



# Corporate

magazine

**CONHEÇA MAIS SOBRE O  
SETOR PRESTAMISTA:**

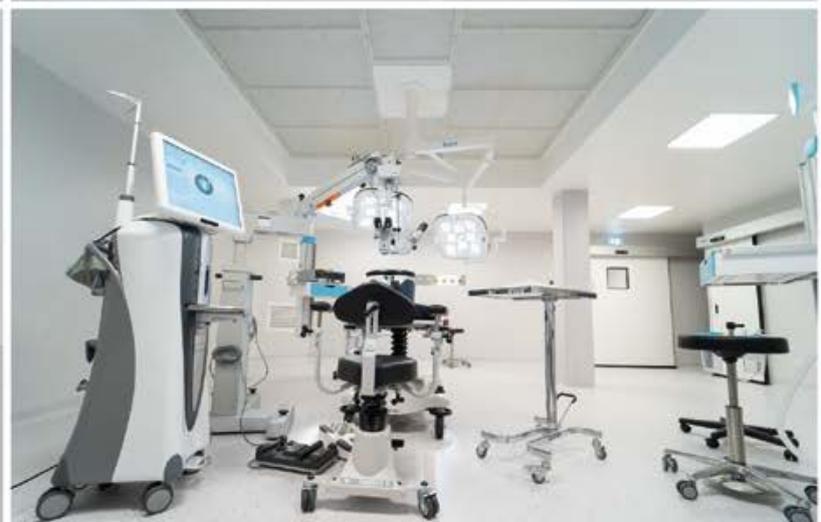
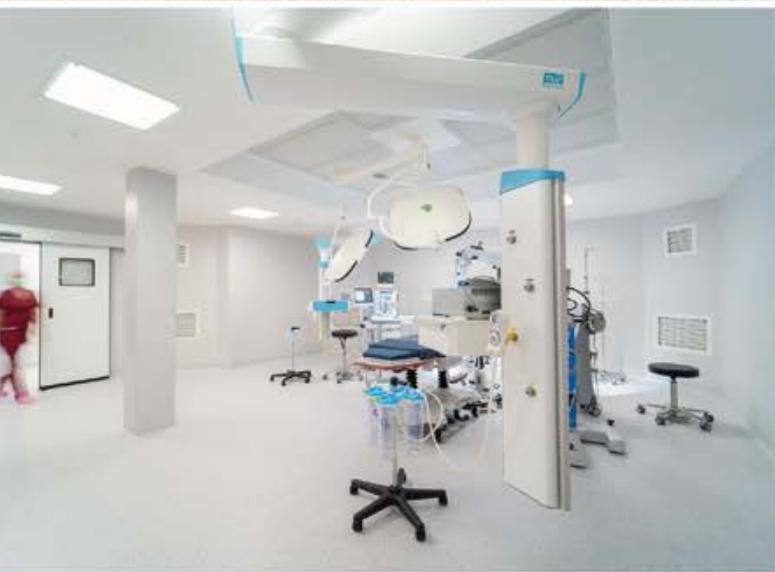
Uma forma fácil de  
conseguir um empréstimo

**PATRIMÓNIO GENÉTICO:**

Valorizar e preservar  
as raças autóctones

## Something Imaginary

“Não é em todas as profissões que  
nos emocionamos com os projetos  
que nos são confiados”





**HOSPITAL**  
MISERICÓRDIA  
VALPAÇOS

# Moderno, próximo e completo.

É assim o **novo Hospital**  
da Santa Casa da Misericórdia  
de Valpaços.



PARA MAIS INFORMAÇÕES  
**278 710 150**

[WWW.HMVALPACOS.PT](http://WWW.HMVALPACOS.PT)



# WWW.COOLINAS.PT

Urbanização Colinas do Sul - Rua Virgínia de Moura Loja 3A - 2840-565 Paio Pires/Seixal





# COOLINAS<sup>®</sup>

## IMOBILIÁRIA



Certificação Energética



Energias



Alarmes



Telecomunicações



Documentação Auto



Via Verde



Bilhetes de Espectáculos



Envio de Encomendas



Serviços Jurídicos



Pagamento de Faturas



Contabilidade

AGENTE AUTORIZADO

 **Universo**<sup>RH</sup>  
+ Serviços

### FAZEMOS ACONTECER!

UNDERDEVOTION UNIPessoal, LDA • AMI: 17803 • Tel. 218 081 223 • Telm. 939 797 404

[www.coolinas.pt](http://www.coolinas.pt) • [geral@coolinas.pt](mailto:geral@coolinas.pt)

# MADE PORTUGAL

## EDITORIAL

Está tudo igual. Mas pior. Novembro é também um mês de reflexão. Antes de entrarmos no fervilhar do Natal em que tudo é pintado com um otimismo natalício, é importante começar a fazer uma retrospectiva mais isenta de 2020. Foi um ano estranho, marcado, evidentemente, pela pandemia da COVID-19. No entanto, nem tudo se resume a este obstáculo.

Este foi um ano marcado por várias manifestações importantes. Igualdade de direitos, melhores condições de trabalho ou um mundo mais sustentável... Apesar das imensas vozes a aclamar um mundo melhor, tudo se mantém.

Os níveis de CO2 crescem mesmo depois de um ligeiro abrandamento causado pela pandemia. À mulher, por ser mulher, negam-lhes remunerações iguais às dos homens. Os números do desemprego aumentam e prevê-se uma crise histórica que escolhemos ignorar enquanto for possível....

Esta pandemia que nos forçou a parar, e necessariamente a empobrecer, poderia ter sido também um período de planeamento estratégico, deveria ter sido tempo para uma reflexão e discussão onde se perspetivasse outro futuro. Não foi.

Amanhã tudo será melhor. Tudo passa! E a cada dia que passa, marchamos na direção de ultrapassar mais uma etapa marcante na história da Humanidade. Quando tudo isto passar, e passará, ficarão as mágoas, os cristais das lágrimas que fomos soltando e a certeza que o mundo nunca mais será igual. Porém, tudo estará igual, mas pior. Pior porque continuamos a negar medidas concretas para um futuro incerto.

Um dia teremos de explicar como perdemos tantas oportunidades. Como fomos capazes de criar um futuro penhorado. Na IN temos o contentamento de levar exemplos que pretendem criar oportunidades de um futuro melhor, pessoas e instituições que através da sua força de vontade dão o exemplo àqueles de nós que, embora possam não precisar, também não ficarão, com certeza, prejudicados com quem lidera o caminho.

Porque é isso que os nossos convidados desta edição fazem: com ou sem intenção, lideram o caminho do empreendedorismo, do qual em breve iremos desesperadamente precisar. Ousaremos aprender com este bom exemplo? Só o futuro o dirá. 

### ARQUITETURA PÓS-COVID

Os desafios atuais da arquitetura

#### 8 SOMETHING IMAGINARY

### SETOR PRESTAMISTA

Conheça as vantagens de um seguro prestamista

#### 14 COMPANHIA UNIÃO DE CRÉDITO POPULAR

#### 16 CASA DE CRÉDITO POPULAR

### LIDERANÇA NO FEMININO

A liderar como ninguém

#### 23 PASTAS COUTO

#### 26 IMOBILIÁRIA COOLINAS

### PATRIMÓNIO DA UNESCO

Tradições históricas

#### 32 BARRO NEGRO DE BISALHÃES

### PATRIMÓNIO GENÉTICO

Preservar e valorizar as raças autóctones

#### 42 ASSOCIAÇÃO DE CRIADORES DO MARONÊS

#### 46 ANCRAS - RAÇA CAPRINA SERRANA

### SAÚDE

Heróis de bata

#### 60 ASSOCIAÇÃO SINDICAL PORTUGUESA DOS ENFERMEIROS

#### 64 SINDICATO DOS ENFERMEIROS

### FICHA TÉCNICA

**Propriedade** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. | Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira NIF 502 044 403 **Conselho de Administração** Sérgio Pimenta  
**Participações sociais** Fátima Miranda; Diana Pimenta; Luana Pimenta (+5%) **Diretora** Diana Ferreira **Redação e Publicidade** Rua Professora Angélica Rodrigues, n.º 17, sala 7, 4405-269 Vilar do Paraíso | Vila Nova de Gaia **E-mail** geral@incorporateagency.pt **Site** www.incorporatemagazine.pt **Periodicidade** Mensal  
**Estatuto Editorial** Disponível em www.incorporatemagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 455204/19 **N.º. Registo** ERC 127355  
**Gestores de Comunicação** António Carlos; Goreti Vieira; Manuel Melo; Manuela Nogueira. **Diretor Editorial** Jorge Teixeira **Designer Gráfico** Departamento Criativo  
Litográfis novembro 2020



**ABT**  
AMBATLÂNTICO

**TRANSPORTE NÃO URGENTE DE DOENTES  
QUALIDADE E PROFISSIONALISMO**

**TRANSPORTE EM CONDIÇÕES  
ESPECIAIS PARA:**

**BENEFICIÁRIOS DA ADSE, GNR, PSP, ADM, ENTRE OUTROS...**

**TRATAMENTOS**

**HEMODIÁLISE, FISIOTERAPIA, CONSULTAS MÉDICAS,  
TRATAMENTO ONCOLÓGICO**

**AMBATLÂNTICO AMBULÂNCIAS**

**931 127 112**

**geral@ambatlantico.pt**

À primeira vista, até podemos pensar que esta pandemia em nada afetaria a arquitetura e a forma como os arquitetos veem o mundo e os seus projetos nele inseridos. Nada mais errado. Num mundo pós-covid é perentório repensar a relação com os espaços.

Os profissionais viram-se forçados a reavaliar as ferramentas que têm à sua disposição, de forma a criarem ambientes e espaços ainda mais eficientes. Houve a necessidade de desenvolver uma visão clara e uma filosofia de design especializada, capaz de incorporar novas práticas de higiene, como a utilização de materiais antimicrobianos ou uma melhor ventilação do ar, no desenvolvimento de novos projetos.

De acordo com alguns arquitetos já questionados sobre esta temática, a resiliência espacial é uma característica que não poderá ficar esquecida num mundo pós-covid. Mais do que nunca, acredita-se ser absolutamente crucial a criação de espaços que permitam fluidez e flexibilidade. Espaços interiores concebidos para prevalecer, ou seja, espaços adaptáveis e funcionais.

Até a seleção de cores sofrerá, naturalmente, mudanças. Tendo em conta a sensação de ansiedade que a pandemia deixou, será importante criar espaços onde a paleta de cores seja uma fonte de tranquilidade e conforto, nomeadamente em espaços comerciais. Hoje, o consumidor deseja sentir-se seguro, quer entrar num local e encontrar um refúgio. Assim, um design em tons naturais poderá vir a transformar-se numa verdadeira tendência.

Haverá, igualmente, a necessidade de contemplar interiores flexíveis, capazes de servir de incentivo para uma vida mais caseira. Assim, ao projetar espaços comuns, os arquitetos e designers irão priorizar a higienização. De que forma? Espaços como varandas, alpendres, estaleiros ou terraços serão mais importantes do que nunca.

A par de tudo isto, o futuro reserva áreas comuns interligadas e espaçosas. Simultaneamente, os espaços destinados a tratamentos especializados ou consultas, deverão transmitir uma sensação de isolamento, contribuindo ativamente para o conforto e segurança dos utentes. 



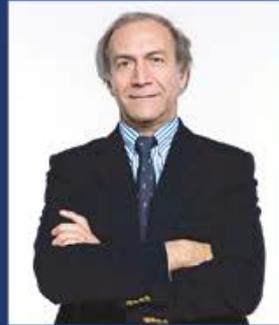
# Arquitetura pós-covid

**Mesma estrutura societária desde a sua fundação em 1987 - Horácio Preto e Paulo Consciência.**

*Same Managing Partners since its foundation in 1987 - Horácio Preto and Paulo Consciência.*

**33 anos dedicados à Gestão de Projetos, com sólida e vasta experiência nacional e internacional. Empresa de referência nacional, certificada ISO 9001:2015 desde 2008 e membro da RLB Euroalliance.**

*33 years dedicated to Project Management with solid and large national and international experience. National PM company reference, ISO 9001:2015 certified since 2008 and RLB Euroalliance member.*



Horácio Preto



Paulo Consciência

## Hotel do Bairro Alto

### **Gestão, Coordenação e Fiscalização de Obra**

*Management, Coordination and Site Supervision*

### **Prémios SIL 2020**

*2020 SIL Awards*

### **Melhor Reabilitação Urbana**

*Best Urban Refurbishment*

### **Categoria Turismo**

*Tourism Category*



# “Não é em todas as profissões que nos emocionamos com os projetos que nos são confiados”

.....

*Esta é uma arquitetura sentida e de sentidos, marcante sob o ponto de vista visual, mas com uma mensagem intrínseca, que não se esgota meramente na forma. A Something Imaginary apresenta uma abordagem que explora novos limites, nascida de uma ideologia partilhada por Sara Afonso e João Resende, que em 2017, com vontade de marcar a diferença largaram tudo para conquistarem um lugar no mercado. Hoje a Something Imaginary é um atelier de arquitetura e design de interiores, com produção própria de mobiliário, e projetos espalhados por Portugal. Foi nas palavras de Sara Afonso que conhecemos mais sobre o panorama atual do atelier e como conseguiu contornar a crise pandémica.*

---

## **O que foi fundamental para rapidamente alcançar o sucesso alcançado pela Something Imaginary?**

Não termos tido paraquedas. Eu (Sara Afonso) demitima para constituir a SOMETHING IMAGINARY e o João (Resende) já tinha iniciado este percurso com o mesmo foco. Só havia um caminho – resultar!

Obviamente, que nunca pensámos conquistar tanto em tão pouco tempo. Para isso houve da nossa parte muita dedicação e rigor.

É o rigor que se reflete na confiança e na credibilidade que os clientes veem em nós e a multidisciplinidade em que abrangemos todas as fases da produção arquitetónica, desde o apoio ao cliente, na definição do programa preliminar, até à entrega da chave no final. Temos também uma forte componente estética, técnica, legal e financeira que nos tem diferenciado como marca no mercado.

## **O que é que, no vosso entender, continua a diferenciar os vossos projetos?**

Existe a vertente comercial, de investimento, em que fazemos o acompanhamento desde o início com o ‘business plan’ e conceito dos projetos, que ajudam o cliente a distanciar-se das próprias emoções, uma vez que estamos sempre a lidar com sonhos.

Depois, temos o projeto propriamente dito, que alinha o sonho e a singularidade do desenho que dialoga com o terreno e com o que o rodeia (relevo, orientação solar, ventos e cultura). Juntamos ainda a funcionalidade aos

.....  
*No fim, resume-se à vontade e ao empenho de uma equipa comprometida com a sua missão.*  
=====



espaços e damos-lhe a magia da inovação e da sofisticação.

No fim, resume-se à vontade e ao empenho de uma equipa comprometida com a sua missão. Mantemos uma atitude aberta, pensamento crítico e criativo, procurando soluções inovadoras que permitem concretizar os sonhos dos nossos clientes, respeitando as suas circunstâncias.

**Acha que o arquiteto é um artista, que a arquitetura é uma arte, além de ser um serviço, uma disciplina, uma profissão?**

O arquiteto é um técnico que tem o privilégio de projetar um espaço, considerando todas as disciplinas necessárias, prestando um serviço, seja ele um museu, restaurante, hotel, prisão ou casa. O arquiteto não tem uma profissão fechada sobre si, o arquiteto tem de, obrigatoriamente, possuir várias competências em diferentes áreas... e nunca chegam, tem que estar sempre a estudar, a evoluir e a aprender.

Quando a interação de todas as componentes e de todos os intervenientes se integram de modo harmonioso, pode-se vislumbrar uma ideia de arte.

**Se lhe pedir para escolher três obras construídas do conjunto da sua carreira, quais seriam?**

A Casa do Alto, na praia do Pego. A Moradia no Oeiras Golf. O Empreendimento Turístico de 182 casas na Comporta (ainda em construção).

**E quais são os projetos que mais lamenta não ter**

**concretizado?**

Tivemos um produtor de cinema americano que acabou por não levar o projeto até à construção. Custa-nos sempre quando os projetos ficam na gaveta. Mas este iria ser um desafio divertido de concretizar pela sua especificidade, tinha muito de cinematográfico.

**Quando se fala na arquitetura de interiores, o que destaca?**

Sem dúvida o conforto, só depois a inovação, texturas e cores. Tivemos um amigo que falava na 'relação com o corpo'.

**Têm sido também procurados para potencializar espaços já existentes? Há uma maior procura por um serviço de consultoria de decoração resultante desta maior vivência da 'casa'?**

Não é de todo o nosso core business, mas já tem acontecido e não temos declinado. Os clientes têm ficado satisfeitos e dão mostras disso.

**Em que se inspira na conceção de projetos de arquitetura de interiores, e quais as tendências da atualidade?**

Eu acredito que não inventamos nada, mas o que bebemos no dia a dia nos influencia, seja uma série, um filme, uma revista ou até o Instagram.

O cliente é parte integrante no primeiro passo de conceção, pois normalmente responde a muitas questões que fazemos

e delinea logo um percurso criativo.

**Cada projeto é diferente. Como consegue renovar-se para um novo desafio?**

Com a exigência e a sofisticação dos nossos clientes, com parceiros de excelência e, sobretudo, com uma equipa preparada e dedicada a entregar a cada cliente um projeto único.

**Nas vossas redes sociais abordam muito a temática de alternativas mais sustentáveis e ecológicas na construção, como por exemplo, através da utilização de biomateriais. De que forma implementam essa forma de pensar a arquitetura nos vossos projetos?**

Há uma grande diferença se falamos de clientes particulares ou de promotores pois o investimento e o 'business plan' falam de forma diferente.

Infelizmente, o investimento é maior quando queremos implementar sistemas sustentáveis e ecológicos na construção e, para além disso, ainda nos debatemos com as questões regulamentares. Neste campo ainda há muito trabalho a fazer e muitas diretivas da União Europeia por transcrever.

**Como é que a pandemia da COVID-19 afetou os trabalhos da Something Imaginary? Que medidas têm tomado?**

De facto, não afetou o nosso trabalho porque soubemos antecipar. Logo que se começou a falar na pandemia decidimos planear a nossa atividade tendo em consideração as contingências que se adivinhavam. Um planeamento eficaz, a criação e implementação de um manual de procedimentos próprio e a aposta na tecnologia permitiu-nos antecipar uma resposta capaz de responder da mesma forma aos nossos clientes e parceiros, sem angústias nem sobressaltos. Assim, logo no início de março, toda a equipa estava preparada para o teletrabalho. As reuniões semanais da equipa, com os clientes e os parceiros continuaram, mas nas plataformas eletrónicas.

Aproveitámos para remodelar o Atelier e instalar equipamentos de proteção e prevenção à propagação do

vírus, desde o acesso ao atelier à sua vivência, todos os aspetos foram considerados, com um investimento suplementar. Criámos todas as condições necessárias e exigidas para que todos possam trabalhar no Atelier, quando necessário, em segurança e com confiança. Até hoje, a equipa continua em rotatividade, vindo ao Atelier em dias escalados ou para as obrigatórias visitas às obras em curso.

As reuniões com os clientes e parceiros quando presenciais seguem regras e obedecem a procedimentos estabelecidos.

**E em relação à arquitetura, como a sentem? E como que é vista pela entidades governamentais?**

Esta pergunta tem várias respostas: a emocional, a politicamente correta e a institucional.

**A emocional**

Vivemos, respiramos, sonhamos com ela. À nossa mesa, muitas vezes a temática é arquitetura, mesmo com as crianças, num jantar normal de semana. É um privilégio fazer o que se gosta! Somos gratos por isso diariamente.

Não é em todas as profissões que nos emocionamos com os projetos que nos são confiados. Aqui, isso acontece com frequência. Acontece, quando um projeto é bem recebido pelo cliente, quando numa obra, a cada passo, vivemos a conquista de um sonho realizado e vemos a satisfação do cliente.

Acontece quando a obra supera o 3D. Eu (Sara Afonso) e o João Resende fazemos uma bela equipa! Complementamos muito bem. Entre os primeiros esboços e a obra, dividimos bem entre nós as tarefas e a equipa.

O João adora passear por entre o papel de esboço... Eu dedico-me mais ao projeto de execução e obra.

Acreditamos diariamente que vale a pena investir para crescer. Estamos a crescer mais no interior. Brevemente, no centro de Grândola, num espaço com 210 m<sup>2</sup>, iremos inaugurar as instalações do GRUPO SOMETHING, com as empresas: SOMETHING IMAGINARY, SOMETHING PERFECT, imobiliário, e a SOMETHING 3XY, serviços.

Acreditamos no crescimento e desenvolvimento do país, por isso continuamos a sonhar e a criar, tendo até criado um 'Departamento de Lunáticos'.



Criámos a IMA COLLECTION – uma coleção de mobiliário em madeira maciça, de design e fabrico 100 por cento português, que está neste momento em produção.

### A politicamente correta

Queremos acreditar que as Câmaras, Institutos e outras entidades, de quem o resultado do nosso trabalho depende, estão par e passo connosco, afincadamente, fazendo possíveis e impossíveis para que juntos possamos alavancar a economia portuguesa, aproveitando, estes ‘anos dourados’ que Portugal está a viver na ribalta mundial, para se inovar e fazer acontecer.

Estamos nos ‘top 10’ de todos os destinos turísticos, até na forma como reagimos à pandemia, somos vistos como um país seguro. Importa não estragar tudo com burocracias lentas, em que, a título de exemplo, uma notificação pode demorar um mês a ser emitida, e, escandalosamente, estar tecnicamente errada!

### A institucional

Portugal já teve tempo para ultrapassar o atraso provocado por demasiados anos de encerramento sobre si próprio, o tal tempo em que estagnámos em todas as áreas, da instrução à cultura, passando pelos diversos setores que fazem a economia e o país crescer, e contra o qual todos se manifestam. Sim, é verdade, estávamos na cauda da Europa. Passados quase cinquenta anos continuamos longe dos lugares do pódio. Sendo nós um país de aventureiros, corajosos e descobridores, o que nos falta para alcançarmos o pelotão da frente? Onde falhamos?

Hoje há um apelo vindo de diversos setores, da política às confederações empresariais, para que inovemos, para que nos atrevamos e arrisquemos. A sociedade civil quer responder de forma positiva, os mais audazes atrevem-se, os mais capazes inovam e os destemidos arriscam. E há os que conseguem o pleno e atrevem-se, inovam e arriscam. Todos investimos o melhor de cada um de nós, os que respondem afirmativamente e até atrevidamente, diria eu, em tempo de pandemia e de, conseqüente, crise. No entanto, a economia não descola pelo que, penso eu, é tempo de refletir.

Descobrir o foco do insucesso é tão, ou mais, importante

que inovar, atrever e arriscar. De nada servem as três qualidades, se não percebermos onde está o fator neutralizante. Assim, a minha proposta é que enfrentemos esse elemento de forma, igualmente, atrevida e arrisquemos a necessária análise. O que falha no sistema?

A resposta parece ser: o próprio sistema!

As burocracias e os burocratas não podem vencer, pela sua complexidade e ferrugem, um sistema que se quer, e deseja, ágil, dinâmico e apelativo para quem investe financeiramente e trabalha para criar mais valias para as suas empresas, para os seus funcionários e para o seu país.

Logo, quando o país chama e a resposta dos empresários é positiva, não faz sentido ser o próprio país, os seus próprios organismos a criarem resistência aos avanços conseguidos, à custa de muito trabalho e investimento da classe empresarial, pondo mesmo em risco alguns dos projetos em curso.

Urge ser feito um olhar atento e uma análise crítica à atuação de alguns desses organismos, ou seja, a alguns procedimentos retardatários e ultrapassados, sob pena de continuarmos numa estagnação de fazer desistir os mais resilientes, inovadores e atrevidos. O desgaste causado pelo neutralizante, que cria obstáculos a todo o querer fazer, acaba por ser o grande vencedor.

O mesmo país não pode ter dois lados tão opostos: querer que os empresários avancem e deixar que a burocracia continue enferrujada e a contrariar a evolução.

Quando falamos de burocracias sabemos que são necessárias e por isso elas existem em todos os organismos do Estado. No entanto, não podem, nem devem, ser obstaculizar do bom e dinâmico andamento dos projetos e funcionamento da sociedade e das empresas.

Desafiamos à sua modernização, digitalização de sistemas e respostas, para que nada estagne ou demore segundo a vontade e o estado de alma de alguns.

Como está, promove a suspeita da possibilidade de haver corrupção. Não basta que não haja, é imperioso que o sistema não permita, sequer, a hipótese de suspeita.

Mas enfim, somos uns privilegiados por viver neste paraíso com tamanha riqueza em Sol e à beira mar plantado, com uma gastronomia fantástica e, ainda, fazermos com paixão o que gostamos. 



.....  
*O arquiteto não tem  
uma profissão fechada  
sobre si, o arquiteto tem  
de, obrigatoriamente,  
possuir várias  
competências em  
diferentes áreas... e  
nunca chegam, tem que  
estar sempre a estudar,  
a evoluir e a aprender.*  
=====

A pocket watch with a chain resting on a document with cursive handwriting. The watch is open, showing the face with Roman numerals and the hands. The chain is made of metal links and is draped across the document. The background is a light-colored surface with faint, cursive handwriting.

A pandemia afetou os empregos e os rendimentos e deixou as famílias com menos dinheiro. Com medo de que o pior ainda esteja para vir, os portugueses estão a poupar como há muito não faziam, para isso podem recorrer ao setor prestamista.

A atividade prestamista baseia-se numa forma de financiamento fácil, rápida e sem burocracias. Consiste na concretização de empréstimos sobre bens como joalharia ou relojoaria. Mediante a avaliação desses bens é determinado o valor para uma proposta de empréstimo.

Apesar de esta ser uma atividade histórica, é ainda pouco conhecida pelos portugueses. No entanto esta é uma forma fácil de realizar um empréstimo com a vantagem da facilidade em que se consegue realizar um crédito e com taxas de juro cobradas inferiores às do crédito ao consumo e também inferiores às taxas de juro cobradas sobre os cartões de crédito.

Importa reter que os portugueses voltam a olhar para o ‘cofre’ que têm em casa – ou para a caixa dissimulada na confusão da mesinha à cabeceira da cama – para perceberem de que bens preciosos dispõem, capazes de responder às necessidades financeiras ditadas pela crise. Ouro, joias e toda uma panóplia de bens pessoais - como relógios, moedas ou até obras de arte - podem representar o último recurso para milhares de portugueses fazerem face a constrangimentos económicos.

Com intuito de quebrar a conotação negativa sobre penhores ou a atividade prestamista, nas próximas páginas iremos apresentar este setor na voz da Associação de Prestamistas de Portugal (APP) e de empresas de referência. 

# Setor Prestamista

# Associação de Prestamistas de Portugal apresenta o setor

*Foi na voz do Presidente da Associação Portuguesa de Portugal (APP), Luís Valente, que conhecemos mais sobre e atividade prestamista.*



**Gostaríamos de começar por lhe pedir que apresente aos nossos leitores a atividade prestamista.**

A atividade prestamista consiste no exercício por pessoa singular ou coletiva, da atividade de mútuo garantido por penhor. Concretamente, essa atividade consiste na concessão de empréstimos monetários mediante uma garantia como colateral (ouro, prata, joias, alta relojoaria), isto é, coisas móveis livremente transacionáveis, a fim de garantir o cumprimento das obrigações de quem contrai o empréstimo.

**Que vantagens oferece um empréstimo prestamista?**

Considero que as principais vantagens de um empréstimo são a rapidez com que é concedido e a versatilidade de valores dos mesmos, que tanto podem ser micro empréstimos como valores mais substanciais; outra vantagem é o facto de o penhor evitar que o consumidor venda, ou seja, consegue resolver a sua situação sem se desfazer de artigos que por vezes têm valor sentimental e/ou são de família, etc., podendo a qualquer momento resgatar os mesmos. É uma atividade com carácter sigiloso e a taxa de juro praticada é mais em conta comparativamente com a taxa de juro aplicada nos cartões de crédito.

**A atividade de prestamista tem encarado nos últimos anos vários desafios. A imposição de uma enorme carga burocrática e o facto de terem maior risco de serem usados em atividades ilícitas, obrigaram o sector a implementar um conjunto de regras. Têm sido eficientes?**

A atividade prestamista não tem nada a esconder ou a ocultar às entidades fiscalizadoras. Tem sido um setor de atividade, que tem vindo a ser alvo constante de várias fiscalizações. A Associação dos Prestamistas de Portugal tem procurado junto dessas mesmas entidades credibilizar o sector. Sendo nós um dos ramos de atividade mais fiscalizados e com uma vasta panóplia de regras e imposições legais, temos conseguido, de maneira extremamente eficiente e competente, implementar o que nos é exigido para que no fim o beneficiado seja o consumidor. É importante que existam critérios a ter em consideração na avaliação dos bens, bem como a afixação no local onde se desenvolve a atividade de um conjunto de informações como a cópia do título de autorização para o exercício da atividade, as taxas de juros praticadas e dos serviços prestados, a validade do seguro obrigatório, a cotação diária do ouro e dos restantes metais preciosos, bem como o quadro das marcas dos punções legais, para além de existirem regras sobre o conteúdo obrigatório que devem conter os contratos de mútuo a celebrar.



**Como funcionam os leilões? Têm, também eles, uma grande carga burocrática para se realizarem?**

Para a venda em leilão das coisas dadas em penhor, terá de existir mora, um atraso no pagamento da prestação, por período superior a três meses. O objeto que foi dado como garantia de penhor será vendido, contudo as vendas em leilão são sempre publicitadas com uma antecedência mínima de 10 dias em relação ao dia da venda, por anúncio num dos jornais mais lidos da localidade, afixação de editais na porta do estabelecimento do prestamista e, quando exista, a publicação de anúncio no seu site, bem como deve constar a informação respeitante ao a) Local, dia e hora da realização do leilão; b) Local e data em que estarão expostas ou poderão ser examinadas as coisas dadas em penhor; c) Indicação de que a venda se refere a bens que garantem empréstimos e que à data têm juros vencidos e não pagos há mais de três meses. O leilão é publico e encontra-se publicitado o dia, hora e local na página da internet da ASAE.

No entendimento da APP a realização da venda em leilão deveria poder ser anunciada de uma única vez e poderiam existir lotes maiores.

Importa ainda reter que relativamente aos valores dos remanescentes não reclamados pelos mutuários, é o prestamista que incorre em todos os custos de informação mas é o Estado quem mais recebe (60 por cento); ora, as notificações obrigatórias poderiam ser efetuadas, em alternativa à morada, para a caixa de correio eletrónico, ou através de SMS, mediante os dados existentes na base de dados, que podem ser diferentes dos que inicialmente estavam nos contratos, desde que assinado pelo mutuário estas alterações. 



# “Se precisa de dinheiro ou guardar os seus bens, deve recorrer a um prestamista”

*A atividade prestamista é o recurso ao crédito sem burocracias. Maria Luísa Borges, administradora da Companhia União de Crédito Popular (CUCP), apresentou-nos uma das mais emblemáticas empresas do setor e as vantagens deste tipo de empréstimo.*

**A história da Companhia União de Crédito Popular perdura por mais de 145 anos, que segredos existem para alcançar esta longevidade e, ainda assim, permanecerem como uma referência nacional? São a empresa do ramo prestamista mais antiga?**

Não há qualquer segredo. Há muito trabalho com profissionalismo, seriedade e fundamentalmente com o enfoque no CLIENTE. Na CUCP não paga comissões nem juro de mora e pagamos acima da média do mercado.

De facto, a CUCP já existe desde 1875, e poucas foram as alterações ao nível da gestão, o que faz com que esta companhia seja tão “antiga”. A história é muito simples. Em finais do século XIX alguns senhores da cidade do Porto percebem o quão difícil estava a ser levar a cabo toda a sua atividade e resolvem criar a Companhia União Popular Penhorista, SARL. Nasce com o objetivo: 1º - Empréstimo sobre objetos de ouro e prata, roupas, móveis, mercadorias diversas e artefactos nacionais. 2º - Empréstimo sobre as ações da Companhia, ações de Bancos, e inscrições de dívida pública nacional interna e externa. 3º - Empréstimo a indivíduos da classe industrial sobre todos os seus produtos. 4º - Promover a venda dos mesmos produtos por módica comissão, nesta cidade, ou onde tenham melhor e pronta extração. 5º - Comprar, quando lhe convenha, qualquer penhor que seu dono resolva vender razoavelmente. 6º - Receber em depósito qualquer quantia não inferior a quinhentos réis em conta corrente, à ordem, ou a prazo com juro arbitrado pelo diretor. Nenhum depósito, porém, teria direito a juro uma vez que a quantia mínima que tivesse em depósito fosse inferior a 5\$000 réis.

Pelo ano de 1930/31 os acionistas e depositantes veem-se a braços com uma fraude financeira que leva à tomada da seguinte posição: os acionistas ficam sem os seus

depósitos e os depositantes não acionistas perdem 90 por cento, podendo com os 10 por cento que recebem reabilitar a Companhia. Foi assim que dois depositantes: Porfírio Fernandes Barbosa e Aurélio d’Araújo tomam conta da CUCP começando uma nova etapa. O primeiro era inspetor das oficinas dos Caminhos de Ferro e o segundo professor no Instituto Comercial pertencendo a uma família abastada da cidade do Porto, a família Cassels.

A 1 de abril de 1933 é admitido o Sr. António Ribeiro Barbosa através do seu tio Porfírio Fernandes Barbosa, que vem a ser o guarda-livros e, mais tarde, Presidente da Administração até ao ano de 2002 em que pede a sua exoneração. Atualmente ainda está vivo e muito lúcido, fazendo-nos muitas visitas.

Em 22 de fevereiro de 1943 é admitido o Sr. Manuel Aleixo Ferreira, com apenas 16 anos, que ascende a Presidente de Administração com a saída do seu colega, como sempre se trataram, António Barbosa. Manuel Aleixo Ferreira traz para a CUCP os seus sobrinhos Maria Luísa Borges e Bruno Gonçalves. Em 2018, Manuel Aleixo com 92 anos morre. E foi uma grande perda porque é com o trabalho de Manuel Aleixo e António Barbosa que esta casa tem o prestígio que tem. Felizmente que nós, os sobrinhos, pudemos “beber” os seus conhecimentos. Para dar continuidade ao projeto juntamos o braço direito do tio, o António Fernandes.

**Trabalham apenas com ourivesaria e relojoaria ou também com outros bens?**

Hoje, na CUCP só trabalhamos com ouro, joias, pratas e relógios em ouro. A atividade prestamista mudou o seu paradigma de 1974 até cerca de 2003. Se até 1974 os bens entregues para penhor eram tudo quanto mais tarde se

puddesse vender, desde sapatos; lençóis; cabeças de máquina de costura; estatuetas em terracota; violinos; livros, tudo servia para que os clientes pudessem levar o dinheiro que momentaneamente necessitavam. Com o evoluir dos tempos os bens de ouro, pratas, joias e relógios em ouro passam a ter a supremacia, até porque as adeleiras começam a escassear. As adeleiras eram as pessoas que em alturas de leilão compravam os penhores que os clientes abandonavam.

**Em entrevista à Sapo referiu que “a população ainda não percebeu que recorrer aos prestamistas é uma segurança”. De que forma este serviço é uma maior segurança para os portugueses?**

Disse e continuo a afirmar. Se precisa de dinheiro ou guardar os seus bens a um prestamista deve recorrer. A taxa de juro mensal é mais barata do que a do cartão de crédito e os bens estão seguros- A atividade prestamista rege-se pelo decreto-lei 160/2015 de 11 de agosto. É uma atividade com sigilo. Mas, recorrer a um prestamista não precisa de ser só porque necessita de liquidez. Imagine que está a fazer obras em casa ou então vai de férias. Porque não deixar os seus bens guardados num prestamista? A atividade é obrigada a ter um seguro para ressarcir os clientes em casos de perda.



**Considera que a maior parte dos portugueses tem conhecimento da existência desta atividade? Atualmente a atividade de prestamista tem uma maior credibilidade?**

Infelizmente ainda há um estigma relativamente aos penhoristas. Em tempos idos, mas muito, muito lá para trás, o termo prestamista era desconhecido. O termos mais usados era o prego ou o invejoso. Não me pergunte porquê invejoso que não sei responder. Os clientes de hoje são de todas as classes sociais e já não há qualquer “vergonha” em ir ao prestamista. Já reparou que só cá vem quem tem bens? Ao banco vão os que nada têm. Assim, dizemos, invista em ouro. Venha à CUCP e coloque-nos as suas dificuldades.

**Como funcionam os leilões? Quem pode participar? Têm, também eles, uma grande carga burocrática para se realizarem?**

Os leilões são um ato marginal da atividade prestamista, mas, que tem um grande peso. Nós prestamistas temos de fazer leilões para poder continuar a trabalhar. A lei permite que vão a leilão os penhores com três meses consecutivos de juros em atraso. Mas, cada prestamista é livre de poder alargar este prazo. Os leilões são públicos, mas, 99 por cento dos compradores ou são industriais ou comerciantes de usados.

Hoje fazer um leilão é uma maratona sem sentido e com custos avultados. Estamos com a Associação dos Prestamistas de Portugal (APP) a sensibilizar o poder económico e político para os constrangimentos que o decreto-lei, que nos rege, trouxe para atividade.

**Para além dos leilões têm também uma ourivesaria digital. Em altura de pandemia a aposta em plataformas online são fundamentais?**

Sem dúvida que esta forma de vender é uma facilidade para o cliente. Entramos há pouco na era digital das vendas daí que não possamos dizer se é um sucesso. Estamos a gatinhar.

**Devido à pandemia a atividade de empréstimos assente no penhor teve uma perda de 50 por cento no mês de abril. A Companhia União de Crédito Popular já retomou esta quebra? Com os problemas financeiro provocados nas famílias portuguesas a tendência não seria haver uma maior procura?**

Não percebemos porque esta atividade está com tanta diminuição. Ou, será que percebemos? Com o ouro em alta as casas de compra e venda de ouro já começaram a aparecer e o desconhecimento da forma como é feito um penhor leva a que os novos clientes “escorreguem” nessas casas.

Fazer um penhor é muito simples. Basta dirigir-se com os bens e o cartão de identificação. Depois de explicar ao cliente que paga uma taxa de cerca de 1 por cento ao mês de juro e que pode em qualquer momento amortizar a dívida ficando sempre a pagar sobre o que deve, pode-se avançar para fazer o contrato. FUJAM de quem vos quer comprar com opção de venda (VOC). Para além de levarem menos do que se fizessem uma venda direta, depois pagam muito mais. Nos penhores não paga mais do que aquilo que contratualiza e de acordo com a lei. Lembre-se de que as taxas são emitidas pelo Banco de Portugal. 

# CCP: Obtenha crédito sobre as suas peças de ourivesaria de forma rápida e segura

*A Casa de Crédito Popular (CCP) iniciou a sua atividade na região de Lisboa, em 1997, como especialista em empréstimos sobre ouro prata e joias, dispondo de um serviço de primeira qualidade e único na forma de operacionalização. Paulo Paixão, diretor-geral da CCP conversou com a IN apresentando a atividade prestamista e a CCP.*

## **Que vantagens oferece um seguro prestamista? De que forma este tipo de empréstimo é mais vantajoso em relação às condições oferecidas por outras empresas de crédito?**

Este tipo de empréstimo oferece a vantagem da facilidade em que se consegue realizar um crédito, baseado em apresentação de garantias num metal precioso e na da sua própria identificação.

A principal vantagem sobre créditos de outras instituições são:

A qualquer momento, pode terminar o crédito sem que existam outro tipo de compensações para a entidade que o financiou.

As taxas de juro cobradas são inferiores ao do crédito ao consumo e também inferiores às taxas de juro cobradas sobre os cartões de crédito.

Passando a exemplificar, imaginem que necessitam do nosso financiamento para fazerem face a uma despesa inesperada de uma fatura da luz que num determinado mês veio mais alta do que previsto e não conseguem liquidar até ao dia em que a fatura vence o pagamento. Podem sempre recorrer ao nosso serviço de financiamento, realizam um empréstimo e passados poucos dias, se pretenderem terminar o empréstimo, podem fazê-lo sem qualquer tipo de restrições.

Outro dos nossos serviços é a guarda de peças, exemplificando, se já teve necessidades de se ausentar de casa por um período e não tem onde deixar os seus bens em metais preciosos, podemos guardá-los à semelhança de como se faz com os bancos tradicionais no aluguer de cofres individualizados.

## **Como se processa um empréstimo sobre ouro, prata ou joias?**

Um empréstimo processa-se em três passos:

Apresentação das garantias (peças em metal precioso, ouro, prata, joias e ou relógios) numa das nossas agências para que, de imediato, lhe seja realizada uma avaliação e, de seguida, uma proposta de empréstimo, onde são

apresentadas todas as condições contratuais.

Caso aceite a nossa proposta, o empréstimo é realizado no momento e deverá ter presente consigo o seu cartão de cidadão.

Nota: Caso não concorde com avaliação ou valor de empréstimo e não decida avançar com o empréstimo, nada lhe será cobrado.

Último passo baseia-se na confirmação dos contratos realizados, sendo necessário ao cliente assinar a documentação para que possa receber o seu financiamento.

## **Por terem maior risco de serem usados em atividades ilícitas, são obrigados a implementar um conjunto de regras de prevenção do branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo?**

A atividade, por si, é regulamentada com base no Decreto-Lei n.º 160/2015, onde estão definidas todas as regras pelas quais a atividade se deve reger e, obviamente, que também existem as regras específicas e aplicáveis a uma qualquer outra empresa que opere em Portugal, nomeadamente as regras de prevenção do branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo.

Em particular, a atividade prestamista é monitorizada de perto pela Polícia Judiciária com apresentação semanal de relatórios de toda atividade de empréstimos realizados aos nossos clientes e também pela ASAE com fiscalização presencial das nossas agências e dos nossos processos de trabalho. Como entidades fiscalizadoras, temos também a DGAE que está incumbida de parte do licenciamento da atividade e, também, o INCM - Imprensa Nacional da Casa da Moeda que também nos dá linhas orientadoras em alguns dos aspetos mais técnicos da nossa atividade.

Assim sendo, consideramos que a atividade é fortemente fiscalizada, o que nos confere uma enorme garantia de que não somos utilizados como meio de financiamento para atividades ilícitas.

## **Como funcionam os leilões? São também organizados pela CCP? Quem pode participar neles?**



Os leilões representam a forma que o prestamista tem de receber o dinheiro que emprestou ao seu cliente, ou seja, os bens penhorados, não resgatados pelos clientes ou que tenham caído em situação de incumprimento de juros, têm que, obrigatoriamente, ser vendidos em leilão público. Uma vez ressarcido do capital e juros atrasados que são devidos ao prestamista, o valor restante da venda, caso exista, é devolvido ao cliente. Os leilões são anunciados publicamente, sendo que qualquer cidadão pode participar no mesmo.

Os leilões são organizados pela própria empresa e fiscalizados presencialmente pela ASAE. Adicionalmente, e para uma maior transparência de toda a operação do leilão, os mapas resultantes da venda, as faturas emitidas e as formas de pagamento são disponibilizadas à entidade fiscalizadora, neste caso a ASAE.

#### **A CCP tem várias agências por todo o país, qual a próxima região onde pretendem estar presentes?**

A Casa de Crédito Popular tem atualmente a operar no território nacional 24 agências próprias, sendo que a localização das mesmas pode ser consultada no nosso site: [www.casacreditopopular.pt](http://www.casacreditopopular.pt).

Durante o ano de 2019, reforçámos a nossa rede com duas novas agências, sendo que iremos, certamente, durante os próximos anos, continuar a investir na criação de novos espaços e por conseguinte continuar a criar mais postos de trabalho.

Horário de atendimento: De segunda a sexta das 8h30 às 12h30 e das 13h30 às 17h30.

Informamos também que as agências da Damaia, Estefânia, Cruz de Pau e Faro estão abertas ao sábado das 9h às 15h.

#### **De que forma a pandemia afetou o setor e a CCP em particular?**

A pandemia obviamente que também afetou negativamente o setor, pois o confinamento obrigatório fez com que os clientes se refugassem em casa, baixando dramaticamente as suas necessidades de consumo e, consequentemente, de financiamento, fazendo com que as nossas agências tivessem uma quebra superior a 60 por

cento da sua atividade normal.

#### **Na atual situação pandémica, qual a tendência dos portugueses em relação à procura pelos vossos serviços? Tem-se verificado um aumento?**

Sem uma retoma geral da atividade económica e sem um aumento do consumo por parte das famílias, também a atividade prestamista não evoluirá. Poderá existir nos próximos meses, algum aumento residual de atividade comercial, mas, a longo prazo, se não existir uma retoma da atividade económica generalizada, o ouro, prata e joias deixarão de ser comercializados em ourivesarias e, assim sendo, também a atividade prestamista como a conhecemos estará de portas fechadas.

#### **As margens de lucro da atividade, que no caso dos prestamistas são submetidas a um rigoroso escrutínio e a taxas de juro fixadas a cada seis meses, enquanto os estabelecimentos de compra de ouro trabalham com taxas de juro não regulamentadas. Na sua opinião, considera que a atividade prestamista está a ser corretamente regulamentada? O que poderia ser feito de diferente?**

Em 2015, com a introdução do Decreto-Lei n.º 160/2015, existiu uma importante clarificação das regras que regem a atividade em todos os seus componentes, sendo que, em nossa opinião, 80 por cento da legislação tocou nos aspetos fundamentais que estavam menos claros e, naturalmente, como em qualquer atividade que evolui rapidamente e numa economia cada vez mais exigente, alguns dos aspetos da legislação atual devem ser revistos e adaptados, sendo que, por parte da associação dos prestamistas, já foram definidas uma série de possíveis alterações que estão a ser analisadas por parte da tutela da atividade.

Existe uma total clareza relativamente às regras existentes sobre a atividade prestamista, pois estão descritas em decreto-lei, mas persistem outras atividades ligadas ao mercado do ouro usado e em segunda mão que tendem a reger-se por regras contratuais pouco claras e em alguns casos até usurárias, onde passa a ser claro que são estas as empresas que, muitas das vezes, prejudicam o bom nome de todas as atividades que lidam com metais preciosos, incluindo, obviamente, a atividade prestamista. 

# Azevedo e Pinto & Jesus: “Resolvemos o seu problema financeiro na hora”



De um passado consolidado no setor prestamista, a Azevedo e Pinto & Jesus, nascida em 1951, em Lisboa, fez do presente uma aposta de futuro. O trabalho passa ainda por conquistar novos clientes e de mostrar que este é um setor credível e com imensas vantagens para os clientes. Se pretende fazer um empréstimo com a utilização de joalharia e relojoaria tem de ficar a conhecer a Azevedo e Pinho & Jesus (APJ).

**A APJ tem uma vasta experiência. A operar desde 1951 como tem sido o vosso trajeto? Quais os marcos mais importantes para a consolidação da APJ no mercado?**

O trajeto da APJ tem sido pautado por um caminho sempre com os olhos postos no futuro, fazendo jus ao lema ‘Somos uma Empresa de Confiança’, desde 1952. Caminhamos lado a lado com os nossos clientes de maneira a que consigam ultrapassar fases pontuais da sua vida com os nossos serviços de excelência, a todos os níveis (avaliações, empréstimos, compra e venda). Queremos que o cliente se sinta seguro e acarinhado e trabalhamos com o máximo de honestidade. APJ foi, é e será sempre a escolha certa!

**Que soluções de empréstimos oferecem e como é que o cliente o pode fazer?**

O cliente precisa de dinheiro, se tiver algum objeto de valor nomeadamente ouro, prata, joias ou relógios basta vir às nossas instalações na Rua dos Sapateiros, 115, 1º esquerdo, na baixa de Lisboa. Após uma avaliação das peças fazemos o empréstimo na hora. O cliente pagará juros mensais e quando puder vem levantar as peças. É tudo sigiloso.

**Para além das soluções de empréstimo, como fazem a venda? Através de leilão ou de lojas físicas e/ou digitais?**

A venda das peças dos empréstimos, no caso de o cliente não pagar os juros, é feita num leilão presencial numa das nossas instalações. Por lei um cliente pode estar sem pagar três meses, sem perder nada. Nós costumamos dar até quase um ano sem levar as peças para leilão.

**Consideram que conseguem oferecer vantagens financeiras tanto nas soluções de empréstimo como de venda?**

No caso dos empréstimos se alguém precisa de dinheiro, mas não quer desfazer-se da peça seja por valor sentimental, seja pela beleza ou o valor da peça (exemplo de Rolex ou Patek Philips, relógios de excelência entre outros), o empréstimo é a melhor solução.



Na venda nós valorizamos as peças de época, peças com história, bons relógios, joias com pedras preciosas - temos um gemólogo, um perito em diamantes e todo o material necessário ao cuidado das gemas -, não é tudo igual apenas pelo preço do ouro, tudo depende da 'alma da peça'. Somos por isso uma vantagem para quem quer vender alguma peça mais interessante que apenas ouro para ser derretido.

**De que forma a crise afetou o vosso volume de negócios? Houve uma maior procura por este tipo de soluções?**

Esta crise de forma alguma trouxe maior procura deste tipo de soluções. Muito pelo contrário. Há muito menos gente a aparecer para pedir empréstimo ou para vender. Na minha ideia muitos portugueses venderam já na outra crise quase tudo o que tinham e não têm mais nada. Sendo que muito desse ouro foi vendido para derreter para o estrangeiro e o que se comprou é de fraca qualidade e de valor baixo, visto que muitas ourivesarias sobrevivem de vendas de ouro de nove quilates (o mais baixo de todos, tendo em conta que o nosso típico ouro português é de 19,2 quilates) ou pratas de uso pessoal. Há, portanto, menos produto no mercado de segunda mão, logo menos empréstimos e menos compras.

**Os vossos serviços são uma forma fácil e sigilosa de as pessoas convertem temporariamente bens valiosos em dinheiro que precisam. Sente que os portugueses ainda não têm um conhecimento total pela vossa atividade?**

APJ sempre trabalhou com o intuito de dar a conhecer e credibilizar a nossa atividade uma vez que muitos portugueses a desconhecem e outros ainda desconfiam. É bastante usual os nossos clientes darem feedback bastante positivo e até mesmo ficarem surpreendidos pelos nossos serviços de excelência. Quando nos abordam têm uma ideia errónea e pré-concebida dos penhores, porque simplesmente desconheciam este ramo de atividade. Depois de falarem e trabalharem connosco ficam agradavelmente surpreendidos com o serviço prestado. 



**OURIVESARIA: Rua do Ouro (Aurea),  
nº 161 1100-062 Lisboa  
[www.azevedopinho.pt](http://www.azevedopinho.pt)**

**CASA PRESTAMISTA: Rua dos Sapateiros,  
nº 115 - 1º esq. 1100-577 Lisboa  
[www.penhoresapj.com.pt](http://www.penhoresapj.com.pt)**

# Prestiviseu, a referência do setor prestamista na cidade de Viriato

Por terras de Viriato, a Prestiviseu é a principal referência do setor prestamista, além disso, a esse ramo a empresa inclui uma ourivesaria para complementar o negócio. Os irmãos Lucas Leandro e Hugo Leandro apresentaram a empresa e os seus serviços.

**Lucas Leandro e Hugo Leandro são os administradores e responsáveis pelo crescimento da Ourivesaria Capela e Leandro e da Prestiviseu Penhores? Como surgiu a aposta neste setor? Qual dos negócios surgiu primeiro?**

O administrador é o Manuel Leandro que com a sua equipa de funcionários, incluindo dois filhos, são responsáveis pelo desenvolvimento destas duas empresas na cidade de Viseu. Nós obtivemos o título de 'Avaliador de Artigos com Metais Preciosos e de Materiais Gemológicos', certificados pela Imprensa Nacional da Casa da Moeda em 2017.

A Prestiviseu Penhores foi fundada em 1996, dedicando-se ao empréstimo sobre valores. Anteriormente este tipo de serviço no distrito de Viseu estava sob responsabilidade de uma instituição bancária. Com o intuito de preservar este serviço e fazer face às múltiplas necessidades dos cidadãos desta região, a empresa mantém-se sólida, possibilitando soluções de financiamento e relações com os clientes desta mesma região bem como de todo o país.

O negócio que surgiu primeiro foi a Ourivesaria Capela & Leandro, em 1993. Este espaço dedica-se à compra e venda de ouro, prata, joias e relógios de marcas prestigiadas. Todos os artigos, apesar de serem em segunda mão, encontram-se em perfeitas condições, desde os mais antigos até mesmo aqueles que quase ou nunca foram usados. Os bons preços que praticamos devem-se ao facto de o cliente não pagar o feitiço das peças e aproveitarmos ao máximo os artigos que nos chegam - tanto na compra ao balcão, na nossa loja, como também os que são adquiridos em leilões conceituados a nível nacional para venda ao público. Alguns dos artigos podem ser consultados na nossa página de Facebook procurando por Ourivesaria Capela e Leandro.

**Que soluções de empréstimos oferecem? Que valores são aceites para um empréstimo?**

Nós emprestamos dinheiro sobre ouro, prata, joias e relógios de marcas prestigiadas, de forma sigilosa e possibilitando qualquer pessoa obter dinheiro na hora.



**A pandemia da COVID-19 veio trazer uma subida do preço do ouro. Considera que esta é uma altura favorável para quem procura uma solução de empréstimo sobre joalharia?**

A subida do ouro vem reforçar a importância deste, permitindo às pessoas fazerem face a encargos financeiros ou até adquirir dinheiro para investimentos de forma rápida, segura e sigilosa. Assim sendo, quem necessitar de um empréstimo neste momento, em relação aos anos anteriores, irá notar uma maior valorização dos seus bens, logo um maior empréstimo.

**Os vossos serviços são uma forma fácil e sigilosa de as pessoas converterem temporariamente bens valiosos em dinheiro que precisam. Sente que os viseenses ainda não têm um conhecimento total pela vossa atividade?**

Sentimos que ainda existe algum desconhecimento da nossa atividade. Apesar de ser uma atividade secular, muitas das pessoas acabam por vender bens por não conhecerem este tipo de alternativa. Temos feito o possível para divulgar a nossa atividade, com publicidade na cidade e nas redes sociais, bem como pelo nosso site: [www.prestiviseu.pt](http://www.prestiviseu.pt)

# Rentabilize peças de arte com os serviços da Prestarte

*A Prestarte inclui nos seus serviços, além da função de prestamista, a compra e venda de peças de arte, uma solução distinta no mercado. A atuação da empresa pauta-se por critérios de absoluta transparência, respeito pela lei e todos os regulamentos aplicáveis, assim como pelas melhores práticas do mercado de ativos de arte, garantindo um atendimento absolutamente confidencial, privativo, de grande reserva e discricção como referiu em entrevista o administrador da Prestarte, Joaquim Marques dos Santos.*

## **Como surge a Prestarte e o porquê da aposta neste mercado e particularmente na arte?**

A Prestarte surgiu em 2014 para exercer a atividade de prestamista tendo como artigos elegíveis, entre outros: objetos de pintura, artigos de joalheria, pratos e relógios, porcelanas e artes decorativas, arte sacra, peças de escultura e mobiliário de autor.

Mais tarde, em 2015, alargou a sua atividade para a compra e venda dos mesmos artigos.

## **Quais as vantagens das soluções apresentadas pela Prestarte? (Os juros baixos são a principal mais valia?)**

A atividade encontra-se devidamente regulamentada e é regularmente escrutinada. A taxa de juro é a taxa que é fixada pelo Banco de Portugal, no início do ano.

## **Como é feita a avaliação de bens e como é que o cliente pode chegar a vocês?**

A avaliação é feita por técnicos especializados nos vários tipos de bens anteriormente referidos. O contacto com a PrestArte, por parte dos clientes, pode ser pessoal, telefónico ou via internet.

## **Como é realizada a venda das peças de arte? Através de leilão ou de uma loja virtual/física? (Como funciona e como podem participar nos leilões?)**

A venda de bens da Prestarte, obtidos quer através de

compra direta a clientes, quer obtidos por incumprimento de clientes, é feita diretamente pelos interessados, através de exposição na nossa galeria virtual disponível no nosso site (não temos loja virtual), sendo a compra efetivada presencialmente, e através de parceiros nacionais ou estrangeiros.

Nos casos de incumprimento de clientes nos empréstimos concedidos é feito um leilão público, sempre com a supervisão da ASAE, em data marcada e publicitada de acordo com a lei. Neste leilão pode licitar qualquer interessado nos bens a leiloar, os quais poderão ser vistos na exposição feita nas instalações da empresa pelo período de 10 dias que antecede o leilão, também de acordo com a lei.

## **Para além do serviço prestamista, o cliente pode procurar a Prestarte para a venda de peças de arte? De que forma?**

Sim. A metodologia é a mesma da seguida para a atividade prestamista.

## **Com a pandemia da COVID-19 houve uma maior procura pelos serviços da Prestarte ou existiu uma quebra?**

Com a pandemia nota-se efetivamente uma quebra na procura. 



# Mulheres de Salto Alto

A 19 de novembro de 2014 era criado, pela Organização das Nações Unidas, o Dia Mundial do Empreendedorismo Feminino. O objetivo da criação desta data simbólica é apoiar e incentivar o empoderamento das mulheres, sobretudo a nível económico. A ONU entende que ao valorizar o empreendedorismo feminino, a sociedade contribui para a equidade de géneros, reduzindo desigualdades históricas.

Apesar dos passos já dados nesse sentido, há ainda bastantes desafios quando se trata de empreendedorismo feminino. De acordo com vários estudos, os principais desafios enumerados pelas empresárias são as diversas atribuições das mulheres, a discriminação de sexo, a pouca confiança e crença no seu potencial e a falta de apoios familiares.

Se antes da pandemia que assola atualmente todo o mundo, a população feminina já se via a braços com alguns desafios na hora de empreender, no contexto atual os mesmos passaram de 'alguns' a 'inúmeros', tanto para as empreendedoras como para os empreendedores.

Contudo, alguns estudos revelam que, no caso delas, houve mais espaço e vontade para a inovação, em comparação a eles. Enquanto 39 por cento das mulheres intensificaram o uso de plataformas online para comercializar produtos e/ou serviços, apenas 22 por cento dos homens empresários implementaram estas mesmas mudanças. Além disso, para 90 por cento das empreendedoras, estas alterações continuarão em vigor no pós-pandemia. 



girl power



# “Sinto que a Couto não é nossa, é uma marca de todos os portugueses”

*Genuína e de sorriso no rosto, assim é Alexandra Matos Gomes da Silva, a mulher que trouxe uma nova vida à Couto. Como num jogo de xadrez Alexandra absorve, estuda, intui e arrisca, sem medo, porque é nesse mundo que se sente realmente confiante. O tempo é agora de nova mudança e de novos paradigmas para a Couto. Esta é uma história de sorrisos que a IN foi conhecer numa entrevista especial com a Diretora Comercial da Couto e também presidente do Conselho Executivo da Fundação Couto.*

## **A Couto é uma empresa centenária reconhecida pela pasta dentífrica. Mas hoje é mais do que isso, que outros produtos desenvolveram?**

A COUTO, SA comemorou neste ano de 2020, o seu 102º aniversário com o lançamento da sua loja online. A Couto é reconhecida como a empresa produtora da famosa Pasta Medicinal Couto, agora designada ‘Pasta Dentífrica Couto’, sendo o seu produto âncora. Temos ainda mais dois produtos o ‘Restaurador Olex’ e o ‘Petróleo Olex’, que surgiram nos anos 70 e que também ficaram na memória de uma geração pelos originais spots televisivos.

Além dos produtos anteriormente referidos a Couto produzia mais produtos, sendo um deles o ‘DEOTAK’, que em finais de 2016 mudou a sua designação para ‘Creme Desodorizante Couto’. O intuito foi dar uma nova dinâmica à marca COUTO.

Em 2017 foram lançados mais produtos, como o ‘Couto Creme de Mãos’, o ‘Couto Sabonete’ e o ‘Couto Creme Hidratante’.

Em 2018, lançamos uma linha para homens que usam barba - o ‘Couto Champô para a Barba’ e o ‘Couto Óleo Condicionador para a Barba’ - e outra para o homem que não usa barba - o ‘Couto Creme para barbear’ e o ‘Couto After Shave’.

Em junho de 2018 a empresa comemorou o seu centenário com a inauguração da sua Flagship Store na Rua de Cedofeita nº 330, no Porto e com o lançamento de uma linha cosmética

comemorativa do centenário, inspirada no design e cores da sua ‘Pasta Dentífrica Couto’.

Nasceu assim a ‘Água de Colónia Couto’, uma colónia floral, fresca e sofisticada que mistura Neroli com a frescura do Manjerição, o ‘Sabonete Couto’, o ‘Gel de Banho Couto’, o ‘Leite Corporal Couto’ formulados com manteiga de karité e uma linha para homem composta pelo ‘Creme de Barbear Couto’ e o ‘After Shave Couto’ em bálsamo, uma fórmula não gordurosa, extra suave, com óleo extraído das sementes de chia.

Em 2019 lançamos um produto complementar à nossa ‘Pasta Dentífrica Couto’, o ‘Colutório Couto’ um elixir oral de uso diário para ajudar a manter a boca saudável e o hálito fresco.

No início do corrente ano lançamos o nosso primeiro produto para o rosto o ‘Creme de Rosto Couto’, uma emulsão de cuidado diário com colágeno vegetal, manteiga de karité e Esqualeno vegetal que deixa a pele do rosto fresca, macia e confortável.

Devido ao período pandémico que estamos a atravessar, e face à escassez de desinfetantes no mercado nacional, a Couto lançou o seu desinfetante, o ‘Desinfetante Couto’ um gel desinfetante de mãos com 70 por cento de álcool etílico e 3 por cento de glicerina, uma solução ideal para lavar as mãos de forma rápida, prática e eficaz.

**Como se diferenciam os produtos da Couto dos demais**

### **do mercado?**

Diferenciam-se pela imagem retro, pela sua composição e pela sua qualidade. A Couto só usa na composição dos seus produtos matérias primas certificadas de origem comprovada, quer vegetal, mineral ou sintética.

### **Com a inovação obrigatoriamente presente nos produtos, de que forma fazem prevalecer a metodologia mais artesanal que demarca os produtos Couto?**

No embalamento dos produtos, a Couto necessita de mão de obra, bem como na colocação dos rótulos, na colocação em invólucros e, em alguns casos, no próprio enchimento. O próprio *packaging* dos produtos é artesanal.

### **Nos últimos anos a Couto teve um crescimento exponencial que lhe tem dado uma segunda vida. Para isso muito contribuiu o reposicionamento da marca num segmento vintage. Para além disso que outras estratégias levaram a este crescimento?**

O crescimento deveu-se em grande parte ao lançamento de outros produtos cosméticos para consolidar a marca Couto como uma marca de produtos cosméticos e de higiene pessoal. Temos sempre o cuidado de não mexer no design da marca, apenas consideramos a introdução de elementos tradicionais portugueses, como o azulejo no design da marca Couto. Além disso, um bom líder tem de saber o que se passa dentro e fora da empresa e eu gosto de comunicar com os clientes. Foi a ouvi-los que decidimos criar alguns produtos que têm sido um grande sucesso. Há ainda novas coisas já programadas para sair em breve.

### **Além disso a Couto foi também salva por uma história de amor. De que forma é que isso aconteceu?**

A Couto, em 2004, mudou as suas instalações do Largo de S. Domingos no Porto para o Largo da Utic em Vila Nova de Gaia. Nesta altura trabalhava numa empresa familiar, empresa essa que foi a empresa escolhida pela Couto para montar o ar condicionado das suas novas instalações. Foi nessa altura que conheci o Sr. Gomes da Silva. Encantou-me o facto de uma pessoa com mais 33 anos que a minha geração ter uma postura de vida e uma visão muito à frente da sua geração.

Em 2016 casamos e é nesse mesmo ano que entro na vida profissional do Alberto, auxiliando-o na Fundação Couto e nas suas restantes empresas.

### **Há dois anos inauguraram a loja do Porto. Como tem corrido esta aposta?**

A aposta foi uma aposta ganha desde o início. A Couto necessitava de ter um espaço onde pudéssemos dar a conhecer a sua história e onde os seus fãs pudessem experimentar e adquirir todos os seus produtos.

No ano passado ganhamos o ‘Prémio Inovação e Criatividade’ da Associação Portuguesa de Museologia e tivemos também uma Menção Honrosa - Marketing e Merchandising Cultural.

Este ano, devido à situação pandémica que o mundo atravessa, a Couto, SA sentiu necessidade de abrir a sua loja online para o mercado nacional, para os nossos clientes poderem ter o acesso aos nossos produtos, mais facilitado. Ainda este ano iremos lançar a loja online para o mercado

européu e ilhas.

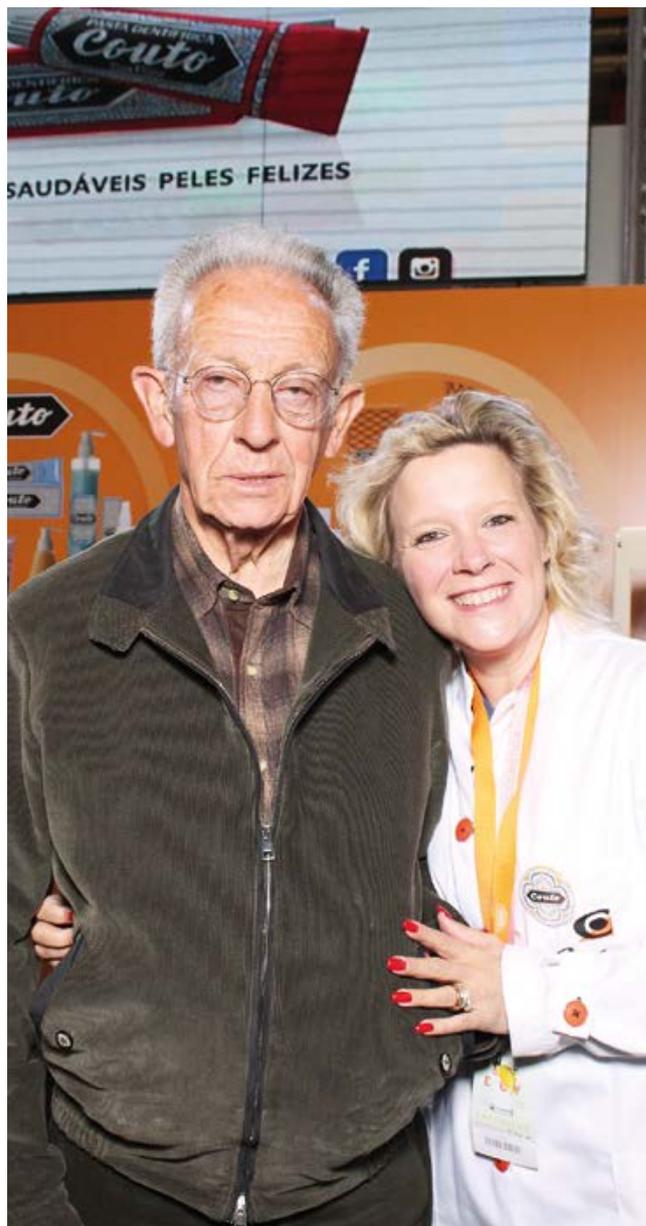
### **Para quando a abertura de uma loja em Lisboa?**

É um dos nossos objetivos só que face a conjuntura atual não conseguimos prever, num futuro próximo, a sua concretização. Além disso, consideramos que estamos bem representados pelas lojas de comércio tradicional com os nossos produtos em Lisboa.

### **Conhecendo melhor a Alexandra Matos Gomes da Silva... Quem é a Alexandra Matos Gomes da Silva? O que a inspira e motiva diariamente enquanto mulher e profissional?**

A Alexandra Matos Gomes da Silva é uma mulher dinâmica, de família, apaixonada e esposa, aberta a novos desafios. Sou inspirada diariamente pelo meu próprio marido, por todos os profissionais que me rodeiam e pelas crianças com quem contacto diariamente na Fundação Couto.

Sou motivada pela história da Couto e pela história da Fundação Couto e das suas gentes – as crianças e toda a gente que ali trabalha. Sou motivada pela esperança de um futuro melhor a ser dado às crianças, ou seja, o que me motiva mesmo são as pessoas. É por elas que luto diariamente e que encontro motivação para acordar todos os dias com alegria e energia para dar o meu melhor. Há uma série de sentimentos que englobam as minhas inspirações. Quando temos vidas que dependem de nós, as inspirações passam a ser essas pessoas.





**Como se define enquanto empresária e gestora? De que forma os seus conceitos inovadores a tornam uma empresária única no mercado?**

Implacável, decidida, determinada, empreendedora e objetiva. Gosto de analisar e procurar soluções onde existem problemas. Ao longo da minha vida e de todas as minhas etapas profissionais sempre trabalhei com pessoas e sempre dei o melhor de mim para alcançar objetivos pessoais e coletivos. Não me considero uma empresária única, apenas uma mulher dedicada aos projetos e desafios que me são colocados.

**Enquanto empresária, alguma vez se sentiu desvalorizada apenas por ser mulher?**

No início da minha carreira, comecei por trabalhar numa área que era predominantemente masculina, era jovem e uma das poucas mulheres existentes nesse ramo. No entanto retirei uma enorme aprendizagem e benefícios para a minha carreira. Hoje trabalho maioritariamente com mulheres que me estimulam diariamente.

**A determinação, competência e capacidade criativa são alguns dos muitos atributos que podem ser atribuídos a mulheres em cargos de chefia. Quais são, na sua opinião, as características diferenciadoras da liderança feminina?**

Na minha ótica ninguém faz nada sozinho, para se ser um bom líder ou empresário devemos-nos rodear de bons profissionais e de uma boa equipa multidisciplinar para levar o 'barco a bom porto'.

Se não estivesse rodeada de bons profissionais como a Diretora Técnica da Couto SA e pelas Diretoras Pedagógicas da Fundação Couto, teria sido muito difícil conquistar o que conquistamos até agora. Neste caso são mulheres, mulheres inspiradoras e trabalhadoras. Por trás de um grande homem existe uma grande mulher (grandes mulheres) e vice-versa.

**Existe ainda a Fundação Couto. Fale-nos um pouco desta instituição.**

Existimos ao serviço da criança desde 1974, olhando apenas à sua dimensão humana, assegurando em instalações de excelência as valências de Creche, Jardim de Infância e ATL sem fins lucrativos.

Alberto Ferreira do Couto e a sua mulher D. Maria da Conceição Ribeiro do Couto, mandaram construir em 1921 uma vivenda no número 2223 da Avenida da República em Vila Nova de Gaia, onde passaram a habitar até ao ano de 1963. Com a mudança da família para o Porto, e tendo a única filha do casal falecido com 15 anos de idade, resolveram deixar a moradia desabitada à disposição da freguesia de Mafamude para ser utilizada como creche e infantário. Deu-se então início às obras de adaptação da vivenda para o seu novo destino tendo-se inaugurado em 1967 o que foi inicialmente denominado 'Regaço de Maria'.

Com o passar dos anos Alberto Ferreira Couto e a mulher decidiram constituir, em 1974, uma Fundação sem fins lucrativos com o objetivo de "prestar assistência a crianças pobres ou remediadas, sem olhar a ideias políticas ou confessionais, ou preconceitos de raça ou de cor das assistidas e seus familiares".

Mais recentemente em 2005 procedeu-se a uma total remodelação quer dos espaços interiores quer dos espaços exteriores da Instituição. A Fundação Couto é onde dedico a maior parte do meu tempo e onde aprendo diariamente. Tenho orgulho naquilo que construí e sublinho que sem as pessoas não faço nada. É devido a toda a equipa da Fundação que hoje somos uma referência e embora não seja fácil gerir uma casa destas é sempre muito gratificante.

A Fundação Couto continua a crescer com novos projetos e mais dinamismo. Em breve teremos um Lar, que se localizará mesmo em frente do atual edifício da Fundação. 



# COOLINA

## IMOBILIÁR

**“Defino-me como  
alguém que  
faz acontecer”**



.....

*O mercado traz novos desafios e está em constante mudança, o conceito de mediação imobiliária está a alterar e todos os dias surgem novidades. Dizem que é em tempos atípicos que se descobrem novas direções e Margarida Mateus descobriu a sua no ano atípico de 2020. A COOLINAS Imobiliária surge com vontade de fazer diferente. A proximidade que faz dela também 'sua' mantém-se, pela mão de uma equipa que conhece bem o mercado.*

---

**A COOLINAS começou este ano a fazer o seu caminho no setor imobiliário, realizando sonhos e construindo a confiança dos clientes. De forma sucinta, como tem sido o percurso desde a sua génese até aos dias de hoje?**

Já estava ligada ao ramo imobiliário numa agência em Lisboa. Em 2015 decidi sair e trabalhar autonomamente, sem horários, escalas ou reuniões e a PREDIMED, na pessoa do saudoso Carlos Montez, ofereceu-me essa oportunidade. Trabalhava basicamente a zona de Lisboa e o espaço físico onde me reunia com os clientes era na nossa sede. Em finais de 2017 mudei-me para a margem sul, onde já tinha residido alguns anos, continuei o acompanhamento dos meus clientes em Lisboa, mas com a angariação de novos clientes nesta margem, senti a necessidade de ter um local nesta zona. Em 2018 abrimos um escritório PREDIMED COOLINAS e foi um passo para, em dezembro de 2018, abrir a agência imobiliária com o mesmo nome. Este ano, em plena pandemia, decidimos arriscar. Saí da rede à qual estou grata por todo o apoio que me foi prestado nos últimos anos, mas necessitei de mudar, de arriscar e ter o poder de decisão na minha mão. A COOLINAS Imobiliária com cinco meses, manteve o mesmo staff, e tem uma carteira de clientes fiel que nos acompanha e nos referencia, ao contrário do espetável, a pandemia ainda não nos afetou.

**Apesar de tudo, as relações humanas e as emoções são o que tornam este sector tão fascinante. Acredita que colocar paixão em tudo aquilo que faz tem sido a receita do sucesso?**

Sou apaixonada pelo que faço, é fundamental que assim seja, de outra forma não funciona. As pessoas sentem o que transmitimos, trabalhamos para as ajudar de todas as formas possíveis e muitas vezes tornar o 'impossível' em realidade. Na COOLINAS Imobiliária pretendemos clientes para a vida, para isso é necessária muita paixão!

**Da construção até à venda, a COOLINAS assume um serviço chave na mão?**

A COOLINAS Imobiliária tem atualmente, parcerias com várias empresas de construção, o que nos permite assumir um serviço chave na mão. Estamos com alguns processos em curso precisamente nesse sentido. Com a pandemia que estamos a atravessar, as moradias estão a ser alvo de uma procura nunca vista anteriormente. É efetuado um acompanhamento permanente desde a apresentação do projeto ao cliente comprador até ao contrato final, salvaguardando sempre os interesses de ambas as partes. Neste e em todos os negócios

concretizados, o acompanhamento ao cliente comprador, não cessa na data de escritura, estende-se para além dela, com o objetivo de percebermos o grau de satisfação e realização com a aquisição do imóvel.

**O crédito é um dos fatores mais relevantes quando a compra de uma casa. Como garantem o melhor crédito? As condições dos créditos são um grande entrave para os mais novos, como se pode ultrapassar essa barreira?**

Para além das parcerias com construtores, a COOLINAS IMOBILIÁRIA mantém igualmente parcerias com intermediários de crédito certificados pelo Banco de Portugal, estas entidades trabalham com a maioria das instituições bancárias e analisam todas as possibilidades em convívência com o promitente comprador de forma a que a opção de crédito seja a mais favorável. Para os mais novos, por vezes a barreira é mais difícil de ultrapassar pois maioritariamente, sonham com imóveis cujo valor está para além das suas possibilidades, é nesse momento que nós fazemos a diferença, procuramos exaustivamente um imóvel que se enquadre o máximo possível com o seu sonho e capacidade financeira.



**Em tempos de alguma prudência devido à pandemia, o setor do imobiliário regressa num formato diferente. Acredita que esta nova realidade exige diferentes respostas e alguma criatividade? Que respostas desenvolveram internamente?**

Para além da criação de um Plano de Contingência e respetiva implementação, na COOLINAS IMOBILIÁRIA foram criadas duas áreas distintas: a área para os funcionários administrativos e consultores imobiliários; a área para atendimento e reuniões.

Todos (colaboradores e clientes) têm que cumprir as diretrizes da DGS, nomeadamente no controlo da temperatura corporal, lavagem ou desinfecção das mãos, etiqueta respiratória com uso obrigatório de máscara e distanciamento social.

Todas as visitas agendadas em imóveis habitados, devem ser efetuadas apenas por um consultor imobiliário, e apelar à consciência dos interessados e comparecerem no máximo duas pessoas. Estamos a apostar também mais nos vídeos e em visitas virtuais. A segurança é essencial para que os proprietários nos continuem a confiar os seus imóveis.

**É legítimo afirmar que este novo cenário ‘obrigou’ o setor a dar o salto tecnológico? De que forma é que vocês estão a apostar nas ferramentas tecnológicas no sentido de fortalecer relações com os clientes?**

Sem dúvida que sim, passámos a utilizar a assinatura digital para formalizar os contratos, toda a documentação é enviada via e-mail, utilizamos frequentemente a videochamada e a publicitação de vários imóveis contém para além das fotografias habituais, vídeos e visitas virtuais.

Existem casos em que os clientes têm interesse num determinado imóvel, mas por receio, recusam-se a visitá-lo, nestes casos as visitas são efetuadas através de videochamada, se efetivamente verificarem que o mesmo preenche todos os requisitos pretendidos, agendam então a visita presencial.

**Se num passado não muito longínquo assistíamos a uma enorme força e vitalidade por parte do setor imobiliário, poderá essa dinâmica estar colocada em perigo daqui para a frente? Na sua opinião, no futuro, poderão os valores das habitações baixar?**

Na COOLINAS Imobiliária ainda não sentimos diferença, posso até afirmar, que em certas zonas os valores aumentaram substancialmente. Constatamos que existe atualmente uma diminuição na procura por parte de compradores oriundos de outros países, principalmente nas zonas históricas de Lisboa, consequência da situação pandémica que atravessamos. Acredito, por isso, numa estagnação de valores.

**Quais são, na sua opinião, os principais aspetos**

**diferenciadores da liderança feminina?**

Na minha perspetiva não encontro grandes diferenças, talvez alguns homens ainda não tenham percebido que estamos no século XXI e têm alguma dificuldade em acatar diretrizes de uma mulher. Como tudo na vida, na liderança não difere, existem grandes líderes de ambos os sexos o que me preocupa verdadeiramente são os pseudolíderes.

**O número de mulheres em cargos de liderança está a aumentar. No entanto, ainda não é suficiente. Para si, que obstáculos são colocados às mulheres durante o seu percurso profissional? Esta é uma realidade para si?**

Definitivamente as mulheres ainda estão em desvantagem em relação aos cargos de liderança, não existe equidade. Durante o meu percurso profissional, nunca me senti discriminada nem tive obstáculos de maior, mas nas empresas por que passei assisti a múltiplos casos em que a maternidade, entre outros, era sem dúvida um fator determinante e uma grande barreira no percurso profissional das mulheres. A maioria são obrigadas a “escolher” entre a carreira ou a maternidade, a título de exemplo.

**Como é que se define enquanto empresária?**

FAZEMOS ACONTECER é o slogan da COOLINAS Imobiliária, enquanto empresária defino-me como alguém que FAZ ACONTECER.

**Qual foi o maior desafio profissional que já enfrentou?**

Estou a enfrentá-lo neste momento, ao criar em plena pandemia a COOLINAS Imobiliária, com todos os riscos que advêm do momento que todos nós vivemos. Para isso, de forma ponderada estabeleci objetivos que me oferecessem o mínimo de garantias de êxito naquilo a que me propus, garantir os postos de trabalho já existentes, procura de soluções para a expansão com os riscos calculados de forma a não colocar em causa o negócio e por último e talvez o mais importante, trabalhar diariamente lado a lado com a minha equipa, tendo sempre presente a necessidade de a motivar de forma a que todos aqueles que a constituem, independentemente das suas funções, sintam que fazem parte de algo que com o seu trabalho dão um contributo muito importante para a existência da COOLINAS Imobiliária. 



URBANIZAÇÃO COLINAS DO SUL - RUA VIRGÍNIA DE MOURA LOJA 3A - 2840-565 PAIO PIRES/SEIXAL  
TELF.: 218 081 223 | TELM.: 939 797 404 | WWW.COOLINAS.PT | GERAL@COOLINAS.PT

# Uma verdadeira montra de produtos tradicionais portugueses



*Um espaço de degustação onde se pode provar os produtos tradicionais portugueses. Broa de Avintes, queijo da Serra da Estrela, presunto, cervejas artesanais, vinho, entre outros produtos: se tiverem qualidade estão na Quinta das Ovelhinhas, em Vila Nova de Gaia.*

Fernando Oliveira é fabricante de joias para marcas portuguesas. Apesar de a sua profissão ser na área da ourivesaria, outro setor chamava por si. Participava há mais de uma década na Festa da Broa, na qual orientava todo o espaço que pertencia a uma coletividade. Quando tinha disponibilidade, Fernando tinha gosto em organizar o espaço exposto, nomeadamente empratamentos. O bichinho da restauração já estava implantado.

Quando surgiu a pandemia de coronavírus ocorreu-lhe que o setor da ourivesaria seria um dos mais afetados e isso impulsionou-o a ponderar num plano B profissional. Ironia dos destinos, ainda hoje tem bastante trabalho na sua profissão original, mas isso não foi impedimento para ir atrás do sonho que tinha.

Experiência na restauração Fernando Oliveira não tem, mas teve uma visão, que se concretizou num projeto. Nascia o espaço Quinta das Ovelhinhas, na freguesia de Avintes, um espaço de degustação inovador e único. Tapas, sandes de Queijo Serra da Estrela e presunto, broa de Avintes, conservas, mel, azeite, compotas, vinhos e cervejas são apenas alguns dos produtos tradicionais que poderá provar se visitar a loja em Vila Nova de Gaia.

Vários produtos tradicionais portugueses congregam-se num só espaço, onde a qualidade é a exigência máxima. O empreendedor recorre a produtores locais. Em nada se compara com a qualidade do que se adquire nos supermercados.

Tendo em conta a localização, naturalmente que o artigo estrela seria a famosa broa de Avintes. “Tenho a broa comum, mas também outras variedades, como broa com chouriço de Avintes”, uma delícia que recomenda qualquer pessoa com bom gosto a provar. Os seus dois fabricantes também produzem umas pequenas broinhas, que são feitas “enquanto o forno ainda não atingiu a temperatura ideal para fazer a broa de Avintes”.

De facto, tenta-se explorar várias possibilidades no que se refere a produtos artesanais. Até o pão com que se fazem as sandes é um “pão da avó” com uma receita própria. O vinho é servido em malgas de barro branco e quem prova garante que o sabor é diferente e único. “Uns produtos puxam por outros, por exemplo, também posso servir café, que tenho para complementar, mas não é esse o objetivo principal da Quinta das Ovelhinhas”.

Abriu no mês passado e apesar das atuais circunstâncias confessa que o negócio tem cumprido expectativas e tem clientes que vêm de propósito do Porto (por exemplo) para provar as suas iguarias. “Não existe aqui perto – e atrevo-me a dizer em lado nenhum – algum local semelhante, com estes produtos regionais, nomeadamente a broa. É uma lufada de ar fresco”.

Outro serviço da Quinta das Ovelhinhas é o take away ao fim de semana, que funciona aos sábados das 10h às 23h, e aos domingos, das 12h às 20h. Servem refeições tradicionais sempre diferentes: “É a minha mãe que as faz”, confessa orgulhoso Fernando Oliveira, “papas de sarrabulho, sopa da pedra, rojões, torresmos, entre outros. Não queremos grandes quantidades. Fazemos pouco, mas bem”.

Quanto ao futuro, “nunca se sabe, mas continuo com esperança e acredito que o projeto tenha pernas para andar”. 



Em Portugal, a cultura e o património têm características únicas que resultam dos acontecimentos históricos e da maneira de ser de um povo que foi aprendendo com o resto do mundo e adaptando essas novidades à sua forma de estar e ao território. Vamos percebendo em cada lugar quais são esses elementos que fazem parte da personalidade portuguesa. Encontram-se em cidades, monumentos e paisagens que de uma maneira ou de outra contam também uma parte da história do mundo. E foram, por isso, classificados Património da Humanidade.

A UNESCO já efetuou 25 classificações de Património da Humanidade, entre centros históricos, sítios arqueológicos, paisagens culturais, parques naturais e património intangível. Estes contributos portugueses para a história mundial são de visita obrigatória e um bom pretexto para conhecer o país de norte a sul. Hoje, deixamos a conhecer alguns desses patrimónios, dando enfoque não aos locais, mas sim à cultura, aos costumes e ao que só existe em Portugal. 



# Cultura e Património

# “Um Natal diferente, mas muito Inspirador!”

*A Adega Cooperativa de Vidigueira, Cuba e a Alvito criou um Pack para toda a família partilhar a alegria do Natal.*

A adega Cooperativa de Vidigueira, Cuba e Alvito promete levar à Ceia de Natal todos os aromas e sabores que tanto nos encantam. O vinho tão característico da nossa tradição e cultura não será esquecido e para cada paladar existe o vinho certo. Para isso criou um Pack especial.

Este Pack, denominado de Ato IV – A Inspiração, é uma edição limitada, e nele teremos todos os vinhos que representam o ATO IV do storytelling desta Adega. As diferentes gamas dos vinhos da Adega dividem-se em sete atos que representam partes da história da viagem do caminho marítima para a Índia de Dom Vasco da Gama, conde de Vidigueira.

O Ato IV – A Inspiração, faz alusão ao momento em que Dom Vasco da Gama cruza o Cabo da Boa Esperança, abrindo o caminho para o oceano Índico e inspirando os portugueses para a continuação da epopeia dos descobrimentos. Esta edição limitada homenageia esse momento de conquista da nossa história com 5 vinhos que exibem a unicidade do clima e dos solos da Vidigueira assim como das suas castas. Neste pack de vinhos destaca-se o Vidigueira Antão Vaz, da casta autóctone da Vidigueira e que muito representa esta sub-região e a Adega.

Segundo a Adega pode adquirir este produto “quando e onde quiser” através do site [www.adegavidigueira.pt](http://www.adegavidigueira.pt). Aqui também poderá encontrar outros vinhos e promoções especiais.

Compre e indique a morada que a Adega trata da entrega no conforto da sua casa, e dos seus familiares.

Inspire-se este Natal e ofereça Vidigueira! 



## PACK IV | A INSPIRAÇÃO

- 2 x Vidigueira Antão Vaz 750 ml
- 1 x Vidigueira Alicante Bouschet 750 ml
- 1 x Vidigueira Syrah 750 ml
- 1 x Vidigueira Touriga Nacional 750 ml
- 1 x Vidigueira Trincadeira 750 ml



## Fazer 'renascer das cinzas' a Olaria Negra de Bisalhães

*Talvez nunca tenha ouvido falar em Bisalhães. Esta pequena aldeia serrana do concelho de Vila Real tem uma particularidade: os seus artesãos produzem ali o "barro preto", a chamada "olaria negra de Bisalhães". Em novembro de 2016, a UNESCO declarou esta arte Património Cultural Imaterial. Esse facto não impede, todavia, que esta tradição esteja em vias de extinção. Dos artesãos que conheciam os segredos desta arte apenas cinco persistem. Acresce que muitos não têm a quem transmitir o seu saber. O que encerra em si mesmo o risco de este património nacional se perder. Foi na voz de Eugénia Almeida, vice-presidente, que ficamos a conhecer mais sobre esta arte e sobre os vários esforços de preservação e valorização concretizados pelo do Município de Vila Real.*

O Barro de Bisalhães tem vindo a tornar-se, fruto de um grande investimento no seu reconhecimento e salvaguarda, num património reconhecido um pouco por todo o país e pelo mundo. O que é, afinal, o Barro de Bisalhães?

A Louça Preta de Bisalhães é um património cultural relevante que pertence, por direito, ao ADN das gentes de Bisalhães e, por amor, à maioria da população de Vila Real e. Atualmente, após classificação pela UNESCO, pertence a toda a Humanidade.

Este património cultural, cujo processo de confeção o torna único e diferente, resulta de um conhecimento ancestral, colocado nas diferentes fases necessárias à confeção das peças de barro. Aqui reside o segredo desta louça negra que, transmitido em contexto ou oralmente, de geração em geração, pessoa a pessoa, normalmente na mesma família, se envolve, num determinado conjunto de tarefas, devidamente distribuídas, mas que se revelam de grande importância, na confeção da Louça Preta de Bisalhães.

As peças que nascem pelas mãos dos artesãos são cozidas em velhos fornos abertos na terra, onde são queimadas giestas, caruma, carquejas e abafadas depois com terra escura, a mesma que lhe vai dar a cor negra. Que métodos de produção dão as características tão peculiares das peças de Barro Preto de Bisalhães, e que características são essas? (Há ainda quem diga que auferem um sabor diferente à comida)

É de facto, um trabalho moroso que passa por diferentes etapas, desde o guardar e separar o barro no 'celeiro', ao

picá-lo no 'pio', peneirá-lo para a 'gamela', onde é misturado com água, até se formarem as "peis", guardadas em locais húmidos e depois usadas pelos oleiros que, as 'coldra', para amaciar e retirar o excesso de ar. Assim se consegue o 'embolado', colocado com perícia, no centro da roda baixa, ao ritmo pretendido pelo oleiro, que com ajuda dos 'augueiros', 'fanadouros' e 'cegas' faz nascer as peças que tanto admiramos. Depois, são colocadas ao ar a secar, para que as mulheres as possam 'gogar', usando pequenas pedras, desenhando flores, folhas e linhas, ou outros motivos, cujo gosto ou a inspiração do momento, consigam representar.

Segue-se a cozedura, um dos principais passos do processo, talvez aquele que mais caracteriza a Olaria de Bisalhães, pois é durante a mesma, nos térreos fornos, que a louça adquire a tão característica cor preta.

~~~~~  
*A autenticidade e riqueza deste processo levam-nos a valorizá-lo, preservá-lo e divulgá-lo com toda a força e alma do Ser transmontano e principalmente do 'SENTIR' Vila-realense.*

---

### **E o que tem, de diferente e especial, a cozedura do Barro de Bisalhães?**

Num trabalho familiar coletivo, com muita e ancestral sabedoria, vão-se colocando as peças, das maiores, no fundo, para as mais pequenas, em cima, todas devidamente acamadas e cobertas com giestas, carumas, carquejas (dias ou meses antes recolhidas e guardadas), ramas estas que também vão alimentar a boca do forno, que atinge elevadíssimas temperaturas. Quando o oleiro decide, este processo finaliza e toda esta pilha é abafada com terra, fazendo com que, durante várias horas, não exista qualquer fuga de fumo, ou entrada de oxigénio, para garantir que a cor negra seja uma realidade.

Após algumas horas, e por decisão dos oleiros (já que a cozedura é muitas vezes com louça de um ou mais oleiros), começa a abertura do forno, com muito cuidado e destreza, quer pela temperatura do mesmo, quer pela sabedoria que implica o afastar da terra, sem danificar as peças já cozidas.

### **E que acontece às peças de Barro de Bisalhães após essa cozedura tão única?**

Após esta dura missão, são retiradas e arrefecidas uma a uma, pequeninas, pequenas, médias e grandes maravilhas que, com perícia e saber, são limpas do pó, com cuidadosas batedelas de farrapos. Depois, são colocadas em cestos, pelas mulheres, que incansavelmente ajudam em todo este processo, transportando-as até suas casas, a fim de as prepararem para as bancas de venda, chegando até nós dois fantásticos tipos de louça: a chamada louça 'Churra' (utilitária), alguidares de forno, assadeiras, talhas, e a louça 'Fina' (decorativa) bilhas de segredo, bilhas de rosca, pratos e pucarinhos de peito ou perna, etc. Este aspeto, marcadamente artesanal, caracterizado pela manufatura de todas as peças que, ainda hoje, mantém os tradicionais traços da preparação, modelação e cozedura, é o que nos proporciona o usufruto da Louça Preta de Bisalhães.

### **Qual a sua importância na identidade Vila-realense?**

A Louça Preta de Bisalhães é parte integrante da alma Vila-realense, podendo mesmo afirmar-se que não existirá nenhuma família, em Vila Real, que não possua ou utilize as lindas e diferentes peças 'churras' ou 'finas', no seu quotidiano. Não há, atualmente, quem não associe este tipo de louça a Vila Real, tornando-a um verdadeiro símbolo da nossa cidade. Esta relação muito se deve à ligação histórica do processo de confeção da Olaria de Bisalhães, com as Festas da Cidade, na icónica 'Feira dos Pucarinhos', no dia de S. Pedro, e que se constituiu, durante muitos anos, como a principal oportunidade de venda das produções dos oleiros.

### **E em Bisalhães, aldeia de onde é originada esta arte, como é sentida a olaria?**

O orgulho nesta arte mostrado na sua terra de origem, Bisalhães, está patente na presença de uma bilha de rosca, no brasão da freguesia de Mondrões. Foi valorizando esta nossa identidade, fortemente associada ao património cultural imaterial, que se possibilitou chegar, com muita



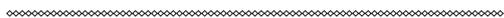


dificuldade até aos dias de hoje, ao usufruto desta raridade, a Louça Preta de Bisalhães, que é sentida, por ‘TODOS’, como muito ‘NOSSA’. A autenticidade e riqueza deste processo leva-nos a valorizá-lo, preservá-lo e divulgá-lo com toda a força e alma do Ser transmontano e principalmente do ‘SENTIR’ Vila-realense.

**A Louça de Bisalhães está também associada a outra das grandes marcas identitárias de Vila Real: as Corridas Automóveis. Como se relaciona barro com automóveis?**

A relação com o Circuito Internacional de Vila Real é muito natural, estando esta marca presente nos cartazes que se foram produzindo, ao longo do século XX. Tanto a Feira dos Pucarinhos como as Corridas faziam parte das Festas da Cidade.

Já no século XXI, o troféu que é entregue aos vencedores das corridas, fruto de um concurso que conjugou a tradição e o futuro, foi o continuar desta memória.



*Usando como referência o conhecimento produzido durante o processo de inventário e num esforço de valorização desta arte ancestral, elaborou-se um plano estratégico de salvaguarda, para o qual se efetuou, através de 4 eixos de intervenção, uma previsão de gastos, a inserir no orçamento do Município de Vila Real.*

**No final de 2016, o Barro Preto de Bisalhães foi inscrito na lista do Património Cultural Imaterial que necessita de salvaguarda urgente da Unesco. O que mudou desde então?**

O reduzido número de oleiros e as dificuldades manifestadas neste procedimento, levaram a esse passo importante, o reconhecimento pela UNESCO. Assim, no dia 29 de novembro de 2016, o Processo de Confeção da Louça Preta de Bisalhães foi inscrito na Lista de Património Cultural que Necessita de Salvaguarda Urgente. Usando como referência o conhecimento produzido durante o processo de inventário, e num esforço de valorização desta arte ancestral, elaborou-se um plano estratégico de salvaguarda, para o qual se efetuou, através de quatro eixos de intervenção, uma previsão de gastos, a inserir no orçamento do Município de Vila Real.

Muito foi feito, muito ainda há para fazer, mas os resultados deste investimento material e imaterial começam a dar os seus frutos, com a crescente procura do barro de Bisalhães para casamentos, batizados, festas de curso, seminários, encontros, simpósios, provas desportivas, sorteios, decorações de lojas comerciais, materiais de cariz promocional, materiais de apoio à restauração, ofertas institucionais, etc.

**A UNESCO contribui monetariamente para este processo de salvaguarda? Há algum apoio financeiro desta instituição para a preservação da Olaria de Bisalhães?**

Não, não cabe à UNESCO a atribuição de qualquer verba para esse efeito. A UNESCO reconhece a importância do património e inscreve-o nas suas listas, mas cabe a todos nós, nomeadamente ao Município, o esforço financeiro necessário para atingir esse objetivo.

**Como pretende o Município de Vila Real salvaguardar este património? Há algum planeamento elaborado com esse objetivo?**

O Município de Vila Real, na valorização da arte de Bisalhães, delineou uma estratégia de intervenção, para a qual contribuíram as parcerias com várias instituições (Juntas de Freguesia de Mondrões e Vila Real, NERVIR, UTAD, IEF, Rede Portuguesa de Museus, Museu da Olaria, Museu Alberto Sampaio, DRCN, DGPC) e com Vila-realenses e outras pessoas, portuguesas e estrangeiras, através de



diferentes tipos de publicações e trabalhos no terreno. Nessa estratégia, priorizou-se a Inscrição no Inventário Nacional do Património Cultural Imaterial, do Processo de Confeção da Louça Preta de Bisalhães, muito contribuindo o trabalho de João Luís Sequeira, Paulo Costa e João Ribeiro da Siva.

**E quanto às pessoas que fazem a arte, que preservam o Barro de Bisalhães, houve algum reconhecimento ou homenagem?**

Sim, claro. Desde logo, a atribuição, em 2015, da mais alta condecoração do Município, Medalha de Ouro de Mérito Municipal, aos oleiros Albano Carvalho, Cesário da Rocha Martins, Manuel da Rocha Martins, Querubim Queirós da Rocha e Sezisnando Ramalho. É ainda de valorizar dois jovens oleiros, Jorge Ramalho, e Miguel Fontes, a trabalhar em exclusividade e a realizar, para além de outras, algumas peças de caráter inovador e Miguel Fontes, neto de oleiros que, não fazendo da olaria a sua principal atividade profissional, tem abraçado fielmente esta arte e ajudado, em todos os contextos, a manutenção desta tradição.

**Que iniciativas têm sido realizadas para a preservação deste património, que estratégias podem ser criadas para valorizar esta arte e fazer perpetuar no tempo?**

Apesar das iniciativas realizadas, nas últimas décadas, quer pelo Município de Vila Real, quer por várias outras pessoas e instituições, a preservação e manutenção desta arte tem sido uma tarefa muito árdua. No entanto, e no cumprimento das estratégias elencadas no Plano de Salvaguarda, o Município (exclusivamente com verbas próprias) pode, com orgulho, afirmar que são inúmeras as ações materiais e imateriais que tem levado a efeito, das quais destaco:

- Instalação, numa rotunda da cidade, de uma escultura representativa da Bilha de Rosca de Bisalhães;
- Medalha de Mérito Municipal – Grau Ouro, aos Oleiros que preservaram a arte;
- Medalha de Mérito Municipal - Grau Prata, aos oleiros que estão a dar continuidade à arte;
- Ofertas de peças, em Barro de Bisalhães, a altos dignatários, nacionais e estrangeiros, que visitaram o Município;
- Oferta de uma Bilha de Bisalhães a Sua Santidade o Papa



Francisco, em audiência no Vaticano;

- Promoção de uma visita do Senhor Primeiro Ministro, António Costa, a Bisalhães;
- Ofertas de Barro de Bisalhães a todos os cantores e artistas que atuaram no Município;
- Emissão Nacional de Selos dos CTT alusivos ao Barro de Bisalhães;
- Realização do I ENCONTRO NACIONAL “BISALHÃES A LOUÇA PRETA”;
- Reportagem, com capa, na revista “MorningCalm”, da companhia aérea Sul Coreana;
- Concurso de ideias para os troféus do Circuito Internacional de Vila Real;
- Presença e divulgação, do Barro de Bisalhães, em mais de 40 programa televisivos;
- Presença e divulgação, do Barro de Bisalhães, no dia aberto, no Palácio de S. Bento;
- Dinamização/demonstração de várias ações vocacionadas para as crianças, jovens e idosos, por parte do serviço educativo dos Museus;
- Atelier pequenos oleiros, realizado mensalmente, pelo serviço educativo dos Museus;
- Pinheiro de Bisalhães - Árvore de Natal do Museu de Arqueologia e Numismática, feito com peças de barro;
- Barro de Bisalhães - prémio nacional Cinco Estrelas Regiões 2019 e 2020;
- Feira dos Pucarinhos (jogos e diversões relacionados com o barro), no largo da Capela Nova;
- Exposição coletiva “CARUMA, UM OLHAR SOBRE BISALHÃES”. A visão de 15 jovens, através da risografia;
- Leilão solidário de peças de barro preto de Bisalhães, personalizadas por graffitis do Pitoresco – Festival anual de Street Art;
- Elaboração e distribuição de flyers informativos;
- Aquisição, para a coleção particular do Município, de novas peças;
- Presença do Barro de Bisalhães em todas as feiras de turismo, nacionais e internacionais, em que o Município esteve presente;
- Mural dedicado ao Barro Preto de Bisalhães;
- Reabilitação dos pontos de venda do Barro de Bisalhães,

atribuídos gratuitamente aos Oleiros;

- Visitas periódicas aos oleiros para acompanhamento do trabalho;
  - Elaboração de publicações, filmes, fotos e postais alusivos à arte;
  - Investimento de 498.865 euros, em pavimentações na freguesia de Mondrões, melhorando as acessibilidades a Bisalhães;
- Portanto, há variadíssimas ações concretas que temos desenvolvido a favor do Barro de Bisalhães. Creio, portanto, que fica clara a existência de algumas das variadíssimas ações que temos desenvolvido a favor do Barro Preto de Bisalhães.

**Apesar de todas essas iniciativas, restam apenas 5 oleiros? Como manter esta arte viva e como atrair novos artesãos para esta arte?**

Ao longo de décadas, a transmissão de conhecimentos às novas gerações (quer no seio das famílias da aldeia, quer nos infrutíferos cursos de formação realizados), não foi acautelada pela comunidade local. Essa é uma realidade que impede a vinda de novos artesãos para esta arte.

O árduo trabalho do processo de confeção da Louça Preta de Bisalhães (transporte, recolha da matéria prima, preparação das peças, processo de cozedura e venda), a tradicional divisão de tarefas, com a intervenção das mulheres, a pouca valorização social desta arte, levando as unidades familiares de produção, principalmente as gerações mais novas, a emigrar, procurando novos modos de vida, a progressiva substituição das peças de barro preto, por outros objetos de fabrico industrial, são também algumas das grandes razões para o abandono na produção da Louça de Bisalhães. E chegarmos aos dias de hoje, com apenas cinco oleiros, já com bastante idade, sendo que dois deles, praticamente já não conseguem trabalhar e os restantes mantêm a atividade, com algumas limitações. A esperança vem de dois jovens e promissores oleiros que, com a sua perseverança, têm dado continuidade a todo esse saber e nos quais, apesar de diferentes vicissitudes, mantemos a vontade de projetar o que todos nós pretendemos, a continuidade da Olaria de Bisalhães. 



*Em 2015, o Município de Vila Real reconheceu, através da mais alta condecoração, Medalha de Ouro de Mérito Municipal, os oleiros Albano Carvalho, Cesário da Rocha Martins, Manuel da Rocha Martins, Querubim Queirós da Rocha e Sezisnando Ramalho. É ainda de valorizar dois jovens oleiros, Jorge Ramalho, e Miguel Fontes.*

As raças autóctones portuguesas são a prova viva da grande biodiversidade no que diz respeito a recursos genéticos no nosso país. Estas representam um património genético valioso e apresentam um grande potencial de valorização económica e conservação de usos e costumes, uma vez que fazem parte do património histórico e cultural de Portugal, representando-se como produtos tradicionais de qualidade.

Resultado da evolução de determinadas espécies animais, com a finalidade de se adaptarem aos meios onde vivem, as raças autóctones portuguesas são parte integrante do meio rural, onde têm um papel importantíssimo no equilíbrio dos ecossistemas. As raças autóctones foram sendo seleccionadas empiricamente pelas populações por forma a satisfazerem as suas necessidades alimentares, de trabalho e de vestuário. Por outro lado, associado a estas estão diversas atividades de carácter gastronómico, social e cultural.

O papel das raças autóctones nos sistemas agrícolas e nos ecossistemas, sobretudo florestais, é enorme e resulta numa utilização eficiente dos recursos disponíveis utilizando produtos agrícolas com pouco ou nenhum aproveitamento. A grande contribuição está também ao nível do desenvolvimento rural, levando à fixação das populações rurais nos territórios mais desfavorecidos e de baixa densidade, normalmente o meio ideal de adaptação destas espécies.

É igualmente importante do ponto de vista económico, o principal fim da sua exploração, uma vez que estas ficam

aquém das exigências do mercado e a serem, por vezes, penalizadas pelas alterações sócio-económicas, as raças autóctones portuguesas baixaram de forma significativa, quase ao ponto de se perderem. Em períodos temporais que foram valorizadas raças especializadas e com maiores rendimentos, foi necessário criar condições de estas se sustentarem por si mesmas com a valorização da carne e subprodutos, e através de pagamentos aos agricultores pelo serviço que estas prestam com a sua manutenção e perdas de rendimento, associados ao não uso de animais mais produtivos.

As regiões portuguesas que possuem raças próprias têm-nas como verdadeiros ex-libris, visto que muitas delas estiveram próximas do desaparecimento e só com um trabalhado excecional de entidades oficiais e produtores foi possível recuperar os efetivos para fora do perigo de extinção. No entanto, e para trabalho futuro, é essencial realizar a manutenção do património genético que motivou a sua reintrodução e recente valorização.

O futuro deverá contribuir para a manutenção de sistemas de produção sustentáveis, em que se consiga a conservação das espécies e seus recursos genéticos, assim como a consciencialização dos ecossistemas e usos associados. Mais do que o seu potencial económico, será elevar a herança transmitida pelos nossos antepassados e a tradição imposta, assim como a contribuição para a coesão social, fomentado o mundo rural português. 

# Património Genético



## §

## RAÇAS AUTÓCTONES

por Nuno Russo, Secretário de Estado da Agricultura e do Desenvolvimento Rural



A posição geográfica que Portugal ocupa no extremo Sul da Europa, ponto de passagem e fixação para muitos povos ao longo dos tempos; considerando que é um país com uma reduzida dimensão, Portugal apresenta uma enorme variabilidade de condições climáticas, orográficas, de solos, de estruturas fundiárias, de tradições e costumes que resulta numa acentuada diversidade técnicas de produção agrícola e pecuária.

Em consequência desta diversidade, os animais domésticos foram sendo criados e selecionados para fazer face às necessidades de alimento, vestuário, proteção e companhia dos nossos ancestrais, numa adaptação harmoniosa às condições ambientais existentes nos diferentes tipos de territórios.

Este conjunto de fatores resultou numa elevada diversidade de Recursos Genéticos Animais (RGA), representada por 50 raças autóctones, oficialmente reconhecidas, das diferentes espécies pecuárias (15 raças de bovinos, 16 raças de ovinos, 6 raças de caprinos, 3 raças de suínos, 6 raças de equídeos e 4 raças de galináceos) e 11 raças de Canídeos. Este património único que urge salvaguardar, torna o nosso país um foco de grande importância pela diversidade dos seus RGA.

Esta biodiversidade cria enormes desafios e responsabilidade a Portugal e aos seus criadores na forma como os RGA são mantidos, geridos e melhorados de forma sustentável, constituindo um grande desafio a gestão de um tão valioso património genético e tão elevado número de raças, algumas com efetivos extremamente reduzidos.

Os sistemas de produção característicos das raças autóctones são predominantemente extensivos, o que permite um aproveitamento

mais racional dos recursos naturais, de que outras raças mais exigentes não conseguem tirar partido, acentuando as potencialidades do carácter multifuncional da agropecuária.

Estes sistemas de produção em regime extensivo, com recurso às raças autóctones, garantem uma produção sustentável, promovem a ocupação e a manutenção dos territórios, promovem o desenvolvimento e dinamização do interior do país e das zonas rurais, a criação de postos de trabalho, incentivando novas atividades económicas associadas e geradora de cadeias curtas de abastecimento. Em resumo, desempenham um papel de grande importância para a preservação da biodiversidade em geral, revelando-se sistemas equilibrados e sustentáveis, que favorecem a conservação dos recursos naturais, a mitigação dos processos de desertificação, desempenho de funções ecológicas, económicas e paisagísticas, sendo uma frente ativa na prevenção de fogos rurais.

As raças autóctones no sistema de pecuária extensiva são possíveis de criar, manter e melhorar em territórios onde não é possível exercer outro tipo de atividade; associado a sistema Lameiros e Baldios, ao Montado de Sobro e Azinho, em Soutos, tirando o melhor, e por vezes o único, proveito que estes nossos territórios têm para oferecer e valorizando o tipo de sistema agro-silvo-pastoril.

Para fazer face às necessidades alimentares da população, salvaguardando a diversidade e segurança dos alimentos e da qualidade alimentar, mas provendo formas de produção mais sustentáveis que protegem o ambiente e a saúde do Homem e dos animais, a União Europeia apresentou o “Pacto Ecológico Europeu” e a Estratégia “Do Prado ao



Prato” no sentido de desenvolver sistemas alimentares mais sustentáveis, assegurar a melhoria das condições de saúde e de bem-estar dos animais, combater o aparecimento da resistência antimicrobiana, aperfeiçoar a informação ao consumidor sobre os alimentos, reduzir o desperdício alimentar, promover o consumo alimentar sustentável, assim como apoiar a investigação e a inovação nestas áreas.

Alinhada com a estratégia europeia, foi recentemente aprovada a Agenda da Inovação para a Agricultura 2020-2030, a qual visa contribuir para uma agricultura mais inovadora, eficiente e sustentável para a promoção do bem-estar e da saúde da sociedade portuguesa, através da consciencialização da sua alimentação.

A Agenda prevê desenvolver iniciativas que permitam integrar a promoção da saúde animal e a sanidade vegetal, numa perspetiva integradora da saúde dos ecossistemas a várias escalas, com vista a proporcionar o bem estar da população, prosseguindo o princípio de «Uma Só Saúde».

Estas políticas elevam assim a importância da conservação do património genético animal e a promoção dos sistemas de produção, que promovam a criação das raças autóctones, associadas a produtos únicos, de reconhecida qualidade certificada e de elevado valor comercial, muito associadas a produções ambientalmente mais sustentáveis e que valorizam os produtos locais e promovem as áreas rurais.

Algumas destas ações vêm sendo promovidas pelo Ministério da Agricultura, também, através da Direção Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV) com o apoio das Associações de Criadores na implementação

de planos de conservação e melhoramento genético das raças autóctones, e apoiadas por medidas específicas do PDR2020. O Programa de Desenvolvimento Rural que, nos últimos cinco anos, apoiou em cerca de 39 milhões de euros a preservação das raças autóctones ameaçadas, apoio esse que se pretende manter, face à valorização do setor pecuário e de toda a sua fileira.

Pretendemos também apostar na formação dos agricultores, na inovação, no conhecimento e na tecnologia, por forma a poder maximizar o potencial produtivo das raças autóctones, garantido também a sua melhor gestão, que se pretende sustentável, também ao nível da utilização dos recursos naturais, e nos territórios onde as mesmas são originárias e aumentar a perceção dos consumidores para a mais-valia do consumo de produtos alimentares com características específicas identificáveis e reconhecíveis.

A produção, promoção e consumo dos produtos endógenos associados às raças autóctones, com uma certificação diferenciadora e uma rotulagem diferenciada (DOP's; IGP's), e também relacionadas a argumentos ecológicos associados ao seu modo de gestão e de produção, são determinantes para incrementar a valorização das raças autóctones e dos produtos transformados de qualidade, e um retorno de rendimento justo ao produtores/criadores, incentivando à renovação geracional e à fixação de população nas áreas rurais, criando oportunidades para a dinamização das economias locais através da relação sinérgica entre produtos agroalimentares, gastronomia e turismo, tendo sempre em vista o desenvolvimento rural. 

# Município de Ribeira de Pena promove as raças Maronesa e Caprina Bravia

*Ribeira de Pena é um dos solares da Raça Maronesa e da Raça Caprina Bravia. A cabra Bravia destaca-se nas raças caprinas portuguesas como sendo a única exclusivamente de aptidão carne. É um animal de elevada rusticidade que se adapta perfeitamente às condições dos meios agrestes onde se insere, desempenhando um papel importantíssimo para as populações. Foi na voz do presidente do Município de Ribeira de Pena, João Noronha, e do vice-presidente, Luís Ferreira, que ficamos a conhecer mais sobre esta raça.*



A Raça Caprina Bravia é explorada em sistema extensivo e tem uma capacidade única de aproveitar os recursos de que dispõe. A conjugação das características da raça com as condições edafoclimáticas e a constituição florística dos pastos e matos da região, contribuem para a produção de cabritos com um sabor inigualável.

Neste momento, o Município de Ribeira de Pena está a realizar esforços para registar o Cabrito de Ribeira de Pena como DOP (denominação de origem protegida), para valorizar o cabrito, a produção animal e também o turismo gastronómico local.

A nível nacional, Ribeira de Pena é o Concelho que detém o maior efetivo de Raça Bravia (cerca de 2.800 caprinos adultos registados). A carne bovina maronesa designada comercialmente por Carne Maronesa, é um produto da região natural do Alvão.

A raça bovina Maronesa tem sido utilizada desde sempre como animal de trabalho, embora a sua aptidão para carne tivesse sido sempre aproveitada. Atualmente é explorada por esta última aptidão tendo um produto certificado, a 'Carne Maronesa - DOP'.

Ribeira de Pena é o Concelho que detém o maior efetivo de Raça Maronesa (cerca de 1.200 bovinos adultos registados).

Os animais desta raça são pretos ou castanhos-escuros e estão muito bem-adaptados às condições agrestes ecológicas da região que habitam.

Dizem os especialistas que este é um produto com características sensoriais, nutritivas e higieno-sanitárias de elevada qualidade, resultante da união feliz de um genótipo raro - a raça maronesa -, uma região ímpar, um modo de produção natural amiga do ambiente e um sistema de controlo da qualidade rigoroso.

Para promover e valorizar esta raça, o Município de Ribeira de Pena apoia anualmente a realização de feiras de mostra de produtos locais e regionais, como a Feira do Vinho e do Mel e a Feira do Linho, e os fins de semana gastronómicos, onde a posta maronesa é a principal referência.

O Município de Ribeira de Pena apoia também anualmente a organização de quatro Concursos Pecuários de Avaliação Morfológica de Raça Maronesa (nas Freguesias de Cerva e Limões, freguesia de Salvador e Santo Aleixo de Além Tâmega e freguesia de Alvadia), através do pagamento de prémios aos participantes.

Para garantir a salubridade dos produtos de origem animal e também para incentivar a economia rural Ribeirapense, o Município de Ribeira de Pena disponibiliza aos produtores pecuários, todo o serviço de sanidade animal (rastreamento de tuberculose, brucelose e leucose bovinas; rastreamento de brucelose de pequenos ruminantes) e também a identificação bovina. A sanidade Animal é um serviço que o Município garante aos agricultores, sendo pago a 100 por cento.

As atribuições destes apoios têm como objetivos incentivar a produção de raças bovinas, caprinas e ovinas, promover o desenvolvimento sustentável do Concelho e o crescimento da economia local e contribuir para a fixação da população.

Este executivo municipal, têm previsto, nos próximos meses, um subsídio monetário extra para estimular a produção pecuária neste Concelho. 



# PAÇO des HENRIQUES PROJECTO PAGUS



## EXPOSIÇÃO PERMANENTE FABRICO DE CHOCALHOS



VISITE-NOS EM ALCÁÇOVAS  
09H30 ÀS 13H00 | 14H00 ÀS 17H30

ENCERRADO À SEGUNDA FEIRA | FERIADOS: 1 DE JANEIRO, 13 DE JANEIRO, 25 DE ABRIL, 1 DE MAIO E 25 DE DEZEMBRO

tradição à sua espera

siga-nos



[www.facebook.com/municipiovianadoalentejo](http://www.facebook.com/municipiovianadoalentejo)

[www.facebook.com/paço-dos-henriques](http://www.facebook.com/paço-dos-henriques)

[www.cm-vianadoalentejo.pt](http://www.cm-vianadoalentejo.pt)

# Carne Maronesa, uma das melhores do mundo

## Associação de Criadores do Maronês



.....  
*A ACM - Associação de Criadores do Maronês fundada a 30 de setembro de 1988 por um grupo de 14 criadores da região, que sentiram a necessidade de se unirem para defenderem este património ímpar. A Associação tem a seu cargo a preservação e o melhoramento da raça Maronesa.*

Atualmente, a ACM, que representa praticamente a totalidade dos criadores, assume um papel fundamental na prestação de vários serviços: Gestão do Livro Genealógico da raça; Gestão do uso da Denominação de Origem Protegida "Carne Maronesa"; Identificação dos animais da raça Maronesa (aplicação de marcas auriculares e identificação eletrónica); SNIRA - Sistema Nacional de Identificação e Registo Animal (posto de atendimento e posto informático); Elaboração de candidaturas aos criadores PU (Pedido único) e atualização de parcelário agrícola; CASBACM - Centro de Armazenagem de Sêmen da espécie bovina de acesso público; Inseminação artificial com sêmen de touros testados; Aconselhamento agrícola; Organização e apoio de concursos pecuários e exposições pecuárias; e prestação de serviços no transporte de animais vivos para o Agrupamento de Produtores.

### A Raça Maronesa

A raça Maronesa é uma raça de montanha autóctone portuguesa, onde mantém os principais caracteres do tipo ancestral, o Auroque Ibérico. O seu nome oficial responde à toponímia da região mais conhecida, a serra do Marão.



### Padrão da raça

Os bovinos maroneses são animais de corpulência média e bem proporcionados de tipo constitucional robusto e digestivo. A forma corporal é retangular nas fêmeas e nos machos jovens. Os machos adultos, apresentam o terço anterior mais desenvolvido do que o posterior. A marrafa é abundante, de pêlos curtos, lisos e de cor avermelhada. O focinho é largo de cor preta e orlado de branco. A cor é castanha a preta com listão dorso-lombar avermelhado.



### Sistemas de Exploração

A raça Maronesa é produzida em sistemas de produção semiextensivos, pastagem natural sobretudo em pastagens de montanha. O regime alimentar, também, de forma mista, com domínio do pastoreio no caso dos animais adultos, e à estabulação permanente, com o conseqüente regime alimentar à manjedoura, para os animais jovens.

O espaço físico de pastoreio é bio diverso, ocorrendo tanto em lameiros como em montes baldios, sendo este último, também, de potencialidades forrageiras diversificadas, uma vez que dispõe de pastagens predominantemente naturais.

A alimentação à manjedoura é feita com fenos, palhas e forragens cultivadas, tais como: ferrãs de centeio, nabal,



milho verde e mesmo as folhagens das árvores (freixo, olmo e carvalho), entrando o feno de uma forma regular na dieta e os demais alimentos em períodos específicos. Os grãos de centeio e milho são uma fonte de suplemento nos períodos fisiológicos mais exigentes (a lactação nas fêmeas e o acabamento nos machos) ou em períodos de escassez de pastagens.

Os vitelos, desde o nascimento até próximo dos três meses de idade, alimentam-se exclusivamente de leite materno, num regime de mamadas gradualmente decrescente e sempre feitas no estábulo ou "loja". A partir deste período, o vitelo começa a ingerir alimentos sólidos, para além das duas mamadas diárias, consome feno, farinha de milho, simples ou misturada com batatas partidas e alguma erva.

A venda é por volta dos sete/nove meses de idade, sendo normalmente nessa altura que o vitelo é desmamado dando origem à carne Maronesa DOP.

### Área geográfica

O solar da raça Maronesa engloba duas regiões naturais a do Alvão – Marão e Padrela – Falperra, no interior Norte de Portugal. A área geográfica da exploração da raça encontra-se distribuída por vários concelhos, atualmente cerca de 23, onde 70 por cento das explorações predominam no solar, isto é, nos concelhos de Ribeira de Pena, Vila Pouca de Aguiar, Vila Real, e Mondim de Basto.

A zona de criação estende-se por parte dos concelhos de Alijó, Amarante, Boticas, Cabeceiras de Basto, Celorico de Basto, Chaves, Fafe, Figueira de Castelo Rodrigo, Marco de Canaveses, Mirandela, Montalegre, Murça, Sabrosa, Valpaços e Vila Flor.

Nos últimos anos, tem-se verificado uma procura para a criação desta raça fora do seu solar onde se destaca a região do Alentejo.

### Aptidão

Até à mecanização agrícola, o Maronês teve na aptidão trabalho e transporte a causa primeira da sua elevada valorização económica. Atualmente, a raça distingue-se na produção de carne, principalmente na carne de vitela, aptidão pela qual passou ser conhecida pelos consumidores mais exigentes.

### Efetivo

No livro genealógico atualmente o efetivo adulto consta de 3.700 fêmeas reprodutoras em linha pura, 150 machos reprodutores, distribuídos por 900 criadores em 1.020 explorações.

As ações de melhoramento são conduzidas pela Associação de Criadores do Maronês, entidade gestora do Livro Genealógico da Raça, cumprindo as normas dos Programas de Conservação e Melhoramento Genético Animal, bem como o regulamento do Livro Genealógico e regulamento

(UE) 2016/1012, visando a melhoria sistemática das características, que na atualidade têm maior valor económico.

### Carne Maronesa DOP



A Maronesa é uma raça com grande capacidade de produção de carne com denominação de origem protegida - DOP - desde 26/1/1994 e, portanto, de alto valor comercial, com a designação de Carne Maronesa DOP. É um produto, com características sensoriais, nutritivas e hígio-sanitárias de elevada qualidade, resultante da união de um genótipo, a raça bovina Maronesa, de uma região, delimitada pelas serranias do Marão – Alvão – Padrela e um modo de produção diferenciado, amigo do ambiente e do bem-estar animal.

As características desta carne são, na vitela, a cor rosa, com gordura uniformemente distribuída de cor branca. No novilho, com cor vermelha clara com moderada gordura intramuscular de cor marfim e músculo de grão finíssimo, com consistência firme e ligeiramente húmido. Na vaca, com cor vermelha escura, com forte gordura intramuscular de cor marfim e músculo com consistência firme e húmido. O aroma é simples e delicado, a suculência é extraordinária e o "flavour" é excepcional, proporcionando sensações olfativas e gustativas ímpares. No mercado esta carne apresenta-se de três formas:

- Vitela - Carne proveniente de animais abatidos entre os cinco e os nove meses de idade, com peso de carcaça entre os 75 e os 130 kg;
- Novilho - Carne proveniente de animais abatidos entre os dez e os 24 meses de idade, com um peso de carcaça superior de 130 kg;
- Vaca - Carne de animais abatidos entre os dois e os quatro anos de idade com peso de carcaça superior a 200 kg.

A gestão da denominação Carne Maronesa DOP está a cargo da ACM — Associação de Criadores do Maronês. O controlo e certificação da Carne Maronesa DOP é feito pela Certis - Controlo e Certificação, Lda., entidade reconhecida e/ou indigitada na qualidade de Organismo de Controlo (OC).

### Agrupamento de Produtores

Para a promoção e comercialização da Carne Maronesa DOP foi estabelecido em 2013 um protocolo de cooperação entre a ACM – Associação de Criadores do Maronês e a Cooperativa Agrícola de Vila Real (CRL), sendo o Agrupamento de Produtores uma secção da Cooperativa Agrícola de Vila Real que tem por missão a comercialização da "Carne Maronesa – DOP" isto é, a aquisição dos animais aos produtores credenciados, o abate desses mesmos animais, a entrega de carcaças, desmancha e embalagem em vácuo feito no matadouro da zona demarcada e a comercialização direta aos consumidores ou a estabelecimentos credenciados para o efeito. 

# Conseguirá o burro de Miranda sobreviver ao risco de extinção?

*O Burro de Miranda é uma das marcas das raças autóctones portuguesas. Recentemente esta raça esteve perto da extinção, mas para contribuir essa tendência muito contribuiu a Associação para o Estudo e Proteção do Gado Asinino (AEPGA), com vários projetos de promoção e valorização do Burro de Miranda. Em entrevista à IN Miguel Nóvoa (Secretário Técnico da Raça Asinina de Miranda), Joana Braga e Sara Pinto membros da direção da AEPGA, responderam a algumas questões sobre os trabalhos de preservação desenvolvidos pela Associação.*

**O Burro de Miranda é um dos grandes símbolos nacionais, todavia, o seu risco de extinção é real. Qual a razão para isso acontecer?**

O burro encontra-se em extinção na generalidade do continente europeu, sendo que a raça asinina de Miranda não é exceção. A mecanização dos trabalhos agrícolas, o abandono do espaço rural e da agricultura de subsistência contribuíram decisivamente para o declínio do número de burros em Portugal. Na região de Trás-os-Montes há a acrescentar a forte emigração da população em idade ativa que se fez sentir sobretudo nos anos 60. Este facto conduziu ao envelhecimento da população, atualmente com uma média de idade bastante avançada, logo demasiado idosa para cuidar de um burro.

Felizmente, o Burro de Miranda tem vindo a cativar um número crescente de pessoas, de norte a sul do país, e também além-fronteiras, contrariando a tendência da extinção. Os novos usos associados ao Burro de Miranda como seja o seu uso terapêutico, a sua presença em quintas e turismos rurais, bem como a sua aptidão para a gestão da paisagem, oferecem-nos uma perspetiva optimista quanto à sua persistência no mundo rural.

**Colaboram com alguma instituição de ensino superior em linhas de investigação científica que tentem salvar Burro de Miranda da sua extinção?**

Por acreditarmos que o conhecimento científico pode ser um motor para o desenvolvimento sustentável do interior do país e pode contribuir para a resolução de diversos problemas atuais do mundo rural, temos procurado manter e desenvolver um conjunto de colaborações com diversas instituições do ensino superior. Especificamente, no âmbito do Plano de Conservação e Melhoramento Animal da Raça Asinina de Miranda, participamos numa rede de trabalho com a Direcção Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV), o Centro de Reprodução Animal de Vairão (CRAV) e a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD). Através desta colaboração temos conseguido conhecer em maior detalhe as características reprodutivas dos animais desta raça e estamos

**PREFIRA FIO DE SISAL NOS SEUS FARDOS**  
*Não fique emboracado!*

**ESTÁ NAS SUAS MÃOS CONTRIBUIR PARA UM MUNDO RURAL SEM PLÁSTICOS**

SABIA QUE NA EUROPA SÃO UTILIZADAS ANUALMENTE 120.000 TONELADAS DE FIO DE POLIPROPILENO, CONHECIDO COMO BARAÇO AZUL? ESTE FIO DIFICILMENTE SE PODE RECICLAR E CRIA UM IMPACTO NEGATIVO NA PAISAGEM RURAL.



Fotos: Cláudia Costa

a recolher sêmen para o Banco Português de Germoplasma Animal.

### Que tipo de apoios oferecem aos criadores?

Desenvolvemos um trabalho de grande proximidade com os criadores de burros (da raça Asinina de Miranda e de raça indiferenciada), prestando-lhes assistência veterinária, serviço de ferrador e apoio nos processos burocráticos relacionados com a propriedade dos animais. Neste âmbito promovemos uma campanha de sanidade e bem estar de asininos, com a colaboração dos Municípios de Miranda do Douro, Mogadouro e Vimioso, sobretudo no Nordeste Transmontano, mas que na atualidade se estende até outros pontos do país, onde vivem os nossos sócios. Nestes encontros, os membros da AEPGA sensibilizam os criadores para a adoção de práticas promotoras do bem estar animal, à luz do mais recente conhecimento científico. Muito deste trabalho tem sido realizado em parceria com o Centro de Acolhimento do Burro, um espaço gerido pela AEPGA onde animais idosos, mas também em situações de abandono e maus tratos, são recolhidos e recebem tratamentos médico-veterinários diários.

### Que projetos têm realizado para a promoção e preservação do Burro de Miranda?

- Campanha de Sanidade e bem estar animal;
- Transição para uma agricultura ecológica | <https://www.transicaoagriculturaecologica.aepga.pt/pt/>
- Terra | <http://ter-ra.pt/>
- Hotspot | <http://hotspotbiodiversidade.aepga.pt/>

### O que se pode ver e experienciar no Centro de Valorização do Burro de Miranda e no Centro de Atividades Lúdico-Pedagógicas do Burro de Miranda?

O Centro de Valorização do Burro de Miranda (CVBM) tem o objetivo de contribuir para a caracterização, conservação e melhoria da raça Asinina de Miranda. Localiza-se na

aldeia de Atenor, concelho de Miranda do Douro, e alberga cerca de 60 animais. Neste centro oferecemos visitas guiadas, adaptadas ao interesse e faixa etária dos visitantes.

O Centro de Atividades Lúdico-Pedagógicas (CALP) do Burro de Miranda é o mais recente Centro da AEPGA, localizado nas proximidades da aldeia de São Joanico, concelho de Vimioso, encontra-se integrado no Parque Ibérico de Natureza e Aventura de Vimioso (PINTA). Este centro tem como principal objetivo desenvolver e concretizar a função educativa da AEPGA através de um conjunto de atividades instrutivas, dirigidas ao público generalista e à comunidade escolar.

Além do CVBM e do CALP do Burro de Miranda, também é possível visitar o Centro de Acolhimento do Burro, localizado na aldeia de Pena Branca a cerca de cinco quilómetros de Miranda do Douro. Proporciona um abrigo seguro, com boas condições para mulas, machos, burros e burras que se encontrem em idade avançada e que, na sua maioria, trabalharam bastante ao longo da sua vida.

### A AEPGA precisa do seu apoio para levar adiante a sua missão. Como pode apoiar?

Existem diferentes formas de dar o seu contributo, dependendo da sua disponibilidade e vontade: Divulgue a missão e atividade da AEPGA;

- Faça um donativo;
- Ajude-nos a angariar fundos;
- Torne-se sócio;
- Apadrinhe um Burro de Miranda;
- Inscreva-se no Programa “Voluntaria-te”;
- Realize um estágio curricular ou desenvolva sua tese de mestrado na AEPGA;
- Visite-nos;
- Faça uma caminhada com os burros;
- Adquira os nossos produtos pelo site ou na loja física (Largo da Igreja, nº 48, 5225-011 Atenor).

Saiba mais em <https://www.aepga.pt/area/como-apoiar/> 

# ANCRAS apresenta a Raça Serrana



*A Associação Nacional de Caprinicultores da Raça Serrana (ANCRAS) foi fundada em 1990 e é oficialmente reconhecida como Entidade Gestora do Livro Genealógico da Raça Caprina Serrana e Raça Caprina Preta de Montesinho. Com diversas campanhas de promoção e valorização das raças, coube a Arménio Vaz, presidente desta Associação, apresenta-nos estas raças tão distintas.*



## Qual o papel da ANCRAS e que tipo de apoios e valias oferece aos seus associados?

Essencialmente, apoio técnico às explorações integradas na gestão dos Livros Genealógicos (LG) da Cabra Serrana e Preta de Montesinho. Fazemos a inscrição dos animais no LG e a recolha e tratamento de todos os dados que permitirão o seu melhoramento genético. Em virtude da dispersão geográfica da Cabra Serrana, estabeleceram-se protocolos de delegação de competências com o Agrupamento de Defesa Sanitária do Concelho da Guarda (ACRIGUARDA), a Associação de Criadores de Caprinos e Ovinos do Ribatejo Oeste (ACORO, em Santarém), a Associação dos Criadores e Reprodutores de Gado do Oeste (ACRO, em Lourinhã).

Além disso a ANCRAS intervém em várias vertentes: Promoção, através de publicações variadas, de concursos de animais de raça pura, leilão de bodes e exposições; Seleção e venda de reprodutores, pelos associados da Cabra Serrana e da Preta de Montesinho; Serviço de Aconselhamento Agrícola; Projetos de Investigação nacional e europeia; Elaboração de projetos de investimento agrícola (PRODER e outros); REAP – Licenciamento de Explorações; Formação Profissional; Candidaturas a subsídios agrícolas.

Através das cooperativas (LEICRAS E CAPRISERRA) fornecemos: Serviço veterinário; Venda de rações e de todos os equipamentos necessários; Venda de queijo de cabra transmontano DOP e queijo de cabra velho DOP; Requeijão e queijo fresco de cabra; Cabrito transmontano DOP; Recolha de cabritos nos associados cooperantes da Caprisserra e do leite aos da LEICRAS.

**A ANCRAS tem uma aposta bastante marcada na parte científica através de vários projetos de investigação. Qual a importância desta aposta para a atividade e em particular para a ANCRAS?**

Sem evolução não conseguiremos sobreviver. Precisamos

de atrair novos produtores e para isso a modernização da forma de criar estes animais é indispensável, de forma a facilitar este modo de vida e tornando-a interessante para os mais jovens, mantendo a ligação com a natureza e o equilíbrio ambiental. Também do lado do consumo urge apresentar ao consumidor novos produtos adaptados às suas exigências, convenhamos que a venda de carcaças inteiras ou, na melhor das hipóteses, meias carcaças está algo ultrapassado, pois me parece que na pré-história já assim era.

## Como se caracteriza a Cabra Serrana e que vantagens oferece aos produtores?

Por algum motivo é a maior raça de cabras do país distribuindo-se do Norte até ao rio Tejo, oferecendo a possibilidade de obter boas produções nas condições agrestes em que é explorada devido à sua excelente adaptação enquanto raça autóctone.



# e a Raça Preta de Montesinho

ASSOCIAÇÃO NACIONAL  
DE CAPRICULTORES  
DA RAÇA SERRANA  
ZONA INDUSTRIAL DE  
MIRANDELA RUA D, N.66  
5370-327 MIRANDELA  
PORTUGAL  
TELF.: 278 265 465  
WWW.ANCRAS.PT



## Como se diferenciam os produtos oriundos da Cabra Serrana?

Através das certificações do 'Cabrito Transmontano' e do 'Queijo de Cabra Transmontano' em que a forma de criar estes animais e o saber transformar contribuem de modo decisivo para um sabor que assenta na tradição.

## Que projetos têm realizado para a promoção e valorização da Cabra Serrana e da Preta de Montesinho e produtos provenientes destas raças autoctones?

Temos tido a oportunidade de participar nos mais variados projetos com parceiros nacionais e europeus, que vão de escolas profissionais a universidades e institutos. Também tem sido importante o contributo das autarquias. Os projetos têm incidido, essencialmente, sobre a Cabra Serrana. No entanto, estamos a dar os primeiros passos para que a Cabra Preta venha também a beneficiar de uma DOP.

## Como se caracteriza a Cabra Preta de Montesinho e que vantagens oferece aos produtores?

Conhecida na região como a 'vaca leiteira dos pobres', foi a última raça caprina a ser reconhecida em Portugal (2009) e a que tem o mais pequeno efetivo 1.500 fêmeas. É um animal de estatura mediana, de pelagem preta a castanha muito escura, com pelos curtos, lisos muitas vezes brilhantes. Produz um cabrito, que era uma especialidade gastronómica muito apreciada na região, onde era conhecido como Cabrito Branco de Montesinho devido às suas carnes claras. Além da qualidade dos seus produtos obtidos de uma forma extremamente

benéfica em termos ambientais oferece, ainda, aos seus detentores a satisfação de contribuírem para salvar uma raça muito ameaçada.

## Como se diferenciam os produtos oriundos da Cabra Preta de Montesinho? Como têm vivido este período pandémico, houve um maior consumo dos produtos derivados das raças de Cabra Serrana e a Preta de Montesinho?

Por enquanto a comercialização dos produtos da Cabra Preta de Montesinho tem sido feita de uma forma indiferenciada. O nosso esforço tem ido mais para a preservação da raça, estimulando a venda de reprodutores, no entanto existem consumidores fiéis que lhe dão a sua preferência e onde se incluem chefs de reconhecido mérito.

A pandemia apanhou os produtores numa época (Páscoa) decisiva para as explorações por ser, tradicionalmente, de grande procura. É um produto de festa familiar e de consumo em restaurantes, mas com a restauração fechada e sem festas o susto foi total. Porém a solidariedade portuguesa realçou-se uma vez mais através de uma campanha promovida nos meios digitais em que os amigos dos produtos autóctones tiveram um grande papel amplificador. Com todas as dificuldades inerentes à situação, por exemplo, as restrições ao funcionamento dos matadouros, conseguiu-se atenuar a gravidade da situação que todos estamos a passar. 



PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
RURAL 2014-2020



UNIAO EUROPEIA  
Fundo Europeu Agrícola  
de Desenvolvimento Rural  
A Europa Investe nas Zonas Rurais

# BADANA pede apoios para salvar a raça da extinção

*Em outubro de 1990 era constituída a BADANA - Associação Nacional de Criadores de Ovinos da Raça Churra Badana. A Associação nasceu com a finalidade de representar os criadores da Raça ovina Churra Badana perante organizações oficiais e outras entidades públicas ou privadas acautelando e defendendo os interesses dos criadores. A 5 de novembro de 1993 foi reconhecida a capacidade legal da BADANA para tomar a seu cargo o Livro Genealógico da Raça Ovina Churra Badana. Atualmente é uma voz ativa no que diz respeito à preservação da espécie, reunindo esforços para evitar a extinção da Churra Badana.*

Com o objetivo de preservar o melhoramento da raça de acordo com as normas oficiais e legislação em vigor, a 5 de novembro de 1993 foi reconhecida a capacidade legal da BADANA para tomar a seu cargo o Livro Genealógico da Raça Ovina Churra Badana.

Devido aos poucos recursos financeiros não tem sido possível a esta Associação desenvolver grandes ações de promoção da Raça, estando neste momento limitados aos concursos pecuários.

A BADANA oferece um acompanhamento nas ações relativas ao programa de melhoramento da raça e também apoio técnico relativo à burocracia que envolve os apoios à raça, por parte do Estado aos criadores.

A Raça Ovina Churra Badana está bem adaptada aos invernos rigorosos e verões quentes que predominam no distrito de Bragança. Está dispersa pelos concelhos de Macedo de Cavaleiros, Mirandela, Vila Flôr, Mogadouro e, possui um núcleo na Vidigueira, distrito de Beja.

Em termos de alimentação, fazem o aproveitamento dos restolhos e outros subprodutos da exploração, possuindo uma elevada capacidade maternal sendo também muito resistentes a anos de fraca disponibilidade de alimento.

A Churra Badana pode representar uma oportunidade de empreendimento para novos empresários da pecuária. Atualmente, a raça é explorada maioritariamente por pessoas

com outras atividades, que têm na criação de ovelhas badanas um complemento aos seus rendimentos. A opção pela ovelha desta raça prende-se sobretudo pela sua rusticidade e resistência às condições edafoclimáticas.

A Raça Badana é explorada apenas na aptidão de carne, sendo a lã uma despesa que já não paga a tosquia e que é, neste momento, um resíduo para a exploração - uma vez que nem a um valor simbólico os criadores a conseguem vender.

A aptidão leiteira não é explorada comercialmente, poucos são aqueles que ordenham para fazer queijo, apenas para consumo próprio.

Neste momento, a raça possui um efetivo de 2.680 fêmeas e 95 machos inscritos em Livro Genealógico, caminhando a largos passos para a extinção. A BADANA sublinha a necessidade de incentivar os produtores criando mecanismos de apoio à raça que garantam qualidade de vida para os mais jovens. Além disso é importante um maior apoio à Associação, para que consiga continuar a trabalhar.

O número de animais tem vindo a decrescer de ano para ano, e a surgirem pequenos 'tagalhos', o que compromete seriamente o programa de Melhoramento da Raça. É urgente a intervenção do Estado Português para reverter esta tendência de modo a assegurar a continuidade deste património Genético Português. 

# ASCAL reclama apoios para a preservação das raças algarvias

*Nem só de praia e diversão é feito o Algarve. Existe muito para descobrir entre os encantos algarvios. Alguns desses mesmos encantos são as raças Algarvias. Falamos da Churra do Algarve e do Bovino do Algarve. A Associação de Criadores do Algarve (ASCAL) tem reunido esforços para preservar e promover estas duas raças, que são, também elas, parte da identidade da região.*

O ovino churro algarvio está implantado nesta região há mais de um século e pode considerar-se mesmo uma raça autóctone, com características muito semelhantes ao churro espanhol que se cria na província de Huelva do tipo Lebrijano ou Marismeño e que, segundo uma publicação da Extensão Agrária Espanhola, está disseminada ao longo da faixa litoral entre Cádiz e o cabo de S. Vicente.

O ovino churro algarvio distingue-se pela sua elevada corpulência, sendo um animal de temperamento vivo, resistente e capaz de fazer grandes caminhadas, de fácil maneo e adaptando-se muito bem às explorações agrícolas em que é criado. Foi devido a estas qualidades que conseguiu sensibilizar os criadores algarvios, implantando-se em toda a região.

É uma das raças nacionais com menor efetivo, estimado em cerca de 25.000 animais e é criado praticamente em pastagens naturais e com subprodutos da exploração agrícola. São animais que aproveitam muito bem a pastagem, bem como os frutos e folhas das mais variadas plantas.

Para a sua preservação e valorização muito tem feito a ASCAL. A Associação desempenha um grande leque de serviços, como: inseminação artificial e controlo reprodutivo em bovinos e suínos; centro de armazenamento de sêmen; exames andrológicos a touros; diagnóstico de gestação e ecografia; saneamento em bovinos, ovinos, caprinos e suínos; inscrição de animais no SNIRB; vacinação de língua azul em ovinos; identificação eletrónica, registo de equídeos e animais de companhia; assistência clínica e profilática a todos



os animais por dois veterinários; inscrição para subsídios; culturas arvenses (RPU); indemnizações compensatórias (manutenção da atividade em zona desfavorecida); transferência de direitos do RPU; resolução de problemas inerentes à inscrição e obtenção de subsídios; projetos de investimento; apoio à instalação de prados; aconselhamento agrícola; licenciamento de explorações pecuárias (REAP); formação profissional para os agricultores; venda de produtos agropecuários; exposição de animais em feiras; gestão do livro genealógico da ovelha churra algarvia; gestão do livro genealógico da vaca algarvia.

## Os bovinos da raça algarvia

Os bovinos algarvios, ou melhor, dos de raça algarvia. Uma raça incerta no acaso da conjuntura acima descrita, uma raça já dada como extinta, recuperada e a caminhar para um aumento e preservação do seu efetivo. São animais médios, de aspeto roliço e compacto, dóceis, explorados tipicamente no minifúndio disperso da região do Algarve, do Algarve português de outros tempos.

Apesar do enorme apoio aos produtores, a ASCAL reclama a necessidade de ter mais apoios para a preservação deste património genético que conta, também ele, alguma da historia do Algarve. 



# Churra da Terra Quente, o segredo do ‘Queijo Terrincho’ e do ‘Borrego Terrincho’

*A raça Churra da Terra Quente é uma raça de ovinos autóctone da região da Terra Quente Transmontana e Douro Superior, caracteriza-se pelo bom instinto maternal e facilidade no parto, pela sua longevidade e pela sua enorme rusticidade sendo capaz de apresentar bons índices produtivos e reprodutivos mesmo em condições adversas.*

No início do ano de 2020 o Livro Genealógico contava com 14.037 fêmeas, das quais 13.117 exploradas em linha pura e 583 machos num total de 131 criadores.

Nos últimos anos tem-se verificado um decréscimo dos efetivos, devido à idade avançada dos criadores, ao excesso de burocracia e à falta de interesse dos mais jovens, assim como pelo facto do apoio dado aos criadores já não ser suficientemente atrativo para manter ou iniciar a atividade.

Como entidade gestora do Livro Genealógico da raça Churra de Terra Quente, a ANCOTEQ- Associação Nacional de Criadores de Ovinos da Raça Churra da Terra, com sede em Quinta Branca, em Larinho, no concelho de Torre de Moncorvo, é responsável pela defesa do património genético animal, pela execução do programa de melhoramento genético, pela manutenção, valorização e divulgação da raça Churra da Terra Quente.

Paralelamente ao trabalho desenvolvido no âmbito do melhoramento genético da raça, e pela necessidade de aumentar a qualidade de vida e de trabalho dos criadores associados, a ANCOTEQ, aproveitando a dupla função (leite e carne) desta raça, promoveu a criação de duas cooperativas: a QUEITEQ – Cooperativa dos Produtores de Leite de Ovinos da Terra Quente; e a OVITEQ – Cooperativa dos Produtores de Carne de Ovinos da Terra Quente. Estas duas cooperativas produzem e comercializam, respetivamente, dois produtos com Denominação de Origem Protegida (DOP), o “Queijo Terrincho” e o “Borrego Terrincho”.

O Queijo Terrincho DOP é feito artesanalmente, curado, resultante do escoamento lento da coalhada, após a coagulação do leite cru. A pasta é semidura a dura, ligeiramente untuosa de cor branca a amarelada, com um aroma suave e característico.

A carne de Borrego Terrincho DOP, é de cor muito clara, tenra, com gordura quase ausente e ainda com sabor a leite. Comercialmente, o Borrego Terrincho DOP apresenta-se em carcaças ou peças embaladas e refrigeradas. 



**PDR 2020** PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO RURAL 2014-2020

**PORTUGAL 2020**



**UNIÃO EUROPEIA**  
Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural  
A Europa Investe nas Zonas Rurais

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE CRIADORES DE OVINOS DA RAÇA CHURRA DA TERRA QUENTE (ANCOTEQ)  
QUINTA BRANCA - LARINHO, TORRE DE MONCORVO | TELF.: 279 258090 | E-MAIL: ANCOTEQ@SAPO.PT

# Apromeda apela para o consumo dos produtos da ovelha Mondegueira

*A ovelha Mondegueira é das raças ovinas mais primitivas da Península Ibérica. Supõe-se que antigamente fosse esta a raça mais disseminada em toda a Beira Alta, principalmente na zona meridional do distrito da Guarda. A Denominação de Origem Protegida, mais conhecida por DOP, é a certificação que permite distinguir um genuíno Queijo Serra da Estrela, sendo que a raça Mondegueira é uma das três raças produtoras de leite admitidas.*

Trata-se de uma raça que se diferencia das outras raças essencialmente pela sua conformação, o seu temperamento dócil e fácil maneio, as suas características produtivas e a sua rusticidade.

A ovelha Mondegueira tem o seu solar de origem nos concelhos de Penedono, Meda, Trancoso, Celorico da Beira, Guarda, Pinhel, Belmonte e Covilhã. As ovelhas Mondegueiras são exploradas de forma tradicional em pastoreio, em regime extensivo, e nas vertentes de dupla aptidão, de produção de leite e produção de carne.

A produção de leite contribui, conjuntamente com a Bordaleira Serra da Estrela, seu par na região, para o fabrico do Queijo Serra da Estrela, na região demarcada. A produção desta iguaria, obtida a partir de leite cru, de pasta semi-mole e amanteigada, que está na base da afamada indústria queijeira serrana.

Contudo, apesar desta raça ter uma vocação predominantemente leiteira, a produção de carne de borrego tem vindo aumentar nos últimos anos, contribuindo cada vez mais para o rendimento das explorações. O borrego Mondegueiro, para além do seu característico sabor, equilibrado e natural, transmitido pelo seu modo de produção ecológico, é saudável devido ao baixo teor de gordura e colesterol. O seu consumo garante a sustentabilidade do meio rural, tendo em conta que favorece a economia desta região, permitindo assim a rentabilidade de explorações tradicionais em perfeita sintonia com a natureza.

O acompanhamento dos produtores aderentes a esta raça que se encontra em vias de extinção é feito pela Apromeda, situada na Meda, é a entidade Gestora do Livro Genealógico da Raça Ovina Mondegueira, desde junho de 2014. O trabalho desta associação consiste no acompanhamento dos 40 produtores inscritos no Livro Genealógico, que contam com um efetivo total de 2.623 animais, no incentivo à entrada de novos produtores para a raça, na promoção dos seus animais e valorização dos seus produtos.

Desde que foi decretado um estado de pandemia os produtores têm, como já é hábito no setor agrícola, sentido uma redução no preço de custo dos seus produtos e uma maior dificuldade em escoar os mesmos. Também em virtude destes acontecimentos, todos os eventos de promoção de animais e seus derivados se encontram cancelados, pelo que se torna mais difícil a comercialização destes produtos de excelência. 

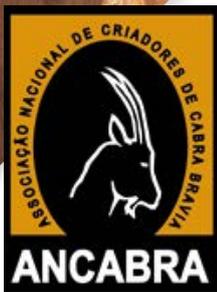


APROMEDA CRL  
agrupamento de produtores de raça ovinas mondegueira



AGRUPAMENTO DE PRODUTORES DE RAÇA OVINA MONDEGUEIRA

AV. GAGO COUTINHO E SACADURA CABRAL, 520, 6430-148 MEDA | SEDE: 964 160 166 | SEC. TÉCNICA LG.: 964 162 525  
E-MAIL: APROMEDA@IOL.PT | WWW.APROMEDA.WEBS.COM



# ANCABRA: “As nossas serras nas nossas mesas”

É cabra Bravia porque os animais desta raça são rústicos, assertivos e valentes. E são estas características que lhe dão o nome. Não são selvagens. São animais domésticos. É no pastoreio, por entre fragas e escarpas, que esta cabra encontra o seu destino. São os pastores que melhor a conhecem e a definem. E distinguem-na como “bravia” com o sentido de que esta cabra é isso mesmo.

A Cabra de raça Bravia é criada essencialmente nas áreas confinantes das serras do Marão-Alvão e serras de Peneda-Gerês. Supõe-se que o isolamento geográfico terá privilegiado a fixação de alguns atributos nas cabras dessas regiões, o que terá resultado na diferenciação dos ecótipos do Alvão e do Gerês. Os animais do ecótipo do Alvão são predominantemente castanhos ou ruivos, são também maiores, mais compridos e mais pesados que os animais do ecótipo do Gerês, os quais são predominantemente pretos, castanhos escuras ou bicolors.

Perfeitamente adaptada a sistemas de produção extensivo baseados no pastoreio de percurso em montanha, a cabra Bravia é indissociável das paisagens serranias do norte de Portugal.

A Raça Caprina Bravia foi reconhecida pelo Estado Português em 1987. Com sede em Vila Pouca de Aguiar, a Associação Nacional de Criadores de Cabra Bravia (ANCABRA) nasceu em 1994 com o objetivo de apoiar os criadores desta raça, de tomar a seu cargo a gestão do Livro Genealógico da Raça Caprina Bravia e da elaboração de diversos Programas de Conservação e Melhoramento Genético. Atualmente esta raça está em risco de extinção, contando com aproximadamente 11.000 animais registados no livro genealógico, os quais são criados em cabradas de 150 a 200 animais.

Esta cabra é criada apenas na vertente carne, na qual o cabrito bravio é a sua produção de excelência. Contudo, existem outros produtos que esta cabra dá que não podem ser ignorados. Tal como, a cabra para chanfana, a produção de fertilizante orgânico, fonte de matéria-prima para artesanato, o seu contributo para o controlo do coberto vegetal (sendo identificadas como as cabras ‘sapadoras’ modelo) e atrativo turístico como símbolo de pecuária de montanha. Mas nenhum destes produtos consegue igualar o cabrito bravio. A cabra puxa sempre para o monte... Mas é na mesa, na intimidade das famílias, em tempos de reunião e celebração que mais se deve respeitar o pastor de cabra bravia e agradecer a este animal pela sua coragem em se criar por entre as fragas. Pois apenas desta forma é possível transportar para as nossas mesas, um pouco das nossas serras. 



# Fertiprado: Semear o seu bem-estar

*A Fertiprado, nascida em 1990, é uma empresa de sementes com foco no desenvolvimento de misturas biodiversas ricas em leguminosas para pastagens, forragens, culturas de revestimento, interculturas e adubações verdes.*

**A Fertiprado é uma referência nacional no universo da alimentação animal. Falamos de um projeto que arrancou em 1990, pelas mãos do engenheiro agrônomo David Crespo, o impulsionador das pastagens e forragens cultivadas em Portugal. Que balanço fazem destes 30 anos?**

Na verdade, estamos mais habituados a olhar para a frente, para o futuro, do que a olhar para trás; mas fazendo esse exercício, o balanço é bastante positivo.

A Fertiprado conseguiu implementar e disseminar uma visão diferente da pecuária, uma pecuária baseada no aproveitamento da erva de qualidade, onde a biodiversidade das misturas e a sua riqueza em leguminosas desempenham um papel basilar.

Na realidade a visão do engenheiro David Crespo, de usar as vantagens das leguminosas e da biodiversidade – muito antes da palavra ser moda – tem vindo a ser constantemente validada com o passar dos anos.

Juntos com os agricultores, que em nós depositam a sua confiança, já semeámos mais de 470 mil hectares de pastagens permanentes biodiversas, que fixaram mais de 25 milhões de toneladas de carbono, e 730 mil hectares de forragens de qualidade que evitaram a importação de mais de 1 milhão de toneladas de soja. Este é um concreto e importante contributo para a sustentabilidade ambiental e económica do setor.

Com o conceito de misturas biodiversas ricas em leguminosas, estamos também presentes em Espanha, Itália, França e Uruguai e como exportadores de leguminosas levamos a bandeira de Portugal para muitos mais países: Alemanha, Suíça, Bélgica, EUA e Austrália.

**A sustentabilidade dos sistemas agropecuários continua a ser uma das vossas principais preocupações? Uma pecuária mais sustentável tem sido cada vez mais uma exigência, não só por parte dos produtores, mas dos**

**próprios consumidores, que começam a ter hábitos mais ‘verdes’ e sustentáveis.**

Não é uma preocupação, é a base do nosso trabalho. Os efetivos pecuários são máquinas de transformar alimentação em carne e leite. Quanto mais sustentável for o sistema de alimentação, mais sustentável é o negócio.

Com as misturas que preconizamos, os alimentos são naturalmente mais ricos em proteína, elemento fundamental na produção animal. O sistema das pastagens e forragens biodiversas ricas em leguminosas transforma a atividade pecuária numa atividade com externalidades positivas: que sequestra carbono, que evita importações, que melhora os aquíferos, que potencia a biodiversidade, que respeita o bem-estar animal e que produz alimentos – carne e leite - de superior qualidade, naturalmente ricos em ómega 3 em vitaminas e outros oligoelementos reconhecidamente essenciais para a saúde humana.

**Sei que para 2020 traçaram dois objetivos: continuar a inovar e a manter-se na vanguarda tecnológica, apontando na direção de I&D e no seu envolvimento crescente em projetos de investigação e inovação nacionais e internacionais; e também no crescimento da empresa além fronteiras, através da sensibilização dos diferentes mercados para a importância das misturas bio diversas ricas em leguminosas na proteção do meio ambiente e, particularmente, dos solos. Foram dois objetivos alcançáveis ou a COVID-19 veio alterar estas ambições?**

Talvez fruto do nosso otimismo, olhamos para a COVID-19 como um problema conjuntural e não estrutural. A longo prazo, tendo em conta a origem da doença, os consumidores aumentarão a sua atenção à origem e à qualidade dos alimentos. Estas escolhas virão cada vez mais ao encontro dos sistemas de produção que a FERTIPRADO preconiza. 



José Freire, Director  
Comercial e Marketing  
na Fertiprado

# APCRS na promoção da Raça Serpentina

*Fundada em novembro de 1993 com o objetivo de desenvolver a criação dos caprinos de Raça Serpentina nos seus aspetos técnicos, económicos e científicos e defender os interesses dos Caprincultores da Raça Serpentina, a Associação Portuguesa de Caprincultores de Raça Serpentina tem sido responsável pelo melhoramento e divulgação da Raça Serpentina, bem como pelo apoio prestado aos associados. António Cachatra, secretário técnico, falou um pouco sobre a Associação e a Raça Serpentina.*



## Qual o papel da Associação Portuguesa de Caprincultores de Raça Serpentina. Que projetos têm realizado para a promoção e elaboração da Raça Serpentina?

A APCRS tem desenvolvido a sua atividade, em prol da preservação e melhoramento da Raça Caprina Serpentina, a valorização dos seus produtos, entre os quais poderemos destacar o cabrito e o seu leite que tanto é valorizado pela indústria queijeira.

Temos tido uma participação ativa em muitos projetos relacionados com o sistema de produção dos caprinos, alimentação, reprodução, sanidade, transformação e valorização dos seus produtos (cabrito e leite), para além do estudo da sua utilização como meio de proteção contra incêndios - através da manutenção do ecossistema Montado.

## Que tipo de apoios oferecem aos criadores que são vossos associados?

A APCRS tem proporcionado aos seus criadores uma vasta informação fundamental para o desenvolvimento da raça, do sistema de exploração e dos seus produtos, informações essas, fundamentais para o êxito da criação desta raça autóctone.

Destacamos a identificação animal, essencial para a inscrição dos animais no livro genealógico da raça Serpentina, contemplando o registo no livro de nascimento, de adultos com a aplicação da identificação eletrónica. Temos realizado muitas ações, contempladas no Plano de Melhoramento da raça Serpentina, entre as quais, o controlo leiteiro e de performance, inseminação artificial e a classificação morfológica. Fazemos consultadoria em vários campos, nomeadamente nas técnicas

de afilhamento dos cabritos, da adaptação da raça à ordenha mecânica, higiene dos locais de ordenha e armazenamento do leite. Associação faz a promoção dos produtos da raça Serpentina, Cabrito do Alentejo – IGP e leite -, apoiando na organização da venda dos cabritos em conjunto com o agrupamento de produtores, Elipec.

## Como se caracteriza a Raça Serpentina e em que se diferenciam os produtos oriundos da mesma?

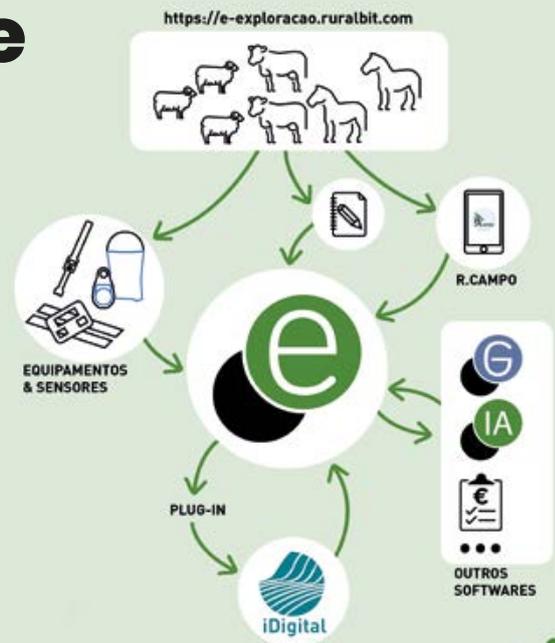
O sistema de produção de caprinos presta um serviço de inesgotável valor para a região, quer pelo seu papel económico (produção de leite, queijo e carne de inegável qualidade, diversificação da atividade agrícola), social (exige mão de obra e obriga à fixação de população) e paisagístico (recupera e mantém o ecossistema, a biodiversidade florística e faunística), quer pela imagem de segurança alimentar que os seus produtos transmitem ao consumidor essencialmente urbano.

A cabra Serpentina é uma raça de aptidão mista. O leite é utilizado na produção de queijo, principalmente fresco (tendo a raça uma produção média de leite ajustada aos 180 dias de  $130,60 \pm 60,40$  litros). A taxa de fertilidade aparente é de 83 por cento para as fêmeas adultas e a taxa de mortalidade dos adultos calculada é de 10 por cento. A taxa de mortalidade dos cabritos até aos dois meses de idade é de 8 por cento. Os cabritos apresentam um peso médio de  $10,08 + 2,07$  kg aos 70 dias e a sua carne está na base da Indicação Geográfica Protegida – Cabrito do Alentejo, que apresenta elevados teores de proteína e um teor moderado em gordura. 

# Ruralbit, a escolha inovadora para uma exploração mais eficiente



*O gosto pela informática e a noção de que o setor pecuário nacional necessitava de soluções inovadoras levaram Manuel Silveira e Joana Espírito Santo, agrónomos de formação, a fundar a Ruralbit em 2006. A aposta em plataformas web, desenvolvidas de raiz a pensar na realidade nacional, e num modelo de negócio de software como serviço (SaaS) marcou a diferença num setor tradicionalmente conservador e foi a chave para a empresa ocupar um papel de relevância na informática agrícola nacional.*



Com a plataforma Genpro, a Ruralbit veio preencher uma lacuna na gestão dos livros genealógicos. Atualmente esta plataforma é utilizada na gestão de 65 livros genealógicos de raças autóctones e exóticas, em Portugal e também em Espanha.

Para os produtores pecuários foi desenvolvida a plataforma e-Exploração, que permite o registo de toda a informação associada aos animais e à exploração pecuária utilizando-a para elaborar inúmeros relatórios e indicadores que ajudam a gestão diária da exploração. Os indicadores de produtividade por animal permitem não só refugar os animais menos produtivos como selecionar para pais das próximas gerações, os animais mais produtivos, caminhando-se assim para uma exploração mais eficiente.

A implantação dos equipamentos móveis levou ao desenvolvimento de uma plataforma Android (RCampo).

O registo dos dados feitos no campo, junto dos animais, diretamente para suporte informático, minimiza os erros e otimiza todo o processo de colheita de dados.

A Ruralbit tem um corpo técnico constituído por informáticos e por zootécnicos garantindo que a comunicação com o cliente seja fácil e direta. Este fator tem sido frequentemente apontado pelos clientes como um dos pontos fortes da empresa.

Atualmente uma das principais apostas da empresa está direcionada para a integração com outros sistemas, de que é exemplo a recente integração do e-Exploração com a base de dados oficial iDigital do IFAP, permitindo aos produtores garantir o rigor nos dados ali depositados. Também se desenvolveu a integração com sensores de recolha de dados nos animais, transformando o grande volume de dados assim recolhido em informação verdadeiramente útil para o produtor, na gestão diária da sua exploração.

Outra área de especial importância para a empresa é a internacionalização: é o caminho lógico num mundo global e com plataformas web. A implementação do Genpro na gestão de raças em Espanha está a ser muito promissora. 

WWW.RURALBIT.PT | GERAL@RURALBIT.PT



Os serviços de saúde estão a reinventar-se para enfrentarem a Covid-19. Dentro dos hospitais, os profissionais de saúde enfrentam os medos e tornam-se “gigantes” com força para lutar contra o novo coronavírus. São médicos e enfermeiros na dianteira da guerra pelas vidas de todos nós

Com esta Pandemia depressa se percebeu que de entre os vários profissionais de Saúde, os Enfermeiros encontram-se na linha da frente. Foram estes os escolhidos para trabalhar num momento em que se pede ao país para se parar, foram estes os escolhidos para se cancelarem férias, apresentarem-se todos ao serviço e defender honrosamente um país numa guerra invisível que tende a prolongar-se por mais alguns meses.

Os Enfermeiros são muito mais do que uma bata, do que uma máscara e um crachá. São gente! Gente que chora e teme, como os outros, este inimigo invisível que ataca indiscriminadamente e sem razão. Mas apesar dos esforços, os enfermeiros têm lutado para ser reconhecidos e valorizados, uma reivindicação assente, principalmente, em cinco áreas prioritárias que continuam sem resolução:

- Progressão na Carreira Especial de Enfermagem para todos os enfermeiros, tenham eles contrato individual de trabalho e contrato de trabalho em funções públicas (atualmente sem progressão, ou seja, um enfermeiro com 15 anos de experiência ganha o mesmo que um que seja contratado hoje);

- Cumprimento da Convenção n.º149 e Recomendação n.º157 da Organização Internacional do Trabalho,

transposta para a legislação portuguesa pelo DL n.º 80/81, nomeadamente no que diz respeito aos horários de trabalho (35h/semana raramente são cumpridas, não pagamento de trabalho suplementar, bancos de horas ilegais, pois não se aplicam à Carreira Especial de Enfermagem, incumprimento dos períodos de descanso, impedimento do gozo de milhares de feriados/pagamento de feriados não gozados a nível nacional) – o Sindicato dos Enfermeiros fez queixa do Estado português à OIT em 25 de maio de 2020 por agravamento do incumprimento em tempo de pandemia (em fase de audição das partes).

- Integração dos Enfermeiros Especialistas na respetiva categoria, nomeadamente, os que integraram a categoria pré-existente através de concurso;

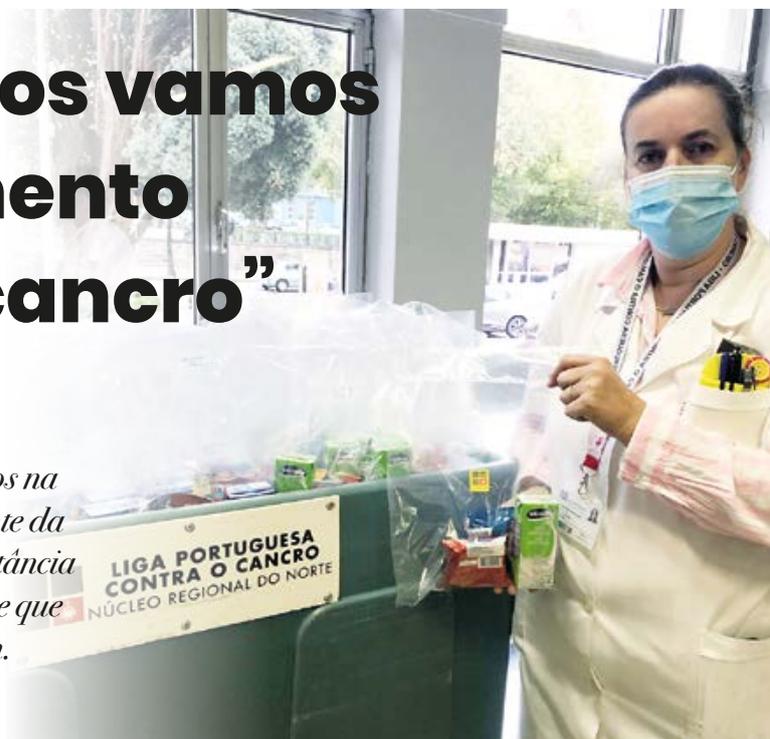
- Remuneração base de cada categoria (Enfermeiro, Enfermeiro Especialista e Enfermeiro Gestor) inferior a outras carreiras da área da saúde com igual grau de complexidade funcional máximo da Administração Pública (Grau 3), o que é injusto e injustificável, quer do ponto de vista legal, quer do ponto de vista da relevância para os resultados em saúde e o contributo inexecedível dos enfermeiros para que tal aconteça;

- Adoção plena e imediata do Estatuto de Profissão de Desgaste Rápido para todos os enfermeiros, não só com a atribuição de subsídio de risco, mas também a valorização do trabalho noturno e por turnos, na componente remuneratória, assim como nos períodos de descanso, férias e antecipação da idade de reforma. 



# “Nos próximos anos vamos assistir a um aumento de incidência de cancro”

*Numa altura em que todos os esforços estão centrados na pandemia do novo coronavírus, Vítor Veloso, presidente da Liga Portuguesa Contra o Cancro, alerta para a importância de se tomarem medidas de prevenção contra o cancro e que os tratamentos de doentes oncológicos normalizem.*



**Numa altura em que os esforços estão centrados no combate à pandemia, onde ficam os IPO's e qual a situação dos doentes oncológicos?**

Os IPO's ficaram confinados ao tratamento dos doentes oncológicos não COVID. A pandemia trouxe muito menos doentes referenciados aos IPO's razão pela qual, neste momento, alguns deles, na maioria das patologias, não tem lista de espera.

Como é evidente, esta aparente acalmia vai transformar-se num fluxo crescente de doentes quando esta situação tiver terminada – reativação do rastreio de cancro da mama, reinício da referenciação por parte dos Médicos de Família e aparecimento de casos de cancro muito mais avançados.

**Têm-se registado ainda atrasos nos rastreios e nas cirurgias. Como ultrapassar este problema? O que representarão no futuro?**

Há em muitos Hospitais que tratam doentes oncológicos grandes atrasos pelos motivos anteriormente indicados, mas também pelo facto dos doentes oncológicos descurarem a sua situação e terem medo de frequentarem estas instituições. Esta situação podia ter sido evitada se tivesse havido um planeamento anterior devidamente estruturado, o que não aconteceu. Este planeamento poderia e deveria ter sido acautelado.

Nos próximos anos vamos assistir a um aumento de incidência de cancro,

de mortalidade e de uma sobrevivência sem qualidade de vida. Os ganhos em saúde respeitante aos doentes oncológicos foram perdidos!

**A Liga Portuguesa Contra o Cancro nos cumprimentos da sua missão e objetivos, desenvolve um conjunto de projetos no âmbito do apoio social ao doente oncológico e família. Que projetos destaca? A procura por estes apoios aumentou com a pandemia?**

A Liga Portuguesa Contra o Cancro procurou adaptar-se o melhor possível, no sentido de conceber projetos que continuassem a apoiar os Doentes Oncológico e familiares, bem como os profissionais de saúde. Destacamos vários projetos.

A Liga Portuguesa Contra o Cancro - Núcleo Regional do Norte (LPCC-NNR) foi das primeiras instituições a pensar nas necessidades dos doentes oncológicos durante a pandemia do COVID-19 ao criar uma linha telefónica gratuita - a Linha de Apoio Oncológico COVID-19 (800 919 232) - que tornou possível ajudar milhares de doentes oncológicos residentes na região Norte do país, nomeadamente



ao nível de apoio social e económico; entrega de refeições; entrega de medicamentos; apoio psicológico e apoio jurídico.

A Linha de Apoio Oncológico COVID-19, mantém-se ativa até o normal funcionamento dos serviços de saúde para os doentes oncológicos estarem assegurados. Os doentes oncológicos residentes na região Norte do país durante este período podem ligar para o número 800 919 232 (das 8h30 às 17h30, de 2ª a 6ª feira - chamadas gratuitas).

Realizamos diversos Webinars sobre cancro e outras temáticas ligadas ao Covid19, bem como à doença oncológica.

**A Liga Portuguesa Contra o Cancro tem lutado por reduzir a parte burocrática para a obtenção do Atestado Médico de Incapacidade Multiuso. Qual a solução para que estes processos sejam mais céleres?**

A Liga Portuguesa Contra o Cancro tem tentado, desde há vários anos, que o Atestado Multiusos seja passado pela Instituição onde o Doente é tratado ou até pelo seu Médico responsável. Considera-se que uma Junta Médica para atestar uma situação que se baseia unicamente num documento da instituição ou de um Médico é completamente desnecessária e descabida, e, embora a parte burocrática estatal concorde, nenhuma norma, despacho ou lei saiu nesse sentido. 



# Água do Vimeiro, a água que cuida do corpo por inteiro

*Para assinalar 100 anos de atividade, a Água do Vimeiro levou a cabo um “rebranding”. A marca tem uma nova imagem, assinatura e posicionamento.*

*O “rebranding” também inclui o ecossistema digital da marca e resultou num novo website e na criação do blogue “Equilíbrio Vimeiro”. Diogo Abreu, Administrador Executivo, destacou a nova abordagem da Água do Vimeiro.*

A Água do Vimeiro foi reconhecida em 1893 por Charles Lepierre, tendo entrado para a categoria de “Água Mineral Medicinal” em 1896 por ordem do rei D. Carlos. Neste ano a EAV mudou a sua imagem, e trouxe um novo slogan, ‘Cuide do seu corpo por inteiro. Beba Água do Vimeiro’. O que representa esta mudança? O que muda na Água do Vimeiro?

A Água do Vimeiro sempre existiu mas só com a primeira análise físico-química realizada por Charles Lepierre, em 1893, cuja data é agora parte integrante do novo logótipo da marca, se veio comprovar, à luz da ciência, as características únicas da nossa água e todos os benefícios reconhecidos pelo povo durante vários séculos.

A nova imagem prende-se com a necessidade de afirmar esta nova estratégia: aposta na diferenciação, no que nos torna únicos no panorama nacional das águas minerais naturais.

Também o nosso novo slogan é uma homenagem ao passado, adaptada ao tempo presente e que tem em conta as necessidades do consumidor português e o que a nossa água concede a quem a consome: uma hidratação profunda, a reposição de diversos minerais essenciais aos vários sistemas do organismo e, por isso, o cuidado do corpo por inteiro.

**Com esta mudança a Água do Vimeiro pretende também incidir em novos segmentos de mercado, como,**

**por exemplo, os desportistas?**

A Água do Vimeiro é uma água secular que vem atravessando gerações e nessa medida toca-nos a todos ao longo da vida. Dadas as suas características ímpares, é uma água com benefícios comprovados para todos, mas principalmente para quem necessita de uma hidratação prolongada e eficaz, e neste âmbito quisemos destacar 3 segmentos em particular:

- Grávidas e bebés, com quem a Vimeiro Original já tem um longo historial de afinidade, pela comprovada eficácia na hidratação e auxílio do processo digestivo limitando, nas grávidas, as náuseas, vómitos e azia e, particularmente nos bebés, prevenindo ou reduzindo as comuns cólicas que nos afetam nos primeiros meses de vida;

- Desportistas, na medida em que é a água, pela sua riqueza e equilíbrio mineral, que mais se adequa a uma plena hidratação antes, durante e após exercício físico, ajudando a repor os minerais que o mesmo consome e/ou elimina ao longo da prática desportiva;

- Seniores, na medida em que é uma fonte adequada de minerais essenciais para esta nossa fase da vida, como sejam por exemplo o cálcio, com efeitos comprovados benéficos ao nível do reforço da estrutura óssea e/ou diminuição do risco de doenças cardiovasculares.

Estes são segmentos que terão uma maior capacidade de estarem atentos ao que realmente importa para a sua saúde



e bem-estar. Mas, se pensarmos bem, estamos a comunicar para todo o mercado.

Afinal, todos somos, de uma forma mais ou menos ativa, desportistas e todos nos preocupamos com a nossa saúde. Além disso, seguramente, todos ambicionamos envelhecer com a maior qualidade e bem-estar possível.

### **A necessidade de inovação de produto faz parte da estratégia de crescimento? De que forma?**

Esta campanha visa fazer renascer a marca Vimeiro, que estava adormecida há vários anos, e posicioná-la como a referência no setor em Portugal.

Através da criação de um ícone simples, duradouro e transversal à marca/produto, onde aliámos a secular história única da Vimeiro e um produto natural de excelência, esta campanha incluiu não só uma forte aposta no digital e TV como também um rebranding de todo o portfólio da gama ao qual acresce agora mais oferta em garrafa de vidro (Vimeiro Original 0.25L e 0.75L vidro) e Vimeiro Gás em embalagens PET e Vidro transparente, 100 por cento recicláveis, para uma reciclabilidade mais eficaz e sem desperdícios. Uma inovação sustentável da Vimeiro que se preocupa com o impacto ambiental. É da Natureza que vem a Água do Vimeiro, a água que cuida do corpo por inteiro. Por isso, é da Natureza que também temos de cuidar.

Temos dois websites, um institucional [www.aguadovimeiro.pt](http://www.aguadovimeiro.pt) e um informativo, [www.equilibriovimeiro.pt](http://www.equilibriovimeiro.pt), com conteúdos específicos dirigidos a determinados segmentos de mercado como as mães, bebés, desportistas e seniores.

E apostámos em algo absolutamente inovador no mercado: um comparador de águas (<https://www.aguadovimeiro.pt/comparador/>), que tem por base a informação objetiva (composição química) disponível nos rótulos de diferentes águas que existem em comercialização no mercado nacional. O que o comparador faz é colocar esta informação ao dispor do consumidor, numa plataforma fácil e intuitiva, permitindo comparar, com base em critérios isentos e objetivos, as características químicas de cada água, e desta forma, contribuir para uma escolha mais informada por parte dos consumidores.

**A água é fundamental para o bom funcionamento do nosso organismo. No entanto, nem todas as águas têm as mesmas características e, conseqüentemente, os mesmos benefícios para a nossa saúde. Que qualidades fazem da Água do Vimeiro um produto tão distinto?**

Tal como a água, os minerais são essenciais para a saúde. Contudo, porque o organismo não consegue produzi-

los, é necessária a sua ingestão de forma regular através dos alimentos e da água. Mas é necessário realçar que a biodisponibilidade de minerais dos alimentos é menor do que a da água mineral, uma vez que os minerais contidos nos alimentos estão ligados a moléculas complexas que podem limitar a sua capacidade de absorção, enquanto que os minerais que compõem a água encontram-se sob a forma de iões livres.

Por estas razões, a água que bebemos é de extrema importância.

E existem 3 características que diferenciam a Água do Vimeiro das restantes no mercado. É uma água de elevada mineralização. Ou seja, na sua composição química, tem presentes vários minerais essenciais e em quantidades relativamente elevadas, face a outras marcas presentes no mercado. Esta composição mineral está presente na Água do Vimeiro de forma equilibrada, não havendo nenhum mineral que seja dominante. O seu pH alcalino, de 7.2.

A conjugação destas 3 características diferenciadoras fazem com que a Água do Vimeiro seja uma água única no panorama nacional das águas minerais naturais e de nascente.

### **Do Vimeiro nascem águas para todas as ocasiões. Quais as ofertas da EAV?**

A Vimeiro orgulha-se de ter um portfólio de águas único e incomparável no mercado português pois disponibiliza águas para todas as ocasiões da vida dos consumidores. Desde as águas com gás – Vimeiro Gás e Vimeiro Sparkle, às sem gás – Vimeiro Lisa, às naturais mineralizadas e de pH alcalino – Vimeiro Original.

Quanto às nossas águas sem gás, são bastante similares na sua origem, apesar de terem fontes de captação diferentes. Contudo, a Vimeiro Lisa passa por um processo específico chamado Osmose Inversa, através do qual retiramos alguns minerais da água e voltamos a introduzi-los em quantidades bastante inferiores às originais. Isto faz com que a Vimeiro Lisa seja uma água mais leve, menos mineralizada, indo ao encontro dos consumidores que preferem um sabor mais neutro.

Quanto às nossas águas com gás, ambas nascem da mesma fonte que a Vimeiro Original e, por isso, têm as mesmas características desta água. A diferença está no teor de gás, que é mais elevado na Sparkle. São também destinadas a mercados diferentes. A Vimeiro Gás é destinada ao mercado das águas minerais naturais com gás e a Vimeiro Sparkle para um conceito mais social, sendo considerada um mixer. Mistura-se com todas as bebidas, mas não se confunde com nenhuma. 

# “Os enfermeiros são a alma dos serviços de saúde, são eles que estão sempre presentes, nos momentos felizes e também nos menos felizes!”



*Os enfermeiros estão exaustos? Não, os enfermeiros já se encontravam esgotados e sob pressão antes da pandemia surgir em Portugal... agora estão, para além de exaustos desesperados e sem esperança! São emergentes medidas para proteger e dar ânimo aos enfermeiros, porque sem eles o SNS não resiste. Lúcia Leite, Presidente da Associação Sindical Portuguesa dos Enfermeiros (ASPE), deu voz a estes profissionais que veem constantemente adiada a valorização das suas carreiras.*

**Vistos como heróis os enfermeiros têm sido imprescindíveis na luta contra a pandemia, mas até que ponto não estão estes profissionais em rotura?**

De facto o SNS sofre de uma carência crónica de Enfermeiros, situação que se veio a agravar nos últimos 10 anos, com as limitações à contratação que implicaram a não reposição da saída anual de profissionais para a aposentação, apesar do limite de idade para os enfermeiros se aposentarem tenha sido aumentado, dos 57 anos para os 66 anos de idade. Importa perceber que o reforço da contratação na tentativa de corrigir esta descapitalização do SNS em força de trabalho/enfermeiro continua a ser insuficiente.

Por um lado, ainda não se conseguiu compensar a dotação de enfermeiros nas diversas unidades para se garantir dotações seguras e por outro, com a complexificação das práticas assistenciais o número de profissionais necessários é muito superior ao que era necessário há 10, 20 anos atrás.

Basta pensarmos que muitas das práticas de monitorização e controlo dos resultados assistenciais implementados pelo Ministério da Saúde ou pelas instituições, apesar da desmaterialização com recurso a aplicativos informáticos, mas também por isso, consomem muitas horas de trabalho aos enfermeiros que frequentemente se vêm confrontados com a necessidade de prolongar o seu horário de trabalho para assegurar registos, sem

que isso implique deixar os seus utentes sem os cuidados de que necessitam.

Outro fator que nunca foi verdadeiramente contabilizado foi o impacto dos direitos parentais nas horas de cuidados de enfermagem. Reconhecendo a ASPE que Portugal fez uma grande evolução reconhecendo aos pais trabalhadores condições para assegurar assistência aos seus descendentes, nunca se assumiu que esses direitos implicam a contratação de trabalhadores para assegurar o mesmo número de horas assistenciais.

Temos por isso uma má gestão do fator humano na saúde, que resulta em falsas horas extraordinárias, redução do ratio enfermeiro/doente e deficit de disponibilidade de cuidados de enfermagem.

Ora se esta situação já era o normal no dia a dia dos enfermeiros, será facilmente compreendido que se agravou de forma extraordinária na situação de Pandemia que atravessamos. Portanto, objetivamente a questão não é se “não estão estes profissionais em rotura”, mas antes por quanto tempo os enfermeiros vão conseguir aguentar?

**As medidas tomadas pelo governo são cada vez mais restritivas. As novas medidas do estado de emergência, poderão efetivamente achatar a curva?**

Já todos percebemos que a única forma de evitar o contágio por COVID-19 é o

isolamento social, mas também que a organização social e economia de qualquer país não sobrevive ao confinamento total!

Precisamos todos de compreender que o nosso comportamento social e familiar é a única chave para controlar esta pandemia de modo eficaz, por isso o ideal seria que os cidadãos tomassem atitudes e comportamentos responsáveis, para evitarmos o colapso do SNS e evitarmos muitas mortes por COVID ou por outras causas.

Tem-se criado a falsa expectativa à população que a COVID-19 se resolverá em poucos meses com uma vacina, que como se sabe não existirá disponível para todos tão cedo. As pessoas precisam perceber que vão ter que aprender a viver com a presença próxima do COVID-19 por muitos anos para adaptarem o seu modo de vida social, familiar e também profissional. É preciso aceitar para mudar!

O COVID-19 é muito democrático, atinge toda a população mundial de igual modo, não há para onde fugir! E a pandemia vai promover profundas mudanças sociais, na organização do trabalho, no turismo e atividade comercial, nas atividades de lazer e diversão.

**Qual a situação atual dos hospitais? Os portugueses continuam com receio de ir aos Hospitais?**

A maioria das instituições hospitalares já ultrapassou a sua capacidade instalada para resposta ao COVID-19, estando

neste momento a reafetar a resposta não COVID-19 para assegurar cuidados às vítimas da pandemia. O que vamos viver nos hospitais nas próximas semanas não será muito diferente dos cenários de guerra, em que o foco será salvar o possível, o melhor possível com os recursos que temos!

No caso dos enfermeiros esta já é a realidade diária. Sabem que, com as condições que dispõem não conseguem assegurar todos os cuidados de enfermagem que os seus doentes necessitam e por isso têm que atender a prioridades e garantir o essencial.

A questão é, quem precisa de cuidados diferenciados de emergência ou urgência não está a recorrer aos hospitais? Claro que está e também claramente está a ser atendido dentro do que seria habitual.

Quem não está a recorrer aos hospitais são as pessoas que não tendo uma situação urgente utilizavam de forma inadequada os serviços de urgência. Contudo, o que preocupa a ASPE é a incapacidade de resposta que os Cuidados de Saúde Primários (CSP) estão a demonstrar.

Porque a maioria das pessoas que não necessita de recorrer aos hospitais, não deixa de precisar de cuidados de saúde. Não é aceitável que haja fila à porta dos Centros de Saúde ou que um doente demore dias a conseguir ser atendido, mesmo que seja de forma não presencial. A pandemia veio 'desocultar' as fragilidades do SNS, designadamente dos CSP, que têm uma organização 'medico centrica', um desequilíbrio enorme no ratio médico/enfermeiro e uma visão muito paternalista e burocrática do atendimento ao cliente.

### **Numa altura em que os Hospitais estão em rotura, recorrer excecionalmente ao setor privado pode ser uma solução viável?**

Recorrer ao privado, social e a quem puder ajudar será inevitável! Contudo não podemos deixar de salientar que em Portugal o Privado e o Social sobrevivem em grande medida, de forma indireta e algumas de forma direta, à custa de Estado.

Sem convenções, subsistemas de saúde, partilha de profissionais de saúde e uma regulação permissiva a maioria não sobreviveria dois meses!

Por isso, espero que se deixem todos de jogos de poder e disponibilizem efetivamente a sua ajuda desinteressada, não necessariamente gratuita, para

resolver um problema, que é de todos e não só do SNS.

Há muitos e longos anos que o Ministério da Saúde concentra a sua ação no SNS como se as políticas que emana não fossem para se aplicar a todos, público, privado e social. Mas uma coisa é certa, se com a situação pandémica que atravessamos o Governo decidisse revogar as autorizações para acumulação dos seus profissionais o caos instalava-se no privado e social.

### **A classe política e o Governo têm honrado os enfermeiros?**

NÃO. Infelizmente os enfermeiros apenas têm servido de "arma de arremesso político" entre partidos.

Para os sucessivos governos os enfermeiros são o maior grupo profissional do SNS, que se deve manter subjugado e com salários inferiores aos restantes profissionais de saúde, não porque não reconheçam a sua importância e papel primordial, mas em nome do controle da despesa.

O que mais custa aos enfermeiros é perceber que apesar de conscientes das injustiças e ilegalidades a que os têm sujeitado nos últimos anos, TODOS, políticos e governantes, mantêm um discurso de hipocrisia e até de atuação dolosa nas suas ações.

### **Que proposta o governo pode apresentar que dignifique e valorize a carreira de enfermagem?**

Neste momento bastava que corrigissem as injustiças causadas pelas medidas transitórias da carreira, assegurassem um tratamento igual entre enfermeiros com contrato de trabalho ao abrigo do Código do Trabalho e os Enfermeiros com contratos de trabalho em funções públicas e fizessem o descongelamento da carreira para todos sem anularem anos de serviço desde 2004.

### **O que leva o Governo a não reconhecer o evidente, que a enfermagem é uma profissão de Desgaste Rápido e Alto risco? Existe alguma medida que contrabalance com a falta deste reconhecimento?**

A única razão que encontro é falta de coragem política para tomar decisões!

Todos sabemos que o Governo não quer dizer que sim a uns e não a outros, porque isso faz perder votos.

Contudo a ASPE entende que, mais

importante que reconhecer que a profissão é de Desgaste Rápido e Alto risco, seria reconhecer que um enfermeiro aos 60 anos não tem condições para continuar a prestar cuidados com a mesma eficácia e segurança. Os enfermeiros sempre puderam reformar-se antes dos 60 anos de idade, porque sempre se soube que as exigências da profissão, quer pela carga física, quer pela carga psicológica, não eram compatíveis com o natural envelhecimento das pessoas.

Por razões economicistas e falsos fundamentos na sustentabilidade da segurança social esse direito foi retirado aos enfermeiros. Hoje, temos colegas com situações graves de doença crónica e outras debilidades a ter que cuidar de doentes como se tivessem os mesmos 25/30 anos de idade dos seus colegas.

### **O ano de 2020 é o ano do enfermeiro, e foi um ano em que mais do que nunca, foram heróis e imprescindíveis na luta contra a COVID-19. Que mensagem quer deixar a todos os enfermeiros?**

Os enfermeiros são a alma dos serviços de saúde, são eles que estão sempre presentes, nos momentos felizes e também nos menos felizes!

Os enfermeiros têm uma capacidade de resiliência, de adaptação e de se colocar no lugar do outro muito acima da média, por isso espero que coloquem essas mesmas competências ao serviço deles próprios.

Sei que os enfermeiros não abandonam os seus doentes por mais difícil que isso seja, mas desejo sinceramente que aprendam a defender os seus direitos laborais, assumam a sua profissão com independência e determinação, e ainda que nos ajudem a JUNTOS CONSTRUÍRMOS SOLUÇÕES! 



# Na linha da frente, mas com dignidade

(José Carlos Martins, Presidente  
do Sindicato dos Enfermeiros Portugueses)

*“São gerações de enfermeiros que sempre estiveram na linha da frente e, devido à agenda promiscua entre a política e os grupos económicos se sentem “descartáveis”.*

## Agradecemos as palmas, mas exigimos dignidade!

A pandemia que assola o planeta obriga a repensar prioridades e demonstra o quanto é vulnerável o modo de vida que construímos.

Em Portugal, como noutros países, os profissionais de saúde e particularmente os enfermeiros foram homenageados e diferentes formas: palavras de reconhecimento, palmas, prémios pecuniários, etc.

Nunca as palavras “na linha da frente” fizeram tanto eco junto dos cidadãos. Mas a memória coletiva, além de curta é traiçoeira. Senão vejamos.

Os enfermeiros sempre estiveram na linha da frente nos campos de batalha ou nas ruínas das cidades bombardeadas, no combate a doenças hoje erradicadas (lepra, o sarampo, a malária, etc). Estiveram na linha da frente da melhoria dos indicadores da mortalidade materno-infantil, no combate ao HIV-SIDA, à tuberculose multirresistente, à hepatite B e agora ao SARS-COV2. Mas, também estiveram e continuam a estar na linha da frente dos cuidados de proximidade, promovendo a saúde dos cidadãos, nas escolas, nos cuidados continuados e nos paliativos. Os enfermeiros estão, e sempre estiveram na linha da frente quando ocorrem catástrofes.

Estar na linha da frente não é novo. Faz parte do ADN da profissão. Os enfermeiros conscientes da sua imprescindibilidade, apesar do medo, não se escusam de trabalhar e de permanecer 24 sobre 24 horas junto de quem precisa.

Durante a sua vida profissional, os enfermeiros, estão na linha da frente, numa exposição permanente a riscos biológicos, químicos, físicos e psicológicos.

Apesar do que acima referido, é real e por isso revoltante a constante e sistemática tentativa de desvalorização do papel dos enfermeiros materializada numa carreira e em salários, seja no público ou no privado, que não fazem justiça a este permanente “estar na linha da frente”.

## É emergente valorizar e dignificar os enfermeiros

No início do século iniciou-se o processo de não valorização dos trabalhadores da Administração Pública e, em particular, dos trabalhadores do Serviço Nacional de Saúde. Como major justificação – as regras impostas pela União Europeia para o cumprimento dos critérios de convergência – nomeadamente da dívida pública, que não justifica tudo. A realidade mostra outra

agenda, a da paulatina privatização do Serviço Nacional de Saúde.

Foi a alteração da Lei de Bases da Saúde em 1990 que potenciou a primeira parceria público privada (Hospital Fernando da Fonseca) e as chamadas experiências inovadoras de gestão (Hospital de Santa Maria da Feira).

Em 2002, a transformação dos hospitais em sociedades anónimas vedam as regras do regime público aos profissionais que lá trabalhavam e passou a existir num mesmo hospital enfermeiros que progrediam na carreira, que tinham mais dias de férias e trabalhavam 35 horas por semana em contraponto a outros cuja carreira não se aplicava, não progrediam, trabalhavam 40 horas por semana, etc. Por muito que Durão Barroso, e Luís Filipe Pereira, então Ministro da Saúde, afirmassem ser esta a forma de mascarar a dívida pública, o facto, revela o quão os dois estavam engajados com os grupos económicos, para garantir a desconstrução do SNS.

Com a mudança de governo em 2005, sustentado pelo Partido Socialista e com maioria absoluta, o caminho escolhido não se inverteu, as desigualdades aprofundaram-se: os hospitais passaram a empresas públicas e, foi quebrado o contrato social com os trabalhadores da Administração Pública, enfermeiros inclusos, aos quais passaram a aplicar-se regras comuns, como a da aposentação, o que demonstram quanto os governantes são desconhecedores das condições concretas de exercício de cada grupo profissional

Para além da aposentação, é alterado o vínculo de nomeação, fragilizando as relações de trabalho e de autonomia técnica dos enfermeiros, o valor dos licenciados desce de 1360€ para os 980€ (com muita luta foi possível conseguir que os licenciados no setor da saúde ingressem com 1201€) e o sistema de avaliação do desempenho tem como finalidade, única, impedir as progressões nas carreiras. Introduziu-se a regra de ser admitido um trabalhador por cada dois que se aposentam. A carência de enfermeiros agrava-se, não só por esta regra cega, mas também porque é imposto o equilíbrio de exploração financeira nos hospitais, num contexto de anos e anos de suborçamentação do SNS.

A Carreira de Enfermagem é revista em 2009 neste contexto de condições de trabalho e vínculos diferentes. A crise económica que se iniciou em 2008 promove, nos anos seguintes, a maior degradação das condições de trabalho dos enfermeiros com cortes salariais, nas horas extraordinárias e nas horas penosas. O desinvestimento no SNS é brutal com consequências visíveis na obsolescência dos equipamentos.

Paralelamente e sem surpresa os hospitais e clínicas privadas proliferaram pelo país.

Em 2015 seria de esperar uma inversão relativamente ao caminho trilhado, principalmente nos últimos 15 anos.

Contudo, a política relativamente aos recursos humanos, e em concreto em relação aos enfermeiros, não se altera. A negociação, em 2017, da Carreira de Enfermagem redundou em imposição pelo Ministério da Saúde que unilateralmente encerra as negociações. O compromisso do Primeiro-Ministro, António Costa, em valorizar e dignificar os enfermeiros, não passa disso mesmo, palavras. A carreira ganha três categorias, uma das exigências dos enfermeiros, mas perde valor e elasticidade em termos do desenvolvimento profissional. O acesso às categorias de enfermeiro especialista e de enfermeiro gestor é feito através de concurso e o poder para a abertura de concursos retorna aos Ministérios da Saúde e das Finanças. Várias novas injustiças acumulam-se às já existentes, nomeadamente, a não contabilização do tempo de serviço aos enfermeiros com contrato individual de trabalho e a descategorização de enfermeiros que estando no topo da carreira com funções de direção são enquadrados numa categoria inferior e terão que se sujeitar-se a novo concurso para fazer aquilo que já faziam.

São gerações de enfermeiros que sempre estiveram na linha da frente e, devido à agenda promiscua entre a política e os grupos económicos se sentem “descartáveis”.

### O futuro do Serviço Nacional de Saúde e dos seus profissionais

Para inverter esta situação é fundamental que os decisores políticos assumam o Serviço Nacional de Saúde como um bem comum, essencial para garantir o bem-estar dos portugueses. Não basta dotá-lo de equipamentos, é tão ou mais importante formar e segurar os profissionais, reconhecer-lhes dignidade e valor, nomeadamente através das carreiras. Os equipamentos são passíveis de serem adquiridos, os recursos humanos formam-se, acarinham-se. Abrir mão do 'know-how' que existe no SNS é condená-lo ao definhamento. Acreditar que o setor financeiro com interesses na doença alguma vez substituirá, na plenitude, o SNS é puro delírio. A cegueira pelo lucro impede a assunção de princípios basilares para o bem estar comum: UNIVERSALIDADE, ACESSIBILIDADE E GRATUITIDADE na altura do acesso. 

#nalinhadafrentemascondignidade



# ENFERMEIROS

## #NAFRENTEMASCONDIGNIDADE



SEP

SEP





## “Acima de tudo, os enfermeiros são insubstituíveis”

*José Azevedo presidente do Sindicato dos Enfermeiros, respondeu à IN algumas sobre a realidade atual da enfermagem em Portugal.*



**Qual a posição do Sindicato dos Enfermeiros sobre as novas medidas do estado de emergência, estas vão permitir achatar a curva? Qual a situação atual dos hospitais?**

A situação é má, sobretudo, pelo contexto em que estamos, mas não só. Culpa dos abusos da Ministra da Saúde sobre os enfermeiros, explorando-os ao ponto de só puderem prestar serviços mínimos. Logo, neste contexto, tudo pode acontecer.

Por outro lado, há uma desorganização, não inocente, dos hospitais públicos, para os doentes ‘deslizarem’ para os privados. Isso faz com que se mantenham ocupadas as camas, com doentes crónicos, que só sobrecarregam os enfermeiros e ocupam camas, libertando os médicos para voarem para outros destinos de evidência imaginária. A pandemia só veio agravar a situação decadente do SNS.

**Em entrevista à RTP a bastonária da Ordem dos Enfermeiros, Ana Rita Cavaco, referiu que “não podemos ser o país que importa ventiladores e exporta enfermeiros”, sublinhando a falta de enfermeiros no SNS. Face à crescente procura de outros países por enfermeiros portugueses, que mecanismos de fixação podem ser implementados?**

A criação da Ordem nos enfermeiros fez regredir a

enfermagem. O tempo que medeia de 1998 a 2020 teve domínio de orientação comunista (golas azuis), nos primeiros 15 anos, o que puxou a classe para baixo.

Foi assim que a sua simpatizante e a atual Ministra da Saúde ganharam o tique de se acalmar ao som do hino da CGTP (referenciado na Magazine do Jornal de Notícias).

Os ventiladores dão comissões de compra e os vencimentos dos funcionários vão diretos para o bolso dos próprios, sem deixarem rasto. No Hospital de São João estão 49 ventiladores a apodrecer, no pré-fabricado para onde desterraram os técnicos. A chuva é visita assídua, para enferrujar e deteriorar processos incómodos que encontraram no arquivo. Este é só mais um exemplo da má organização perene, que se agrava com pequenos ou grandes fluxos.

A solução é fácil para contornar estes problemas:

1 – Empenhar os enfermeiros na administração de uma atividade hospitalar, que detém, pelo menos, 80 por cento dos seguros de cuidados de higiene e conforto.

2 – Reeditar a carreira de enfermeiros, convenientemente reparada e remunerada, para melhor. Tentamos fazer isso desde 2017, sem sucesso, porque é da responsabilidade da atual Ministra da Saúde o impasse a que os enfermeiros estão

sujeitos. ‘Poupa na farinha para gastar no farelo’ com soe dizer-se.

Estamos a criar condições para investigar o contrabando de enfermeiros entre ‘público-privado’, preparando uma revisão séria e adequada da contratação coletiva. Os estrangeiros investem nos enfermeiros, porque lhes reconhecem o real valor e porque a fiscalização e mentalidade não lhes permite desvios das remunerações salariais (incluindo governos e governados). Se o Governo quiser pode minimizar os efeitos da emigração.

**A média europeia é de uns nove enfermeiros por cada 100 mil utentes e, em Portugal, anda nos cinco para cada 100 mil. A que se deve esta falta de enfermeiros?**

A bonomia cultural dos enfermeiros é a causa principal dos abusos do patronato público e/ou privado. O estudo comparativo entre licenciados da saúde ajudará a equilibrar as remunerações de cada grupo.

A permissão comparativa com países que não tiveram ‘Marqueses de Pombal’ a fritar Távoras, nem comunistas a comer criancinhas, permitiu um avanço cultural não elitista, o que permite dar valor a quem o tem realmente.

Temos de aplicar medidas corretivas mais eficazes, é uma necessidade premente, como exigem as circunstâncias da maioria das tarefas, que ultrapassa dos dois terços, impende sobre os enfermeiros.

**Além disso há também falta de enfermeiros especialistas...**

A ala dos namorados, tipo PCP/Frente comum da Função Pública/PCÉ, não gosta dos especialistas na enfermagem, como prova o apoio que deram ao famigerado Sócrates – ignorante, que fazia os exames em Vila Real e ia buscar o certificado a Chaves.

Estamos a tentar refazer o conceito de especialista, que radicava na psiquiatria e obstetrícia. Fomos nós que o alargamos às outras especialidades. Foi com este desdém pelos especialistas que a Ministra da Saúde reduziu a 25 por cento o limite de enfermeiros especialistas. Confrontando os 25 por cento de especialistas enfermeiros, com os 100 por cento de especialistas médicos, nas mesmas circunstâncias.

Se a Ministra da Saúde percebesse algo da administração correta da Saúde, facilmente entenderia que a intervenção médica tem de ter o complemento ao enfermeiro nos cuidados especializados a prestar.

**Cerca de 20 mil profissionais**

**continuam com a carreira congelada. Portanto, um terço dos enfermeiros em Portugal. O que falta fazer (e o que pode ser feito) para desbloquear a estagnação da carreira?**

A carreira de enfermagem é especial porque regula um Corpo Especial – o enfermeiro.

Segundo o Art.º 18º da Lei 114/2017 de 28 de dezembro, as carreiras especiais descongelam por escalões, enquanto as gerais descongelam por níveis. A Ministra e o seu conjunto cúmplice mandaram descongelar as carreiras dos enfermeiros, pelo método de pontos e não dos escalões. Aqui a Ministra ganha em média 500€ mensais por enfermeiro, cerca de 308 milhões de €/ano.

Os CIT têm um ACT parcelar, publicado no BTE nº 11/2019 de 22 de março, que igualiza, uniformizando os métodos de CIT com os CTFP.

Por imposição da Frente Sindical Comum/Função Pública, aplicaram o método das carreiras gerais à especial de enfermagem, para que os enfermeiros não se distanciassem. Temos o processo desta ilegalidade desde abril de 2019 à espera que saia justiça.

**Há ainda o incumprimento no pagamento de horas extraordinárias e incumprimento dos períodos de**



**descanso...**

Esta é mais uma ilegalidade que a trupe da Saúde usa nos enfermeiros, estes só têm sistema legal de os usar além das 35 horas semanais, que é o horário acrescido (mais sete horas semanais).

Como o pagamento de horas em dinheiro, pode mudar o escalão do IRS os visados podem ter de pagar para trabalhar em horas extraordinárias.

A CN 8/79 dá aos enfermeiros a possibilidade de opção remuneratória das horas extraordinárias serem pagas em horas de compensação ou em dinheiro, enquanto as Instituições só podem pagar em dinheiro. Não pagam em folgas porque não têm enfermeiros para assegurarem as folgas em pagamento; não pagam em dinheiro porque, em geral, estão falidas. Os enfermeiros fazem horas extraordinárias porque os baixos salários assim obrigam; porque não sabem que temos decretada uma greve, por tempo indeterminado, às horas extraordinárias.

**O governo tem-se mostrado disponível para ouvir e negociar as propostas apresentadas?**

O Governo apoia-se na visão comunista da enfermagem/enfermeiro, para não negociar o ACT que assumiu negociar em agosto de 2017, com a provocação do Governo para a remodelação da carreira por um Decreto, suspendendo como entidade patronal as negociações, que tardam em retomar.

Imagine-se o que fariam se um outro patrão fizesse o mesmo!

**É justo responsabilizar apenas o Estado pela situação dos enfermeiros?**

Não. Nós só responsabilizamos os patrões estatais pelas explorações dos enfermeiros, que não são permitidas a outros patrões não estatais, mas são práticas pelas entidades patronais, impunemente. Pela sua prática parece que foram armadas, Entidades Públicas Empresariais (EPE), para explorarem sem castigo, os enfermeiros.

**Qual a posição do Sindicatos dos Enfermeiros sobre o boletim epidemiológico diário sobre a Covid-19?**

Somos frontalmente contra esse boletim, porque afasta os outros doentes dos serviços públicos. A pandemia funciona nos hospitais públicos como os hospedeiros: ocupa camas. Não deixa camas para outro tipo de doenças que, naturalmente vão sendo empurrados para os privados, porque os médicos têm o seu lote de camas ocupadas com pandémicos, de preferência pouco trabalhadores.

**Para além da pandemia existem milhares de cirurgias por realizar. Este será o próximo problema do SNS? Como antecipar uma solução para este problema?**

A melhor e mais rápida solução é seguir o caminho mais direto, mais económico e mais eficaz. E esse passa pela motivação adequada dos enfermeiros.

“O país tem tratado mal os enfermeiros”, como vários representantes dos Enfermeiros têm reiterado, por isso mesmo é um setor que tem lutado pelos seus direitos num evidente ‘braço-de-ferro’ com Governo. Receiam que aos olhos dos portugueses, e devido à atual pandemia, as greves dos enfermeiros não sejam compreendidas?

O Povo Português tem de entender que quem está sempre junto dele, tem necessidades humanas como ele. Há países onde é proibida a greve dos enfermeiros, como a Inglaterra. São outros setores laborais que fazem greve em benefício dos enfermeiros.

A Organização Internacional do Trabalho (OIT) recomenda, por sua vez Empregadores a facilitação nas negociações, para que os enfermeiros não se sintam motivados para formas de luta como a greve, comuns a outro tipo de trabalhadores, onde as consequências da greve não sejam tão gravosas e arriscadas.

**Que tem feito o patronado do Estado, o maior empregador, quanto a esta recomendação?**

Nada, pelo contrário, pratica uma petulância inadmissível.

**O ano de 2020 é o ano do enfermeiro, e foi um ano em que mais do que nunca, foram heróis e imprescindíveis na luta contra a COVID-19. Que mensagem quer deixar a todos os enfermeiros?**

A mensagem que deixamos aos enfermeiros é:

A homenagem mundial a Florência Rouxinol - com o ano do enfermeiro pelo segundo centenário do nascimento-morte de Florência -, enfermeira que iniciou o percurso da enfermagem moderna, na qual começou por reduzir com os seus métodos e técnica a mortalidade de 42, a dois por cento, nos soldados da guerra da Crimeia, erradicando as causas de morte, que eram a gangrena gasosa e erisipela, obtendo dois votos a favor e 98 contra, na Ordem dos médicos ingleses, pelos seus feitos. Este acto deve inspirar a nossa ação, enquanto modelo e incentivar a firmeza, na luta, como garantia de dias melhores, à semelhança do que os dois votos sim, conseguiram na carreira de Florência.

Acima de tudo, os enfermeiros são insubstituíveis. E se eles acreditarem nesta realidade o Povo reconhecê-la-á, compensando-a dignamente. 



# EMPRÉSTIMO SOBRE OURO, PRATAS E JOIAS



**FALE CONNOSCO**



ligue grátis  
**800 208 186**



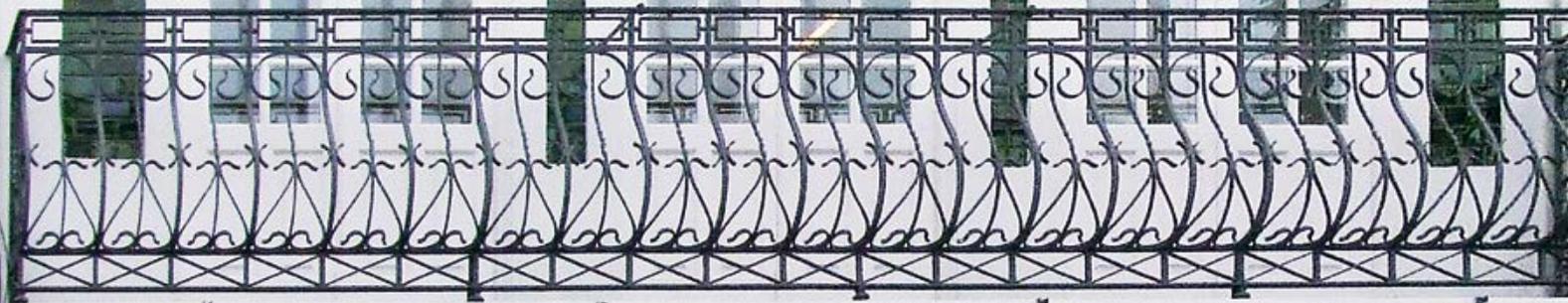


Ourivesaria



Penhores

COMPANHIA UNIÃO DE CREDITO POPULAR  
S.A.R.L.  
FUNDADA EM 1873



77

79

PORTO | MATOSINHOS | FAFE | BRAGA | AVEIRO | MAIA | ALCOBAÇA | FIGUEIRA DA FOZ | AMADORA

[WWW.CUCP.PT](http://WWW.CUCP.PT)