

# mais magazine

**Turismo Militar**

**Uma viagem no tempo**

**Empresas Centenárias**

**“Ontem foi há 100 anos”**

**Aftermarket**

**O segredo do sucesso**

  
**CARGLASS®**

Jorge Muñoz Cardoso, Diretor-Geral da Carglass Portugal

**“Procuramos manter-nos sempre fiéis ao  
nosso propósito: resolver os problemas  
dos nossos clientes com real preocupação.  
A segurança das pessoas é a nossa prioridade”**

A vila de Almeida é uma fortaleza ímpar em Portugal e além fronteiras. Não falamos somente da sua arquitetura, mas sim pela sua história única e memórias de muitas batalhas e disputas. Palco de lutas entre castelhanos e portugueses, ora tomada por uns ora reconquistada por outros, Almeida tornou-se a mais importante fortificação das terras de Ribacoa. Esta obra-prima da engenharia militar tornou-se num tranquilo lugar de repouso junto à fronteira, que espera pela sua visita. Venha visitar Almeida, venha visitar a Capital Napoleónica da Península Ibérica.

# Almeida

## Capital Napoleónica da Península Ibérica





# XVIII CONGRESSO

FREGUESIAS **2030**

## VALORIZAR PORTUGAL

**11, 12 E 13 MARÇO 2022**  
BRAGA

# SAMPEDRO®

PORTUGAL

100 ANOS  
YEARS

**100 anos de história  
de um fio infinito**  
sempre em movimento  
que se transforma  
que se reinventa  
que marca gerações.

# EDITORIAL

Fazemo-nos novamente à estrada para levar até si esta edição da Mais Magazine. E para isso entramos naquele que é um dos grandes símbolos do progresso no século XX, e que continua a sê-lo no século XXI – o automóvel. Máquina de sonho para muitos, diabolizada por outros, o que é certo é que o automóvel revolucionou as vidas de milhões de pessoas em todo o mundo. Em Portugal, até aos anos 60 do século passado, era um luxo apenas alcançável por uma minoria. Num país pobre e atrasado, as viagens eram raras e faziam-se a grande custo. As motorizadas de fabrico nacional percorriam as estradas de terra batida de todo o país, ou as ruas calcetadas das vilas e cidades portuguesas. A partir dos anos 70 a chegada da democracia significou também o acesso a pequenos “luxos”, como ter um “utilitário” para poder trabalhar, ir de férias ou passear. Ao volante de um automóvel as distâncias ficaram mais pequenas e os horizontes maiores.

Para além de uma máquina impressionante e, nalguns casos, de uma bela peça de design, o automóvel continua a ser um símbolo de liberdade. Um companheiro que nos “atura” longas horas no trânsito urbano ou que nos leva em escapadas pelas belíssimas estradas que temos hoje no nosso país, ou mesmo por essa europa fora... Há um mundo cheio de cor e ternura preservado na memória de quem se lembra do fascínio de pegar num volante pela primeira vez, ou da primeira chegada a um destino que parecia inalcançável.

Não podia deixar de fazer uma referência ao cinema, e lembrar essa mítica road trip de Paris a Amsterdão feita pelo senhor Hulot (Jacques Tati), no seu hilariante Trafic (1971). Uma viagem cheia de peripécias, só possível graças às oficinas e mecânicos que existiam ao longo dos cerca de 500 km que separam as duas cidades. Vem tudo isto a propósito da revista que tem nas suas mãos, cheia de empresas que tratam dos nossos automóveis com o cuidado e brio que eles merecem. Ou que comercializam as peças e componentes necessários para que durem muitos anos nas nossas mãos. Automóveis e todos os outros veículos de que dependemos para manter o nosso estilo de vida e conforto.

Mas falando em longevidade, e até porque o automóvel foi inventado ainda no século XIX, temos espaço ainda para empresas centenárias na nossa revista. Da siderurgia aos têxteis, autênticos símbolos da indústria, a um dos hotéis mais bonitos e luxuosos do nosso país. Aliás, sugestões de visita não faltam, de Trás-os-Montes ao Algarve há muito para ver e ler nestas páginas. Fortalezas e memórias de batalhas servem de pretexto para dar um salto a localidades com muito para contar.

## ÍNDICE

### Aftermarket - O segredo do sucesso

Pág. 6 a pag. 26

### Carglass

Pág. 12

### Norauto

Pág. 16

### MCoutinho Peças

Pág. 21

### Turismo militar, Uma viagem no tempo

Pág. 28 a pag. 45

### C.M. Almeida

Pág. 32

### C.M. Tomar

Pág. 38

### C.M. Porto de Mós

Pág. 40

### Empresas Centenárias

Pág. 46 a pag. 60

### Sampedro

Pág. 50

### Vidago Palace Hotel

Pág. 52

### Confeitaria Nacional

Pág. 54

## 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%) **Assessora de Administração** Carla Rodrigues **Gestores de Conteúdo** Hugo Miguel Midão, Manuel Melo **Diretor Editorial** João Malainho **Jornalista** Diana Correia **Design Gráfico** Departamento Criativo Litográfis **Redação e Publicidade** Rua António da Costa Viseu, 120 4435-104 | Rio Tinto **E-mail** geral@maismagazine.pt **Site** www.maismagazine.pt  
**Periodicidade** Mensal **Estatuto Editorial** Disponível em www.maismagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 490783/21  
Fevereiro de 2022



# CALIBRAÇÃO OK

Técnicos Carglass® certificados em calibração ADAS pelo



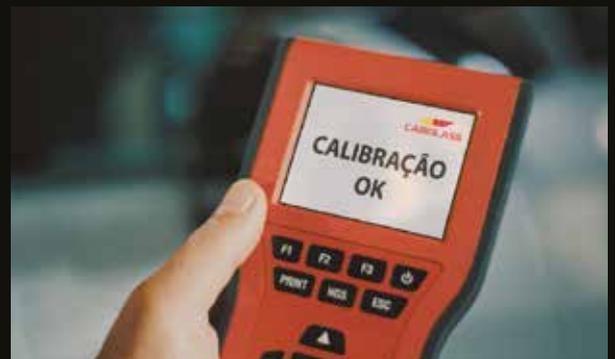
INSTITUTE OF THE MOTOR INDUSTRY

**Numa viatura com câmara no pára-brisas, substituir o vidro não chega.  
É preciso calibrar!**

Na Carglass® a **Calibração do Sistema Avançado de Assistência ao Condutor (conhecido por ADAS)** é executada por técnicos especializados e certificados pelo **Institute of Motor Industry** e com recurso à mais recente tecnologia.

Por isso, uma Calibração Carglass® é garantia de segurança e de que todo o sistema funciona com correcta leitura da câmara.

**E quando todo o sistema funciona, está tudo ok!**



[carglass.pt](http://carglass.pt)

**808 23 53 53**



O mercado aftermarket tem crescido em Portugal nos últimos anos. Também designado por mercado automóvel de pós-venda, os serviços incorporam o fabrico, a importação, a venda, distribuição e instalação de peças e de acessórios para automóveis.

Os grandes investimentos em estruturas logísticas modernas, a digitalização e a abertura de várias lojas são os fatores responsáveis pelo forte desenvolvimento do setor a nível nacional. O serviço pós-venda, que tem vindo a profissionalizar-se, mostrou já uma forte capacidade de adaptação às mudanças e de dar resposta aos desafios da atual conjuntura, e tem um papel fundamental para concretizar a venda do automóvel. O aftermarket impacta diretamente na fidelização do cliente e na construção da imagem da marca.

O aftermarket demonstrou também, em 2021, um comportamento distinto face ao negócio de veículos novos, já que manteve a sua actividade suportada maioritariamente nas viaturas usadas. Motivada pela ausência de veículos novos para entrega, devido à falta de semicondutores, a procura de automóveis usados cresceu expressivamente nos últimos meses. O mercado deste setor está numa autêntica revolução, onde o reforço da especialização das oficinas é um passo

essencial para assegurar um futuro mais positivo. Por isso, a aposta na tecnologia de ponta assume uma importância vital para todas as empresas do que prestam este tipo de serviços.

O mercado das peças aftermarket será também influenciado pelo crescimento das peças reutilizáveis, que muitos fabricantes de automóveis já comercializam. A digitalização é uma janela de novas oportunidades para este mercado, começando pela simplificação dos processos e pela aproximação do negócio ao consumidor. O futuro é agora. O setor automóvel necessita de tecnologia de suporte, o fornecimento de peças exige infraestrutura de gestão logística eficaz e eficiente, a oficina necessita de processos otimizados e sem falhas.

Possuir soluções integradas e automatizadas de gestão da oficina que conduzam a uma simplificação de processos, com acesso à informação em tempo real e em qualquer ponto do mundo, que personalizem e criem eficiência no contacto com o cliente e interfaces com soluções de referência é fundamental. Urge dotar o setor oficial em Portugal com o “novo combustível”: a tecnologia. A situação atual do mercado é moldada por desafios. A consolidação no setor do comércio de peças na Europa continua a evoluir e o mercado ainda oferece um potencial de crescimento atrativo.



# **Aftermarket**

## **O segredo do sucesso**



Roberto Saavedra Gaspar,  
Secretário-Geral da ANECRA

**A Associação Nacional das Empresas do Comércio e da Reparação Automóvel - ANECRA é hoje a maior associação nacional do setor automóvel em Portugal, mas também a mais antiga tendo celebrado, em novembro passado, 111 anos de vida. Numa edição dedicada ao aftermarket estivemos à conversa com Roberto Saavedra Gaspar, Secretário-Geral da ANECRA para melhor compreender o trabalho desenvolvido por esta associação na defesa dos interesses dos seus associados e a sua visão sobre a realidade do setor automóvel.**

Com praticamente 3.500 associados, oriundos de diferentes segmentos, onde o pós-venda é o mais relevante, a ANECRA é efetivamente a maior associação do setor Automóvel em Portugal. Presentemente, a atuação da ANECRA divide-se em três níveis distintos mas complementares que justificam, em grande parte, a sua longevidade bem como o crescimento contínuo registado em número de associados nos diferentes segmentos de mercado. “Num primeiro nível está a procura pela defesa dos interesses dos nossos associados e do setor junto das entidades oficiais, nomeadamente junto dos organismos estatais e outras entidades com participação direta ou indireta no setor”, começa por explicar Roberto Saavedra Gaspar. Num segundo plano está aquele que talvez seja mesmo o principal fator distintivo

# Há 111 anos a fazer rolar Portugal

da associação, designado como Consultoria Especializada. Na verdade, esta vertente da ANECRA tem por base uma capacidade instalada de exceção, que vai desde a sua sede em Lisboa e das delegações do Porto e Leiria, até à equipa de profissionais altamente especializados que apoiam e ajudam diariamente os seus associados a desenvolver o seu negócio em vertentes que vão da área Jurídica à Ambiental, passando pela Formação Profissional e até pelas vertentes de Consultoria Fiscal e Económica, Estatística, entre outras. “Por último, mas cada vez mais relevante, temos o terceiro pilar que está relacionado com os serviços de elevado valor acrescentado que, em modelo de parceria com operadores de referência no mercado, disponibilizamos aos nossos associados, com o objetivo de ter associados mais capacitados e com negócios mais sustentáveis.

## Um setor em disrupção

O setor automóvel vive atualmente um momento absolutamente ímpar na sua história, com vários processos em curso, todos eles com um forte carácter disruptivo e que fazem prever que, nos próximos anos, o mercado irá assistir a muito mais alterações do que aquelas que aconteceram nas últimas décadas. “Muito dificilmente os atuais modelos de negócio irão sobreviver nos moldes que existem hoje. Desde logo a questão da eletrificação das viaturas, um processo incontornável e que nos faz adivinhar uma verdadeira revolução em toda a cadeia do setor automóvel. De igual forma assistimos todos os dias a um conjunto de movimentos e fenómenos emergentes que contribuem muito para a referida disrupção do setor. São os casos da digitalização das viaturas e do próprio modelo de negócio, das viaturas comunicantes, das viaturas autónomas, dos novos conceitos de mobilidade e dos novos hábitos de consumo e de mobilidade de toda uma nova geração, entre outros”.

Não menos importante é o processo em curso de absoluto corte com o modelo de distribuição e da relação entre os

OEM e os retalhistas, que faz pressupor alterações drásticas, não só a nível da comercialização das viaturas, assim como na vertente do pós-venda. Para além disso, também o segmento do comércio de viaturas usadas tem vindo a assistir a mudanças substanciais. Aquele que foi durante muitos anos um segmento de mercado controlado maioritariamente por um conjunto alargado de pequenos e médios operadores independentes, tem vindo a sofrer grandes alterações, em particular com a entrada em cena de alguns grandes operadores, que até há bem pouco tempo apenas estavam neste segmento numa lógica B2B.

“Por último torna-se imprescindível destacar o segmento da reparação e manutenção e, em particular, o pós-venda independente, que tem vindo nos últimos anos a sofrer grandes transformações e a enfrentar grandes desafios. Desde logo com a entrada em cena do fenómeno das redes de oficinas, que é na verdade uma realidade absolutamente incontornável e que continua em franco crescimento. Fenómenos como a crescente importância dos grandes operadores, o acesso a dados e a informação técnica, a cada vez maior complexidade tecnológica das viaturas, a transição das viaturas de motores térmicos para as viaturas elétricas ou eletrificadas, a importância do digital em todas as vertentes do negócio, são bons exemplos da necessidade dos operadores de pós-venda saberem dar o salto, de forma progressiva e sustentada para um novo modelo de negócio com muitas e novas necessidades”, finaliza.



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

# Há mais de 100 anos a representar o setor automóvel em Portugal

**A Associação Automóvel de Portugal – ACAP é a única associação empresarial, sem fins lucrativos, que representa a globalidade do Setor Automóvel em Portugal. Um dos setores com maior peso na economia do país, onde se inclui a pós-venda automóvel, no qual a ACAP é especialista, há mais de 100 anos.**

Tendo como principal missão o apoio e a defesa das empresas do setor que representa, a ACAP vem procurando combater, empenhadamente, a pesada carga fiscal, a burocracia e a concorrência desleal, numa perspetiva de reforço da competitividade do setor automóvel, que é atualmente o principal setor exportador do país. Na verdade, atualmente, cerca de 97 por cento da produção nacional de veículos automóveis destina-se à exportação sendo notório o incremento do valor acrescentado bruto na indústria nacional de produção de automóveis.

## Setor automóvel, um setor em mudança acelerada

A descarbonização e o Pacote Legislativo “Fit for 55” vieram trazer novos desafios ao setor automóvel, entre eles a necessidade de todo um setor alterar ou atualizar o seu modelo de negócio e cadeia de valor, assim como aumentos significativos do investimento em novas soluções de mobilidade e requalificação de fábricas e métodos de produção. Outros desafios que o setor enfrenta, prendem-se com a digitalização do negócio e com a alteração dos hábitos de consumo dos consumidores, pelo que, para prosperar, é essencial que o setor se adapte a esta nova realidade.

No entanto, para uma transição sustentável, o setor terá que contar com o apoio da vontade política portuguesa. Para a ACAP torna-se necessário que o Estado desenvolva um plano de transição energético, com uma estratégia bem definida, que inclua metas, apoios e medidas económico-legislativas totalmente vocacionadas para o setor automóvel.

## Aftermarket: um mercado em crescimento

Estima-se que o volume total do aftermarket em Portugal ronde os 2MM€. Ape-

sar de termos um aftermarket pequeno, em relação a outros mercados europeus, Portugal tem uma das percentagens mais elevadas de penetração do aftermarket independente, comparativamente com os grandes mercados da Europa, estimada em cerca de 80 por cento. Observamos hoje uma organização mais consolidada destes players em grupos de compras internacionais e também, no seio da DPAI/ACAP, que tem desenvolvido inúmeras ações de apoio aos seus associados nos desafios futuros da mobilidade.

Os desafios da digitalização e de intervenção num parque elétrico, os modelos de negócio centrados no cliente, a qualificação dos recursos humanos, sendo que o Catálogo de Formação da ACAP, para 2022, já incorpora a oferta formativa orientada para a nova mobilidade e a flexibilidade da legislação laboral, são alguns exemplos de fatores que vão condicionar a competitividade das empresas. Neste sentido, a DPAI/ACAP tem centrado a sua ação no desenvolvimento de ferramentas de apoio aos associados nestas áreas.

Por outro lado, a DPAI/ACAP integra o board da FIGIEFA - a Federação que representa o IAM na UE - pelo que tem participado nas negociações, a nível europeu, de regulamentação com grande impacto no negócio do aftermarket independente e de onde destaca:

Revisão do MVBBER - O MVBBER garante, entre outras, três medidas principais que asseguram a competitividade do IAM: o acesso a peças de substituição; a informação técnica para reparação dos veículos; a possibilidade de os veículos automóveis serem intervencionados pelos operadores independentes, sem perda da garantia,

Acesso aos dados do veículo - O acesso remoto a dados do veículo permite análises avançadas, incluindo análise preditiva

de desconformidades, análise de estilo de condução e análises altamente precisas sobre o desgaste dos componentes. Quando tal tecnologia é combinada com acesso remoto ao veículo e interação do condutor, através da interface homem-máquina do veículo, podem ser criados novos serviços e modelos de negócio. Alertada pela FIGIEFA e outras associações representativas de vários segmentos do mercado independente de pós-venda, a Comissão Europeia iniciou um processo para legislar sobre esta questão e estabelecer um quadro legal para o acesso remoto aos dados e funções dentro do veículo.

Cibersegurança - A FIGIEFA apoia plenamente medidas para proteger os veículos conectados contra ameaças de cibersegurança. No entanto, os Regulamentos de Cibersegurança da UNECE e a legislação da União Europeia devem assegurar que todos os players interessados continuem a ter a capacidade de operar, de forma não discriminatória e competitiva.

Clausula de reparação - Atualmente, a legislação sobre proteção de desenhos de peças sobresselente visível para automóveis não está harmonizada a nível europeu, criando assim incertezas legais e prejudicando a competitividade das empresas de distribuição de peças e de todo o mercado independente de peças sobresselentes para automóveis. A Comissão Europeia já emitiu três propostas legislativas (em 1993, 1997 e 2004) com o objetivo de harmonizar a legislação sobre desenhos na União Europeia e introduzir uma “Cláusula de Reparação” na Diretiva sobre desenhos. Esta chamada “Cláusula de Reparação” poria fim a um monopólio sobre a produção e comercialização de peças sobressalentes visíveis de veículos.

ASSOCIAÇÃO  
AUTOMÓVEL  
DE PORTUGAL 

Há mais de 100 anos a representar o sector automóvel

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

# ARAN: referência nacional do Associativismo Automóvel Português



Rodrigo Ferreira Silva, Presidente da ARAN

**Nesta edição da revista Mais Magazine, estivemos à conversa com o presidente da Associação Nacional do Ramo Automóvel – ARAN. Assumindo como missão promover, defender e apoiar os interesses legítimos das atividades do setor automóvel que representa, a ARAN é atualmente uma referência nacional no domínio do Associativismo Automóvel Português.**

Com mais de 80 anos de história, a ARAN surgiu no Porto, como Grémio das Oficinas do Norte e a partir dos anos 90 adquiriu âmbito nacional. De olhos postos no futuro, a instituição mantém há oito anos como foco o associado e a sua melhor representação e apoio.

A transição rápida do setor está a ser acompanhada pela ARAN, que participa de forma ativa e está consciente de que as decisões tomadas irão ser implementadas em Portugal e as empresas devem estar preparadas.

Atenta aos problemas do setor, a associação já mostrava antes da pandemia uma preocupação com a carga fiscal, a falta de regulamentação e a economia paralela. O novo contexto pandémico trouxe a necessidade de tomar medidas urgentes nomeadamente a criação de um Protocolo

Sanitário em conjunto com as outras associações, o fornecimento de máscaras e de desinfetantes e o apoio jurídico constante.

A falta de componentes específicos, que irá condicionar a atividade económica até depois do ano 2022 e a falta de produção de veículos, que levará a uma procura maior de carros usados, são alguns dos desafios que o setor enfrenta. O tema foi debatido na Conferência Comemorativa dos anos da ARAN “Repensar o Futuro do Setor”, onde todos os participantes concordaram que um dos grandes reptos é conseguir uma regulamentação justa para o setor automóvel. A somar também a alteração na legislação europeia de distribuição e reparação de automóveis.

As dificuldades estendem-se ao negócio das peças aftermarket, a começar pelo aumento do custo das matérias-primas, que também se reflete no setor automóvel.

Com um papel essencial, a missão da ARAN passa por valorizar as profissões do setor, desde o vendedor, mecânico ao motorista de pronto-socorro. Uma valorização que passa pela aposta na formação e aquisição de novas competências técnicas e comerciais com ferramentas tecnológicas adequadas.

Os próximos anos serão tempos de grandes desafios, mas também de oportunidade, e a ARAN tem a premissa de continuar a defender o setor automóvel, que concentra 19 por cento da receita fiscal do país. Consciente de que o setor automóvel representa um papel de extrema importância, a associação é a favor da criação de um plano específico de medidas de apoio ao setor.

Com um mercado cada vez mais global, a ARAN garante estar preparada para continuar o trabalho com foco no futuro para representar os associados apresentando-lhes as melhores soluções de gestão.



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

# Líder na formação e certificação no setor automóvel



Engº António Caldeira, Diretor

**Criado em 1981, o CEPRA - Centro de Formação Profissional da Reparação Automóvel assume o compromisso de qualificar e certificar os recursos humanos da área da reparação e manutenção automóvel, de forma a potenciar a empregabilidade e satisfazer as necessidades e expectativas dos clientes. Numa edição dedicada ao setor automóvel, estivemos à conversa com António Caldeira, Diretor, que em entrevista nos deu a conhecer a pertinência do trabalho desenvolvido pelo CEPRA no âmbito da formação e certificação dos profissionais deste setor.**

Com 40 anos de existência, norteados por um conjunto de valores corporativos com efetiva aderência à sua intervenção diária, o CEPRA é hoje uma organização de excelência, líder na formação profissional e na certificação de competências no setor automóvel, reconhecida nacional e internacionalmente. Para isso, não é alheio o facto de incorporar no seu Conselho de Administração duas associações do setor, ANECRA e ARAN, para além do IEFPP,IP. Desta forma, além de desenvolver predominantemente formação para profissionais e empresas, tem também um papel decisivo na formação de novos profissionais através de cursos de formação inicial, onde se incluem a formação de inspetores para centros de Inspeção Técnica de Veículos ou peritos da área colisão. Esta intervenção abrange uma média de 5 000 formandos anuais, com níveis de satisfação elevados, cujo índice de empregabilidade é próximo dos 100 por cento.

## Centro Qualifica CEPRA

O objetivo subjacente à criação do CEPRA, assenta na promoção e valorização profissional do setor da reparação automóvel, serviços e indústrias, através da formação profissional. Para além destas atividades, o CEPRA dispõe de um Centro Qualifica. Graças a este, o CEPRA pode qualificar todos os profissionais que exerçam funções na área do pós-venda automóvel e que não tenham qualquer comprovativo das suas competências. “O Centro Qualifica do CEPRA está preparado para responder a todas as necessidades de certificação dos profissionais do setor, para além

de, complementarmente, também desenvolver certificação escolar”, esclarece António Caldeira que acrescenta ainda que este é um “processo extremamente apelativo para os profissionais, por serem valorizada a sua experiência, e para as empresas em que trabalham por ficarem com profissionais mais motivados e com qualificação comprovada, para além de obterem a identificação das respetivas necessidades de formação. Cabe ainda relembrar que todo este processo é totalmente gratuito”.

## Os novos desafios do setor

O setor automóvel sempre se caracterizou por ser um dos mais inovadores a nível tecnológico, mas as inovações a ocorrer atualmente colocam desafios sem paralelo. Eletrificação do parque automóvel, introdução de sistemas avançados de assistência à condução, conectividade dos veículos, veículo autónomos, e mesmo modelos de negócio baseados na internet e novos conceitos de mobilidade requerem competências cada vez mais exigentes aos empresários e profissionais do setor. “Tudo isto exige não apenas a formação adequada dos novos profissionais, mas um esforço significativo ao nível dos designados reskilling e upskilling dos atuais profissionais, sobretudo porque estes ainda se deparam com tecnologias menos evoluídas, fruto do facto do parque automóvel ter uma idade média a rondar os 14 anos”, esclarece.



Apesar dos enormes desafios, o CEPRA encara o futuro com grande otimismo e, à semelhança do que tem acontecido durante os seus 40 anos de existência, “com a certeza que irá contribuir decisivamente para que os profissionais e as empresas estejam devidamente preparadas para os enfrentar”. Para isso, conta com instalações e equipamentos modelares e atualizados, mas, sobretudo, “com uma equipa de profissionais, nomeadamente os Técnicos de Formação, motivada e com conhecimentos sólidos e atualizados, que falam a linguagem do setor”.



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



# Uma empresa líder mundial faz a diferença



Jorge Muñoz Cardoso,  
Diretor-Geral da Carglass Portugal

**Parte do Grupo Belron, líder global na reparação e substituição de vidros para viaturas, a Carglass atua no mercado português há mais de 30 anos, sendo hoje fonte de rendimento para milhares de trabalhadores, de forma direta e indireta. Nesta edição da revista Mais Magazine damos-lhe a conhecer um pouco melhor o universo Carglass Portugal, que conta já com uma rede própria de mais de 60 agências e um serviço móvel com mais de 30 viaturas, que lhe garantem total assistência onde quer que esteja. Fique a conhecê-la pela voz de Jorge Muñoz Cardoso, Diretor-Geral da Carglass.**

A Carglass tem uma posição de liderança global. Em Portugal é uma marca histórica, com mais de 30 anos de implementação que, pela sua postura e profissionalismo, inspira confiança aos seus clientes. Atualmente, conta com mais de 60 agências com ampla cobertura nacional, o que lhe permite estar mais próxima dos clientes com maior celeridade e capacidade de resposta. “Para permitir responder às diferentes solicitações que nos chegam, dispomos ainda de uma frota de viaturas que presta o serviço móvel. Uma opção cómoda e que permite levar os nossos técnicos até ao cliente”, explica Jorge Cardoso.

## “A palavra-chave dos nossos serviços é segurança”

Com três décadas de história, a Carglass Portugal foi-se adaptando e alargando o seu espectro de serviços às necessidades de um mercado cada vez mais exigente. Inicialmente associada à reparação e substituição de vidro automóvel, hoje, a Carglass tem disponível uma grande variedade de serviços adicionais, capazes de garantir e assegurar a total satisfação dos seus clientes. “O vidro automóvel é uma componente essencial para a circulação em segurança. Além de permitir visibilidade, tem a função de proteger o habitáculo. Posto isto, qualquer problema que possa ser detetado deve ser imediatamente tratado pelos nossos técnicos especializados”, realça Jorge Cardoso.





SISTEMAS AVANÇADOS  
DE ASSISTÊNCIA AO CONDUTOR

Na Carglass o serviço é rápido, seguro e tem ainda garantia vitalícia. Adicionalmente, graças à sua rede nacional, a marca assegura que existe sempre uma agência Carglass perto do cliente, com técnicos altamente qualificados e certificados por organismos especializados, capaz de assegurar a excelência no serviço prestado.

Nas agências Carglass é ainda possível fazer outros serviços, sempre com intuito de reforçar a segurança rodoviária. Serviços como polimento de faróis, substituição de escovas limpa para-brisas ou traseiras (marca Bosch), aplicação de repelente de chuva, aplicação de soluções temporárias para os vidros laterais e óculos traseiros, dispositivos de sinalização, utilizados em caso de avaria ou acidente (também conhecidos como luzes de emergência), “permitem um foco 360º no nosso cliente, abordando a questão de visibilidade e consequente segurança, numa ótica transversal”, acrescenta Jorge Cardoso.

### **Calibração do sistema ADAS (Sistema Avançado de Assistência ao Condutor)**

Recentemente, a Carglass lançou-se numa nova área: a calibração do sistema ADAS. “Além da reparação e substituição de vidro automóvel, em que somos líderes mundiais, somos reconhecidos pela calibração do sistema ADAS (Advanced Driver Assistance System)”, indica Jorge Cardoso.

O sistema ADAS tem vindo a evoluir ao longo dos anos. A adoção do sistema ADAS faz hoje parte da estratégia da União Europeia para reduzir o número de mortes na estrada. Segundo previsões da Comissão Europeia, estima-se que as funcionalidades do sistema ADAS poderão salvar dezenas de milhares de vidas até 2030. Na verdade, está demonstrado que uma redução ligeira da velocidade diminui a gravidade dos acidentes de viação. Tendo em conta que na maioria dos casos os acidentes ocorrem devido a erro humano, aspetos como os tempos de reação do condutor para travar ou para corrigir a direção podem ser cruciais. Em frações de segundo, o sistema avançado de assistência ao condutor pode antecipar ações e agir de modo autónomo, prevenindo situações de risco iminente. “Esta temática tem sido endereçada pela Comissão Europeia que, em 2015, aprovou uma legislação para camiões, que determina que estes veículos pesados têm de estar equipados com câmaras frontais nos para-brisas. Em 2019 foi dado mais um passo importante, tendo sido determinado que todos os novos modelos de veículos ligeiros comercializados na União Europeia tivessem de incluir uma funcionalidade de travagem automática de emergência”, explica o Diretor-Geral da Carglass. Prevê-se ainda que, a partir de 2024, todos os carros novos vendidos na União Europeia deverão estar equipados com câmaras instaladas no para-brisas. “2024 irá constituir mais um passo rumo à segurança, passando a ser necessário que todos os novos veículos, matriculados na UE, tenham câmara no pa-



ra-brisas, permitindo uma maior eficácia na travagem automática de emergência e na assistência da manutenção da faixa de rodagem”.

Desenvolvido com o intuito de proporcionar uma experiência de condução segura de forma a evitar colisões ou acidentes graves, o sistema ADAS ajuda tanto na segurança do condutor e dos seus passageiros como na prática de uma condução ainda mais prudente na interação com outros veículos na estrada.

O sistema ADAS desempenha uma ampla gama de funcionalidades, entre as quais: alerta para a saída da faixa de rodagem, alerta para a distância mínima de segurança, aumenta a eficácia da travagem em situações de emergência ou deteta sinais de trânsito. Com a implementação destes recursos de segurança, o objetivo é que no futuro os automóveis se tornem cada vez mais autónomos. No fundo, procurar garantir total segurança ao condutor e aos restantes utentes da estrada. “O sistema ADAS constitui uma garantia extra de segurança, mas para funcionar corretamente tem de estar devidamente calibrado. Esse serviço, em caso de substituição do para-brisas, é assegurado pelos técnicos certificados da Carglass, que repõem o seu correto funcionamento. Na Carglass, sempre pretendemos estar um passo à frente da tecnologia mais recente que chega às estradas de Portugal, e o ADAS está atualmente na vanguarda dessa onda tecnológica. Atualizamos assim o nosso parque tecnológico de calibração (software e hardware) através de uma fortíssima parceria global com a marca Bosch, que nos permitirá estar mais preparados para os veículos do futuro e as necessidades dos nossos clientes”, diz Jorge Cardoso.

Os técnicos da Carglass cumprem com todas as normas relativas à calibração do sistema ADAS e estão certificados pelo Institute of Motor Industry (IMI). Aliás, em Portugal, a Carglass é a única marca, dentro do setor de reparação, substituição e calibração de vidro automóvel, que detém esta certificação. Sempre que se substitui um para-brisas com ADAS, é necessária a calibração da câmara instalada no mesmo. “Na Carglass os nossos técnicos certificados realizam o diagnóstico de todos os componentes eletrónicos da viatura, identificam possíveis erros, e corrigem a leitura da câmara para assegurar o seu



correto funcionamento”, explica o Diretor-Geral. A calibração do sistema ADAS exige um conhecimento técnico aprofundado, pelo risco evidente que uma câmara não calibrada devidamente, com equipamento e software especializados, possa ter na segurança rodoviária. Por isso, os técnicos da Carglass “dispõem de formação e certificação internacional adequada, cumprindo com todos os padrões e requisitos das marcas automóveis e dos organismos internacionais que certificam as boas práticas”.

#### **Inovação tecnológica, ferramentas digitais e melhoria constante da experiência do cliente**

A qualidade é um dos valores fundamentais da Carglass, que aposta em produtos e serviços com elevados padrões de qualidade, capazes de satisfazer as necessidades dos seus clientes. Desta feita, inovar é perentório para a marca, como nos explica Jorge Cardoso: “O foco constante na satisfação do cliente levou-nos à criação de um departamento especial de gestão de experiência do cliente, identificando as áreas de melhoria e gerindo a evolução da mesma para a tornar cada vez melhor”. O principal objetivo é assegurar que o cliente está sempre no centro do processo. “Ouvindo a voz do cliente, reformulámos também o departamento pós-venda e, como resultado, hoje 83 por cento dos nossos clientes recomendam a Carglass aos seus amigos e/ou familiares”. A empresa tem também apostado na criação de ferramentas digitais e na implementação de soluções avançadas de gestão do cliente que permitem uma

monitorização e interação com os clientes de forma mais eficiente.

#### **Uma empresa socialmente responsável**

A Responsabilidade Social é uma preocupação constante da Carglass. Fazer o que está certo do ponto de vista ético, social e ambiental faz parte do ADN da empresa. Prova disso, as atividades de Responsabilidade Social da Carglass foram distinguidas com a classificação Gold EcoVadis pelo 3.º ano consecutivo. Com este resultado, a Carglass Portugal posiciona-se entre as melhores 5% de empresas avaliadas pela EcoVadis ao nível internacional. “A empresa tem, desde o seu início, uma aposta clara na ligação à comunidade e na criação de uma sociedade mais inclusiva”, confidencia Jorge Cardoso. Nascida na África do Sul, a empresa leva a cabo anualmente o maior evento corporativo desportivo do mundo, o Spirit of Belron Challenge. “Todos os colaboradores participam através da presença em provas desportivas – triatlo, corrida, ciclismo, natação, entre outras. Todos os fundos angariados vão para a entidade parceira da Belron, a ONG Sul-Africana Africa Tikkun, que se dedica a investir em educação, saúde e serviços sociais para crianças, jovens e as suas famílias”.



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



**DS AUTOMOBILES**  
Spirit of Avant-Garde

**DS 4**

*REQUINTE TECNOLÓGICO*



**VENHA CONHECER O DS 4 NA DS STORE LISBOA**

[DSautomobiles.pt](https://www.dsautomobiles.pt)

DS *prefere* TOTAL - Emissões de CO<sub>2</sub> e consumos mistos DS4 de 126 a 149 g/km e de 4,8 a 6,6 l/km. DS 4 E-TENSE 30 g/km e 1,3 l/km.

**DS STORE LISBOA - RUA QUINTA DO PAIZINHO, 5  
2794-068 CARNAXIDE - TEL : 214166600**

# Norauto: **Automobilista e Responsável**



José Luís Barbajosa,  
Diretor-Geral da Norauto

**A Norauto nasceu em França há mais de 50 anos e é hoje líder europeia em centros-auto, onde combina lojas livre-serviço com oficinas, os quais garantem 100 por cento da manutenção de veículos multimarca. Em Portugal desde 1996, detém atualmente cerca de 27 centros-auto, quatro Oficinas Móveis, cinco viaturas para o serviço de SOS Baterias e mais de 550 colaboradores. Uma empresa em franca expansão que pretende ser, cada vez mais, a referência dos portugueses no mercado automóvel, como nos confidencia o Diretor-Geral, José Luís Barbajosa.**

A Norauto está presente no mercado nacional desde 1996 e conta hoje com uma rede própria de cerca de 27 centros-auto, os quais garantem total assistência ao longo de todo o país. A aventura em território nacional começou com a abertura de centro auto em Vila Nova de Gaia, que introduziu um novo conceito no setor automóvel. Pela primeira vez o cliente poderia usufruir de uma loja com produtos auto e de uma oficina para serviços de manutenção e reparação, tudo num só espaço. “No início, os consumidores não conheciam a marca e este novo conceito, como tal, foi necessário construir a notoriedade e a confiança, sustentada por pontos fortes que distinguiam a marca Norauto de qualquer outro conceito: a localização dos centros junto às áreas comerciais de grande afluência e os horários alar-

gados, sete dias por semana”, explica José Luís Barbajosa. Este posicionamento permitiu maior visibilidade e reconhecimento por parte do cliente, comprovando o seu sucesso através da expansão por todo o país.

Pioneira e inovadora no seu setor, a Norauto é hoje a marca em que os portugueses mais confiam, tendo sido distinguida recentemente como “Escolha do Consumidor”, “Prémio Cinco Estrelas” e “Loja online Aprovada”.

Com mais de cinco décadas de história a Norauto foi acompanhando a natural evolução do mercado, adaptando e alargando o seu espectro de serviços às necessidades de um mercado cada vez mais exigente. “A Norauto ao longo destes anos tem vindo a reinventar-se e a inovar em novos serviços de forma a responder às necessidades e expectativas dos automobilistas”. Sendo a inovação um dos eixos principais da empresa, a estratégia da Norauto assenta na busca contínua de soluções de mobilidade para o automobilista, criando novos conceitos de proximidade que facilitem a sua vida.

Pioneira na venda online de produtos e serviços auto, a Norauto oferece ainda serviços totalmente inovadores e diferenciadores no mercado, como o serviço Oficina Móvel, em que a oficina que se desloca ao cliente, o serviço Norauto Drive em que os profissionais se ocupam da Inspeção Periódica da viatura, o serviço Norauto Renting em parceria com a Leaseplan que oferece planos de renting muito competitivos e, ainda, a parceria com a Carglass, onde o cliente pode fazer a reparação de um vidro partido num centro Norauto efetuada por técnicos da Carglass.

A empresa conta com uma equipa de profissionais especializada e altamente qualificada, sempre pronta a ajudar e aconselhar a melhor solução para cada cliente. “A nossa estratégia de Client e Employee Centric assenta numa cul-

tura colaborativa em todos os níveis da organização, na proximidade e transparência com as nossas equipas e sempre numa ótica de crescimento profissional, através da aposta no desenvolvimento de competências”. No final de 2019, a Norauto deu início a uma transformação interna com o objetivo de criar uma organização mais ágil, sempre com o foco no colaborador e no cliente. Desta forma, através da metodologia agile, os colaboradores estão organizados de forma multidisciplinar, em prol de um objetivo comum: proporcionar a cada cliente uma experiência diferenciadora que vá ao encontro das suas necessidades e expectativas.

## Aposta em soluções inovadoras

O setor automóvel está a passar por uma enorme transformação, quer do ponto de vista tecnológico, quer do ponto de vista da utilização. Por esse motivo a Norauto tem vindo a apostar em soluções inovadoras e tecnologicamente avançadas para poder responder e mesmo antecipar as necessidades dos seus clientes. “Uma das transformações neste setor, passa por uma mobilidade mais sustentável, através de veículos elétricos e híbridos, na qual a Norauto pretende ser reconhecida e tornar acessíveis, a cada automobilista, soluções de mobilidade”, esclarece. Desta forma, torna-se essencial ter parceiros estratégicos que permitam à empresa desenvolver esta área de negócio e investir na formação de colaboradores. São esses técnicos especializados que dão garantias de resposta às necessidades de manutenção deste tipo de veículos, disponibilizando aos automobilistas um serviço de confiança e produtos que respondam às suas expectativas.



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

# Norauto

RESOLUÇÃO PARA 2022

**MOVA-SE  
POR UMA  
MOBILIDADE  
MAIS  
SUSTENTÁVEL**



## ECO REVISÃO

REVISÃO OFICIAL + DIAGNÓSTICO DE EMISSÕES DE GASES

- PREPARAÇÃO PARA A INSPEÇÃO - IPO
- CONTROLO DAS EMISSÕES DE GASES
- CONTROLO DO CONSUMO DE COMBUSTÍVEL

### NORAUTO EM PORTUGAL

- 27 Centros Norauto de Norte a Sul
- Aberto 7 dias/semana
- Lojas com produtos auto e mobilidade
- Mais de 200 serviços de oficina ao dispor
- Oficina Móvel Norauto
- Serviços ao domicílio
- Loja online de produtos e serviços

### SERVIÇOS DE OFICINA PARA TODAS AS SITUAÇÕES!



#### SOS BATERIAS

Problemas com a bateria?  
O veículo Norauto SOS Baterias  
vai ao seu encontro.

#### OFICINA MÓVEL



Vamos até si, à sua casa ou ao seu  
local de trabalho para o ajudar e fazer  
a manutenção da sua viatura.



 [norauto.pt](https://www.norauto.pt)

# “Hoje, como ontem, a nossa vocação continua a ser o futuro”

**No mercado desde 1982, e inserida no Grupo Salvador Caetano, a Lusilectra nasceu com uma missão: estar em todos os mercados com a mesma imagem e o mesmo profissionalismo que sempre foi e será característica do Grupo Salvador Caetano. Hoje, a Lusilectra é um dos maiores especialistas do mercado no setor de equipamento para oficinas, com representação e venda das principais marcas de equipamentos mundial. Numa edição dedicada ao aftermarket fomos tentar perceber a realidade deste setor e as perspetivas da empresa para o futuro.**

A Lusilectra está no mercado há mais de 38 anos desenvolvendo a sua atividade de importação, distribuição e serviço pós-venda, fundamentalmente em quatro áreas de negócio: Acessórios Especiais Automóvel (tacógrafos, limitadores de velocidade, bombas e injetores diesel, sistemas de refrigeração, sistemas de visão); Empilhadores da marca Doosan; Equipamentos para Oficina e Centros de Inspeção Automóvel; Ferramentas Profissionais da marca Jonnesway. “Os valores que têm guiado a Lusilectra ao longo destes anos são, sobretudo, o compromisso que assumimos com os nossos clientes, mantendo sempre uma relação próxima, confiável, de cooperação e de trabalho em equipa. Pertencer ao Grupo Salvador Caetano reforça, ainda mais, a nossa exigência e ambição em servir melhor os nossos clientes e com responsabilidade social”, começa por confidenciar António Garrido, administrador da Lusilectra.

A qualidade dos produtos que representa, aliada a uma equipa de profissionais especializada, permite à empresa disponibilizar aos clientes uma vasta gama de produtos e serviços, sempre sob a alçada do lema “Hoje como ontem, a nossa vocação continua a ser o futuro”. É muito ampla a gama de produtos e serviços oferecidos pela Lusilectra, “que vão desde o aconselhamento pré-venda, consultoria técnica e formação até ao fornecimento, instalação e serviço após venda para todos os seus produtos”, esclarece António Garrido.

Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a Lusilectra aposta numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. “A escolha dos parceiros tem grande importância para a prestação de um melhor serviço aos nossos clientes. Estabelecemos ao longo destes anos relações de estreita parceria com os nossos principais fornecedores, o que nos permite disponibilizar soluções à medida dos nossos clientes”, explica o administrador.

## Lada a lado com a inovação

A Lusilectra alinha-se, hoje, com as necessidades das oficinas do amanhã. Por isso aposta no crescimento e inovação constan-



tes, com o lançamento frequente de novos produtos e marcas, “capazes de introduzir melhorias, quer ao nível da rentabilidade, quer ao nível da sustentabilidade ambiental e energética”. Estando o setor automóvel a atravessar uma fase de mutação, a Lusilectra tem apostado na procura contínua de soluções técnicas inovadoras que dão resposta aos desafios tecnológicos que os automóveis colocam às oficinas de reparação automóvel e também aos centros de inspeção.

## Aftermarket

O aftermarket é um setor que se tem vindo a profissionalizar bastante em Portugal. Evolui fortemente nos últimos tempos, fruto dos grandes investimentos em estruturas logísticas modernas, na digitalização e na abertura de lojas em várias zonas do país. Para o futuro, António Garrido perspetiva algumas mudanças significativas neste setor: “São esperadas alterações ao nível dos players do aftermarket em Portugal, devido à redução do número de operadores (concessionários, distribuidores, retalhistas e oficinas). De acordo com um estudo efetuado pela McKinsey é expectável que o aftermarket caia entre 5% a 17% na Europa e, Portugal, não escapará a isto”. O mercado das peças aftermarket será também influenciado pelo crescimento das peças reutilizáveis, que muitos fabricantes de automóveis já comercializam e que irão ganhar o seu espaço no mercado, como no passado o reconstruído também o fez. A par disso, o previsível aumento da idade média do parque circulante poderá contribuir para animar um pouco o mercado das peças aftermarket, contudo “a esperada redução da quilometragem percorrida poderá arrefecer este ânimo”.

Apesar do aftermarket ter mostrado ao longo dos tempos uma enorme capacidade em se adaptar a mudanças e de responder aos novos desafios impostos pela atual conjuntura, o futuro ainda parece uma incógnita. Para António Garrido a única certeza é a de que a Lusilectra continuará a “disponibilizar aos seus clientes novos serviços e produtos”, com o propósito de continuar a ser a principal escolha do mercado.



[www.lusilectra.com](http://www.lusilectra.com)



# Lusilectra

Salvador Caetano



# Turbo Peças: “O melhor para os melhores”



**No mercado desde 1991, a Turbo Peças nasceu com uma missão bem definida: prestar um apoio profissional e especializado a todos os parceiros de negócio, através da comercialização das marcas líderes de mercado. A empresa foi criada por Fátima Barbosa, uma das poucas mulheres em Portugal à frente de uma casa de peças, com mais de 40 anos de experiência e conhecimento acumulado no mercado automóvel.**

A Turbo Peças é uma das mais carismáticas retalhistas de peças do Grande Porto. Fundada em 1991, a empresa dedica-se, desde a sua génese, à comercialização de acessórios e equipamentos para automóveis. Graças a uma equipa de profissionais especializada, a Turbo Peças consegue recomendar com a máxima facilidade e eficácia todos os equipamentos e componentes necessários para a reparação e manutenção de qualquer veículo automóvel.

A empresa conta atualmente com dois pontos de venda, Maia e Vila do Conde, onde assume o compromisso de um atendimento célere e com a melhor qualidade/preço. Por forma a prestar o melhor serviço e a estar mais próxima dos seus clientes, a Turbo Peças aumentou recentemente a sua rota e apostou na flexibilização do horário de expediente. “A proximidade com os nossos clientes é, sem dúvida, um dos principais valores da Turbo Peças. Num tempo em que nos foi, e é, exigido o distanciamento físico, em momento algum deixamos de estar perto dos nossos clientes e de prestar um



serviço de qualidade. Prosseguimos a nossa atividade, sempre tendo como lema ‘o melhor para os melhores’”, assume Fátima Barbosa, que não esquece a importância que clientes e fornecedores tiveram nos últimos, desafiantes, anos. “Gostaria de agradecer aos nossos clientes e fornecedores por terem continuado a confiar e a acreditar no nosso trabalho, nestes dois últimos anos, que foram muito complicados para todos nós”.

## Marcas líderes

Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a Turbo Peças aposta numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. “Os nossos fornecedores são a base do nosso negócio. Só conseguimos ser competitivos e ter uma boa oferta para os nossos clientes se tivermos fornecedores que nos proporcionem as melhores condições de mercado, nomeadamente, qualidade, preço e stock suficiente para suprir as nossas necessidades”, esclarece. A par da contínua aposta na formação e da escolha dos melhores parceiros, a equipa de profissionais especializada sempre pronta a ajudar e aconselhar a melhor solução para cada cliente, é também um dos elementos fundamentais da fórmula de sucesso da empresa, como no conta Fátima Barbosa: “A nossa equipa de profissionais é sem dúvida a principal razão do nosso sucesso. Na Turbo Peças, todos os elementos são essenciais para responder com prontidão às solicitações dos nossos clientes”.

## Acompanhar a nova realidade do setor

A rápida evolução tecnológica está a transformar a indústria automóvel e as mudanças vão muito além dos processos de produção e dos novos equipamentos. O próprio perfil do consumidor está a mudar rapidamente e a obrigar as empresas deste setor a rever as suas estratégias. “As empresas têm que ser dinâmicas e rápidas a ajustarem-se às novas realidades. Essa flexibilidade é essencial à sobrevivência de qualquer negócio, em especial, o setor automóvel. Com as recentes evoluções tecnológicas, perspetiva-se uma grande transformação no setor da reparação, muito devido ao advento dos veículos

elétricos. Os principais desafios prendem-se com a necessidade de uma forte aposta na formação de todos os profissionais, assim como na dotação das oficinas com equipamentos capazes de dar resposta às necessidades futuras”, assume. Também para o setor do aftermarket se perspetivam mudanças significativas no ano de 2022. A contínua escassez de matérias-primas e a subida de preços serão alguns dos fatores que influenciarão negativamente o setor. Por outro lado, “o facto da venda de automóveis novos continuar bastante impactada, cria um cenário bastante positivo no mercado das peças, visto que um parque automóvel mais envelhecido gera a necessidade de mais manutenções periódicas e consequente substituição de peças”.

Atenta ao mercado e à sua evolução, Fátima Barbosa pretende manter-se na senda da inovação e para isso já definiu o principal objetivo da empresa que lidera para os próximos anos. “Temos como objetivo a informatização do maior número possível de processos e operações, de forma a continuarmos a cumprir o principal objetivo dos nossos 30 anos de história: a satisfação global dos nossos clientes”.



Fátima Barbosa, sócia-gerente da Turbo Peças



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

Loja - Maia  
Travessa da Vitória, nº 97-101  
4475-174 Gemunde - Maia  
Loja - Vila do Conde  
Rua de Santa Eufémia nº 444  
4485-255 Guilhabreu - Vila do Conde  
Tlm. +351 800 915 505

# O líder em peças originais reforça a aposta no aftermarket

**A MCoutinho Peças está inserida no Grupo MCoutinho que comemora, este ano, 66 anos de existência. Embora mais recente, presente no mercado desde 1999, a MCoutinho Peças é já líder de mercado em peças originais em Portugal, oferecendo resposta a mais de 97 por cento das necessidades do parque automóvel nacional.**



*Miguel Melo, Administrador*

“O Grupo MCoutinho desde sempre esteve associado à inovação no retalho automóvel. Em 1999 revolucionou o mercado, autonomizando o negócio de peças, tradicionalmente incorporado nos concessionários de marca, tendo sido a primeira empresa em Portugal a fazê-lo e, tanto quanto sabemos, a primeira a nível europeu”, começa por explicar Miguel Melo, administrador. Dada a sua orientação para o cliente, a MCoutinho Peças entendeu que o mercado pretendia uma oferta integrada de peças originais, de peças de aftermarket e uma rede oficial. Assim, em 2009, a MCoutinho Peças adquiriu a AZ Auto, passando a ter um portefólio único de peças OEM e IAM e posteriormente o desenvolvimento da rede de oficinas independentes RINO. Esta combinação, uma equipa profissional e altamente especializada, uma logística de referência e ferramentas tecnológicas orientadas para o negócio, tornam a oferta da MCoutinho Peças+AZ Auto única no mercado.

A MCoutinho Peças surgiu como um conceito completamente diferenciador no modelo tradicional de distribuições de peças originais. Esta postura de mercado, onde mais do que um fornecedor a MCoutinho Peças procura ser um parceiro de negócio, tem sido fundamental para fazer a diferença num mercado tão competitivo. “A MCoutinho Peças posiciona-se precisamente como um parceiro. Mais do que vender peças, a MCoutinho Peças fornece tempo”, esclarece. A constante preocupação de se reformular e adaptar às mudanças no mercado e necessidades dos clientes faz da MCoutinho Peças uma organização confiável e com quem desenvolver parcerias genuínas e de longo prazo.

Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a MCoutinho Peças aposta numa seleção de marcas e de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. “Sem dúvida que os melhores parceiros são fundamentais para se garantir o melhor serviço aos nossos clientes. Um dos nossos compromissos é disponibilizar ao cliente peças de qualidade inquestionável. Procuramos parceiros com o mesmo alinhamento na oferta combinada de produtos e serviços de excelência”, assume o administrador.

## **A nova realidade do setor automóvel**

A paragem forçada da indústria automóvel, provocada pela pandemia, teve um impacto significativo nos fabricantes de automóveis e de peças automóvel. Expôs fragilidades na cadeia de abastecimento global, impactando brutalmente no setor automóvel. A rutura no fornecimento de peças foi uma realidade, e que ainda se está a recuperar, como explica Miguel Melo: “Antes da pandemia já se verificavam mudanças no mercado, que tendia para uma consolidação, em todos os elos da cadeia

de valor. A pandemia provavelmente acelerou esse processo, tanto a nível internacional com fusões e aquisições de construtores automóveis e fabricantes de peças, bem como a nível nacional com concessionários e distribuidores de peças”.

## **Oferta imbatível no aftermarket**

Apesar dos desafios impostos pela pandemia, a MCoutinho Peças+AZ Auto continua a oferecer um portefólio imbatível de peças originais e de peças aftermarket, suportado por uma elevada disponibilidade de stock em todas as marcas OEM e IAM. Atualmente, a MCoutinho Peças+AZ Auto são as únicas empresas no mercado nacional, que disponibilizam, a nível europeu, peças originais e de aftermarket de forma integrada. Na verdade, é com esta sinergia que as duas empresas enfrentam as mudanças que estão a surgir neste mercado. “O mercado nacional é altamente competitivo e, isso é uma motivação adicional para a MCoutinho Peças+AZ Auto, pois, obriga-nos a melhorar ao nível de produtos e serviços, o que tem resultado num crescimento do volume de negócios”, esclarece Miguel Melo.

Com vista a atingir novos índices de crescimento e de satisfação dos seus clientes, a MCoutinho Peças+AZ Auto tem vindo a investir fortemente no negócio, nas suas várias vertentes. “Desenvolvemos novas ferramentas tecnológicas, aumentámos a nossa capacidade operacional e de stock e de tempo de resposta, pelo que 2022 será também marcado pelo lançamento de novas marcas aftermarket, que incluiremos no nosso portefólio”, confia Miguel Melo que revela ainda que “brevemente serão apresentadas novidades”.





# J.C Chicharo: uma empresa de referência no setor automóvel

**A J.C Chicharo é a empresa representante da marca Toyota no concelho de Beja há 47 anos. Margarida Chicharo, administradora, garante que é a pensar nos clientes e na prestação dos melhores serviços e produtos que a empresa que gere se destaca no mercado nacional.**

A J.C Chicharo é uma empresa especializada em automóveis que opera no mercado português há já vários anos e que sempre pautou os seus serviços pela qualidade, profissionalismo e competência. Foi fundada a 26 de abril de 1974, com António Chicharo a entrar como sócio para a empresa de seu pai, José Cândido Chicharo, que entre 1928 e 1974, se dedicou, única e exclusivamente, ao setor agrícola, concentrando-se na venda de tratores. Em 1974 a empresa alarga os seus horizontes de venda e concentra-se na venda de automóveis novos da marca Toyota, tornando-se assim concessionário da marca.

Hoje, a J.C Chicharo é o concessionário oficial Toyota para o distrito de Beja, disponibilizando uma grande diversidade de serviços e produtos aos seus clientes. É na venda de viaturas novas e seminovas e no pós-venda que concentram a parceria com a marca japonesa. “A nossa atividade abrange todo o Baixo Alentejo, para onde asseguramos automóveis novos da marca que comercializamos, todo o tipo de peças e acessórios, serviço de assistência técnica, garantindo assim um serviço após venda qualificado. Dispomos também de um leque variado de viaturas usadas, direcionadas a todo o tipo de clientes”, explica Margarida Chicharo.

## Inovar é fundamental

A atual conjuntura, em muito provocada pela Covid-19, veio acelerar o processo de mudança que o setor automóvel atravessa já há vários anos. Para as empresas do setor urge repensar mo-

delos, apostar na modernização e inovação, por forma a continuar a prestar o melhor serviço a todos os seus clientes. “O principal desafio com que nos confrontamos no momento passa pela fraca dinamização da economia pautada, principalmente, pela pandemia. Vivemos tempos conturbados, no entanto continuamos a apostar sempre na melhoria dos serviços prestados, através da modernização das instalações, equipamentos e ferramentas tendo sempre como principal objetivo a satisfação total dos clientes”, assume Margarida Chicharo.

O ano de 2022 afigura-se, na ótica de Margarida Chicharo, “um ano de complicados desafios a superar”. Para além da subida de preços e da escassez de matérias-primas, o parque automóvel português continua a envelhecer e dá poucas mostras de renovação o que, parecendo ser um bom cenário para qualquer empresa presente no aftermarket, acaba por não ser, porque “com uma menor renovação, a aposta em novos produtos com maior índice tecnológico e com maior importância económica continuará com um ritmo baixo e, por outro lado, a subida de preços e escassez de produtos é um fenómeno global em todas as gamas, não olhando à idade das viaturas em causa”.

As incertezas no futuro não demovem os objetivos e metas da empresa bejense, que promete continuar a “prestar serviços com elevados padrões de qualidade” e a ser o que sempre foi: uma empresa de referência no mercado ao nível do setor automóvel.



**J.C. CHÍCHARO**

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

 **sofrapa**



[loja.sofrapa.pt](https://loja.sofrapa.pt)



[sofrapa.pt](https://sofrapa.pt)  
[instagram.com/sofrapa\\_sa](https://instagram.com/sofrapa_sa)  
[facebook.com/sofrapa](https://facebook.com/sofrapa)

# JR Parts: um mundo de peças ao seu dispor

**Com origem em Leiria a JR Parts surge no mercado em 2012, sendo hoje uma empresa de referência no setor do comércio de peças e acessórios para automóveis. A Mais Magazine, em conversa com Jorge Rodrigues e Manuela Bernardino, gerentes da empresa, foi tentar perceber o que faz da JR Parts uma das atuais líderes no mercado automóvel na região Centro.**

Aproveitando a experiência acumulada de mais de 20 anos de trabalho no mercado da distribuição de peças auto, Jorge Rodrigues e Manuela Bernardino, deram início a um novo projeto empresarial em 2012: a JR Parts. Criada em pleno pingo da crise no setor automóvel, a empresa de Leiria é o sinónimo de determinação, resiliência, qualidade, honestidade e rigor. Na verdade, são estes alguns dos valores basilares que a têm guiado ao longo dos anos e que têm contribuído para que esta alcance o seu principal propósito: prestar um serviço de qualidade e proximidade aos seus clientes.

## Os melhores produtos ao seu dispor

A JR Parts dedica-se, desde a sua génese, ao comércio e importação de peças e acessórios para automóveis, de todas as marcas existentes no mercado, incluindo lubrificantes, baterias e outros consumíveis. Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a JR Parts aposta assim numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. Na verdade, a escolha dos melhores parceiros é imprescindível e um dos maiores aliados da JR Parts perante o mercado, mas também perante o cliente, como reconhece Jorge Rodrigues: “Desde a nossa conceção, apostamos em marcas de topo, que nos dão mais confiança em termos de mercado e maior garantia para o cliente”. Do ponto de vista logístico, a empresa tem ainda uma

constante preocupação em assegurar um stock amplo e bastante diversificado em armazém, garantindo assim uma boa capacidade de resposta aos pedidos. Para além disso, conta ainda com vários operadores logísticos que garantem entregas bidirecionais, colmatando assim, eventuais falhas de stock e, simultaneamente, o compromisso assumido perante os clientes. A qualidade dos produtos comercializados pela empresa leiriense estende-se ainda a um nicho muito específico e apreciado por Jorge Rodrigues: os automóveis antigos. “Este fascínio, levou-me a participar em provas de clássicos, nomeadamente, no célebre Troféu Datsun 1200 até à sua extinção, participação essa que se mantém atualmente, mas desta feita, com um BMW E30”. O fascínio pelos clássicos, aliou-se à necessidade de dar resposta às solicitações de clientes oficiais, que se dedicam ao restauro e manutenção de automóveis antigos, levando a JR Parts a investir com sucesso neste mercado.

## Conquistar o mercado pela qualidade e proximidade

Podemos afirmar que a JR Parts é um distinto exemplo de resiliência e de sucesso. Um projeto audacioso, tal como o seu fundador, que viu na dificuldade a oportunidade de se lançar por conta própria e marcar a diferença no mercado auto da região. “O principal objetivo era diferenciar-nos dos demais, proporcionando um serviço de qualidade e excelência, apostando na proximidade com os clientes e parceria com fornecedores”, explica Jorge Rodrigues. E assim tem sido ao longo dos dez anos de atividade. Um serviço próximo e de qualidade que vem permitindo à empresa conquistar o mercado e continuar a crescer de forma sustentada e consistente.

Para celebrar o 10.º aniversário a JR Parts decidiu inovar ao criar a sua **loja online**. Agora todos os clientes têm ao seu dispor uma plataforma onde poderão realizar todo o processo de compra, com toda a segurança e conforto.

Para uma empresa que assume como principal objetivo ser reconhecida como líder no mercado em que opera, apostar nas melhores, mais recentes e inovadoras soluções para os clientes é meritório. Por isso a JR Parts promete continuar a direcionar parte dos seus esforços na procura das melhores respostas às grandes mudanças e desafios que o setor automóvel enfrenta atualmente, sempre na perspetiva da melhoria contínua da qualidade dos seus serviços. “Uma das nossas grandes preocupações é acompanhar as constantes evoluções do mercado, porque só com os maiores e melhores, conseguimos fazer face a essas exigências”.



**JR PARTS**  
COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO DE PEÇAS

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

# As melhores marcas para grandes clientes

**Fundada em 1971 a Roques é uma empresa líder na distribuição, comercialização e pós-venda de veículos e equipamentos de transporte. Após 50 anos de crescimento contínuo e sustentado, assente numa visão estratégica de reinvestimento dos resultados e numa vontade permanente de trazer para Portugal soluções e equipamentos inovadores, a Roques é hoje um assinalável grupo empresarial, destacando-se no tecido empresarial nacional, como refere em entrevista José Manuel Roque, gerente.**

A Roques foi fundada em 1971 na sequência da venda da Camionagem Ribatejana, empresa da família Roque, que se dedicava ao transporte de passageiros. Após a fundação da empresa, as principais atividades centraram-se na comercialização de veículos ligeiros e na importação e venda de ralentizadores (travões elétricos) para veículos pesados. Foi assim que a empresa entrou no mercado de veículos pesados de mercadorias. Nos anos seguintes desenvolveu relações com diversos fabricantes de semi-reboques, tanto em Espanha como em França, tendo a Roques conseguido a representação para Portugal de algumas das mais reputadas marcas, que mantém até aos dias de hoje. Em 2005 separaram-se as atividades de venda de ligeiros e pesados tendo sido criada a Roques Vale do Tejo que se dedica aos ligeiros com a Renault, Dacia e Isuzu na zona de Santarém, Vila Franca e Tomar (é o concessionário Renault mais antigo da Península Ibérica) e a Roques CVES que se dedica aos veículos pesados.

## Roques CVES

A Roques CVES representa e distribui conhecidas marcas europeias. Para além disso, presta ainda serviços oficiais aos veículos e equipamentos que distribui. “Atualmente representamos diversas marcas especializadas em diversos tipos de transportes: a Benalu, veículos basculantes e pisos móveis integralmente construídos em alumínio, a Chereau, que se dedica à construção de veículos para transporte de mercadorias sob temperatura controlada, a Fruehauf, que produz essencialmente lonas, plataformas e basculantes em aço, e a Cobo que produz cisternas para o transporte matérias perigosas tais como gasolina ou gasóleo”, esclarece José Manuel Roque. Para além da venda de veículos novos, a Roques CVES presta ainda serviços de reparação, manutenção e venda de peças originais e multi-marca. “O nosso portfólio distingue-se pela qualidade das marcas representadas que, aliada à larga experiência dos nossos serviços técnicos, permite a qualquer transportador adquirir equipamentos com a confiança de que está a fazer um excelente investimento que lhe permitirá trabalhar com a maior rentabilidade possível”, assume.

## Qualidade e inovação

Na verdade, a qualidade é um dos valores fundamentais da Roques, que aposta em produtos e serviços com elevados padrões, capazes de satisfazer as necessidades dos seus clientes. “Desde sempre desenvolvemos relações de proximidade com os nossos fornecedores e clientes. Esta dinâmica assume especial importância numa atividade que cada vez mais se especializa, como esclarece José Manuel Roque: “O standard no transporte de mercadorias é não haver standard, cada transportador necessita do seu veículo perfeitamente adaptado àquilo que transporta e onde o faz”.

## O futuro do setor

O setor automóvel é um setor em mudança acelerada. Tal como no mercado dos ligeiros, também nos pesados “se tem assistido a grandes mudanças principalmente a nível energético, mas que têm sido postas em prática a um ritmo mais lento”. Ainda assim, a empresa já comercializa soluções que se podem adaptar aos diversos tipos de transporte como é exemplo o caso dos frigoríficos com motores de frio 100% elétricos ou em versão híbrida. “O nosso objetivo é disponibilizar todas as soluções que os nossos clientes procuram”.

Embora encontre na venda de semi-reboques novos a sua principal atividade, a Roques CVES também está presente no setor do aftermarket, através da reparação e venda de veículos usados. “As nossas oficinas, em Santarém e na Maia, estão preparadas para efetuar todo o tipo de reparações, bem como fornecer as peças necessárias a essas reparações, venda direta a clientes e terceiros”, explica José Manuel Roque que reconhece ainda que para os clientes “é muito importante saberem que qualquer veículo que nos comprem pode ser assistido nas nossas oficinas, que estamos de portas abertas para dar assistência e garantia aos produtos que comercializamos”.

Apesar dos desafios colocados pela pandemia, o aftermarket conseguiu reagir e afirmar-se como um setor dinâmico, maduro e resiliente. “Estaremos à altura do desafio para ajudar todos os nossos clientes a prosperar nas suas atividades”, afirma o gerente assumindo ainda que “continuar a crescer sustentadamente à imagem dos últimos anos, tendo sempre em vista e acima de tudo os nossos colaboradores e clientes” é o principal objetivo a alcançar no ano que agora se inicia.



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

# Stockista nº.1 em peças e componentes

**A Empilhapeças nasceu com uma missão bem definida: fornecer produtos industriais e dar soluções que vão ao encontro das necessidades dos seus clientes. Hoje, o grupo conta já com três empresas direcionadas para diferentes mercados, todas elas alicerçadas nos valores fundamentais que norteiam a liderança de Anísio Costa: seriedade, transparência e profissionalismo.**

A Empilhapeças surgiu há 19 anos em resposta à lacuna registada no mercado de empilhadores e máquinas industriais. Com uma equipa pequena, mas motivada, a Empilhapeças foi conquistando uma posição de destaque no panorama nacional, alicerçada na competência, seriedade e profissionalismo com que sempre encarou este mercado. Desde então, dedica-se à comercialização de todo o tipo de peças e componentes para qualquer marca de empilhador térmico, elétrico, máquina industrial ou agrícola.

## Os melhores produtos ao melhor preço

Vocacionada para fornecer produtos industriais e dar soluções que vão de encontro às necessidades dos seus clientes, a Empilhapeças procura disponibilizar o melhor preço e qualidade em produtos e serviços que, inequivocamente, contribuam para a satisfação das suas necessidades. “Sempre que há um problema estudamos o mesmo e só descansamos quando encontramos a solução”, garante Anísio Costa, gerente. Focada em atingir o seu compromisso de qualidade, a Empilhapeças aposta numa seleção de fornecedores capazes de satisfazer as necessidades de alargamento da gama de produtos e, simultaneamente, as exigências do mercado. A escolha dos melhores fornecedores e parceiros é imprescindível e um dos maiores aliados da empresa, que assume como foco a construção de relações de confiança com clientes e parceiros de negócio. “Os nossos parceiros são escolhidos com rigor. Para além disso, graças à nossa relação de confiança com todos eles, temos a total garantia da máxima qualidade em todos os produtos”.

A Empilhapeças conta com uma equipa de profissionais especializada e altamente qualificada, capaz de responder a todas as expectativas dos seus clientes e a prestar o melhor aconselhamento. A par da escolha dos melhores parceiros, a equipa de profissionais e a contínua aposta na formação são também alguns dos elementos fundamentais da fórmula de sucesso da Empilhapeças, que é já apelidada de “escola de formação”. “Neste momento somos uma referência no setor. Os nossos profissionais estão sempre a par do que melhor se faz no exterior”, assume o gerente.

## De olhos postos no futuro

A Empilhapeças encontra na venda de peças o seu principal nicho de mercado, estando munida de todo o tipo de peças e componentes para máquinas industriais, agrícolas e porta-paletes. Para Anísio Costa não restam dúvidas de que, apesar de Portugal ter um aftermarket pequeno, em relação a outros mercados europeus, os players portugueses ombreiam com o que de melhor há no mundo neste setor. “O aftermarket em Portugal é muito competitivo e dinâmico, não ficando atrás de países com volume de mercado superiores ao nosso”. Apesar do setor atravessar uma fase próspera o futuro parece vir munido de desafios, que obrigarão as empresas a uma nova adaptação. Com conhecimento do mercado e do negócio e visão estratégica, a Empilhapeças está mais do que preparada para enfrentar com sucesso um novo ano.



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

# LITOGRAFIS

NÓS FAZEMOS IMPRESSÃO



[www.litografis.pt](http://www.litografis.pt) +351 289 598 500 +351 966 478 205 [geral@litografis.pt](mailto:geral@litografis.pt)

## DESIGN GRÁFICO

A Litográfis materializa a sua ideia para o suporte adequado.

## PRÉ-IMPRESSÃO

Sector equipado com dois modernos CTPs (Computer To Plate), de tecnologia térmica, 6 estações de trabalho que abrangem ambientes Windows e Apple, Hardware PC e Macintosh e ainda equipamentos de gravação e revelação de fotolitos.

## IMPRESSÃO DIGITAL

Imprimimos os trabalhos em um curto espaço de tempo, permitindo entregas rápidas, ideais para aquele trabalho que necessita imediatamente.

## IMPRESSÃO MÉDIO FORMATO

Produzimos brindes, roll ups, pop ups, bandeiras publicitárias, lonas e serviços de estampagem de têxteis.

## IMPRESSÃO OFFSET

Sector no qual temos instalada uma enorme capacidade de produção, num total de 16 corpos de impressão, todos da marca alemã Heidelberg, líder mundial no fabrico de máquina de impressão offset.

## ACABAMENTO

Um sector, igualmente muito importante, que dispõe dum conjunto de 17 modernos equipamentos de colagem, corte, alseamento, dobragem e agrafamento.



A História de Portugal confunde-se com a história militar, desde Viriato e os Romanos aos Descobrimentos, às Invasões Francesas ou às guerras com os vizinhos espanhóis. Portugal tem um longo historial de construções associadas ao seu passado militar e de defesa perante as forças inimigas, que primam pela sua beleza e imponência. Não é, portanto, de estranhar que o Turismo Militar se tenha tornado uma aposta séria e cada vez mais procurada. De norte a sul, não faltam castelos, fortes e outras estruturas de interesse. A verdade é que o Turismo Militar tem vindo a consolidar-se em Portugal através do incremento de uma oferta ancorada nos recursos de índole histórica e militar, como são exemplo o Castelo de Almourol que é considerado, por muitos, o mais belo Castelo de Portugal, em virtude de ter sido construído numa pequena ilha em pleno Rio Tejo. Ou ainda as Linhas de Torres, consideradas a construção militar europeia mais eficaz da história, sem esquecer o Castelo de Guimarães, considerado o “berço” da nação portuguesa e o local onde terá nascido D. Afonso Henriques, o primeiro Rei de Portugal. São inúmeros os pontos emblemáticos de Património Militar onde se podem sentir a reviver batalhas históricas. Esta oferta, ligada aos ativos diferenciadores do território, permite reforçar a sua atratividade e captar mercado nacional e internacional ao longo de todo o ano, atenuando a sazonalidade. O Turismo Militar é, assim, um produto turístico com um potencial enorme para atrair visitantes: é Património, é História, é identidade!

**Embarque  
numa viagem  
no tempo**





# Portugal na rota do Turismo Militar

**O Turismo, em Portugal, constitui-se como um dos principais sectores da economia Nacional. A capacidade de gerar rapidamente emprego e com ele riqueza, fez com que o turismo se tornasse uma das grandes apostas.**

Portugal tornou-se um reconhecido destino turístico de excelência, pelo que devemos dar continuidade a esta vocação, mobilizando esforços e fazendo convergir meios e sinergias num mesmo sentido. O turismo vive uma concorrência à escala planetária e o nosso sucesso - o de Portugal -, dependerá também, sobretudo, do carácter inovador e da capacidade de gerar propostas de valor que atraiam os turistas e que os façam preferir Portugal em relação a outros destinos. A História de Portugal e nesta a militar, da qual não há diferenciação, são já por si só únicas. São as nossas.

O ano de 2019 foi o melhor ano turístico de sempre, com crescimentos significativos, reforçando o seu importante contributo para o crescimento da economia portuguesa. Aos conteúdos tradicionais que já hoje Portugal oferece, também a Direcção-Geral dos Recursos da Defesa Nacional (DGRDN), tem vindo a acrescentar outras propostas através do desenvolvimento do Turismo Militar que permite o desenvolvimento de experiências e atividades turístico-culturais com capacidade de gerar maior diferenciação face a destinos concorrentes. É nesta inovação que o Ministério da Defesa Nacional, disponibiliza a matéria-prima indispensável ao desenvolvimento de produtos turístico-culturais diferenciados.

A cultura é atualmente um dos recursos de maior expressão e atração no panorama turístico a nível internacional. A História militar faz parte integrante da nossa cultura e, também por isso, a DGRDN pretende a partilha com o turista de momentos da História e Cultura Portuguesas, nas quais se insere a história das Forças Armadas.

O contributo do sector do Turismo para a economia nacional é significativo e o Turismo, o militar, confere indiscutivelmente a possibilidade de diferenciação turística, alicerçada nas Forças Armadas, na sua promoção e difusão do seu conhecimento, do

estímulo à investigação e desenvolvimento do seu estudo e valorização, capitalizando em produtos turísticos, como o Roteiro dos Museus Militares, edição de 2019, quer materializados em rotas, roteiros e circuitos, disponibilizados no sítio na internet ([www.turismomilitar.gov.pt](http://www.turismomilitar.gov.pt)) onde o visitante, neste momento, poderá viajar pelo Roteiro da Estrada Nacional N2, pelo Circuito da Bandeira Nacional ou entrar nos Museus Militares através da mesma rota. É também aqui que permite a candidatura à atribuição do Selo de Turismo Militar que certifica, por parte da DGRDN, todos os projetos que, tendo reconhecida cientificidade, se proponham receber.

O Património de cariz militar, existente em todo o território Nacional e também um conjunto patrimonial, onde se inclui acervo museológico diversificado e documental, obrigou à criação de um modelo de organização, promoção e salvaguarda que passa pela divulgação turística. O Estado, através da DGRDN, propõe-se, como até então, a fomentar junto do público nacional e estrangeiro o conhecimento desta área específica transformando num produto atrativo criando sinergias com outras entidades, públicas e privadas, que proporcionem uma melhor interpretação, maior comunicação com o público e consequentemente incentivar o seu consumo.

Há assim que continuar a promover, interna e externamente, esta vantagem de Portugal, que agora passa igualmente pela necessidade de se manter como destino seguro, reforçando a importância de programas associados ao Turismo Militar que não se limitam a ser memória do passado, mas, através da sua valorização, permitindo novos conhecimentos e construir perspectivas para o futuro.



**TURISMO  
MILITAR**

[www.turismomilitar.gov.pt](http://www.turismomilitar.gov.pt)

# Turismo Militar a caminho do futuro

**O termo turismo militar é ainda, para alguns, um conceito que causa estranheza, dúvida e, por vezes, de difícil interpretação. Trata-se de um segmento do turismo cultural, que apropria e ativa o património histórico-militar de um determinado território.**

Esta ação concertada entre o turismo e o património de índole histórica e militar permite desenvolver o sentido de pertença das comunidades face ao seu legado patrimonial e identitário. O turismo militar vem contribuir para contrariar a sazonalidade e o turismo de massas, e tem a capacidade de criar experiências diferenciadoras e autênticas.

A Associação de Turismo Militar Português (ATMPT), uma associação privada, de âmbito nacional e natureza cultural, sem fins lucrativos, constituída em 2015, foi fundada com a missão de preservar e promover o património histórico-militar português e contribuir para o desenvolvimento do turismo militar em Portugal. Assume-se como uma plataforma para o estreitamento de relações entre as diferentes entidades e agentes que trabalham o turismo militar no território nacional, promovendo a criação de uma imagem comum. A ATMPT trabalha diariamente em parceria com entidades públicas e privadas, dinamizando projetos, produtos e iniciativas associadas à história militar. Entre muitas atividades de promoção, é proponente de iniciativas como o Sistema de Informação para o Turismo Militar, o 1º Curso de Turismo Militar, diferentes edições de seminários, encontros e conferências de turismo militar, mediadora em ações de restauro de obras de arte, consultora e colaboradora em projetos como a Carta Nacional de Turismo Militar, NAPOCTEP, INSIGNIA e artigos científicos.

Em 2021, a associação lançou o Roteiro de Turismo Militar, um projeto nacional desenvolvido em parceria com os municípios portugueses, que conta com o apoio de entidades públicas e privadas dos setores do Turismo e da Cultura. É composto por um conjunto de rotas temáticas, associadas a acontecimentos e períodos da história nacional, que visam promover recursos, equipamentos e serviços turístico-culturais, passíveis de integrar, de forma direta ou complementar, a oferta de Turismo Militar em Portugal. Este é um projeto em constante crescimento e construção, dotado de uma programação dinâmica com conteúdos personalizados e didáticos.



Associado a este projeto, nasce a revista Viagem na História – Turismo Militar, uma publicação semestral, de âmbito nacional e internacional, bilingue, com seções informativas e promocionais na área do turismo militar, estruturada para se desmultiplicar num conjunto de diferentes soluções de mediação cultural e de desenvolvimento de produto. A aposta na criação desta marca de comunicação ao serviço da promoção do território português, consubstancia, uma vez mais, todo o trabalho desenvolvido pela ATMPT ao longo dos seis anos de atividade, projetando o turismo militar a outro nível e contribuindo para a consolidação da marca destino Portugal.

O caminho pela frente é longo, mas o foco mantém-se. Deixamos o convite: Faça parte da História de Portugal!



 **turismo  
militar**  
associação de turismo militar português

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



# Almeida, Capital Napoleónica da Península Ibérica

A vila de Almeida tem uma importante carga histórica, muito em parte graças ao seu posicionamento estratégico geográfico. Os locais que outrora foram campo de muitas batalhas dão lugar, hoje em dia, a recriações históricas à volta dos seus episódios mais marcantes. Apesar das datas desses eventos serem as mais concorridas, Almeida tem sempre muitos outros pretextos para ser visitada. Se ainda não conhece a “Capital Napoleónica da Península Ibérica”, este é o momento perfeito para visitar Almeida e apaixonar-se pelo património histórico-militar da região.

Situada num vasto planalto sobre o Rio Côa surge a vila de Almeida e as suas gentes da raia. Almeida foi uma das mais importantes praças-forte de Portugal durante a Idade Moderna e assumiu um importante papel na defesa militar da fronteira, desde os primeiros anos da independência de Portugal. Almeida foi durante quase seis séculos uma das povoações de referência na defesa da integridade de Portugal. Muito se deve aquele que é o seu mais singular testemunho arquitetónico do ponto de vista militar, classificado como Monumento Nacional desde 1928, a Fortaleza Abaluartada de Almeida.

### **Fortaleza Abaluartada de Almeida**

Almeida é uma praça-forte a perpetuar. A reação que provoca no visitante é de grande admiração, facto que advém da grandiosidade das suas muralhas de pedra. A configuração integral que a estrela de Almeida nos apresenta é a de um traçado quase regular, hexagonal, materializado em seis baluartes e seis meias-luas, que se concretizam rodeadas por uma cintura de fossos. Construiu-se para se apresentar como uma incrível máquina de guerra, contabilizando-se nas suas muralhas um total de mais de 100 canhoes. Atualmente integra a Rota das Fortalezas Abaluartadas que, com a Fortaleza de Elvas e Marvão, almeja um merecido reconhecimento da UNESCO. Pois para além de conjuntamente representarem a conformação da fronteira mais antiga do mundo, representam a história militar de um povo que soube responder e renovar-se perante constantes desafios que lhes foram sendo impostos pelas diferentes épocas. A



obtenção deste reconhecimento internacional será o corolário de um esforço de mais de uma década de caminho, estudo apurado e técnico no sentido da valorização patrimonial e do interior do país, há muito esquecido, que outrora desempenhou um papel preponderante na defesa da integridade nacional.

### **Recriação histórica do Cerco de Almeida**

Hoje, a recriação histórica do Cerco de Almeida já é um evento consolidado, procurado e conhecido em todo o país, mas também muito apreciado pelos vizinhos espanhóis, que fazem também questão de participar na recriação de um dos episódios mais importantes da história desta localidade enquanto fortaleza militar. Esta tem vindo a ser uma das principais apostas do Município, na realização de eventos histórico-culturais relacionados com o período da história que mais marcadamente moldou e condicionou o Património Material e intangível de Almeida. Para isso conta com a imprescindível colaboração do Grupo de Reconstituição Histórica do Município de Almeida - GRHMA, uma associação cultural composta exclusi-

vamente por recriadores históricos voluntários.

Com o passar dos anos, o Cerco de Almeida, que conta com o apoio da ANP, foi procurando cativar diversos públicos, tanto especialistas como interessados na temática, aficionados pela recriação histórica, corporizando-se num formato que ainda hoje se mantém, mas apresentando anualmente novidades, que só quem aqui vem consegue experienciar e viver. Mais de uma década passada desde a primeira edição, mantém-se a vontade do Município de Almeida em melhorar a Recriação Histórica do Cerco de Almeida, fazê-la crescer e cimentá-la como um evento de referência dentro da temática das Guerras Peninsulares. Para além de continuar a apoiar e dotar o GRHMA com estruturas que lhe permitam exercer a sua atividade de recriação dentro do rigor exigível. O GRHMA é hoje um conceituado mensageiro cultural com o qual o Município conta nos seus atos oficiais, possui cerca de 60 recriadores históricos oriundos de todo o país que, juntamente com outros grupos de recriação, têm trazido mais-valias à praça-forte. A participação anual cifra-se em cerca de 400 recriadores entre portugueses, espanhóis, franceses (na sua maioria), mas também ingleses, holandeses e até polacos, que dão assim vida a este património fantástico e único.

### **Casamatas, o Museu Histórico-Militar de Almeida**

Ligadas à paz e à guerra estão também as Casamatas. Estas galerias subterrâneas, localizadas no subsolo do Baluarte de S. João de Deus, e com muitas histórias para contar, deram lugar ao Museu Histórico-Militar de Almeida.



Este insere-se na tipologia de “Museus Históricos”, sendo um museu monográfico de temática militar, dividido por núcleos de índole cronológica, desde as “Origens” até à “I Guerra Mundial”, debruçando-se, depois, sobre o caso específico de Almeida. Pese embora a rigidez física que vinca o seu complexo arquitetónico este acaba, no entanto, por transformar-se numa mais-valia, ao facilitar a visualização das cronologias que são representadas em cada sala, correspondentes a uma determinada época da História Militar. Quem visita este espaço embarca numa viagem pela história ao longo de sete salas: “Origens”; “Idade Média”; “Portugal Restaurado” - onde se destaca o episódio histórico do ataque acometido à praça-forte pelo Duque de Osuna, no ano de 1663, e do qual saíram vencedores os Almeidenses, data que hoje se assinala no Feriado Municipal a 2 de julho; “O cerco de Almeida e a Guerra dos Sete Anos”; “Guerras Peninsulares” - o espaço mais representativo da Recriação Histórica do Cerco de Almeida, que se socorre de imagens dos próprios recriadores de Almeida pertencentes aos Regimentos de Infantaria 23 e de Artilharia 4; “Período Liberal” e, finalmente, a sala “Grande Guerra” - onde a morfologia da exposição ultrapassa o carácter informativo, aproximando-se do carácter evocativo e teatral, sendo recriadas trincheiras e respetivos objetos.

O Museu Histórico-Militar de Almeida, aberto ao público desde 2009, resulta de um trabalho conjunto entre a Câmara Municipal de Almeida, a Divisão da História e Cultura Militar e o Museu Militar de Lisboa.

### **Turismo Militar: ponto de viragem na atração de novos públicos**

Pelo passado, através da riqueza histórica, identidade e referências históricas, e pelo futuro, que se perspetiva com grande expectativa e entusiasmo, o Município de Almeida encontra no Turismo Militar um possível ponto de viragem na atração de novos públicos a este território raiano. Da equação fazem parte o aprofundamento de relações com o Exército português, através da Direção de História e Cultura Militar, do Exército brasileiro, através da Diretoria do Património Histórico e Cultural, da As-



sociação de Turismo Militar Português, da Associação Napoleónica Portuguesa - ponte entre o Município de Almeida e outras associações de recriação histórica.

### **Potenciar o desenvolvimento turístico do interior**

Almeida possui um vasto património histórico e cultural genuíno que, aliado à paisagem natural e outros recursos endógenos, fazem deste concelho um lugar agradável para visitar.

O turismo é hoje um grande impulsor das economias locais e, no concelho de Almeida, este conceito não é exceção. Hoje em dia, os territórios têm que se renovar e ser mais inovadores na sua oferta turística para públicos cada vez mais exigentes, mas também mais interessados na serenidade e paz destes territórios de interior. Os dados estatísticos recolhidos nos Postos de Turismo de Almeida, Vilar Formoso e, brevemente, em Castelo Mendo, mostram a vinda ao território de um número significativo de visitantes, provenientes de todo o mundo. Além do Turismo Militar, de que temos vindo a falar, o concelho tem ainda a oferecer uma grande diversidade de segmentos turísticos: o Turismo Ativo, que convida à prática desportiva ou de lazer, possível de usufruir ao ar livre ou nos equipamentos municipais; o Turismo de Saúde e Bem Estar, possível de ser apreciado e vivenciado nas Termas de Almeida - Fonte Santa; o Turismo Religioso; o Turismo Equestre, de charrete ou a cavalo, que permite uma visita aos fossos da Fortaleza de Almeida; o Turismo Gastronómico; o Turismo Cultural, que complementa ainda o Turismo Mi-

litar em projetos como a “Viagem do Elefante - Rota Turística Literária”, ou ainda na temática judaica, que se pode encontrar no Pólo Museológico - Vilar Formoso Fronteira da Paz-Memorial aos Refugiados e ao Cônsul Aristides de Sousa Mendes e na Casa da Esnoga, em Malhada Sorda. O Turismo Cinegético tem ainda um papel muito importante na economia do concelho. Nesta temática, o destaque vai para a Feira de Caça, Pesca e Desenvolvimento Rural, responsável por uma forte dinâmica junto das associações de caça do concelho e de outras relacionadas com a gastronomia local.

### **Um território a (re)descobrir**

Depois de tudo o que lhe demos a conhecer, só resta deixar o convite para que visite Almeida. Venha conhecer, e viver, a sua história e o seu património. Venha saborear a sua gastronomia típica, através dos seus produtos endógenos e dos pratos de culinária tradicional que a restauração concehliana oferece. Venha disfrutar da Natureza, do Rio Côa e das paisagens que o ladeiam. Venha conhecer a identidade raiana retratada nas suas gentes. Venha (re)descobrir este território.



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

# Venha (re)viver uma página da história de Portugal

**Já conhece o campo de batalha onde se localiza o Centro de Interpretação da Batalha do Vimeiro? Se a resposta é não, damos-lhe nesta edição motivos mais do que suficientes para rumar até à Lourinhã e deixar-se envolver pela história deste espaço, que se funde com a história do nosso país. Fique a conhecê-lo um pouco melhor pela voz de João Serra, Vereador do Pelouro da Cultura da Câmara Municipal da Lourinhã.**

Situado no campo onde foi travada a batalha decisiva que pôs fim à Primeira Invasão Francesa de Portugal, o Centro de Interpretação da Batalha do Vimeiro (CIBV) é um equipamento turístico do concelho da Lourinhã. Construído em 2008, no sentido de comemorar os 200 anos da Batalha do Vimeiro, o CIBV é hoje um ponto de passagem obrigatório para todos os entusiastas do período histórico em questão. Dotado de modernos recursos e ferramentas, o CIBV tem vindo a desenvolver um trabalho meritório no âmbito da investigação, interpretação, preservação, divulgação e ativação turística do património histórico-cultural e militar da Guerra Peninsular e, em particular, da Batalha do Vimeiro. “O CIBV tem desenvolvido um estudo rigoroso da história da Batalha do Vimeiro e das Invasões Francesas com base em fontes históricas coevas, o qual é feito em estreita articulação com a preservação do património material que é conservado e exposto para fruição por parte do público”, começa por explicar João Serra.

Assumindo-se como um ponto de passagem obrigatório para todos os entusiastas do período histórico em questão, apresenta ao público três espaços distintos com conteúdos expositivos, armamento, fardamento, documentação da época e peças arqueológicas únicas que merecem a atenção do turista. “A primeira sala é dedicada à história da Guerra Peninsular e tem um enquadramento desde a Revolução Francesa até à Batalha de Waterloo através de um friso cronológico que conduz o visitante numa viagem no tempo. A segunda sala é dedicada aos exércitos do período napoleónico, onde o visitante pode descobrir mais sobre o funcionamento da arma de pederneira, ou da peça de artilharia. A terceira sala é dedicada à batalha e dispõe de um cenário de um acampamento militar. A visita termina no auditório com um vídeo e inclui também uma experiência de realidade virtual”.

Construído de forma estratégica, o centro de interpretação possibilita uma visão privilegiada para o campo de batalha através de uma grande janela, através da qual se pode observar o local onde se confrontaram os exércitos anglo-luso e francês há mais de duzentos anos.

## O CIBV é um espaço inclusivo!

O CIBV recebeu o selo de distinção por parte da Central European Initiative (CEI) no âmbito do Projeto COME IN! Este selo é uma distinção no âmbito da criação de oferta acessível e inclusiva, numa ótica de experiência museológica para todos.

O projeto de melhoria das condições de acessibilidade foi apoiado pela Linha de Apoio ao Turismo Acessível, do Turismo de Portugal. Assim, o CIBV sofreu diversas intervenções que permitiram a reabilitação do espaço, de modo a transformar a acessibilidade deste equipamento turístico e dos seus serviços. “Com o intuito de melhorar a interpretação e divulgação deste património, a exposição foi recentemente alterada e recorre agora a modernos recursos que tornam a comunicação com o público mais acessível e inclusiva: escrita simples, audioguias com audiodescrição em quatro idiomas, cadernos com braille, relevos e LGP, vídeos interpretativos com legendagem e LGP, mapas táteis, réplicas 3D”. O CIBV encontra-se agora dotado de condições de acessibilidade tanto no interior como no exterior, através de rampas, rebaixamento de lancis, lugares reservados para estacionamento de pessoas com mobilidade reduzida. Para além disso, o CIBV dispõe de balcão acessível, elevador, instalações sanitárias adaptadas, piso podotátil e de um percurso exterior acessível.





Foi exatamente no âmbito da acessibilidade e inclusão que o CIBV foi galardoado pela Associação Portuguesa de Museologia com um prémio na categoria “Educação e Mediação Cultural”. “Este prémio deve-se ao trabalho de capacitação de recursos humanos do CIBV no âmbito da acessibilidade e inclusão. Não basta que um espaço disponha de todo um conjunto de equipamentos e recursos. A capacitação das pessoas que ali trabalham é fundamental para que se possa prestar um serviço público de qualidade”.

### Programação temática

O CIBV destaca-se pela programação cultural que desenvolve anualmente, em especial, a recriação histórica da batalha. O espaço conta anualmente com uma programação cultural temática tendo já abordado diversos temas como a história de Wellington, de Napoleão, ou de D. João VI. Para o ano de 2022, o CIBV pretende desenvolver uma agenda cultural dedicada ao tema dos “200 Anos da Independência do Brasil”. Face ao contexto pandémico, esta agenda será desenvolvida em modo híbrido com iniciativas presenciais e iniciativas no digital.

A aposta numa programação diferenciada na divulgação do património histórico-militar, direcionada para diversos públicos, tem sido uma estratégia fundamental no processo de divulgação do património histórico-militar, mas também para envolver as comunidades e players locais. “A relação com a comunidade local é fundamental para o trabalho desenvolvido no CIBV. Os espaços museológicos funcionam em estreita relação com a comunidade pois pertencem, em primeiro lugar, aos locais, grandes embaixadores do património. Para além disso, o CIBV procura desenvolver e consolidar trabalho com parceiros nacionais e internacionais”, explica João Serra que não se esquece de enaltecer o contributo da comunidade local na preservação deste património: “A comunidade local tem contribuído de forma fundamental para a preservação patrimonial através das doações de património arqueológico, mas também através do contributo para a recolha de património imaterial. As histórias passadas de geração em geração são recolhidas e preservadas no CIBV graças a esta comunidade”. Para além disso, a relação com a comunidade passa pelo trabalho desenvolvido com a Associação para a Memória da Batalha do Vimeiro. Fundada em 2015, esta associação enquadra o grupo de recriação histórica da Batalha do Vimeiro e tem contribuído para a preservação e divulgação deste património histórico cultural e militar, nomeadamente por via da participação em recriações históricas em Portugal e no estrangeiro.

Com o início de um novo ano, e seguindo as recomendações da DGS, não faltarão oportunidades para visitar este espaço. O convite fica feito: “O CIBV é um equipamento que cumpre todas as normas emanadas pela DGS, tendo recebido, por parte do Turismo de Portugal, o selo Clean & Safe. É um espaço ideal para as famílias que aí podem passar bons momentos e (re)viver uma página da história de Portugal”, finaliza o autarca.



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



# Tomar, a cidade templária portuguesa

**Tomar, a cidade templária que se desenvolveu a partir da construção do seu Castelo, mandado erguer em 1160 por D. Gualdim Pais, Grão-Mestre da ordem do Templo, que viria a ser sede dos cavaleiros-monges em Portugal, é um lugar de história, de mistérios, de esconderijos. É um lugar que o convidamos a desvendar.**

A antiga sede da Ordem dos Templários, Tomar é uma cidade de grande encanto, pela sua riqueza artística e cultural. O expoente máximo está no Convento de Cristo, uma das mais importantes obras do Renascimento em Portugal, mas a verdade é que Tomar tem muito mais para oferecer a quem a visite. “O nosso território distingue-se pela atividade perpetuada em diferentes épocas e períodos da nossa história: Desde o paleolítico, passando pelos romanos e visigodos, continuando pela Ordem do Templo e pela posterior Ordem de Cristo, o encontro das tropas para a Batalha de Aljubarrota, a presença da comunidade judaica, o desenho da estratégia dos Descobrimentos, o domínio Filipino, as invasões Francesas e as Guerras Liberais, a Grande Guerra, a Guerra Colonial e atuais missões internacionais de apoio à paz, de forma associada à atividade do Regimento de Infantaria 15, entre outras referências”, começa por nos elucidar Filipa Fernandes, vereadora da Câmara Municipal de Tomar.

## O Convento de Cristo e a Ordem dos Templários

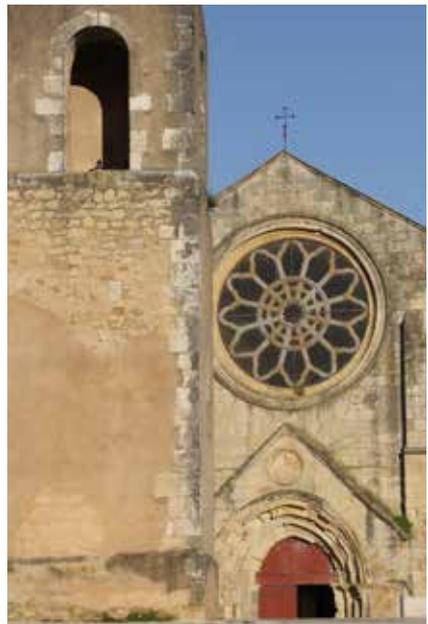
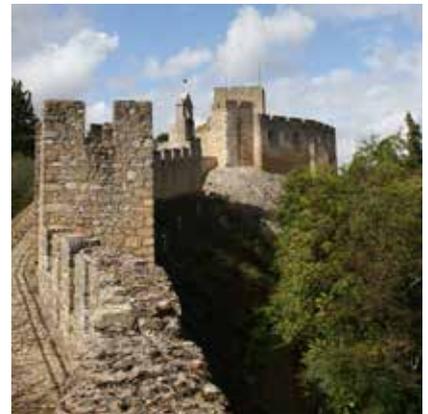
Falar deste município é falar sobre a relação histórica entre a Ordem dos Templários e a cidade de Tomar. “A importância do Castelo Templário e do Convento de Cristo, quer na sua dimensão monumental enquanto Património da Humanidade, como mais especificamente através da própria história que o monumento conta do país e das nossas gentes, torna essa relação indiscutível”. O Convento de Cristo, a “jóia da coroa”, é um monumento datado do século XII, foi designado pela UNESCO, em 1983, património da humanidade. Caracterizado por diversos estilos arquitetónicos, tem como principais atrações a Charola (igreja original dos templários) e a famosa Janela do Capítulo (estilo manuelino), ornamentada com motivos marinhos em honra da época dos descobrimentos.

Na verdade, se não fossem os Templários e, depois, a Ordem de Cristo não tinha havido uma tão grande, nem eficaz globalização. Eles lideraram a promoção de uma das mais importantes epopeias de toda a História de Portugal e do Mundo: os Descobrimentos. Foi exatamente com o objetivo de promover o legado deixado pela Ordem do Templo que o executivo apostou na criação de uma rota templária. “A presença de Tomar no momento da fundação da TREF (Templar Route European Federation) surge de forma natural e, pelo legado histórico e patrimonial e os ativos territoriais, bastante óbvia”, afirma.

A recente tomada de posse da presidência da TREF (Templar Route European Federation) pelo Município de Tomar, respeitante ao triénio 2021-2023, distingue o posicionamento de Tomar nos atuais destinos turísticos e culturais Templários de âmbito internacional. A atual preocupação do município passa por estruturar essa oferta existente no território e, simultaneamente, contribuir na capacitação dos agentes locais e da comunidade para o potencial económico, cultural e social da relação entre o património e a atividade turística.

## Centro Interpretativo de Tomar e dos Templários

É evidente que o turismo tem sido uma forte aposta da autarquia, com a afirmação da marca “Tomar Cidade Templária”. É neste mesmo seguimento que está em curso a criação do Centro Interpretativo de Tomar e dos Templários, para que os visitantes





possam conhecer a história da cidade e dos Templários. “É assumido que uma das atuais apostas turísticas e culturais da cidade de Tomar e da sub-região do Médio Tejo, é a consolidação da marca turística e cultural ‘Templários’. Os projetos em desenvolvimento na Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo, nomeadamente sobre a estruturação da Rota dos Templários entre diferentes municípios, confirmam o declarado compromisso do Município em proporcionar conteúdos e produtos integrados na esfera da oferta do Turismo Militar”, assume. Desta forma, a cidade de Tomar conta inaugurar ainda neste ano o Centro Interpretativo de Tomar e dos Templários, no sentido de disponibilizar uma porta de entrada interativa a quem visita o município, repleta de conteúdos histórico-militares.



### **Turismo Militar é grande aposta do concelho**

Tomar herdou um legado patrimonial, tanto material como imaterial, que tenta honrar através da evocação de diferentes manifestações culturais e da realização de eventos, com estreita participação de diferentes agentes públicos e privados locais em parceria com o próprio município. Visitas culturais temáticas, eventos anuais, eventos pontuais, atividades associativas, entre muitas outras ações disponibilizadas à comunidade e aos visitantes, que interpretam e apresentam o património existente, fazem parte de uma singular agenda que distingue este território. “Dentro deste contexto, a Festa Templária enquanto evento anual, quer pela sua programação, quer pelo facto de proporcionar a realização de atividades ao longo do ano pelos parceiros e comunidade, é, sem dúvida, um excelente exemplo da nossa aposta”, enaltece.



Tendo a cidade de Tomar um património histórico e militar com um valor universal, o Turismo Militar é, cada vez mais, encarado pelo município como um possível ponto de viragem na atração de novos públicos e no desenvolvimento do turismo da região. “A aposta da programação turística e cultural de Tomar reflete exatamente essa realidade e o valor que o Turismo Militar tem para o nosso território”. O crescente número de marcas de produtos locais que se associam diretamente a diferentes períodos da história, com especial enfoque para os Templários, e o consequente sucesso dos mesmos, comprovam esta realidade do potencial e transversalidade do Turismo Militar e da sua efetiva procura.

### **Visite a cidade templária**

Motivos não faltam para preparar uma próxima escapadela a Tomar. Numa altura em que viajar por Portugal se tornou ainda mais apetecível, Filipa Fernandes deixa-lhe um convite especial: “Quem visita Tomar consegue ter acesso e compreender a maioria dos principais períodos da história nacional. O Castelo dos Templários e o Convento de Cristo assumem-se como uma visita obrigatória, para quem quer conhecer e compreender mais sobre a história e a cultura templária”. Profundamente associado à fixação dos templários no território, o atual Complexo Cultural da Levada de Tomar, que dispõe de diferentes núcleos museológicos associados à história industrial local e que se distingue pelo seu posicionamento geográfico e proximidade com outros diferentes equipamentos culturais de Tomar, é também uma das atuais paragens inevitável para quem visita o concelho. Para além disso, a proximidade com os espaços naturais, de forma aliada com a distinta e singular oferta gastronómica e vinícola da região, assume a certeza de um programa nacional de excelência e inesquecível para todas as idades.



**TOMAR**  
CIDADE TEMPLÁRIA

[www.visit-tomar.com](http://www.visit-tomar.com)

# Porto de Mós: Um convite à descoberta de lugares, histórias e experiências

**Sabia que a grandiosa Batalha de Aljubarrota, decisiva para assegurar a independência do país face a Castela, decorreu em Porto de Mós? Nesta edição da revista Mais Magazine, levantamos um pouco o véu sobre o que Porto de Mós tem para ver e viver, da história ao património. Fica desde já o convite para visitar este território, sabendo que o que não se pode dizer em palavras conquista o olhar e o coração de quem cá vem.**

Falar de Porto de Mós é falar de um território imenso e rico, em tantas vertentes. Acarinhado pela natureza e ruralidade do Parque Natural da Serra de Aire e Candeeiros, o Município de Porto de Mós foi palco de uma das batalhas mais importantes de toda a época medieval, entre portugueses e castelhanos, que consolidou a identidade nacional – a Batalha de Aljubarrota. Na verdade, existem diversas opiniões sobre o verdadeiro nome da batalha, considerando o espaço onde esta ocorreu e os seus intervenientes. A batalha não teve lugar em Aljubarrota, vila próxima, mas sim no planalto de São Jorge, onde se encontra o Centro de Interpretação da Batalha de Aljubarrota. Este é, aliás, dos poucos campos de batalha medievais cuja localização exata é conhecida. A escolha do local para o confronto, pelo Condestável, não foi um acaso. Tirou partido da sua localização, no cruzamento de vias milenares, e das características topográficas e fortifica-o, conseguindo travar a marcha castelhana em direção à capital, numa batalha determinante na afirmação da independência do Reino de Portugal.

## Centro de Interpretação da Batalha de Aljubarrota

Atualmente, o campo onde ocorreu a Batalha de Aljubarrota está classificado como Monumento Nacional, consagrando, desta forma, todo o inestimável trabalho desenvolvido no Centro de Interpretação da Batalha de Aljubarrota (CIBA) criado pela Fundação Batalha de Aljubarrota. O CIBA é a face mais visível da Fundação e tem investido na valorização, promovendo estudos históricos e arqueológicos, que fizeram recurso a modernos processos de análise.

Situado na povoação de São Jorge, o CIBA conta com uma área expositiva que combina um conceito inovador de entretenimento e inovação, que se divide em quatro núcleos. Para além de poder estar em pleno campo de batalha, o visitante tem acesso a um centro de interpretação com as mais recentes tecnologias expositivas e visitas com áudio-guias ou guias. No interior, pode ser visualizado um espetáculo multimédia sobre o período histórico, experimentar as armas, vislumbrar alguns dos ossos dos combatentes com ferimentos e experimentar alguns workshops e recriações ao vivo.





### Uma varanda para a serra de Aires e Candeeiros

No contexto do património histórico-militar, ênfase ainda para o Castelo de Porto de Mós. Para além da arquitetura singular do castelo que o distingue dos demais, o grande destaque ainda vai para o facto de este ter sido um dos marcos na defesa de Leiria e de Coimbra. A sua importância estratégica deve-se à posição de domínio dos acessos aos corredores naturais que atravessam o Maciço Calcário Estremenho e pelos quais o Vale do Tejo e a Alta Estremadura comunicam. Isto foi particularmente importante no caso das ofensivas cristãs vindas de norte, com D. Afonso Henriques, e para resistir às ofensivas muçulmanas vindas de sul, ainda em finais do século XII. Aliás, é neste contexto que, por volta de 1200, D. Sancho I terá mandado reerguer a fortaleza com a planta, no essencial, correspondente ao que hoje conhecemos, substituindo qualquer fortificação anterior.

### Passeio pedestre pela estrada romana

O Concelho de Porto de Mós possui um vasto património histórico e cultural genuíno que, aliado à paisagem natural e outros recursos endógenos, fazem deste concelho um lugar aprazível para visitar. Neste contexto, a Estrada Romana de Alqueidão da Serra constitui um dos marcos mais notáveis do património cultural do Concelho de Porto de Mós. Esta via romana, na sua tipologia e nesta região, é das mais bem conservadas e permite reconhecer as técnicas de construção da época. Esta era uma via de importância regional, que, desde o século I, ligava entre si o Médio Tejo e o litoral estremenho. Além da via em si, o seu enquadramento permite observar toda a região envolvente e é um convite à descoberta de um território com paisagens únicas, dominadas pelo carso.

### Aposta no turismo militar

Tendo Porto de Mós um património histórico e arquitetónico com um valor universal, o turismo militar assume-se cada vez mais como um dos principais eixos que permite enriquecer as escolhas de quem visita o concelho e atrair públicos de rotas bem implantadas, como é o caso do turismo religioso. Apesar da pandemia, já foi possível constatar que as referências de carácter militar alavancaram o turismo local. A visita ao castelo, por exemplo, tem motivado muitos visitantes a descobrir o território envolvente que dali se avista e, por essa via, descobrir todas as suas facetas menos conhecidas, como a gastronomia ou as arquiteturas de pedra seca.

Seja qual for o motivo, vale a pena aproveitar as muitas possibilidades que este território oferece. Assim, para descobrir as terras de Porto de Mós, aconselhamos uma visita de dois a três dias, para desfrutar de uma experiência imersiva mesclada de cultura, paisagem e sabores. O castelo é um bom ponto de partida. A jornada pode continuar com um passeio pela antiga linha de caminho-de-ferro transformada em ciclovias e pista pedonal, ou por um dos múltiplos percursos pedestres que nos levam a majestáticas formas geológicas moldadas pela água, como a Fórnea e os grandes vales de Alvados e de Mira/Minde. A descoberta das lagoas de Arrimal é imprescindível, assim como tirar umas horas para saborear a morcela de arroz, grelhados e outras iguarias. E porque falamos de Porto de Mós, o roteiro só fica concluído com uma visita a pelo menos uma das grutas visitáveis de Alvados, Mira de Aire ou Santo António. Por fim a caminho de uma imperdível visita ao CIBA, procure as olarias, e contacte com as artes do barro vermelho, tão típicas desta região.



MUNICÍPIO  
**PORTO**  
**MÓS** DE

SOMOS TODOS NÓS.

[www.municipio-portodemos.pt](http://www.municipio-portodemos.pt)

# O concelho certo para viver um dia ou uma vida inteira

**O concelho da Lousã tem um potencial natural e patrimonial, em grande parte baseado na Serra da Lousã e em elementos identitários como as Aldeias do Xisto, as Ermidas da Sra. da Piedade ou o Castelo de Arouce. Nesta edição damos-lhe alguns motivos para se deixar surpreender, ainda mais, por este território.**

Incluído no Complexo da Sra. da Piedade, o Castelo de Arouce pertence a uma das primeiras linhas defensivas criadas para controlar os acessos meridionais a Coimbra, na segunda metade do século XI, revestindo-se assim de grande importância, não apenas na história do município, como na história do próprio país. Classificado como Monumento Nacional, que integra a Rede de Castelos e Murallas do Mondego, o Castelo de Arouce foi mandado construir pelo moçárabe Sesnando Davides, em 1064, quando é nomeado governador de Coimbra.

Em 2019, a necessidade de melhorar as condições de visita ao castelo, leva a autarquia a intervir no sentido da sua acessibilização. O Castelo é devolvido à população com um Centro de Interpretação e Acolhimento, que além de facul-

tar informação relevante sobre o castelo, presta também informação turística sobre o concelho. E é exatamente com o intuito de promover a dinamização do património histórico-militar do concelho e de dar a conhecer o seu potencial a quem o visita, que a Câmara Municipal da Lousã e agentes locais, têm vindo a desenvolver um conjunto alargado de iniciativas. A marca deixada pelas invasões francesas é um dos recursos turísticos atuais, utilizados para a elaboração de pacotes turísticos, também no âmbito do projeto “Marcos Históricos – Invasões Francesas”, da CIM Região de Coimbra. Em Foz de Arouce, ao pé da ponte que atravessa o rio Ceira, existe um obelisco que marca um episódio decorrido durante a 3.<sup>a</sup> Invasão Francesa. Por ocasião da retirada do exército napoleónico teve lugar um recontro militar, mais conhecido como o Combate de Foz de Arouce, entre franceses (na sua retirada) e anglo-lusos, em 15 de março de 1811.

O Concelho da Lousã possui um vasto património histórico e cultural genuíno que, aliado à paisagem natural e outros recursos endógenos, fazem deste concelho um lugar aprazível para visitar. Presentemente, o património monumental natural e arquitetónico, os eventos e equipamentos culturais, a gastronomia,

as praias fluviais e as Aldeias do Xisto, constituem uma oferta diversificada rica e estruturada. Por isso, motivos não faltam para preparar uma próxima escapadela à Lousã. Nós aconselhamos o seguinte roteiro: Inicie o percurso na vila e visite, por exemplo o Museu Etnográfico Dr. Louzã Henriques e a sua coleção etnográfica, ou ainda o casco urbano antigo da vila, até ao Largo da República ou da Travessa. Pelo caminho, observe o edificado de onde se destacam as casas do séc. XVIII, o Edifício dos Paços do Concelho, o Pelourinho da Lousã, a Igreja Matriz, a Capela da Misericórdia (do séc. XVI), ou ainda o Palácio dos Salazares.

A partir daqui pode rumar até ao Complexo Turístico da Sra da Piedade. Pela Fábrica de Papel do Penedo, seguindo o PR1, ao longo da Ribeira de S. João, ou pela Rua de S. João, até ao Cabo do Soito, onde se inicia o Circuito Pedonal, mirante natural em toda a sua extensão. Há ainda os diversos Percursos Pedestres que levam às Aldeias do Xisto de Cerdeira, Candal Talasnal, Casal Novo e Chiqueiro, ou ainda ao alto do Trevim a 1204 metros de altitude.

Há ainda que destacar a oferta gastronómica, que deve ser degustada sem pressas. A Chanfana, 7.<sup>a</sup> Maravilha da Gastronomia, está presente nos estabelecimentos de restauração. Aqui e ali, cabrito, veado e javali são também alguns pratos que poderá apreciar, tal como a Tigelada, sobremesa própria destes territórios de cabras e ovelhas.



  
LOUSÃ  
CÂMARA MUNICIPAL

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

# Sobral de Monte Agraço: Onde se transpira cultura e identidade



**No Centro de Interpretação das Linhas de Torres de Sobral de Monte Agraço (CILT), encontra um espaço polinucleado no centro histórico da vila, outrora palco de um dos mais expressivos combates entre as tropas aliadas e as tropas francesas – o combate de Sobral. Nesta edição, aproveite para conhecer este espaço e fazer uma viagem pela Rota Histórica das Linhas de Torres.**

O Centro de Interpretação das Linhas de Torres (CILT) é um espaço museológico, distribuído por vários núcleos, que tem como objetivo salvaguardar, estudar e promover o património das Linhas de Torres – o sistema de defesa militar que ditou a derradeira retirada do exército napoleónico de Portugal. Com vista à promoção e dinamização do turismo militar, e em particular das Linhas de Torres, o CILT vem desenvolvendo um meritório trabalho em três grandes frentes: na proteção e valorização do património das Linhas de Torres e, neste sentido, além do investimento contínuo do município de Sobral de Monte Agraço na requalificação dos seus Fortes, foi também importante a classificação como Monumento Nacional e o reconhecimento do valor destes sítios pelo Turismo Portugal e pela União Europeia; na divulgação da importância das Linhas de Torres Vedras na história de Portugal e, por fim, na participação ativa na Rota Histórica das Linhas de Torres, fundamental para a criação de boas práticas de intervenção no património, para uma identidade visual e narrativa complementar e para a construção de uma oferta de experiências turísticas surpreendentes, num território multifacetado que se estende desde o Atlântico até ao Tejo.

## **RHTL - Conservação e valorização do património das Linhas de Torres**

O município de Sobral de Monte Agraço preside à Rota Histórica das Linhas de Torres (RHLT) – Associação para o Desenvolvimento Turístico e Patrimonial das Linhas de Torres Vedras, desde a sua fundação. Constituída pelos municípios de Sobral de Monte Agraço, Arruda dos Vinhos, Loures, Mafra, Torres Vedras e Vila Franca de Xira, e por entidades públicas e privadas, a RHLT tem como missão contribuir para o desenvolvimento sustentável do território através do património e da sua promoção como produto turístico e cul-

tural. Integra o Itinerário Cultural Europeu Destination Napoleón, com seis percursos temáticos, que deixa ao viajante a liberdade de construir a sua própria visita. Uma oferta turística qualificada, enriquecida por experiências inovadoras, em harmonia com a comunidade onde se insere, é prioritária nos projetos em que a RHLT se envolve. Atualmente participa no Itinerário Napoleónico por Portugal e Espanha, assente em rotas histórico-culturais, desenvolvido ao abrigo do COOPERA, e em dois outros projetos, apoiados pelo Turismo de Portugal, nos quais se preparam experiências de realidade aumentada e virtual e recursos friendly, entre outras ferramentas que o visitante poderá dispor, em breve.

## **Parta à descoberta**

Se está de visita ao Município de Sobral de Monte Agraço e procura um ponto de partida para a descoberta de outros locais bafejados pela natureza e pela história da nação e da Europa, entre amigos ou em família, o circuito do Alqueidão é exatamente o que precisa. Situado na serra do Olmeiro, o Circuito do Alqueidão oferece um património arqueológico, histórico-militar e paisagístico bem preservado da Rota Histórica das Linhas de Torres. Quem se aventure nesta experiência, pode conhecer os principais Fortes das Linhas de Torres, entre os quais o Forte do Alqueidão, que protegia uma das principais vias de acesso a Lisboa e onde Wellington colocou o seu posto de comando. Para uma experiência completa propomos que deixe o seu carro no Núcleo de Apoio e, se levou farnel, faça o seu piquenique neste espaço. Depois, aceite o desafio e caminhe à descoberta da serra. Visitá-la é uma experiência que concilia a história com a natureza e uma paisagem de sustar a respiração. Se é amante do ar livre calcorreei trilhos de estradas militares, ou atreva-se numa aventura de BTT. Afinal, se há lugares cheios de significado histórico, que transpiram cultura e identidade, as Linhas de Torres são seguramente um deles.



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

# Arronches uma terra única, que merece a sua visita

**Em Arronches a cultura está viva em toda a parte. Para mergulhar a fundo no seu património o primeiro passo é percorrer as galerias a céu aberto, onde a história se escreve nas pedras. Fique a conhecer, nesta edição, o património, histórico e arquitetónico que faz de Arronches um território único e que merece ser visitado.**

A “forte Arronches”, assim cantada por Luís de Camões n’Os Lusíadas, mantém hoje visíveis os traços de vila estratégica e de valor militar. Duas das fases históricas mais bélicas, a Reconquista aos Mouros e as Guerras da Restauração, deixaram aqui importante testemunho. Localizada numa área fronteiriça, Arronches foi desde cedo uma importante praça na primeira linha de defesa do reino, tendo sido reedificada em 1310, por determinação de D. Dinis, a estrutura defensiva cujas muralhas envolvem ainda nos dias de hoje a zona histórica da vila. Atualmente essa delimitação é bem visível, com natural destaque para a Torre Medieval localizada na zona nordeste e rodeada pelos baluartes do Castelo, da Porta de Elvas, de São Miguel e do Espírito Santo.

Ao valioso património histórico somam-se ainda os vários núcleos museológicos existentes que preservam as memórias das suas gentes, como é o caso do Centro de Interpretação da Identidade Local da Freguesia de Esperança. O espaço funciona como um convite à descoberta do património de Esperança e das notáveis reproduções de arte rupestre existentes naquela freguesia. Embora o seu interior conserve a estrutura do lagar de azeite que outrora ali laborou, no espaço onde se encontram expostas

peças e artefactos históricos, é através do recurso à tecnologia, com mesas interativas e vídeos a três dimensões que os seus visitantes podem ficar a conhecer um pouco dos costumes de uma região. Contudo, este é apenas o ponto de partida para um roteiro pela localidade onde se pode conhecer as pinturas rupestres com milhares de anos de existência, as casas caiadas, as igrejas, as tabernas e sobretudo as pessoas que guardam com orgulho as suas tradições.

## Potencial turístico em destaque

Por estes dias existe uma perceção de que quem visita o concelho de Arronches, além de buscar um local calmo para descansar e de procurar igualmente o contacto com a natureza, tem desenvolvido uma intensa procura pela história que o concelho guarda, nomeadamente nos seus espaços museológicos. Mas também através do percurso pelas ruas do centro histórico, onde se encontra parte dos monumentos edificados há centenas de anos, entre eles a Torre do Castelo ou a Fortificação Abaluartada. Levando em consideração esta alteração de paradigma, o município entendeu ser fundamental o fornecimento de informação acerca dos referidos pontos de interesse num espaço acessível ao turista, pelo que os mesmos se encontram hoje devidamente sinalizados com uma breve descrição daquilo que se está a visitar.

Nas três freguesias do concelho, Assunção, Esperança e Mosteiros, é possível encontrar um vasto conjunto de monumentos de inigualável riqueza, que preservam a história da região. Mas é a hospitalidade das suas gentes, que tão bem sabem receber, que faz de Arronches uma terra única, que merece uma dedicada visita.

# Visite o Museu Militar dos Açores, mergulhe no passado



**O Exército confunde-se com a fundação da nacionalidade, constituindo um garante dos valores e do património histórico-cultural dos portugueses. Nesse contexto, o Museu Militar dos Açores (MMA) procura preservar e divulgar o seu património militar, com especial destaque para os Açores no contexto da expansão portuguesa, bem como à história militar do Arquipélago.**

Em parceria com outros atores institucionais, o MMA tem contribuído para o processo de estudo, inventariação e classificação das fortificações açorianas, que representam um património de inegável diversidade, riqueza e importância para a região e para o país. Para além da missão geral de promoção da imagem do Exército, assim como da valorização e exposição do património histórico-militar que lhe está confiado, o museu procura também afirmar o papel do Exército no âmbito da investigação e desenvolvimento do conhecimento histórico e cultural. Este objetivo foi recentemente reconhecido pela Associação Portuguesa de Museologia, ao agradecer o MMA com um prémio de investigação relativo a uma iniciativa que, através de um conjunto de entrevistas, procurou salvaguardar as memórias de Combatentes do ex-Ultramar portugueses.

Situado no Forte de São Brás, atualmente, o Museu Militar dos Açores in-

tegra três valências. Quem vem ao MMA tem, desde logo, a possibilidade de visitar o Forte de São Brás, primeiro exemplar de fortificação abaluartada regular que se conhece em Portugal e imóvel classificado de interesse público. No seu interior o visitante poderá percorrer uma diversidade de espaços temáticos, compreendendo um conjunto variado de peças, abrangendo um arco temporal que se estende entre os séculos XVII e XX, abarcando a evolução de armamento ligeiro e pesado, uniformes militares, equipamentos, viaturas e sistemas de comunicações. O museu dispõe ainda de um arquivo documental disponível para consulta pública, detentor de um riquíssimo espólio relativo aos finais do século XIX e século XX.

A missão do Exército compreende uma importante componente histórica e cultural, materializada através do seu dispositivo territorial, que oferece condições únicas para estabelecer ligações próximas com a população. Integrando esse dispositivo territorial, o MMA procura promover o gosto e o interesse pelo património histórico militar junto da comunidade em geral e, em particular, do público mais jovem, através de diversas iniciativas, como a pesquisa e divulgação do seu acervo, a realização de exposições, palestras ou conferências, o desenvolvimento de projetos específicos com entidades externas e outros eventos de carácter cultural. Estas atividades permitem afirmar o museu como prolongamento do espaço público, estabelecendo uma forte ligação entre o Exército e a sociedade que serve. Das atividades mais recentemente desenvolvidas, salientamos a realização de exposições de curta duração; a organização de visitas destinadas a escolas de diferentes níveis de ensino ou a outros grupos ao Forte de São Brás, ou à Bateria de Costa da Castanheira; o estabelecimento de protocolos com a Universidade dos Açores, para realização de estágios curriculares e com escolas profissionais para a realização de estágios de formação em contexto de trabalho; a concretização do projeto “Fontes Vivas”, em colabora-

ção com o Jornal Correio dos Açores, e a cedência de espaços para a realização de diversos eventos culturais e artísticos.

O Turismo Militar, enquadrado no turismo histórico-cultural, permite (re)visitar alguns dos locais e monumentos que fizeram os episódios mais marcantes da nossa secular história. Hoje, há cada vez mais adeptos a conhecer a história militar do nosso país, nomeadamente, os locais das batalhas e o património edificado histórico-militar associados à mesma. Assumindo que o conhecimento da história poderá ajudar a melhor compreender o presente e a antecipar o futuro, sugerimos uma visita ao MMA e um mergulho no passado, revisitando cerca de 500 anos de história, desde a construção do Forte de São Brás no século XVI. Os Açores têm uma história militar riquíssima, abrangendo sucessivos períodos da história, desde os Descobrimentos, passando pela Guerra Civil Portuguesa no século XIX, as Guerras Mundiais, a Guerra no ex-Ultramar e a Guerra Fria. Conhecer este passado, permite-nos melhor compreender a tenacidade dos açorianos que, em períodos de extrema necessidade e perigo, nunca hesitaram em defender a soberania nacional. Uma visita ao MMA constitui assim uma excelente oportunidade para, melhor conhecendo a história militar dos Açores, melhor conhecer também a história de Portugal e a história universal, retirando ensinamentos que melhor nos ajudem a compreender o mundo em que vivemos e a adivinhar aquele que o futuro nos reserva.



**EXÉRCITO  
PORTUGAL**  
[www.exercito.pt](http://www.exercito.pt)



***Empresas Centenárias***  
***“Ontem foi há 100 anos”***



# *Made in Portugal* há mais de 100 anos

Existem atualmente em Portugal 402 empresas ativas com pelo menos 100 anos de idade. Estas representam cerca de 0,1 por cento de um tecido empresarial cuja idade média é de 12,7 anos. Os dados divulgados pela Informa D&B referem que existem empresas centenárias de todas as dimensões, desde empresas com um volume de negócios inferior a 1 milhão de euros até empresas que faturam mais de 2 mil milhões de euros.

Sabia, por exemplo, que a empresa mais antiga a operar em Portugal é a Warre & Companhia SA, produtora de vinhos desde 1670? Pois é! Um entre muitos exemplos de sucesso e resiliência, de grande capacidade de adaptação e de sustentabilidade que são, aliás, valores basilares de grande parte do tecido empresarial português. Falamos de empresas que ao longo dos anos enfrentaram, com sucesso, crises profundas de diferentes naturezas, encontrando em cada momento formas de resistir e de se adaptar. Esta orientação para a continuidade e sobrevivência, que inclui capacidade de adaptação e resistência em momentos críticos, é comum às empresas familiares. Na verdade, a percentagem de empresas familiares entre as centenárias (43%) é bastante superior à que encontramos no tecido empresarial (32%). Mas afinal o que leva algumas empresas a resistir quando muitas desistem? As razões do sucesso com que as empresas centenárias enfrentaram e ultrapassaram as crises podem ser muitas e complexas, mas todas elas assentam certamente em dois princípios: grande orientação para a continuidade e capacidade de adaptação. Entre outras características, estas ajudam a entender o perfil das empresas centenárias, as quais são, na sua grande maioria, organizações que, apesar dos choques e das alterações que sofreram, mantêm a capacidade de prosseguir o seu curso, constituindo um legado entre as diversas gerações que atravessam.

# O retrato das empresas centenárias portuguesas

**A Informa D&B é a empresa que, em Portugal e Espanha, lidera a oferta de informação e conhecimento sobre o tecido empresarial, ajudando a fundamentar as decisões de negócio dos seus clientes, há mais de 115 anos. Neste contexto, e na circunstância de mais um aniversário, traçou o perfil das empresas centenárias, empresas que o tempo e o sucesso tornou resilientes, flexíveis e sustentadas, procurando mais uma vez contribuir para um melhor conhecimento do nosso tecido empresarial. Fique a conhecer as principais conclusões, pela voz de Teresa Cardoso Menezes, Diretora-Geral da Informa D&B.**

A Informa D&B celebrou em 2021 o seu 115º aniversário e, neste contexto, analisou as empresas em Portugal que conseguiram atingir a marca dos 100 anos. O “O Sucesso das Empresas Centenárias” oferece algumas explicações para estas empresas terem resistido a todas as crises dos últimos 100 anos e, mesmo no contexto da pandemia, oferecerem um risco de failure extremamente baixo. Presentemente, existem em Portugal 402 empresas ativas com pelo menos 100 anos de idade. Isto significa que enfrentaram, com sucesso, crises profundas de diferentes naturezas, encontrando em cada momento formas de resistir e de se adaptar. “Todas estas empresas estão orientadas para a continuidade, o exercício da sua gestão tem como prioridade a sua sustentabilidade, mostrando também uma grande capacidade de adaptação a múltiplas conjunturas que, naturalmente, se foram alterando com a passagem dos anos. Na sua grande maioria, as empresas centenárias são organizações que, apesar dos choques e das alterações que sofreram, mantêm a capacidade de prosseguir o seu curso, constituindo um legado entre as diversas gerações que atravessam”, afirma Teresa Cardoso Menezes.

Em 2021, a empresa mais antiga a operar em Portugal é a Warre & Companhia SA, uma produtora de vinhos fundada em 1670, contando então com 351 anos de existência. Os dados divulgados pela Informa

D&B referem que as empresas centenárias representam cerca de 0,1% de um tecido empresarial cuja idade média é de 12,7 anos. Existem empresas centenárias de todas as dimensões, desde empresas com um volume de negócios inferior a 1 milhão de euros até empresas que faturam mais de 2 mil milhões de euros. No entanto, a distribuição das empresas centenárias por dimensão é bastante diferente daquela que observamos no tecido empresarial em geral. “Há empresas centenárias de grande dimensão, mas também outros projetos que têm uma reduzida dimensão desde o início, mas que se mantêm no tempo. Existem empresas centenárias de todas as dimensões, mas numa proporção bastante diferente daquela que observamos no tecido empresarial”, esclarece. Mais de metade das centenárias são microempresas, uma percentagem que na generalidade do tecido empresarial é de cerca de 95%. Ao contrário, as grandes empresas estão mais representadas nas centenárias (cerca de 6%) do que no tecido empresarial, onde não chegam a 1%.

As centenárias que ganharam dimensão ao longo do tempo e que são hoje PME ou grandes empresas pertencem em 44% dos casos ao setor das Indústrias. Nos dois terços que correspondem às microempresas, existe uma maior diversidade setorial, com destaque para o Retailho e nomeadamente para o número significativo de lojas históricas localizadas sobretudo nos centros urbanos de Lisboa e Porto.

Segundo a Informa D&B verifica-se ainda uma relação direta entre as empresas centenárias e as empresas familiares. “A presença de empresas familiares é de facto muito forte entre as empresas centenárias. A sua orientação para a continuidade e sobrevivência, que inclui a capacidade de adaptação e resistência em momentos críticos, é comum às empresas familiares. E, de facto, a percentagem de empresas familiares entre as centenárias é de 43%, um valor bastante superior à que encontramos no tecido empresarial que é de 32%”, afirma.



*Teresa Cardoso Menezes,  
Diretora-Geral da Informa D&B*

## **Informa D&B, um exemplo de resiliência**

Tal como outras empresas centenárias, a Informa D&B atravessou muitos ciclos económicos, incluindo crises com diferentes naturezas, e em todos eles mostrou capacidade de adaptação e soube produzir informação relevante para responder em cada momento às dúvidas e incertezas das empresas e dos seus gestores. A resposta recente da Informa D&B à atual crise traduziu-se na criação de novos indicadores e novas abordagens, como o indicador de Impacto Setorial, a sua relação com os comportamentos de pagamento das empresas, o indicador de Resiliência Financeira e a monitorização dos programas de apoio às empresas que fornecem orientações atualizadas perante uma crise com características particulares. “A informação que produzimos é a razão do sucesso do nosso negócio de mais de um século. Mas é nesta informação que uma enorme quantidade de empresas de todas as dimensões, setores e geografias procura um suporte de confiança para as suas decisões de gestão que as conduzem também ao seu sucesso”, finaliza.

**INFORMA**  
Business by Data

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

# Garland, uma empresa com perto de dois séculos e meio de história, com foco no futuro



**A história tem tanto de acaso e, de tantas vezes repetida, já se tornou numa lenda. Aquela que é atualmente uma das cinco empresas mais antigas em atividade no país, uma das líderes nacionais no setor de logística, transportes e navegação, surgiu na sequência de uma tempestade que revelou a Thomas Garland o potencial comercial de Lisboa para a venda do bacalhau que trazia da Terra Nova. O comerciante viu-se obrigado pela intempérie a desviar a sua embarcação para o porto da capital portuguesa e, para não perder toda a carga que transportava, decidiu tentar vendê-la. Como foi bem-sucedido, no ano seguinte, em abril de 1776, ainda os Estados Unidos da América estavam a cerca de três meses de conquistar a sua independência, o britânico fundou em Lisboa a Garland.**

Ao longo da sua história, a Garland atravessou momentos marcantes como as Invasões Francesas, a Implantação da República, as guerras mundiais, a Ditadura do Estado Novo, a Revolução de Abril, pandemias e as várias crises financeiras que o país sofreu ao longo dos últimos 246 anos. A Garland foi ainda uma das empresas portuguesas autorizadas a imprimir notas bancárias pelo Governo Português e prestou assistência ao 1º voo de travessia do Atlântico Sul, realizado pelo Almirante Gago Coutinho.

## **Fatores distintivos: know-how acumulado, flexibilidade e tecnologia**

Em 1855 a Garland tornou-se agente de navegação e também a forma como o negócio viria a arrancar é digna de lenda. Alguns armadores de Liverpool procuravam um agente em Portugal e fizeram da empresa portuguesa sua parceira através de um “contrato” de cinco linhas, assinado por operadores daquele que, na altura, era o principal centro de navegação da Europa.

Em 1939, a empresa voltaria a virar uma crise a seu favor. Estávamos no início da II Guerra Mundial. Dada a sua neutralidade no conflito, Portugal, Espanha e Suíça formaram um corredor logístico ao longo do qual decorria o comércio internacional. Atenta à oportunidade, a Garland entrou no negócio transitário marítimo e ferroviário. Cerca de 34 anos depois, a empresa alargaria os serviços de transporte de mercadorias às vias aérea e rodoviária. Atualmente, com instalações em Portugal, Espanha (Barcelona e Valência) e Marrocos, a Garland transporta mercadorias em todo o mundo, com soluções desenhadas à medida das necessidades dos seus clientes.

Já a entrada no negócio da logística arrancou em 1994. Aproximadamente 28 anos depois, a Garland terá este ano, com a inauguração de um novo cen-

tro logístico em Vila Nova de Gaia, um parque logístico de 129,500 m<sup>2</sup>, um dos maiores do país e composto maioritariamente por instalações próprias equipadas com as melhores tecnologias aos níveis da segurança das mercadorias, da sustentabilidade e da informação. Atualmente, a empresa dispõe de instalações em Cascais, Aveiro, Vila Nova de Gaia e Maia e a logística de e-commerce, onde tem registado um exponencial crescimento de atividade, é uma das principais apostas para os próximos anos.

Os principais fatores distintivos do Grupo Garland são a qualidade e o compromisso nos serviços que disponibiliza, desenvolvidos à medida das necessidades específicas de cada cliente e tendo sempre em vista a satisfação total dos mesmos. A experiência conferida pela sua longevidade fez dela uma empresa que, embora de grande dimensão, continua a dispor da flexibilidade necessária para ir ao encontro das expectativas dos clientes, como geralmente só as pequenas empresas conseguem.



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

# O melhor do têxtil, *made in Portugal*



**É em Guimarães que encontramos a mais antiga produtora de têxteis-lar portuguesa, a Sampedro. A especialista em roupa de cama, a que junta toa-lhas de mesa e felpos, assinalou em 2021 o seu centenário e continua nas mãos da mesma família, passando de geração em geração. Nesta edição, damos-lhe a conhecer esta empresa 100 por cento portuguesa que é um incontornável exemplo de sucesso e resiliência no mercado nacional.**

É a mais antiga produtora de têxteis-lar portuguesa em atividade e, tal como muitas outras, nasceu em Guimarães numa altura em que o setor dos têxteis começava a ganhar fôlego naquela região. Os anos 20 do século passado estavam a começar e a Europa reerguia-se entre guerras, quando os irmãos Álvaro Machado, professor universitário, e Eduardo Machado, antigo oficial miliciano, se juntavam ao comerciante do Porto Luís Eugénio Braga para fundar a Sampedro. Já nessa altura os têxteis eram relevantes para a economia da região de Guimarães. Os primeiros passos e o início de atividade foram como fabricante de tecidos de linho, essencialmente dedicados à confeção de lençóis e atoalhados. Só mais tarde a Sampedro viria a alargar a sua oferta a produtos de algodão, poliéster/algodão e felpos. Foi pelas mãos da marca Sampedro que o mercado da roupa de cama recebeu pela primeira vez

o pano de lençol em xadrez, riscas e estampado. Um produto que revolucionou o mercado, tornando-se uma moda incontornável, que conquistou os portugueses e que rapidamente se confirmou como um grande sucesso comercial e líder de vendas. Hoje, é sem sombra de dúvidas, um dos produtos mais procurados e de eleição para muitos clientes.

Com estes ativos, cimentados em valores como a exigência, a qualidade, a par do idealismo e romantismo dos seus fundadores, a Sampedro foi-se afirmando pelo esforço e dedicação. Hoje, conta com mais de 160 colaboradores qualificados, diferenciando-se pela qualidade e design das suas peças e pela inovação tecnológica do sistema produtivo.

## **Presença nos mercados mais exigentes**

Na Sampedro, a par da tecnologia, foi preciso mudar a forma de olhar para o negócio. As fronteiras deixaram de ser nacionais e o objetivo passou a ser chegar às casas de dezenas de países. Centrada no mercado português até à entrada do novo século, quando, vendo alguns clientes a fechar, a empresa decidiu partir à conquista de mercados internacionais. E tudo mudou. Hoje vende para três dezenas e meia de países, como o Reino Unido, Estados Unidos, Suíça, Suécia, Espanha ou

França. Com um plano de expansão traçado e uma taxa de exportação de 94 por cento, a Sampedro está hoje presente nos principais mercados mundiais.

## **Qualidade é a grande premissa**

Começando por ser fabricante de tecidos de linho para confeção, de lençóis e atoalhados, a Sampedro nunca deixou o linho incorporado nos seus produtos, evoluindo para matérias-primas de algodão e algodão/poliéster e felpos. Atualmente, a Sampedro concebe, produz e comercializa todo o tipo de têxteis para cama, mesa e banho, tendo uma presença forte no setor da hotelaria, oferecendo um serviço completo e transversal aos seus clientes. Na verdade, a marca Sampedro é uma garantia para o cliente de uma escolha criteriosa na seleção e na utilização das melhores matérias-primas, de um acompanhamento permanente e um controlo de qualidade apertado em todas as etapas de produção até à entrega ao cliente.

A fábrica tem 30 mil metros quadrados de área coberta e muito desse espaço está ocupado pelos teares por onde desfilam fios de todas as cores e outras máquinas para mercerizar, tingir e fazer os acabamentos. Na Sampedro o processo produtivo é semivertical, o que significa que a empresa dispõe de praticamente todos os setores produtivos com exceção da fiação



e alguns serviços de acabamento. O ciclo produtivo estende-se ao longo de nove secções de produção, dispondo de 60 teares e englobando ensaios físicos e químicos de fios e tecidos.

É no gabinete de design que começa a grande aventura que é o processo produtivo da Sampedro. Neste gabinete, todos os artigos começam enquanto pequenos embriões, idealizados e desenvolvidos pela equipa de criativos e técnicos. Aqui, presente e futuro misturam-se numa tentativa de constante atualização e antecipação de futuras tendências. O processo produtivo estende-se ao longo de várias secções de produção, sempre com a supervisão do Gabinete de Qualidade, que garante o cumprimento das políticas e objetivos definidos pela organização, monitoriza, garante e assegura a conformidade dos produtos de acordo com os requisitos dos clientes. O compromisso contínuo com a qualidade leva a empresa a procurar constantemente os processos produtivos mais modernos e processos de controlo apertados que garantam que o produto final responde a essas exigências. A empresa está certificada com o Sistema de Gestão da Qualidade segundo as normas ISO 9001:2015.

### Uma empresa amiga do ambiente

A par da aposta constante na qualidade e na melhoria contínua dos produtos e serviços, para satisfação dos consumidores, a sustentabilidade é outras das grandes bandeiras da Sampedro, que tem adotado políticas de conduta e de produção que respeitam o planeta e que garantem a sustentabilidade da empresa.

Assim, a empresa aposta em fibras eco-friendly e tem reforçado as suas coleções com a introdução de fibras sustentáveis

como o cânhamo, estopa, lyocell e bambu. Aumentou a produção de linho em mais de 47 por cento, sendo esta a fibra mais ecológica de todas, e garantiu, em todas as secções, o certificado GOTS (Global Organic Textile Standard). A implementação de painéis fotovoltaicos, o investimento em maquinaria no processo de produção que reduzam significativamente o consumo de água e de gás e a introdução de sistemas de recuperação de energia são outras apostas de sucesso para a marca e a garantia de que está a assegurar a sustentabilidade futura da empresa, em todas as áreas. A preocupação com o meio ambiente e com o bem-estar do consumidor garantiu à empresa a certificação internacional Oeko-tex Standard 100, um sistema de certificação para matérias-primas e produtos do setor têxtil, cujo objetivo é alcançar produtos isentos de substâncias nocivas para saúde humana.

Um século de atividade, quatro gerações na liderança, a superação de diferentes crises ao longo de um século, uma aposta e investimento constante na inovação e nas pessoas, fazem da Sampedro um exemplo de sucesso com uma reputação sólida tanto a nível nacional, como internacional. O futuro faz-se com base na aposta na qualidade e na certeza de que a produção têxtil nacional está em boas mãos.

**SAMPEDRO**®

Portugal

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

*Luxo, história e requinte:*  
**Bem-vindos ao**  
**Vidago Palace Hotel**



**Idealizado no século passado, durante o reinado de D. Carlos I, o Vidago Palace Hotel foi inaugurado pela primeira vez em 1910. Hoje, após mais de um século, encontra-se renascido, preservando a herança arquitetónica do edifício e adaptando as valências às necessidades dos clientes do século XXI. O Vidago Palace Hotel mantém o requinte de outros de tempos, proporcionando um serviço de luxo, com os mais altos padrões de qualidade e conforto, como nos conta o seu Diretor-Geral, Jorge Almeida.**

Foi construído por iniciativa do rei D. Carlos I com o intuito de promover internacionalmente as propriedades terapêuticas e curativas da água mineral de Vidago. Mas a inauguração só ocorreu, precisamente, um dia após a instauração da República, a 6 de outubro de 1910. A mudança de regime não impediu que se transformasse na estância termal mais luxuosa da Península Ibérica, procurada pela aristocracia e pela alta burguesia europeia. E assim foi durante alguns anos. No entanto os portugueses acabariam por trocar as termas pelas praias e a aristocracia europeia descobriu novos hotéis luxuosos noutras paragens mais acessíveis. Lentamente o Vidago Palace Hotel foi perdendo protagonismo.

Até que em 2006, perante o declínio e a degradação evidentes do espaço, se decide encerrá-lo completamente e proceder a uma remodelação revolucionária. O objetivo era apenas um: tornar o hotel mais confortável para que os hóspedes regressassem. A longa fachada de cerca de 100 metros manteve-se, mas todo o interior foi demolido. Todas as peças históricas e valiosas foram retiradas de forma cuidada para poderem depois ser repostas nos seus locais originais. Os 200 quartos passaram a apenas 70, dos quais 15 são suites, cuidadosamente decorados para garantir os luxos de um espaço do século XXI, embora com o obrigatório toque vintage, para não destoar.

Permaneceu a escadaria dupla, hoje símbolo do Vidago Palace, e no lugar da antiga piscina exterior nasceu um novo e moderno spa. Nem o campo de golfe se livrou de uma ampliação: os nove buracos passaram a 18 e o hotel oferece agora a todos os seus hóspedes um Championship Golf Course. O tão emblemático restaurante Salão Nobre, distinguido com um prato Michelin, a Garrafeira, restaurante tipicamente português que oferece iguarias transmontanas, ou o Bar Four Seasons são ainda algumas das comodidades que o Vidago Palace Hotel tem hoje disponíveis para todos os seus hóspedes.

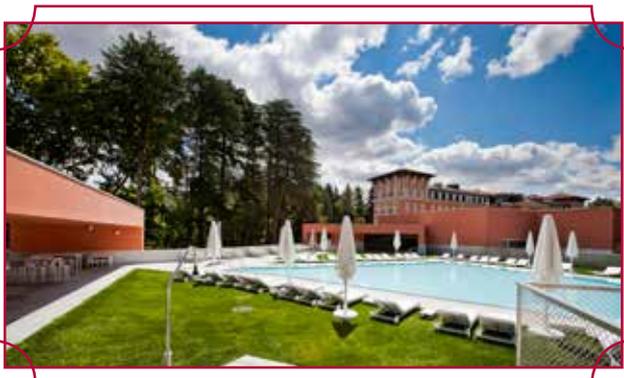


Único e exclusivo, o Vidago Palace Hotel é hoje a combinação perfeita entre o luxo e a beleza natural de um parque centenário. Como num mundo encantado, o hotel convida a viver experiências inesquecíveis, onde o requinte e o esplendor dos espaços são marcados pelo charme, romantismo e grandiosidade da Belle Époque. “Somos membros da Leading Hotels of the World e para termos esta insígnia associada ao nosso hotel, temos sem dúvida que proporcionar a todos os que nos visitam um serviço extraordinário e de qualidade superior”, esclarece Jorge Almeida.

### **Aqui, a água mineral de Vidago é rainha**

O luxo das alas comuns do hotel contrasta com o minimalismo e a luminosidade do spa, em funcionamento desde 2010. O Vidago Palace Spa é um lugar de sofisticada elegância e requinte entre 100 hectares de pinho e cedro perfumado, misturado com alecrim e lavanda através de todo o parque. No Vidago Palace Spa as experiências são únicas e memoráveis, com a cura através das águas minerais terapêuticas. A história das águas de Vidago começou no século XVII, época em que se confirmou que estas têm propriedades terapêuticas e curativas exclusivas. Integrado no hotel, mas com portas abertas ao público, o Vidago Palace SPA é reconhecido pelos tratamentos feitos a partir de águas gasocarbónicas provenientes de captações profundas em terrenos de pura rocha granítica conhecidas pelos inúmeros benefícios para problemas digestivos, musculares, reumáticos, da pele, entre outros – continuam a ser usadas em tratamentos termais clássicos, mas a aposta é, sobretudo, nos programas de bem-estar.

É à boleia dos benefícios das águas da vila de Vidago que, atualmente, fazem parte da oferta do spa alguns tratamentos como o duche de jato, o banho de imersão e o duche de massa-



gem a quatro mãos. No entanto o leque de opções é vasto e inclui tratamentos faciais e corporais com produtos da francesa Clarins e massagens, como a de relaxamento com aromaterapia, onde o cliente escolhe o óleo essencial pretendido, entre doze referências da Aromatherapy Associates, para ser usado no tratamento.

### **Vidago Palace Golf Course**

Dentro da propriedade os atrativos abundam e atraem, sobretudo, os golfistas. O excelente campo de golfe do Vidago Palace conta com um percurso totalmente reconstruído de acordo com as especificações da USGA para greens e tees, tendo sido transformado num campo Par 72, potenciando a realização de campeonatos internacionais. “É, certamente, um campo excepcional e muito interessante de se jogar. Todos os buracos constituem um desafio diferente do anterior. Os greens elevados e ondulados, assim como bunkers estrategicamente colocados, são um desafio onde qualquer golfista terá que usar todo o seu potencial para ultrapassar este duro teste”, afirma Jorge Almeida. A imagem de marca deste campo fica a cargo dos muros de pedra local, assim como do parque de árvores centenárias que, para além de uma beleza única e natural, conferem uma dificuldade extra ao percurso.

### **Um local de visita obrigatória**

Pouco mais de dez anos após a sua reabertura, o Vidago Palace Hotel é recordista de prémios e distinções, como são exemplo o Best Luxury Hotel Spa, nos World Luxury Hotel Awards, o Portugal’s Best Golf Hotel, nos distintos World Golf Awards, ou ainda o Traveller’s Choice Awards 2021. “Nestes dois anos particularmente desafiante, destacamo-nos ao proporcionar experiências e serviços incríveis aos nossos clientes”, enaltece Jorge Almeida, que não esconde a confiança num 2022 mais positivo “não só em termos de reservas previstas, como também fruto do crescimento junto de clientes internacionais”, como é o caso dos turistas americanos, ingleses, franceses e brasileiros.

Nunca fez tanto sentido o “vá de férias, cá dentro” e se nunca teve a oportunidade de conhecer o Vidago Palace Hotel, chegou a hora de o visitar. Jorge Almeida deixa-lhe o convite: “O histórico e emblemático Vidago Palace, como todos sabemos, está inserido num parque centenário com 150 hectares, muito espaço ao ar livre, com muita fauna e flora para desfrutar. Por isso, e por muitas outras razões, convidamos a visitar este espaço, a usufruir do conforto das nossas instalações e, mais importante ainda, da simpatia, naturalidade, simplicidade, características transmontanas com que recebemos todos os nossos hóspedes”, finaliza.



VIDAGO PALACE



[www.vidagopalace.com](http://www.vidagopalace.com)



# A doce qualidade centenária

**Foi a 8 de dezembro de 1829 que surgiu, na Praça da Figueira em Lisboa, pelas mãos de Balthazar Roiz Castanheiro, a Confeitaria Nacional. Com 192 anos é a confeitaria mais antiga de Lisboa ainda em funcionamento. Numa edição dedicada às empresas centenárias não podíamos deixar de lhe dar a conhecer a mais doce de todas.**

A Confeitaria Nacional tem as suas portas abertas desde 1829, sempre com a mesma família a gerir um dos negócios mais doces de Lisboa. Balthazar Roiz Castanheiro foi o seu fundador e, desde então, gerações desta família têm adocicado a boca a milhares de clientes, não só em Lisboa, como no país inteiro. Hoje, a direção da casa, que caminha além-fronteiras, é orgulhosamente assumida por Rui Viana, sexto da linhagem familiar, que mantém vivos os valores preconizados pelo fundador: qualidade e bom atendimento, num ambiente emblemático e requintado.

No tempo da monarquia, a Confeitaria Nacional obteve, por alvará do rei D. Luís, o estatuto de fornecedor oficial da Casa Real Portuguesa, que manteve até à implantação da República. Hoje é fornecedora da Presidência da República. Visitantes ilustres à parte, são os turistas que compõem a maioria dos clientes da Confeitaria Nacional. Graças a muitos portugueses e a um grupo de clientes fiéis conseguem manter algum espírito de bairro.

## Confeitaria Nacional: original e autêntica

Quase dois séculos depois, a Confeitaria Nacional ainda mantém alguns dos conceitos trazidos das finas pâtisseries parisienses. O mesmo acontece com o espaço, recheado de história e tradição, cuja misticidade e realza é inegável. Basta entrar na loja da Praça da Figueira, na Baixa, para perceber que esta não é uma confeitaria qualquer. Com uma decoração quase tão

deliciosa como os seus bolos, a Confeitaria Nacional ocupa dois andares. A decoração combina com o requinte e beleza arquitetónica da zona, o seu interior apresenta a original traça pombalina e está decorado com talha de madeira trabalhada, espelhos, azulejos e pinturas murais de elevado valor histórico e artístico.



## Emblemáticos, tradicionais e centenários

Aqui toda a pastelaria é artesanalmente criada dentro de portas, segundo receitas tradicionais, algumas datadas de 1829, e guardadas a sete chaves. Muitas dessas receitas surgiram pelas mãos do segundo dono da Confeitaria Nacional, Baltazar Castanheiro Júnior, um apaixonado pelos diferentes sabores que ia descobrindo nas suas inúmeras viagens. De Toulouse, em França, trouxe a receita do bolo-rei, um dos ícones da atual pastelaria portuguesa natalícia.

### O afamado Bolo-Rei

Ocupando um importante papel na cultura e história gastronómica portuguesa, a Confeitaria Nacional é também desde a sua origem uma casa inovadora. Como já referimos é a responsável, entre outros feitos, pela introdução em Portugal do Bolo-Rei, ainda no século XIX. Esta verdadeira iguaria é a grande atração do estabelecimento, vendendo-se milhares todos os anos. Além de continuar a fazer o fabrico próprio das suas doçarias tradicionais, a Confeitaria Nacional tem ainda outras tentações, igualmente deliciosas, como os minhotos, austríacos, indianos, torta de Viana, éclairs, afogueados, carapinetes e os rebuçados de ovo, entre outros.

### Café Balthazar By Confeitaria Nacional

Na Confeitaria Nacional é ainda possível desfrutar de um café com assinatura. A qualidade do café representa o conhecimento português usado na sua produção, a qual nada fica a dever aos melhores do mundo. Os blends da Confeitaria Nacional são resultado de uma experiente torra artesanal, em quantidades muito pequenas, garantindo assim a sua qualidade. A com-



posição de arábicas das melhores proveniências, bem torradas, com um pequeno toque de robusta, dá-lhe o sabor único que o torna tão especial e apreciado. Para além disso, o lote de assinatura foi selecionado em parceria, com o amigo e parceiro de longa data, o Comendador Rui Nabeiro.

### Monumento de Interesse Público

Em 2020 a emblemática Confeitaria Nacional foi classificada como Monumento de Interesse Público, incluindo o Património Móvel Integrado, pela Direção-Geral do Património Cultural. Para este reconhecimento, pesou o facto de este estabelecimento ser testemunho notável de vivências ou factos históricos, mas também o seu valor estético, técnico e material intrínseco e a sua conceção arquitetónica e urbanística. Hoje, a Confeitaria Nacional pode orgulhar-se de ser um espaço de interesse municipal, uma casa que faz parte da história da própria cidade de Lisboa.

Com quase 200 anos de história esta preciosidade da doçaria portuguesa faz o regalo dos milhares de turistas e lisboetas que por aqui passam. A sua doce qualidade centenária faz da Confeitaria Nacional um local de requinte que não pode deixar de visitar. Aproveitamos assim a oportunidade para lhe deixar uma sugestão: aproveite a época festiva da Páscoa para visitar este espaço emblemático e deliciar-se com as suas amêndoas, o pão de frutas, os folares, o pão de ló e o ninho de Páscoa. Prometemos que não se vai arrepender.

*Confeitaria  
Nacional*

[www.confeitarianacional.com](http://www.confeitarianacional.com)



# Especialistas em produtos siderúrgicos desde 1922



**Fundada em 1922, nas Caldas da Rainha, a Thomaz dos Santos S.A. ainda é gerida com sucesso pela mesma família. Cem anos de história e milhares de clientes satisfeitos em todo o país fazem da Thomaz dos Santos uma das maiores empresas nacionais no seu setor. Nas próximas páginas fique a conhecer o passado, presente e futuro da empresa centenária especialista em produtos siderúrgicos.**

Contar a história da Thomaz dos Santos S.A. é contar a história do seu fundador, a quem a empresa deve o nome. Thomaz dos Santos cedo começou a trabalhar como marçano (aprendiz de caixeiro). A labuta não o impediu de prosseguir com aproveitamento os estudos no curso de Aula Comercial cujos conhecimentos, mais tarde, se revelaram muito importantes no desempenho da sua atividade.

Com uma visão estratégica e direcionada para o negócio, Thomaz dos Santos foi sempre traçando um percurso exímio. Com um espírito de sacrifício e empreendedor, em 1922 inicia o seu próprio negócio - um estabelecimento comercial misto, que vendia ferro, ferragens, solas e cabedais, cordoaria, alfaias agrícolas, carvão de forja e miudezas. Atento ao aparecimento de novos materiais diversifica a sua atividade comercial e alarga a área de vendas para os concelhos vizinhos das Caldas da Rainha, com vendedores a visitar os clientes, apostando nas entregas regulares e em condições competitivas.

Com muito trabalho, dedicação e esforço, atingiu uma posição de destaque no mercado, o que possibilitou a expansão da empresa, alcançando um forte posicionamento na zona Centro. Hoje, 100 anos depois, a empresa familiar continua a seguir os valores preconizados pelo seu fundador: “qualidade,

flexibilidade e eficiência”, continuando a trabalhar ativamente para ser uma das empresas de maior credibilidade nacional no comércio de produtos siderúrgicos, materiais de construção e produtos de decoração, bricolage e jardinagem.

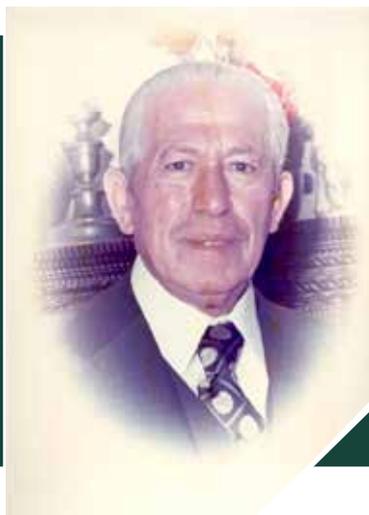
## O presente

Atualmente com armazéns nas Caldas da Rainha e Santa Iria de Azóia, a Thomaz dos Santos tem como atividade principal o comércio e distribuição de produtos siderúrgicos, ferragens e materiais de construção.

O armazém das Caldas da Rainha integra ainda loja de ferragens, máquinas e ferramentas, secção de bricolage, materiais de vedação, incluindo todo o tipo de redes e seus acessórios, isolamentos, materiais de fixação e segurança, produtos sanitários bem como pavimentos e revestimentos cerâmicos e todos os restantes materiais para a construção incluindo chapa sandwich, com corte à medida. Neste espaço funcionam ainda os serviços administrativos e está instalada a sede da empresa. Estas instalações, juntamente com uma frota de distribuição própria, permitem à empresa assegurar um atendimento e um serviço de entrega eficaz em todo o país. Quer seja para o setor da construção civil, metalomecânica, serralharia, revenda, indústria, ou até para o próprio consumidor final, a Thomaz dos Santos dispõe de respostas à medida das necessidades dos seus clientes.

## Aposta ganha na proximidade

Desde a sua fundação a Thomaz dos Santos mantém uma estratégia de crescimento e desenvolvimento sustentado, focada em proporcionar uma oferta comercial de alta qualidade, direcionada para as necessidades dos seus clientes. Desta forma



a empresa centra-se em atingir, continuamente, os mais elevados padrões de qualidade dentro da sua oferta de produtos e serviços. À fórmula do sucesso soma-se ainda uma cultura corporativa caracterizada pelo contacto pessoal e profundamente humano. Empenhada numa relação muito próxima com os clientes, mas também com os fornecedores, os 100 anos de história da Thomaz dos Santos são o corolário de uma aposta ganha na construção de relações de fidelidade com o extenso universo de fornecedores e clientes que serve diariamente.

#### **Empresa certificada**

Atualmente a Thomaz dos Santos proporciona emprego a mais de 100 trabalhadores em Portugal. Para além disso integra a listagem das maiores empresas do país de acordo com a informação financeira do exercício fiscal de 2020, o que faz da empresa uma das maiores entidades patronais da região. Prova do seu contributo para o desenvolvimento dos setores e da economia nacional, a Thomaz dos Santos recebeu em 2021 um grande reconhecimento por parte do Expresso e da Caixa Geral de Depósitos - o Prémio Expresso PME | Caixa TOP

no setor Grossista. Um prémio com significado especial que é também o reflexo de todo o trabalho que a equipa de trabalhadores e dirigentes da Thomaz dos Santos tem levado a cabo, num período tão desafiante para a economia nacional. Apesar das contingências atuais a empresa garante continuar a trabalhar para contrariar a crise provocada pela pandemia. Para isso obteve, em 2020, a certificação ISO9001:2015 que veio reforçar a confiança transmitida aos clientes de que os produtos e serviços oferecidos seguem um padrão de qualidade.

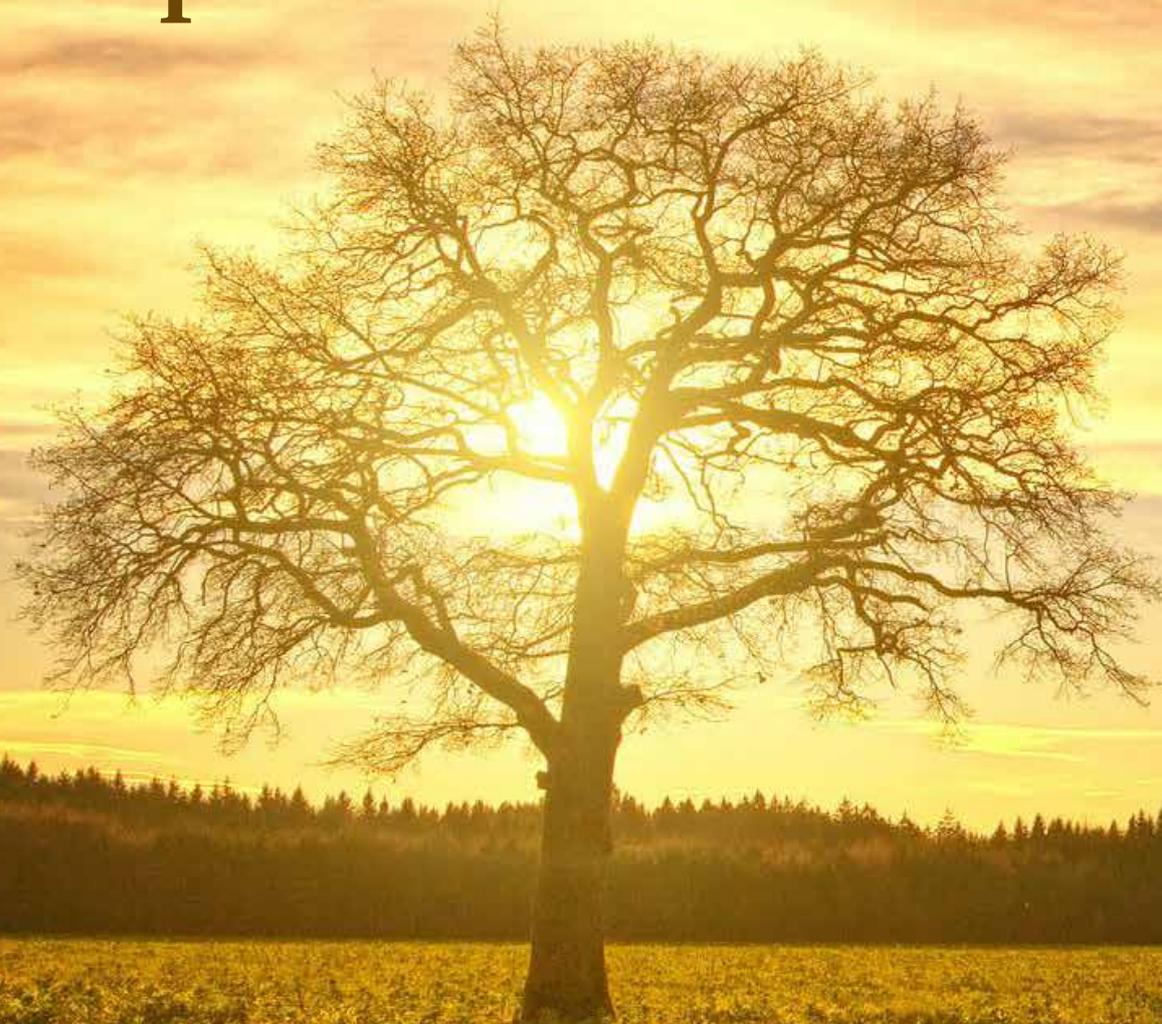
#### **Avançar para o futuro**

Sucesso, perseverança, qualidade, dedicação e prestígio. São estes os valores que norteiam a Thomaz dos Santos e que com ela avançarão para o futuro. Hoje, a empresa orgulha-se de poder olhar retrospectivamente para uma tradição secular no comércio e distribuição de produtos siderúrgicos. Graças ao seu empenho, orientado permanentemente para os interesses do cliente e para o compromisso de oferecer a máxima qualidade, em 100 anos a empresa portuguesa tornou-se uma protagonista confiante no seu setor de atividade.



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

# 175 anos a marcar pela qualidade e profissionalismo



**A Agência Funerária Secular Casa Moreira é provavelmente a mais antiga, ou das mais antigas, casas funerárias em atividade em Portugal. Com registos de prestação de serviços que remontam a uma época anterior ao ano de 1847, pelo então génio empreendedor Domingos José Moreira, a continuidade da atividade da casa foi sendo assegurada, ao longo das décadas, pelas várias gerações da família Moreira. Aliando a tradição à inovação fizeram deste negócio centenário um distinto exemplo de sucesso.**

Para falar dos primórdios da empresa que lhe damos a conhecer nesta edição é necessário recuar a uma época anterior ao ano de 1847, altura em que surgem os primeiros registos de uma atividade ininterruptamente ligada à família Moreira.

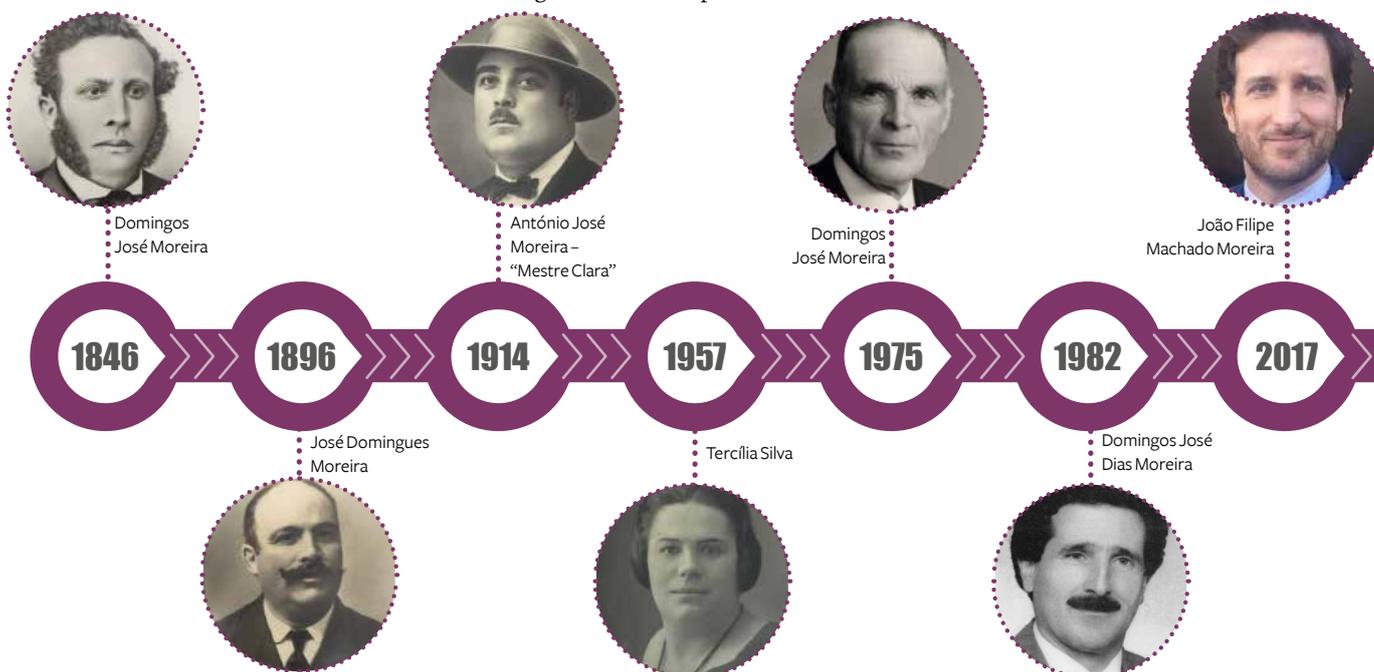
Foi pelas mãos de Domingos José Moreira que surgiu o projeto que hoje se designa por Agência Funerária Secular Casa Moreira. Empreendedor e carpinteiro de profissão, cedo deu provas de habilidade, inteligência, iniciativa e ambição. Fundou então a casa de armação “Casa Moreira - Armador”, que tinha como atividade principal a ornamentação das igrejas, tanto para cerimónias religiosas festivas, como lutuosas. A atividade de “Armador” enquadrava-se numa época onde as entidades promotoras das celebrações religiosas não dispunham de adereços em quantidade e qualidade suficientes, capazes de garantir um engalanamento condigno, pelo que o armador dispensava temporariamente para a ocasião os elementos em falta como tecidos, ou peças de vestuário destinadas aos participantes dos cortejos ou procissões. As cerimónias fúnebres revestiam-se então de grande solenidade pois, pela sua habilidade técnica como marceneiro,

Domingos José Moreira concebeu um monumental pouso funerário em talha dourada – considerada a peça mais notável que alguma vez foi criada para este efeito. Para se ter uma ideia da sua grandeza sabe-se que eram necessários oito carros de bois para transportar as caixas que constituíam os diferentes componentes da mesma.

Após a sua partida, em 1896, a continuidade da atividade da casa foi assegurada por José Domingues Moreira, seu filho e, posteriormente, pelos seus netos António José Moreira e Domingos José Moreira. O primeiro assume a liderança da Casa de Armação, no início do século XX, em meados de 1914. Fruto da sua competência e personalidade cativante, a Casa de Armação adquiriu enorme prestígio e notoriedade, de tal forma reconhecidos que o seu famoso epíteto “Mestre Clara” foi perpetuado, dando o nome à rua da sede da empresa (Rua Mestre Clara). Com o falecimento precoce de António José Moreira, a continuidade do projeto foi assegurada por Tercília Silva, sua esposa. Apoiada pelo prestígio alcançado, a Casa Moreira manteve as suas operações, tendo sido gerida com competência durante 18

anos. Após o seu falecimento, a direção da Casa Moreira volta a ser assumida por um descendente direto do seu fundador, neste caso, um dos seus netos, (e irmão mais novo do “Mestre Clara”), Domingos José Moreira. Terá sido nesta altura que a Funerária Casa Moreira terá passado a ter um maior reconhecimento ao redor da freguesia de Lavra - Concelho de Matosinhos. No entanto, com o aparecimento e crescimento de novas casas funerárias neste e em concelhos vizinhos, assistiu-se a um declínio da atividade da empresa.

O renascimento do negócio acaba por surgir no início da década de 1990, pelas mãos de Domingos José Dias Moreira que veio manter viva a tradição - já centenária - da continuidade dos descendentes da família Moreira. Será porventura a sua obra, tal como foi a do seu tio (“Mestre Clara”), a mais marcante na história da Casa Moreira. Foi o responsável pela sua expansão, dotando a mesma de novas instalações nas freguesias de Gueifães e de Nogueira, no Concelho da Maia. É também no decorrer da sua gestão que a Casa de Armação assume a sua atual designação de “Agência Funerária Secular Casa Moreira”. Fruto dos seus valores humanos, muito enaltecidos, as operações da empresa são ampliadas e a sua atividade ultrapassa valores nunca antes atingidos em toda a sua história. A gestão da empresa esteve a seu cargo durante quase 40 anos, até à sua partida precoce em 2017, tal como a do seu tio, aos 65 anos de idade.



## Nova geração alia tradição e inovação

Mantendo a tradição secular, a Agência Funerária Secular Casa Moreira prossegue a sua atividade. Hoje, ao leme do negócio está João Filipe Machado Moreira, com cogerência do irmão gêmeo Luís José Machado Moreira, que seguem a mesma metodologia de trabalho e valores característicos do seu pai, Domingos Moreira, e de toda a família na história da Casa Moreira: respeito, empatia e dignidade. A entrada dos irmãos João e Luís Moreira trouxe uma lufada de ar fresco ao projeto no que diz respeito à inovação, aliando-a à sua distinta e longa tradição de 175 anos, acompanhando assim as exigências e atuais desafios do mercado. Neste contexto, e pela sua formação na área, destaca-se a conceção e desenvolvimento de uma plataforma informática, de tal forma abrangente, que integra todos os processos operacionais da Agência Funerária Secular Casa Moreira. Com esta plataforma foi assim possível escalar as suas operações permitindo o contínuo crescimento, não só da sua atividade, mas também do número de colaboradores, passando a empresa a ser uma das maiores a nível nacional. É também de destacar a criação de uma nova imagem corporativa, a reconstrução e ampliação



da sede e armazéns da empresa, a aquisição de viaturas especializadas e a implementação de novas tecnologias para acompanhar as exigências atuais.

### **Dar resposta às exigências do mercado é primordial**

A Agência Funerária Secular Casa Moreira tem disponíveis diversos serviços que são o reflexo da competência comprovada de 175 anos de atividade, assegurando o melhor atendimento e garantindo o total conforto e tranquilidade aos familiares enlutados. Por forma a acompanhar a evolução e novas exigências do mercado a empresa apostou recentemente no serviço “Contrato de Funeral em Vida”, que permite a qualquer pessoa definir que as suas próprias cerimónias fúnebres sejam realizadas de acordo com a sua vontade e critério. Este plano ainda relativamente desconhecido em Portugal, permite a qualquer pessoa a liberdade de escolha e a possibilidade de tomar as decisões de acordo com os seus desejos, garantindo que familiares ou amigos não terão preocupações num momento tão sensível, protegendo-os não só dos encargos como de todos os processos burocráticos associados. Uma outra aposta, motivada pela pandemia da Covid-19, passa

pela prestação de um serviço único de transmissão em direto das cerimónias fúnebres aos familiares enlutados que se encontrem confinados.

### **Qualidade é a grande premissa**

O mercado funerário, dadas as suas características, tende a manter e a desenvolver o seu campo de ação. Na realidade, é uma das poucas indústrias que sobrevive à custa da morte, registando-se um crescimento do número de operadores neste mercado em Portugal. Perante esta realidade e, por forma a obter vantagens competitivas, prestar um serviço com a máxima qualidade tem sido sempre divisa da Agência Funerária Secular Casa Moreira, que vem dando exímia continuidade a uma tradição secular, marcada pelo profissionalismo e competência, característicos da família Moreira.



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

# **Herdade do Esporão: azeites 100% portugueses, alentejanos e sustentáveis**

**Situada no Alentejo, em pleno montado, a Herdade do Esporão apresenta condições únicas para a agricultura. Com cerca de 700 hectares, neste território estão plantadas cerca de 40 castas, quatro variedades de azeitona, pomares e hortas. Para além da produção de vinho, em 1997 aventurou-se na produção de azeite. Atualmente estão plantados cerca de 100 hectares de olival na herdade alentejana, onde se produzem alguns dos melhores azeites do mundo. Fique a conhecer um pouco melhor este grandioso projeto pela voz de Ana Carrilho, Diretora de Produção de Azeite do Esporão.**



A Herdade do Esporão assume como principal missão fazer os melhores produtos que a Natureza proporciona, de modo responsável e inspirador. Quais os valores que os têm guiado e que contribuem para alcançar este compromisso?

Existem vários valores que nos guiam: o inconformismo, ou seja, queremos sempre um mundo melhor, acreditamos que o esforço e persistência levam-nos a encontrar novos caminhos e assim transformar desafios em oportunidades; a responsabilidade, isto é, integrar-nos na sociedade, no meio ambiente e num contexto económico viável. Assumimos responsabilidade individual e coletiva pelos impactos da nossa empresa e trabalhamos para os minimizar. Por fim, a excelência, que nos guia no sentido de primeiro fazermos melhor e depois fazermos mais. Tendo como base estes valores, assumimos a gestão e melhoria contínua da nossa atividade, tendo sempre em mente a proteção do ambiente, os impactos ambientais e a segurança de todos os colaboradores.

Todos sabemos que a escolha de um bom azeite faz toda a diferença na hora de preparar, ou finalizar, um prato. Existem os mais variados tipos e marcas disponíveis no mercado, mas os azeites Esporão destacam-se pelas suas características únicas e diferenciadoras. Como caracteriza os vossos azeites e o que os torna tão apreciados?

Exatamente. A escolha de um bom azeite não é diferente de escolher um bom peixe, uma boa carne, ou até um bom vinho. Todos os nossos azeites, exclusivamente do tipo virgem extra ou virgem, são produzidos com recurso a métodos naturais e a processos inovadores, preservando o sumo das azeitonas que colhemos. Com a crescente preocupação em consumir produtos sustentáveis e mais saudáveis, os azeites biológicos têm sido muito procurados e no Esporão temos apostado nesse modo de produção e nesse segmento. Recentemente, lançámos para o mercado o novo azeite virgem extra biológico, tendo agora em portefólio quatro referências de azeite biológico certificado: o Azeite Virgem Extra Olival dos Arrifes (com azeitonas exclusivamente do Olival dos Arrifes na Herdade do Esporão), o Azeite Virgem Extra Quinta dos Murças (com azeitonas da nossa quinta no Douro), o novo Virgem Extra Azeite Biológico e o Azeite Virgem Extra Galega (monovarietal).

A Herdade do Esporão procura que os seus azeites sejam a expressão da sua terra, valorizando as variedades autóctones. Quais as variedades que fazem parte da gama de azeites Esporão e quais as suas características mais proeminentes?

A principal variedade de azeitona portuguesa é a Galega, que é a variedade mais antiga e a mais divulgada no nosso país, que queremos preservar. Tem tendência para produções irregulares e, apesar de ser de produtividade elevada, tem um baixo rendimento. Deve ser apanhada verde para obter azeites de alta qualidade, com características únicas como a doçura e as notas de maçã e frutos secos. A Cobrançosa, uma variedade originária de Trás-os-Montes, bastante bem-adaptada ao Alentejo, com produtividade média e estável, origina azeites frutados predominantemente herbáceos e frescos, como a relva acabada de cortar. Para além disso faz ainda parte da nossa gama a variedade Cordovil, da região de Serpa ou de Elvas, uma variedade produtiva, mas pouco regular. O seu azeite é de um frutado intenso com grande predominância de aromas herbáceos, como a folha de oliveira e couve portuguesa, mas complexa, apresentando-se com perfis diferentes consoante o ano agrícola.

Num momento em que o Alentejo — a maior região de produção de azeite em Portugal — se enche de olivais intensivos, com variedades estrangeiras muito produtivas, mas pouco diferenciadoras, é um ato de persistência e de diferenciação insistir nas variedades autóctones?

Sem dúvida. Agora, mais do que nunca, a importância de proteger as nossas variedades e a diferenciação que conseguimos com os nossos azeites será crucial na afirmação da nossa marca nos mercados externos.

**Na Herdade do Esporão todos os azeites são produzidos com recurso a métodos naturais e a processos inteiramente tradicionais, preservando o sumo puro das azeitonas colhidas. Na Herdade do Esporão o compromisso de qualidade começa desde o primeiro momento?**

O compromisso inicia-se no modo de produção e no trabalho com os nossos fornecedores de azeitona. Alguns desses fornecedores estão connosco há mais de 20 anos, sempre com o objetivo de fazermos cada vez melhor. O azeite faz-se na azeitona, logo o momento ótimo e a rapidez na colheita é crucial para obtermos um azeite de alta qualidade.

Os azeites Esporão são produzidos com azeitonas 100 por cento alentejanas, produzidos 100 por cento no lagar da Herdade do Esporão e de forma 100 por cento sustentável. Podemos afirmar que um dos pilares mais sólidos da Herdade do Esporão assenta na produção sustentável e com zero desperdício?

No Lagar da Herdade do Esporão todos os azeites são produzidos de forma sustentável, seguindo uma lógica de economia circular, onde tudo é reutilizado. As folhas, os ramos e o bagaço descarregado são usados para fazer composto, que mais tarde é usado como adubo. A água de lavagem da azeitona é tratada e volta à origem. O caroço é utilizado nas nossas caldeiras para produção de água quente e energia calorífica em todas as instalações da Herdade do Esporão. Até na construção do nosso lagar essa foi uma premissa, enterrámos e forrámos a cortiça a zona de armazenamento do azeite para que o gasto energético fosse particamente residual, mantendo os nossos azeites a uma temperatura ótima. Desta forma fechamos o ciclo, sem desperdício.

O ano de 2021 fica marcado pela chegada ao mercado do novo Esporão Azeite Virgem Extra Biológico, produzido no lagar da Herdade do Esporão, recorrendo a métodos sustentáveis, preservando o sumo das azeitonas 100 por cento alentejanas. Este produto persegue o objetivo da empresa de aumentar a oferta de produtos biológicos ao mercado?

Iniciámos a aposta em produtos biológicos em 2007, com a plantação do Olival dos Arrifes na Herdade do Esporão em modo de produção biológica. Em 2014 foi lançado no mercado esse mesmo azeite e o primeiro com certificação biológica. Agora, em 2021, já temos quatro produtos no nosso portefólio (Galega, Olival dos Arrifes, Virgem Extra biológico e Murças) e o caminho que estamos a percorrer é no sentido de evoluir para certificar o nosso portefólio. Este caminho faz-se com resiliência, inovação e trabalho. No entanto, não pararemos por aqui. Em 2022 pretendemos aumentar ainda mais a nossa gama de biológicos.

**Produzido com azeitona alentejana, maioritariamente Galega, este novo virgem extra revela-se um verdadeiro essencial na cozinha e à mesa. Como caracteriza o perfil deste azeite?**

Como é um azeite feito com variedades tradicionais, todos os anos temos

que estar preparados para que o perfil desse mesmo azeite mude, já que temos que acompanhar o ritmo da Natureza e, conseqüentemente, das suas produções. Este ano temos um azeite excecional, fresco, complexo e muito harmonioso, o qual nos deixou muito orgulhosos, e que não pode faltar na nossa mesa.

Neste segmento torna-se imprescindível falar do Azeite Biológico Olival dos Arrifes, o primeiro produto biológico da Herdade do Esporão, que foi já por diversas vezes distinguido como "O Melhor Azeite do Mercado" no Concurso Nacional de Azeites de Portugal. O que representa tamanho reconhecimento para a Herdade do Esporão?

São estes prémios que, verdadeiramente, nos deixam orgulhosos. São os azeites que estão no mercado e a que qualquer consumidor tem acesso, e é com esse objetivo que trabalhamos todos os dias para levar os melhores azeites a casa dos nossos consumidores.

Ser considerado o melhor azeite do mercado é uma grande conquista e o Azeite Biológico Olival dos Arrifes, com certificação biológica, pode afirmar com propriedade que é o melhor dos melhores. O que o torna tão especial e distinto?

Este azeite de terroir é produzido a partir, maioritariamente, da variedade Cobrançosa e Arbequina, provenientes do nosso Olival dos Arrifes. Terroir é um conceito que raramente se aplica aos azeites, mas perceber neste azeite o solo a que lhe dá origem, solo pobre de xisto, as temperaturas, o ano agrícola, a forma como é feito, é algo único e que infelizmente é difícil de encontrar. Podemos contar muitas histórias quando se prova um azeite.

Portugal é o quarto país do mundo que mais consome azeite: uma média de oito litros por pessoa, por ano. No entanto, quando vamos comprar azeite, principalmente a supermercados com inúmeras prateleiras em que nos perdemos com uma oferta que parece toda igual, ficamos na dúvida sobre o que trazer. Como saber então qual o melhor azeite e, no fundo, o que estamos a consumir?

O melhor azeite é aquele que provamos, nos sabe bem, e que harmoniza com o prato que estamos a confeccionar. Compreendemos que seja confuso, tantas marcas, referências e tanto desconhecimento sobre um produto que está

em casa de todos os portugueses. Felizmente, temos à nossa disposição azeites de zonas tão distintas, de variedades tão diferentes, maduros, verdes, intensidades e complexidades, que é obrigatório provar, experimentar.

Os portugueses gostam de provar novos vinhos, sem qualquer medo de experimentar castas, regiões e produtos que desconhecem. Mas, por alguma razão, são muito conservadores quando se trata de azeite. Ainda existem inúmeras ideias preconcebidas e erradas sobre azeites que devem ser deitadas por terra?

Sem dúvida. Na Herdade do Esporão estamos focados em educar os consumidores. Um maior conhecimento levamos, com toda a certeza, a um aumento de consumo de azeites de maior qualidade. Só desta forma conseguiremos valorizar e defender um produto ancestral.

O azeite é ingrediente que se come. Tem cheiro e tem sabor. Por isso, há azeites mais indicados para uns momentos do que para outros?

Claro que sim. Os azeites têm uma diversidade enorme de sabores e cheiros. Um azeite proveniente de azeitonas da variedade Galega, por exemplo, é a combinação perfeita para temperar uma sobremesa, temperar um peixe delicado, ou até para confeccionar um bolo. Um azeite como o "Seleção" já harmoniza melhor com uma carne grelhada, com uma salada de folhas verdes ou um gaspacho. As combinações são infinitas mas, regra geral, um azeite delicado harmoniza muito bem com pratos de sabores delicados e um azeite intenso e complexo com pratos de sabores e aromas mais intensos.

Embora o projeto do azeite seja mais recente, a Herdade do Esporão tem já um importante papel na história do azeite nacional. É um projeto que exige esforço, dedicação e muito carinho pelo que se produz. O que podemos esperar da Herdade do Esporão e dos seus azeites para o futuro?

Para o futuro a Herdade do Esporão assume como principal objetivo manter o seu compromisso com o lugar, com o que a terra nos dá, com as pessoas. Para além disso continuaremos a trabalhar e a acreditar que podemos e devemos fazer sempre melhor.



**ESPORÃO**  
AZEITE

[www.esporao.com](http://www.esporao.com)  
[@esporeaazeite](https://twitter.com/esporeaazeite)

## Produção automóvel em Portugal recupera 10% em 2021

De acordo com a Associação Automóvel de Portugal – ACAP, a produção automóvel totalizou 23.891 veículos em dezembro, representando um aumento de 78,7% face ao mesmo mês de 2020. Em termos acumulados, em 2021, saíram das fábricas instaladas em Portugal 289.954 veículos, o equivalente a um crescimento de 9,7% face ao ano anterior. No entanto, registou uma diminuição de 16,1% relativamente às 345.688 unidades produzidas em 2019. Ainda assim, a associação destaca que a produção automóvel em 2021, em Portugal, foi 1,6 superior ao mercado interno no mesmo ano, o que se traduziu na melhoria da taxa de cobertura das importações pelas exportações e num impacto muito positivo na balança comercial do nosso país.

## Portugal com recorde de produção de azeite

Portugal vai registar a maior produção de sempre de azeite, que poderá rondar as 180.000 toneladas, número que já era esperado, face ao desenvolvimento do setor e ao investimento em novas plantações. Na atual campanha tem-se verificado, no entanto, dificuldade em escoar atempadamente o bagaço de azeitona devido ao nível da produção e ao facto de esta se concentrar em pouco tempo, nomeadamente, entre os meses de outubro e dezembro.

Segundo dados do Eurostat, entre janeiro e novembro de 2021, as exportações nacionais de azeite registaram uma quebra de 6,3% em volume para 182.200 toneladas, mas em valor aumentaram cerca de 8% para 562,5 milhões de euros, face ao aumento de preço do azeite.



## Fabricante de lentes Shamir fatura 50 milhões em Portugal

A faturação da Shamir em Portugal aumentou 10%, para 50 milhões de euros, no ano passado, que foi o melhor ano de sempre da especialista mundial no desenvolvimento e produção de lentes progressivas e desportivas e de lentes oftálmicas. Para assinalar o resultado obtido no ano passado, o presidente do grupo Shamir Optical, Yagen Moshe, atribuiu um prémio especial aos mais de 2.100 colaboradores que a empresa possui em 24 países dos quatro continentes, incluindo os mais de 300 trabalhadores em Portugal, que receberam 400 euros cada um, num montante total de cerca de 120 mil euros. Distribuídos pelos três laboratórios nacionais, estes trabalhadores são responsáveis por assegurar a produção de lentes oftálmicas para o mercado mundial, fabricando anualmente mais de dois milhões de lentes.

## Indico Blue Fund já angariou 36 milhões para investir na economia do mar em Portugal

O fundo de capital de risco Indico Blue Fund, de 50 milhões de euros, já angariou 36 milhões para investir na economia do mar em Portugal, podendo alocar entre 100 mil e 5 milhões de euros a ‘startups’ nacionais. De acordo com um comunicado da Indico Capital Partners, o fundo de capital 100% privado, está vocacionado para startups e para PME exportadoras.

O fundo de ação climática focado em empresas da economia azul em estágios embrionários e em crescimento tem como objetivo primário, mas não exclusivo, o investimento em empresas alinhadas com o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas para a vida subaquática. O objetivo é cobrir todo o ciclo de vida das empresas, com investimento em setores como o ‘oceano digital’, pescas sustentáveis, turismo costeiro, energia, construção e reparação de navios, serviços, aquacultura sustentável, biotecnologia ‘azul’, operações marítimas e resíduos e economia circular.



### Portugal tem as maiores reservas de gás natural da União Europeia

Portugal tem atualmente as maiores reservas de gás natural da União Europeia, tendo entrado em 2022 com os níveis de armazenamento mais elevados. Atualmente as reservas de gás natural portuguesas totalizam 82,4% da capacidade de armazenamento, sendo que a média da UE se fixa em 42,3%. Logo atrás de Portugal, em segundo lugar, está a Polónia, com 71,8%, seguindo-se outros países como Suécia, Dinamarca e Espanha, com níveis de armazenamento a rondar os 60%.

### Tecnológica Quistor entra em Portugal com a Oracle e instala escritório no Porto

A Quistor, fornecedor multinacional de serviços geridos e parceira da tecnológica Oracle, entrou no mercado português, com a abertura de um escritório no Porto.

A empresa tem uma forte presença no mercado europeu, disponibilizando aos clientes empresariais soluções de consultoria tecnológica, assim como software e serviços geridos, “no sentido de ajudar e acompanhar as jornadas de transformação digital das empresas”

A companhia foi fundada nos Países Baixos em 2005, contando hoje com mais de 250 clientes internacionais em 12 países em todo o mundo, nomeadamente nos Países Baixos, Espanha, Reino Unido, França, República Checa e Itália. Portugal junta-se agora a esta lista, que são considerados como “mercados estratégicos” para a companhia.

# Idade é experiência

## 23 anos!

**Gina Travassos de Carvalho é o rosto e a alma da Alverdomus e quem consigo trabalha sabe que valores como a honestidade, dedicação e profissionalismo são o alicerce do seu percurso profissional. Foi com ela que estivemos à conversa para melhor conhecer o ADN da empresa que há mais de duas décadas vem conquistando o mercado imobiliário lisboeta.**



*Gina Carvalho, fundadora e proprietária da Alverdomus*

No mercado nacional desde janeiro de 1999, a Alverdomus é hoje um distinto exemplo de profissionalismo e dedicação. Guiado por valores de empatia, honestidade e lealdade, o projeto foi conquistando a sua posição de destaque e deixando uma marca no mercado nacional. “A Alverdomus nasceu a 11 de janeiro de 1999. Desde então, já passou por diversos ciclos. No entanto, o profissionalismo com que encaramos o mercado e a dedicação que colocamos em cada serviço que prestamos, permitiram-nos ultrapassar e vencer todos os desafios que foram surgindo ao longo dos anos”, reconhece Gina Carvalho.

Na verdade, os principais valores que têm norteado a atuação da Alverdomus e um dos principais motivos do êxito alcançado pela imobiliária, que assume como principal compromisso a total satisfação dos seus clientes. “Acredito que a postura que temos para com todos aqueles que nos procuram, são alguns dos principais diferenciais da Alverdomus no mercado”, assume Gina Carvalho, que não esconde a satisfação ao afirmar que o “passa a palavra” tem sido o principal motor de promoção da Alverdomus. “Não existe maior gratificação do que continuar a ser contactada de geração em geração. Isso só é possível quando, de facto, é feito um bom trabalho”. Da fórmula do sucesso faz também parte uma equipa de profissionais experiente, feita de pessoas com muito carácter e seriedade. “Temos a sorte de ter uma equipa unida e coesa que se ajuda mutuamente, como uma verdadeira família, e que está totalmente vocacionada para todos os que nos procuram”.

### Experiência é o grande aliado

A Covid-19 trouxe consigo inúmeras mudanças e foram várias as áreas que sofreram o impacto provocado pela pandemia. Apesar disso, o setor imobiliário mantém as tendências de crescimento da procura registadas desde o final do ano passado. Para Gina Carvalho, a experiência de mercado foi imprescindível para que a Alverdomus, conseguisse, uma vez mais, dar a volta por cima e sair vitoriosa em mais um ciclo menos positivo para a economia nacional. “Confesso que, praticamente, não senti o efeito da pandemia. Felizmente, graças à nossa estrutura e à nossa experiência de mercado, ultrapassámos os desafios impostos pela pandemia”, confessa a empreendedora.

Com 23 anos de idade, a Alverdomus é o reflexo do sucesso. Para o futuro, Gina Carvalho espera continuar a crescer, sem nunca esquecer o seu principal compromisso: o respeito pelo cliente. “Os meus objetivos são criados dia a dia. Todos os dias são diferentes e todos os dias construímos o nosso futuro. No entanto, crescer faz, obviamente, parte dos nossos planos para o futuro”, assume a nossa entrevistada, que garante continuar a deixar uma marca positiva em todo o mercado imobiliário nacional.



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

Rua Frederico de Brito, Loja 7A, 1750-065, Lisboa  
T. 219 575 548 / Tlm. 932 942 570  
imobiliaria@alverdomus.pt

# 2022

## EXPONOR

**Qualifica | 16 a 19 de março**  
Feira de Educação, Formação, Juventude e Emprego

**Expocosmética | 2 a 4 de abril**  
Feira de Cosmética, Estética, Unhas e Cabelo

**ExportHome | 21 a 24 de abril**  
Feira Internacional de Design e Mobiliário

**IDF Spring | 21 a 24 de abril**  
Feira de Design e Decoração

**360 Tech Industry | 26 e 27 de maio**  
Feira Internacional da Indústria 4.0, Robótica, Automação e Compósitos.

**IDF Fall | 8 a 11 de setembro**  
Feira de Design e Decoração

**PortoJóia | 22 a 25 de setembro**  
Feira de Internacional de Joalheria, Ourivesaria e Relojoaria

**Concreta | 13 a 16 de outubro**  
Arquitetura, Construção, Design e Engenharia

**Eletrica | 13 a 16 de outubro**  
Exposição de Material Elétrico e Eletrónica

**FIMAP | 10 a 12 de novembro**  
Feira de Internacional de Máquinas, Acessórios e Serviços para a Indústria da Madeira

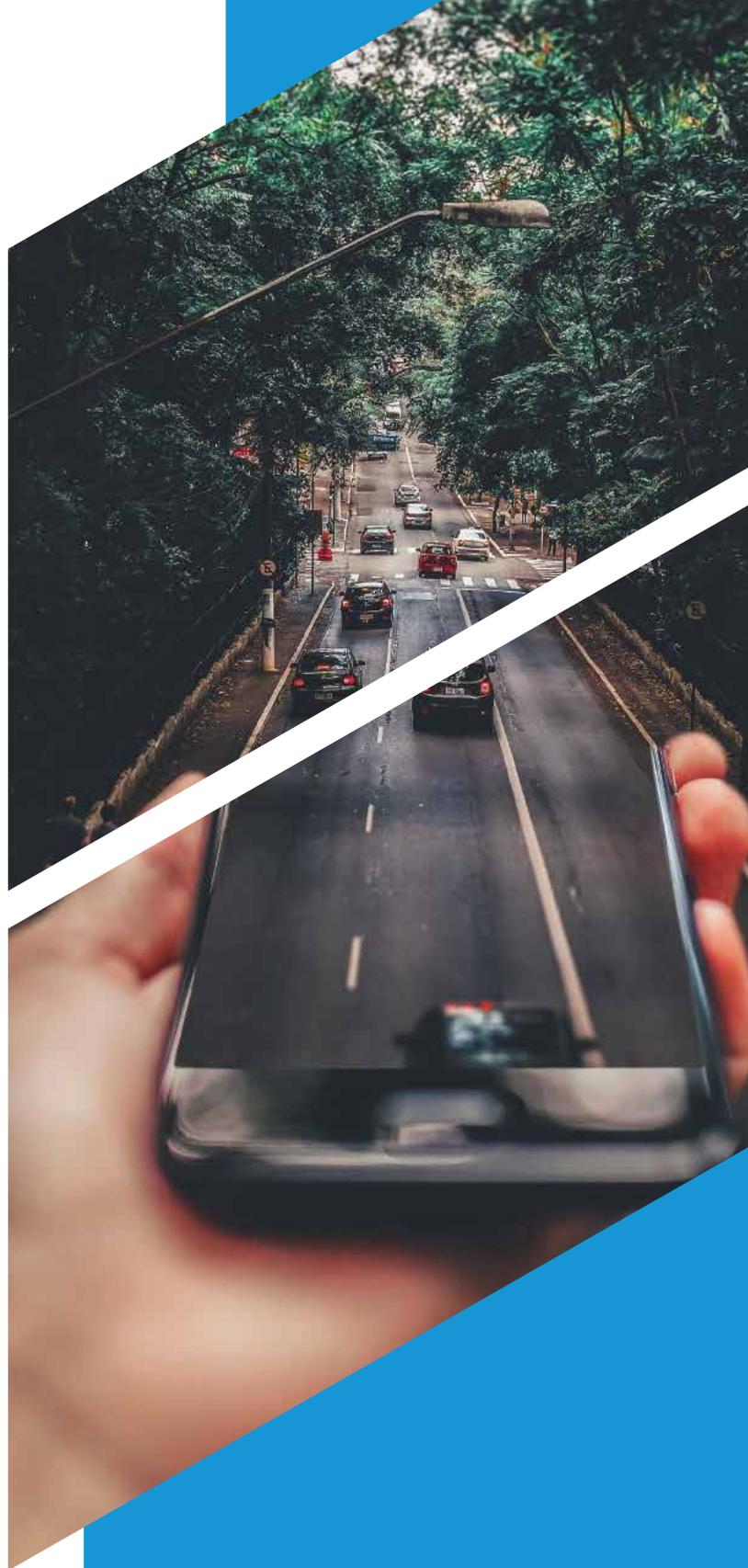
**Maqitex | 10 a 12 de novembro**  
Feira de Internacional de Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria Têxtil, de Confeção, Vestuário e Bordados

**Maquishoes/Expocouro | 10 a 12 de novembro**  
Feira de Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria do Calçado | Feira Internacional da Pele

## LISBOA

**Homeing | 29 de setembro a 1 de outubro**  
Interior Design and Home Living

**In Beauty | 8 a 10 de outubro**  
Feira Internacional de Estética, Cosmética e Cabelo



**Bringing  
People  
Together.**



# Lagoa do Algarve

*Segura de Si.*

