiro e a Solys, com os seus sócios diretores com mais de 25 anos em gestão neste segmento, está a lançar no Brasil um novo padrão de hotelaria.

Apresentamos a STADA HOTELS, um projeto hoteleiro que consiste no que o Brasil tem de melhor: Hospitalidade e conceito renovado de turismo.

Vamos estabelecer uma nova concepção de hospedar as pessoas, com o mimo, sorriso e profissionalismo brasileiro. Isso tudo, alinhado a um paneamento tecnológico que será um facilitador para os hóspedes.

Isso tudo, terá de STADA HOTELS.

Em breve estaremos em: São Paulo, Belém, São Luís, Curitiba e muito mais.....

Av. Paulista, 2064 - 2086 | São Paulo | SP | Brasil
+55 11. 2844 4174

contato@stadahotels.com.br

WWW.STADAHOTELS.COM.BR



GRUPO



J. Silva



JMBS



Agrofalco



CONTACTOS

244 800 100 | WWW.WEBSITE.COM