

mais magazine

ESPECIAL

VISIT LISBOA - "NATURALMENTE MARCANTE"

COM O APOIO:



Entidade Regional de Turismo da Região de Lisboa

2023. 1011. No todo, no todo, separado. | Distribuição gratuita e mensal



"Lisboa continua a ser uma das capitais mais seguras da Europa e do mundo, culturalmente rica, com a sua identidade própria e um povo naturalmente hospitaleiro."

Rui Pereira, CEO da Private Broker e da Twist Capital

Visit Lisboa

"Naturalmente Marcante"

pág. 3 a 21

Bacalhau

"o Rei da Gastronomia Portuguesa"

pág. 22 a 39

Água, o Maior Tesouro

"Water is Gold"

pág. 40 a 53



Inspira-te!



Muita diversão



Momentos de alegria



Jogos em família

T. 217 162 382 | T. 924 171 435 | geral@bowling-city.pt | www.bowling-city.pt

HORÁRIOS: SEG A SEX 12H - 00H | FINIS DE SEMANA E FERIADOS 11H - 00H

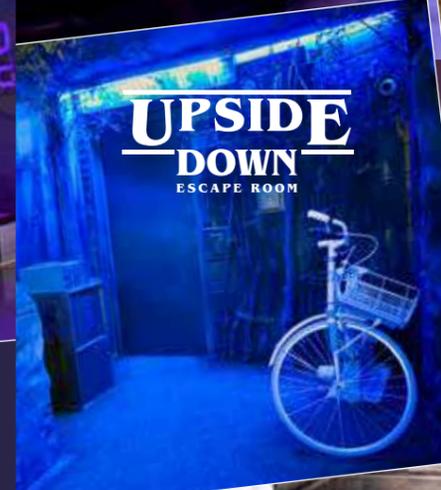


bowlingcityportugal



VAIS CONSEGUIR ESCAPAR?

2 CENÁRIOS ESCAPE ROOM BREVEMENTE NO CENTRO COLOMBO



Vem experimentar!



FAZ JÁ A TUA RESERVA PARA DEZEMBRO 2023

T. 217 162 382 | T. 924 171 435 | geral@bowling-city.pt



cityescaperoom

HORÁRIOS: SEG A QUI 14H - 22H | SEXTAS 14H - 23H | SÁBADOS 11H - 23H | DOMINGOS 11H - 22H



30 Novembro

07 Janeiro



*A
Magia
do Natal*

Alcochete

**Casa do Pai Natal • Presépios
Espetáculos • Floresta Encantada • Comboio
Iluminação Decorativa • Mercado de Natal**



EDITORIAL

Dada a posição central e a sua dimensão, acabamos por ler mais sobre quem visita Lisboa em publicações internacionais do que em portuguesas. A capital portuguesa é vista internamente como o local de onde saem mais turistas para o resto do país, ou não estivesse aqui concentrada cerca de 30% da população nacional, quando falamos da região de Lisboa e Vale do Tejo.

É nessas publicações internacionais, de que vamos tendo eco na nossa comunicação social, que vemos os muitos elogios que vão fazendo à cidade e à Área Metropolitana. Do romantismo das sete colinas, à imensa luz que o estuário do Tejo vai espelhando, dos monumentos que glorificam um passado imenso à modernidade e cosmopolitismo que vai “invadindo” as bonitas ruas de calcário.

Uma coisa é certa, não tendo eu nascido em Lisboa, nem nunca lá vivido, sempre que lá fui senti-me facilmente em casa. É uma cidade que nos convida a nunca sermos estranhos, ainda que haja um maior distanciamento do que no Porto, por exemplo. Mas, dizia eu, mesmo quando “turistei” na cidade, nunca me senti turista ali. Talvez o facto de sempre ter gostado muito deste país, não por sentir que seja melhor do que os outros, mas porque é nosso ou somos nós dele, me tenha ajudado a sentir-me sempre bem em qualquer canto deste retângulo.

Mas, nesta cidade, tenho (temos) os nossos sítios, os restaurantes a que volto sempre que lá vou, algumas ruas, praças e bairros por onde gosto sempre de passar. Cada um terá a sua Lisboa, a minha será sempre do Lumiar até ao Chiado, e terá sempre Pessoa. Nunca será monótona a memória nem a expectativa. E já escrevia o grande poeta que “Sábio é quem monotoniza a existência, pois então cada pequeno incidente tem um privilégio de maravilha.” Importa perceber o contexto, este excerto é dessa torrente chamada Livro do Desassossego. Ainda a propósito dessa gestão da monotonia quotidiana transformadora da “mais pequena coisa” numa “distração”, dizia ainda o seu heterónimo, Bernardo Soares, que “quem nunca saiu de Lisboa viaja no infinito no carro até Benfica, e, se um dia vai a Sintra, sente que viajou até Marte.”

Revisite pois a sua cidade, se for alfacinha, ou a de nós todos, se for português, ou a cidade do mundo, que já teve aqui o seu centro, no século XVI. Com a dose certa de curiosidade e jovialidade verá que há sempre novas fontes de “luz boa” a descobrir por aqui.



ÍNDICE



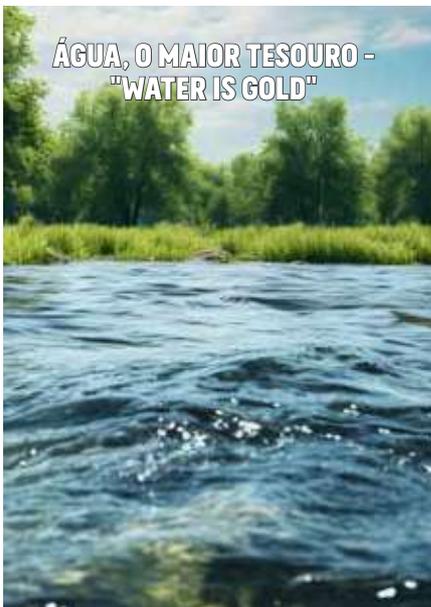
Visit Lisboa - "Naturalmente Marcante"
pág. 3 a 21

- Private Broker** pág. 8 a 11
- Município de Almada** pág. 12 a 15
- Bowling City** pág. 16 a 19



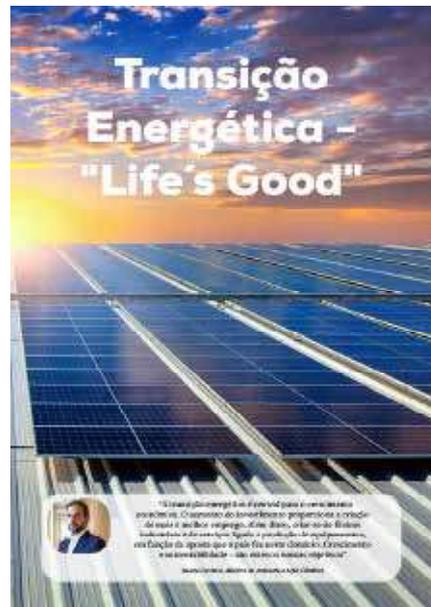
Bacalhau - "o Rei da Gastronomia Portuguesa"
pág. 22 a 39

- Riberalves** pág. 26 a 27
- ESBAL** pág. 28 a 29
- Altomar** pág. 30 a 31
- Rui Costa e Sousa (Sr. Bacalhau)** pág. 34 a 35



Água, o Maior Tesouro - "Water is Gold"
pág. 40 a 53

- Enermeter** pág. 43 a 44
- TDF Portugal** pág. 46 a 47
- Afluxo** pág. 53



Transição Energética - "Life's Good"
pág. 54 a 60

- ENERCON** pág. 58 a 59

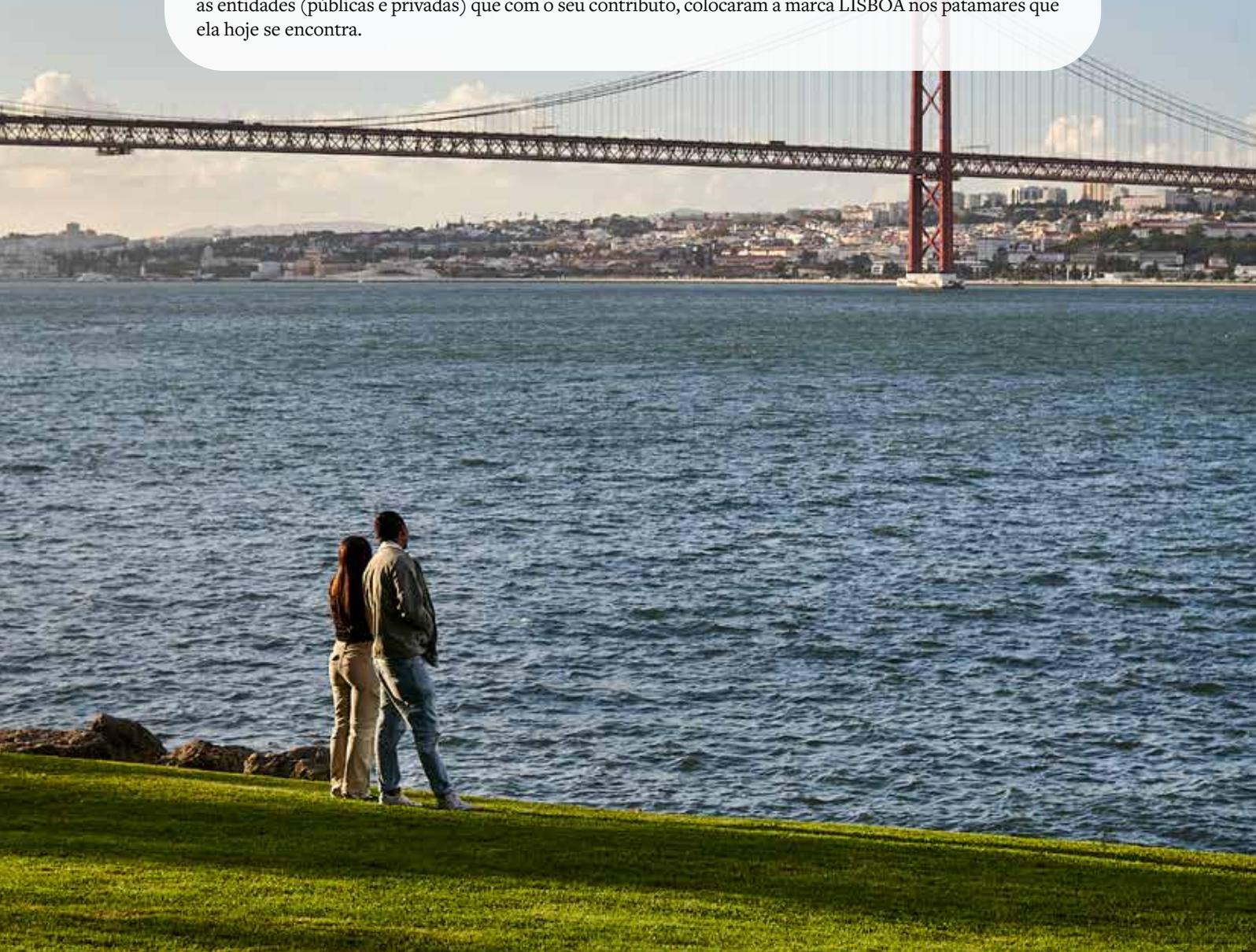
Lisboa, Cidade do Mundo

A Área Metropolitana de Lisboa (AML) é constituída por 18 municípios das margens norte e sul do rio Tejo: Alcochete, Almada, Amadora, Barreiro, Cascais, Lisboa, Loures, Mafra, Moita, Montijo, Odivelas, Oeiras, Palmela, Seixal, Sesimbra, Setúbal, Sintra e Vila Franca de Xira. Trata-se da região mais populosa do país, tendo em conta que atualmente conta com cerca de 2,9 milhões de habitantes.

Esta região tem muito mais por descobrir e oferecer do que aquilo que parece à primeira vista. Para quem está de passagem, locais como o Palácio Nacional da Pena, o Museu Nacional dos Coches, o Palácio Nacional de Mafra, bem como o Parque Natural da Arrábida, são alguns exemplos de locais que são de visita obrigatória. A par disto, a região de Lisboa possui uma gastronomia muito rica e variada. Por isso, na eventualidade poder provar algum doce tradicional, destaque para os famosos Pastéis de Belém. Acima de tudo, ser realçada a capacidade de bem receber da população que habita nesta região, uma vez que acolhem os turistas, sejam eles nacionais ou internacionais, de forma hospitaleira e como se das suas próprias famílias se tratasse.

Assim, falamos de uma região extremamente importante para o país quer em termos económicos, como comerciais, artísticos, educacionais e turísticos.

Embarque connosco nesta aventura e fique a conhecer a beleza e o património desta região, assim como as entidades (públicas e privadas) que com o seu contributo, colocaram a marca LISBOA nos patamares que ela hoje se encontra.



VISIT LISBOA -



Em Lisboa existe um lugar para si

As fotografias por mais completas e inspiradas que sejam não são suficientes para captar Lisboa. Lisboa tem um “não sei quê” que ecoa nas suas ruas, nos seus bairros e no seu povo. Lisboa é mais do que o que se vê e maior do que a sua simples dimensão.

Por todas estas razões no turismo dizemos que só há uma forma de conhecer Lisboa e essa forma é visitá-la. Visitá-la e visitá-la e visitá-la.

Em diferentes momentos do ano. Em diferentes horas do dia. Em diferentes geografias do seu espaço. Por isso descobrir Lisboa é um desafio. E a esse desafio chamamos turismo. O turismo, esse desafio, apela à descoberta do que é menos obvio e menos conhecido em Lisboa. Paisagens, monumentos, gastronomia e uma Região que faz de Lisboa um mundo de possibilidades e oportunidades.

E depois o mais importante. Porque turismo não é sobre números ou estatísticas. Turismo é sobre pessoas. E são essas pessoas que fizeram a Lisboa que está perante nós. Gentes acolhedoras que recebem de braços abertos e com um sorriso e uma simpatia singular, que fazem a diferença e transmitem a cada turista a sensação de estar em sua casa no seu País. Gerações que construíram uma cidade a olhar para um rio. E um rio a procurar o mundo.

Lisboa é ao mesmo tempo rio, colinas e luz. Não interessa se gosta de dançar ou se ama o fado. Não interessa se gosta de passear pelas ruas ou se prefere sentir o sol e a brisa. Não interessa se gosta de restaurantes inesquecíveis. Não interessa se adora história. Porque em Lisboa existe um espaço para si. Um espaço onde cabem muitas fotografias.

E a sua tem um lugar especial.

Carla Salsinha, Presidente da Entidade Regional de Turismo da Região de Lisboa (ERT-RL)



Entidade Regional de Turismo da Região de Lisboa

“NATURALMENTE MARCANTE”



“O caminho é transformar Portugal num dos destinos turísticos mais competitivos e sustentáveis e reforçar o turismo como motor de crescimento sustentável: trabalhamos para melhorar a qualidade de vida das pessoas”



Carlos Abade, Presidente do Turismo de Portugal



“Aquilo que nós queremos do ponto de vista estratégico é continuar a crescer, mas crescer bem, com sustentabilidade e autenticidade e ao longo do território, puxar pelas regiões menos desenvolvidas, mas sem deixar de consolidar os destinos principais Algarve, Lisboa, Porto e Madeira”

Nuno Fazenda, Secretário de Estado do Turismo, Comércio e Serviços





UM OUTRO OLHAR SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

Estivemos à conversa com Rui Pereira, CEO da Private Broker e da Twist Capital, que nos deu a conhecer as suas duas empresas e abordou não só os principais desafios que o mercado imobiliário tem enfrentado nos últimos anos, como as perspetivas no que diz respeito ao futuro do mesmo.

Rui Pereira, CEO da Private Broker e da Twist Capital

Primeiramente gostávamos de conhecer um pouco mais sobre si. Quem é Rui Pereira e como tem sido traçado o seu percurso profissional?

A minha vida profissional começou muito cedo. Tinha 16 anos de idade e ainda estudava quando comecei a trabalhar numa empresa farmacêutica multinacional, o que me deu uma visão mais ampla do mundo do trabalho e daquilo que seria possível atingir, em termos profissionais e pessoais. Aos 19 anos, por ambição pessoal, dei os primeiros passos no sentido da criação de um negócio próprio, que se veio a materializar poucos anos mais tarde. Após um longo percurso, repleto de aprendizagens, e passando por várias universidades, nacionais e internacionais, acabei por encontrar no setor imobiliário a minha área de atuação preferencial.

Ingressou no ramo imobiliário em meados de 2010. O que o apaixonou nesta área?

Na altura estávamos em plena crise financeira e imobiliária, o que me levou a pensar que este mercado estaria subvalorizado e que existiam várias oportunidades de negócio que poderiam ser capitalizadas. O que me apaixonou nesta área foi a possibilidade de tornar algo que aparentemente mais ninguém



encontrava valor, mas inevitavelmente investidores foram aparecendo com a mesma visão que eu. Naquele momento foi um desafio constante, no entanto, a satisfação de perceber que tinha concedido oportunidades de investimento que mais tarde trariam retornos elevadíssimos, foi sempre a minha paixão.

Em que momento da sua vida é que surge a Private Broker? Enumere os serviços que disponibilizam ao cliente.

A Private Broker surge em 2015, numa altura em que começou a existir uma afluência anormal para a época, num segmento mais elevado que estava praticamente morto. Em Lisboa e não só começámos a identificar compradores e investidores vindos do estrangeiro e percebemos o fraco acompanhamento que era dado a estas pessoas profundamente desconhecedoras tanto da nossa realidade, como também dos procedimentos a tomar na compra de um imóvel, desde os benefícios fiscais, passando por projetos de investimento até ao acompanhamento pós-venda – que, na maioria das vezes, eram largados pelos consultores que os acompanhavam, não falando sequer a nossa língua, tendo portanto uma dificuldade extrema nas pequenas coisas do dia a dia. Coisas como que pes-



soas contratar, seguros, contratos com empresas de fornecimento de serviços diversos, por exemplo. Aspetos práticos de contabilidade e gestão no nosso país, tudo aquilo que possa de facto parecer bastante simples para quem é português, mas que para um estrangeiro se afigura mais difícil, até porque nós não temos leis e regulamentação assim tão simples e prática no nosso país, pelo contrário. Aconselhamento relativamente a possíveis novos investimentos, rentabilidade e custos, entre outros.

Posteriormente fundou a Twist Capital. Qual é a principal missão desta empresa?

A Twist Capital nasceu na sequência de uma evolução necessária no âmbito do desempenho das nossas empresas, tornando-se numa empresa de investimento privado que abrange vários setores económicos dos quais o mercado imobiliário, financeiro, automóvel, entre outros, fazem parte.

Mais tarde deu oportunidade a um grupo muito restrito de investidores de participar nestes mesmos investimentos, usufruindo das rentabilidades proporcionadas, com baixo risco associado. Na realidade, o que se pretende é o maior retorno e com baixo risco associado.





Na sua opinião, que fatores fazem de Lisboa uma cidade capaz de atrair o capital estrangeiro?

Do meu ponto de vista, Lisboa continua a ser uma das capitais mais seguras da Europa e do mundo, culturalmente rica, com a sua identidade própria e um povo naturalmente hospitaleiro. Além disso, é uma cidade relativamente barata se considerarmos o custo médio de vida noutros países. Temos uma série de características não só geográficas (a proximidade de praia, serra, espaços verdes, etc.), mas também ao nível da gastronomia, cultura, qualidade de vida que dificilmente se encontram em muitas outras metrópoles.

Por outro lado, quais considera serem os maiores entraves a este tipo de investimentos?

Então, vivemos num país repleto de burocracias, excessivamente regulamentado por um lado, e deficientemente regulado por outro, em que o serviço público simplesmente não funciona, tornando determinados processos num verdadeiro pesadelo burocrático, onde a falta de transparência e de resposta são protagonistas.

A confiança dos investidores depende muito da estabilidade política e legislativa de cada país, o que infelizmente este e outros governos não têm conseguido garantir, levando à desconfiança dos investidores. Surgem constantemente alterações, o que faz de Portugal um país instável para o investidor estrangeiro.

Que comentário lhe merece as notícias que dão conta do fim do programa dos Vistos Gold e do Regime Fiscal do Residente Não Habitual (RHN)?

Na minha opinião será uma medida catastrófica para Portugal, na medida em que o governo atribui a crise no se-

tor da habitação e respetivo aumento de preços aos residentes não habituais. Ao revogar o estatuto de RHN, o governo está excessivamente fixado na procura e não na oferta, sendo que o cerne da questão está mesmo na falta de oferta habitacional. Um aparte: depois de 2011 e da tão falada Troika, o mercado encontrava-se inundado de imóveis, com valores que eram bastante apetecíveis, a banca "abriu portas" à concessão de



crédito, a preços bastante acessíveis. Ora, num mercado com bastante oferta e financiamento mais acessível, não só o comprador particular começa a comprar, como sobretudo os pequenos investidores, estes segundos a remodelar. Eram opção à falta de nova construção e a preços bastante mais acessíveis. E o mercado continuou a pagar e os preços a subir. Entre 2011 e 2021, por exemplo, só tivemos um aumento de 3% de nova construção. Esta discussão até pode ficar para outra altura, mas o que pretendo dizer com isto é que não foi o RHN que verdadeiramente motivou a escalada a que temos assistido.

Foram aproximadamente 75 mil os beneficiários deste regime, em 14 anos (desde 2009, quando foi criado), o que na realidade não terá tido um impacto significativo no que diz respeito à crise que vivemos atualmente.

Receitas fiscais, impostos indiretos, fixação de novas empresas, que criavam trabalho, aumento do consumo e investimento, é tudo isto e ainda mais, que vamos perder ou deixar de ganhar, que alimentava a economia e gerava mais rendimento. Vamos perder rendimento e conhecimento valioso por parte de cidadãos estrangeiros, na nossa economia. A alavancagem que estes residentes nos trouxeram, em termos económicos e profissionais, o empreendedorismo... Tudo isto se perde. Não somos um país orientado para o empreendedorismo ou cujas políticas o favoreçam. O efeito reputacional desta revogação é brutal, a nível internacional e da confiança. Novos projetos de investimento e de criação de postos de trabalho acabam por não se concretizar e são os países vizinhos ou concorrentes principais que beneficiam desta nova política no nosso país, nomeadamente Espanha, Itália e Grécia. O governo não fornece estudos ou dados que verdadeiramente demonstrem a razão de ser desta revogação. Não temos um estudo de impacto para esta medida, por exemplo – o que a torna, a meu ver, meramente política, senão populista, quase pré-eleitoral.

Além disso, o regime de RHN não se aplica aos demais impostos como o IVA, IMT, IS, IMI, AIMI, IUC, Segurança Social, entre outras taxas.

Quando o nosso governo diz que os RHN custaram ao nosso país 1.360 M, em 2022, esquecem-se de quantificar (também não o sabem dizer) quanto nos trouxeram ao nível da receita fiscal dos impostos acima mencionados e respetivo contributo para a nossa economia.



Acredita que o setor imobiliário está suficientemente preparado para dar resposta à procura de que tem sido alvo, nomeadamente por parte dos cidadãos americanos?

Para ser honesto, não.

O mercado norte americano, tem características muito distintas de outros países, nomeadamente no que toca ao investimento, os norte americanos mais abastados são investidores natos, quer seja na habitação, como noutra tipo de áreas. Ao contrário do Brasil, por exemplo, os cidadãos americanos não procuram emprego em Portugal, procuram uma residência secundária onde possam desfrutar das maravilhas do nosso país, não deixando de parte alguma rentabilidade da qual possam usufruir. A vinda de cidadãos americanos para Portugal, na minha opinião, estará só no início e deparamo-nos, mais uma vez, com o problema da oferta. Se equacionarmos que devido à burocracia que existe no licenciamento e construção de edifícios novos por todo país, podemos estar à beira de uma crise ainda maior de oferta, o que vai gerar ainda mais aumentos nos valores da habitação.

Como é que olha para o futuro do mercado imobiliário?

O mercado imobiliário no seu todo não está exclusivamente relacionado com compradores estrangeiros, pelo

contrário, a procura interna continua muito forte. Esta necessidade da oferta ignorada pelos governos tem levado a uma escalada nos preços sem precedentes, o acesso à habitação deve, ou neste caso deveria ser um direito, não um luxo para a nossa população que até agora se apoiou muito no sistema bancário para a sua aquisição.

Se as regras não forem alteradas, como as burocracias municipais no que concerne a projetos e licenciamentos, custo do IVA na construção, apoio com juros bonificados na aquisição jovem, temo que a situação se agrave nos próximos tempos.

O programa Mais Habitação, não tem nenhuma medida que vá de encontro à necessidade de compradores e empresários da construção que viabilize a habitação a custos reduzidos, está muito focado no investimento por parte do governo em edifícios que ficarão muito aquém do necessário sem investimento privado.

E no que concerne às suas duas empresas (Private Broker e Twist Capital), que objetivos ainda espera concretizar?

A Private Broker continuará a sua atividade no acompanhamento e serviço de excelência junto dos seus clientes, dando a conhecer também Portugal ao mundo, como temos feito no Brasil, Canadá,

Estados Unidos, Reino Unido e, mais recentemente, nalguns países que identificámos com enorme potencial para atrair investimento.

Relativamente à Twist Capital, temos reduzido o investimento imobiliário em Portugal pela falta de oferta e burocracias impostas nos municípios, estando mais orientados neste momento para investimentos no mercado financeiro que tem tido uma rentabilidade muito superior ao imobiliário, e com o apoio em algumas start-ups na área da inteligência artificial. O nosso objetivo até ao final de 2023 é obter uma rentabilidade muito perto dos 60%.



privatebroker.pt

ALMADA

O DESTINO APETECÍVEL DURANTE TODO O ANO

Famosa pelo incontornável Santuário do Cristo Rei, pela maravilhosa e privilegiada vista para a cidade de Lisboa e pelas praias da Costa da Caparica, Almada é um dos concelhos portugueses de visita obrigatória. Os passeios pedestres em contexto de natureza pura, o património, os inúmeros eventos culturais, e a oferta gastronómica de excelência, compõem uma oferta turística diversificada e para todos os gostos, 365 dias por ano.

© Ricardo Junqueira

Considerado por muitos a porta aberta para o sul de Portugal, o concelho de Almada destaca-se pela harmonia entre os prazeres da praia, o verde da natureza e o ambiente cosmopolita. A localização geográfica privilegiada de Almada, com uma vista soberba para o Rio Tejo e para a cidade de Lisboa, faz do concelho uma das paragens obrigatórias para quem visita Portugal. Neste concelho, localizado mesmo em frente à capital, pode-se vivenciar um leque de atividades, experiências e tradições que tornam Almada num destino turístico bastante diversificado durante todos os dias do ano. Para além das famosas vistas e praias de areia fina e branca, o concelho emoldurado pelo estuário do Tejo e pelo Atlântico, distingue-se também pelo seu património histórico, por uma oferta gastronómica de excelência, pelo

tradicionalmente rico programa da sua agenda cultural, e por deter as condições ideais para a prática de um vasto leque de desportos marítimos e de natureza, apostando na sustentabilidade e na vida ao ar livre.

Aprecie o vasto e rico património histórico e cultural presente em Almada

Fazer um roteiro turístico pelos principais pontos de interesse em Almada não é tarefa fácil, não faltando locais emblemáticos e paisagens magníficas emolduradas pelo horizonte. O Santuário do Cristo Rei é o ex-libris da cidade de Almada, este monumento, que se ergue a mais de 100 metros, com vistas de 360° sobre toda a região de Lisboa, o rio e o oceano, é um dos pontos turísticos de maior afluência procurado por milha-

res de visitantes e peregrinos durante todo o ano.

Descendo até ao Mar da Palha, uma grande bacia do estuário do Rio Tejo, é nos possível chegar a Cacilhas, onde podemos encontrar o emblemático Farol de Cacilhas, o submarino Barracuda e a Fragata D. Fernando II e Glória, que recria a vida a bordo em pleno século XIX. Percorrendo as margens do Rio Tejo, podemos ainda avistar o Chafariz de Cacilhas, no coração da localidade, mesmo ao lado do secular Sítio Arqueológico da Fábrica Romana de Salga de Peixe (séculos I a III, d.C.) e da Igreja de Nossa Senhora do Bom Sucesso, com a imagem que ainda hoje sai em procissão, pelo milagre de salvar as gentes de Cacilhas no terramoto de 1755.

Subindo ao centro de Almada, encontra-se grande parte do património histórico do concelho, nomeadamente o centro histórico, mas também a moderna Igreja da Nossa Senhora da Assunção, o Jardim Dr. Alberto Araújo, com o painel de cerâmica de Manuel Cargaleiro, o edifício da antiga Fábrica Nacional de Relógios Monumentais - "Boa Construtora", prestigiada pelo fabrico de famosos relógios e maquinismos de carrilhão para monumentos nacionais e estrangeiros, ou ainda o edifício da Sociedade Filarmónica Incrível Almadense, a mais centenária das coletividades do concelho de Almada e a segunda mais antiga do país. Ainda no coração da cidade encontra-se a Igreja da Misericórdia, a Igreja de Santiago, o Jardim do Castelo, o Museu de Almada - Covas de Pão, o Sítio Arqueológico da Quinta do Almaraz e a Casa da Cerca que, além de ser o Centro de Arte Contemporânea de Almada, conta no seu Jardim "O Chão das Artes", que explora a ligação entre a natureza e as artes plásticas, com vistas magníficas sobre o rio Tejo e a capital portuguesa. De destacar ainda a descida pelo elevador Panorâmico da Boca do Vento até ao Jardim do Rio, localizado mesmo junto às águas do rio Tejo, um belíssimo espaço de fruição que dá o mote para o seguimento do percurso nas importantes zonas de construção e reparação naval de Olho de Boi, Ginjal, Cacilhas e dos antigos estaleiros da Lisnave.

Uma viagem até ao centro de Almada permite-nos ainda ficar a conhecer

aquele é considerado o "pulmão da cidade", graças aos 50 hectares ricos em fauna e flora que compõe o Parque da Paz. Este é um espaço ideal para toda a família e para os amantes de natureza e praticantes de desporto. Este vasto espaço de lazer apela à descoberta de uma natureza surpreendente, com cerca de sete quilómetros de caminhos pedonais e cicláveis por entre clareiras com relvados amplos, bosque, souto e pinhal manso, e lagos. No extremo norte do parque uma ponte pedonal liga-nos ao Parque Urbano do Pragal. O percurso segue por esta localidade, até ao novo Museu da Água, a caminho do Cristo-Rei, ou permite chegar ao centro da cidade.

A Cova da Piedade, uma freguesia do concelho de Almada, está apetrechada com um tesouro que conta um pouco da origem das gentes de Almada. As zonas da Romeira e Caramujo revelam-nos a memória de um passado industrial, onde outrora se afirmavam o núcleo corticeiro, a antiga Fábrica de Moagem e a nora de ferro, e os segundos silos de cereais mais antigos da Europa. Após anos de decadência, esta zona ganha agora uma nova vida com a arte urbana que decora e pinta as suas paredes e muros. Neste sentido, o Museu de Almada é um espaço de grande importância para quem quer saber mais sobre a história dos almadenses, um espaço onde está materializada e preservada três mil anos de história da região.



© Ricardo Junqueira

A beleza e as experiências únicas que se podem encontrar em Almada não se resumem apenas à própria cidade e às margens banhadas pelo Rio Tejo. Uma série de localidades pitorescas que circundam a cidade de Almada e a própria autenticidade das suas gentes, contam a história das atividades ribeirinhas tradicionais que se realizavam nas localidades. Neste sentido, a Trafaria, o Porto Brandão ou a Caparica desvendam um pouco mais da história dos almadenses. Por exemplo, na Caparica, o Convento dos Capuchos, com os seus jardins e miradouros, assume-se hoje como um centro cultural com programação de excelência, um património arquitetónico e histórico que ainda espelha a simplicidade, o isolamento e a contemplação do quotidiano dos frades franciscanos que aqui viveram. Na zona mais rural do concelho, a Sobreda destaca-se pela forte tradição de arte equestre e pela sua antiga quinta agrícola do século XVIII, o Solar dos Zagallos, hoje também centro cultural que, juntamente com os seus jardins românticos e capelas, conserva um vasto espólio de azulejos portugueses e é digno de visita.



© Ricardo Junqueira



© Ricardo Junqueira

Almada é reconhecida pela junção do ambiente cosmopolita, paisagens verdejantes e areais de areia fina e branca

Aliado ao vasto e único património histórico e cultural aqui presente, Almada é ainda o epicentro de um extenso património natural para explorar. Aliás, o concelho sempre teve uma forte ligação à Natureza, algo que não é de estranhar, uma vez que 24% do seu território é ocupado por área florestal. Assim, a comunhão entre os espaços verdes e o ambiente citadino é uma marca indelével de Almada. A Reserva Botânica da Mata Nacional dos Medos é prova disso mesmo, sendo que percorrer os seus trilhos permite alcançar os miradouros sobranceiros às praias, de visita obrigatória, e explorar a Arriba Fóssil da Costa da Caparica, área protegida de grande relevância geológica e geomorfológica, vegetação autóctone e espécies de fauna e flora raras.

Por todo o concelho de Almada é possível encontrar parques e espaços verdes, graças à forte aposta na Natureza e sustentabilidade com que o concelho sempre se comprometeu. São muitos os parques urbanos e jardins que proporcionam uma experiência única de contacto com a Natureza, fazendo com que Almada seja uma das dez cidades mais verdes de Portugal (com 0.27m² de jardins e parques por cada 1000 habitantes). Destaque para o Parque Aventura da Charneca de Caparica, que oferece áreas de recreio infantil, arborismo e escalada, percursos pedonais e pista ciclável, e para o Jardim Urbano da Costa da Caparica, que conta com um corte de ténis, vários percursos cicláveis e espaços de recreio infantis e juvenis.

Como não poderia deixar de ser, as características ímpares que os espaços verdes de Almada apresentam, formam um grande aliciente aos amantes de desportos junto da Natureza. Por isso mesmo, a região é fértil para a prática de trekking, com destaque para a Grande Rota Europeia do Caminho do Atlântico (GR11-E9) e também de desportos radicais. A prática de parapente, passeios de bicicleta e cavalo e os piqueniques também são recomendados.

No Monte de Caparica localiza-se a Faculdade de Ciências e tecnologia da Universidade Nova de Lisboa, aí existe um campus universitário e tecnológico que alberga centros de investigação de renome e também ninhos empresariais, atraindo a Almada não só população estudantil como investigadores e investidores. Aqui a natureza é inspiradora da inovação, da tecnologia e da ciência.

À areia fina e branca das praias de Almada, juntam-se as belas paisagens que emolduram o cenário balnear do concelho

Almada é igualmente reconhecida e procurada pelos seus extensos areais, que nos brindam com uma areia fina e branca de excelência para a prática balnear. Às tonalidades do azul das praias, junta-se a paisagem verde dada pela Arriba Fóssil, que circunda e dá cor a cerca de 13km de areal. As praias dunares, que se iniciam logo após o local de junção do Tejo e do Atlântico, passando pela Frente Urbana de Praias da Costa da Caparica até, mais a sul, percorrer as terras da Costa e chegar à aldeia piscatória da Fonte da Telha, as paisagens e diferentes ambientes, tornam inconfundíveis as praias da região.

Dadas as circunstâncias, a frente atlântica de Almada atrai milhares de pessoas e oferece excelentes condições para a prática de desportos de onda e fascina pelos seus sunsets, sempre apetecíveis e pela sua ligação à pesca tradicional, em especial à Arte Xávega, património identitário da Costa da Caparica. A excelência destas praias confere-lhes a todas a Distinção de Praia Qualidade Ouro, pela Quercus e a dez delas, a Distinção Bandeira Azul, pela FEE.



© Ricardo Junqueira



© Ricardo Junqueira



A oferta gastronómica de Almada deixa qualquer um de água na boca

Muitas das iguarias que fazem parte da cozinha tradicional portuguesa podem ser encontradas em Almada, sendo parte integrante da identidade do concelho. Assim, uma visita a Almada só fica completa se fizer uma pausa para saborear a apetitosa e generosa oferta gastronómica do concelho, que reflete em cada prato a autenticidade tradicional, mas também a inovação cosmopolita que se sente nas cozinhas de autor que se podem provar. Naturalmente que o roteiro gastronómico de Almada está fortemente ligado aos sabores extraídos do oceano, sendo exemplo os pratos de peixe fresco, marisco, cataplanas, caldeiradas, “Ameijoas à Bulhão Pato” e carvoadas que se podem encontrar pelos restaurantes almadenses. Para adoçar a boca, a doçaria típica de Almada, a região convida a provar os típicos Pastéis Al-Madan, os Cláudinos, os Pastéis de Santo António, entre muitas outras pérolas da pastelaria e confeitaria. Estes sabores locais expressam-se por meio de vários eventos gastronómicos, que se unem a tantos outros, numa agenda cultural dinâmica e bem recheada de atividades de grande notoriedade (em áreas como a música, o teatro ou o desporto), ao longo de todo o ano. Cada vez mais, a vida cultural almadense atrai não só os locais como os visitantes nacionais e estrangeiros, potenciando um território fértil em criatividade, modernismo e empreendedorismo.

Assim, não faltam razões para fazer uma visita a Almada e ficar a conhecer as singularidades deste território e deixar-se levar pelas inúmeras experiências que aqui pode encontrar. Sempre com o Tejo no horizonte, o vasto leque de oferta turística garante que qualquer dia é um bom dia para conhecer Almada.

CMA —
CÂMARA
MUNICIPAL
DE ALMADA

www.cm-almada.pt

BOWLING CITY Um espaço onde reina a diversão



Sérgio Cruz e Ernesto Farinha, gerentes do Bowling City



Ernesto Farinha e Sérgio Cruz trabalhavam na mesma empresa quando se aperceberam que partilhavam os mesmos valores e que olhavam para a vida com os “mesmos olhos”. Assim, em 2013, estes dois colegas decidiram aventurar-se num novo negócio - o Bowling City - que se localiza no interior do Centro Comercial Colombo e que tem sido um verdadeiro sucesso. Prova disso é o novo espaço que pretendem abrir ainda este ano, o City Escape Room.

Em primeiro lugar gostaríamos de conhecer um pouco mais sobre si. Quem é Ernesto Farinha e como foi o seu percurso profissional até se tornar sócio-gerente do Bowling City?

Eu, tal como o meu querido sócio Sérgio Cruz, sou fruto de uma típica família portuguesa: humilde, lutadora, que toda a vida trabalhou, com coragem e sem medo de arriscar. Ambos tivemos percursos em áreas diferentes, mas sempre em crescimento e aplicando aquilo que foram os nossos estudos e experiências de vida. Após inúmeros anos de dedicação a várias entidades, como trabalhador por conta de outrem, entre 1997 e 2012, estive ligado a

um dos maiores projetos de diversão em Portugal, o Funcenter, que tinha uma área de 12 mil m² e que chegou a ter um quadro de quase 200 colaboradores. Nessa altura, comecei a trabalhar com o meu sócio que era um dos meus braços direitos na Direção de loja. Mais tarde, em 2013, surgiu a possibilidade (nessa altura encontrava-me em situação de desemprego há 5 meses), de apresentar um projeto de diversão ao grupo Sonae, para criação de um novo espaço de diversão no Centro Comercial Colombo.

Relativamente ao Bowling City, como e quando é que surge este espaço? Faça uma breve descrição do mesmo.

Inicialmente o Bowling City tinha a designação de Família Park. No entanto, acabou por ser registado com a marca Bowling City, uma vez que na criação do layout e através do 'know-how' que tinha do negócio, o seu desenvolvimento levou-me ao desenho de uma cidade de diversão familiar, sendo que projetei o piso 1 como sendo um jardim, daí a decoração existente e o modo como as máquinas estão expostas. O piso 2 transformou-se, no centro da cidade, numa zona ocupada pelas doze pistas de bowling, com a melhor tecnologia atual e uma zona de bar.

Podemos afirmar que este é um local indicado para todos os gostos, idades e para qualquer tipo de convívio, seja entre amigos ou familiares?

Esse foi um dos maiores desafios no desenho deste conceito e na criação da diversidade existente nesta área de 2.000 m². A preocupação nunca foi agradar a todos, mas sim criar um espaço de diversão familiar, que funcionasse o ano inteiro e que se identificasse com a nossa essência ou modo português, de nos divertirmos, em família ou num grupo de amigos. É, pois, aqui que começa o sucesso desta marca, sendo que isto não é fruto só dos estudos que fomos adquirindo, mas sim da experiência vivida em vários cenários e da sensibilidade que eu e o meu sócio obtivemos, daquilo que somos enquanto pessoas, resultantes dos valores que nos motivam, cada vez mais, a trabalhar nesta área de negócio tão difícil que é a diversão, que funciona todos os dias do ano, em que os períodos fortes são os períodos das férias escolares, mas os custos fixos deste negócio são iguais ao longo dos doze meses do ano.

O Hologate e o Hyperbowling são duas das diversões que mais se destacam devido à utilização de tecnologia avançada. O que nos pode contar sobre as mesmas? Na sua opinião é importante investir neste tipo de jogos?



Sim, o Hologate e também agora mais recente o simulador de voo - Blitz - são plataformas de entretenimento de realidade virtual que hoje são o tópico mais popular desta indústria de diversão familiar, assim como o hyperbowling, que é um modo diferente de jogar bowling. Trata-se de uma experiência viva, interativa, como estar a jogar um vídeo jogo, mas neste caso, numa pista de bowling. Em suma, como em qualquer negócio, temos de ter a capacidade de perceber e de, principalmente, nos adaptarmos ao que está a acontecer no mercado mundial, de percebermos como funcionam as gerações dos nossos filhos e, depois, não valorizamos modas, porque existem novidades que são temporárias e, acima de tudo, quando adquirimos temos de ter a certeza da sua qualidade, com suporte e apoio tecnológico futuro e, claro, que faça sentido para nós que somos portugueses e também aqui, nesta área de diversão somos diferentes, não gostamos de algo só porque "lá fora" é sucesso.

Sabemos que também têm por hábito a realização de eventos como, por exemplo, festas de aniversário. Nesse sentido, que serviços disponibilizam ao cliente?

Sim, também aqui temos crescido e temos vindo a adaptar-nos aquilo que são as necessidades das festas de aniversários e encontros de colaboradores das empresas. Nas festas, o momento da chegada, o tempo de jogo e os programas, são hoje diferentes, sejam eles só bowling ou bowling e máquinas. Os horários nos eventos de empresas já são um pouco mais alargados em termos de calendários de dias possíveis e isto porque a procura aqui é elevada. Neste caso, precisávamos do dobro do espaço para conseguirmos dar resposta às solicitações que temos tido. No que concerne às festas de aniversário, temos algumas restrições ao nível dos horários. Nos fins de semana, apenas fazemos no período de abertura da loja até às 13h00, isto porque, se alargássemos a possibilidade de reserva para períodos da tarde, não iríamos conseguir realizar as mesmas com a tranquilidade

de necessária para um momento tão especial. Assim, acabamos por fazer pouco, mas fazemo-lo com o sossego e a qualidade de serviço que este momento exige.

O Bowling City já conta com 6 distinções de PME Excelência. Isto é sinónimo de que o trabalho desempenhado por si, bem como pela sua equipa, tem sido bem-feito? Ser alvo deste reconhecimento é motivo de orgulho?

Orgulho é uma palavra que eu não gosto de usar, pois hoje em dia é utilizada por tudo e por nada. Prefiro dizer que estas 6 distinções são para nós uma enorme alegria, tranquilidade e transmitem-nos uma sensação muito positiva de que aquilo que fazemos, e fazemos em família, está a resultar, não só no que diz respeito aos rácios financeiros, mas também naquilo que é o mais importante para mim, o facto da família Bowling City ser feliz e gostar de aqui estar e isso é incrivelmente satisfatório! Nestes negócios as pessoas saem e entram com



muita facilidade e aqui temos mantido praticamente toda a equipa e não é pelo dinheiro; claro que também fazemos o nosso esforço e temos conseguido melhorar a vida de todos, mas estou certo de que podíamos fazer ainda mais se houvesse equilíbrio naquilo que são as contribuições das empresas atualmente. Os investimentos e os custos fixos do negócio são elevadíssimos. De momento, o nosso quadro é composto por vinte e sete pessoas, entre as quais tenho de destacar a minha querida responsável de loja, Flávia Nunes, líder de uma equipa que diariamente se dedica ao negócio e a todos os nossos colaboradores. O nosso negócio funciona todos os dias do ano, exceto no dia de Natal e de Ano Novo, sendo que trabalhamos diariamente uns para os outros, sem nunca deixarmos de ter individualmente uma vida familiar saudável e isso é a base para sermos aqui que somos: EXCELÊNCIA!

Neste momento estão a iniciar as obras para a abertura de um novo espaço: o City Escape Room. Expliquen-nos em que consiste este conceito e para quando está prevista a inauguração do mesmo?

Sim, iniciamos recentemente as obras para criação de duas salas de Escape Room, um jogo de tempo, normalmente sessenta minutos, jogado em grupo (entre cinco a seis jogadores), numa sala com diversos temas, onde o principal desafio é libertarmo-nos desse espaço fechado. Ao longo desta aventura aparecem-nos todo o tipo de objetos e é necessário utilizarmos o nosso raciocínio e conhecimento e termos a calma necessária para conseguirmos resolver, a partir de pistas, enigmas e problemas que vão surgindo nos vários cenários. Estes jogos são hoje muito úteis, dado que utilizando o fator diversão, trabalham a tomada de decisão e o uso do raciocínio lógico na resolução dos problemas. Significa isto que, através da diversão con-

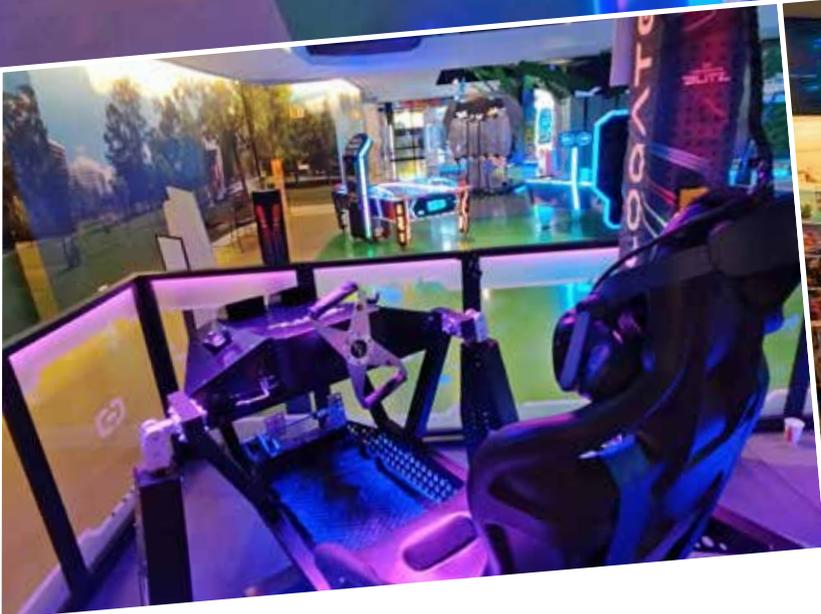
segue-se, quer com grupos de alunos, quer com grupos de colaboradores de empresas, criar atividades que estimulam o pensamento crítico, a persistência e o poder de análise e síntese, fatores que são essenciais e imprescindíveis no crescimento dos nossos jovens.

Também aqui identificamos estrategicamente um novo parceiro, sediado na Grécia, (THE MINDTRAP, interligent Entertainment) que foi fundado em 2014 e que, atualmente, tem o seu negócio estabelecido em 45 países espalhados pela Europa, EUA e África, sendo que ainda se encontra ausente na península ibérica e, por isso, será uma novidade em Portugal.

Assim, este novo espaço – Escape Room – que pretendemos abrir no início de dezembro, terá dois jogos:

UPSIDE DOWN / DE CABEÇA PARA BAIXO:

Nestas salas a diferença entre imaginação e realidade não existe! O jogador está em Dawkins, um lugar onde muitos incidentes misteriosos acontecem.



Existe um laboratório secreto, onde os cientistas utilizam seres humanos para completar experiências.

SCHOOL OF WIZARDS / ESCOLA DE FEITICEIROS:

Nestas salas, o jogador será convidado a deixar, de uma vez por todas, a vida comum, passando a estudar na maior Escola de Magos e a tornar-se um bruxo. A partir daí o jogador entra nesta casa com os seus amigos e inicia-se numa aventura única.

Para o futuro podemos esperar mais novidades? Pretende continuar a apostar na inovação no que diz respeito à área do entretenimento?

Sim, trabalhamos diariamente para isso e, acima de tudo, queremos crescer como negócio e abrir novos espaços. A sociedade de hoje pensa e funciona de forma diferente, pois é essencial existir

diversão, com qualidade e certificada, em qualquer área de consumo, sei o que digo! No entanto, os investidores e proprietários das superfícies comerciais ainda hoje olham para este negócio, ou como serviço sazonal, num período festivo do ano, com custos elevadíssimos, ou sendo a tempo inteiro, é só mais um que terá de suportar o mesmo custo m². Contudo, na prática, este negócio pode não gerar a mesma rentabilidade na sua ocupação ao seu proprietário, mas atraí pessoas, leva famílias e, claro, no momento de decisão de ir às compras, aonde vamos? Vamos onde convivemos e somos felizes! Fazem tantos estudos e ainda não perceberam isto!

Quer aproveitar para deixar um convite aos nossos leitores?

Venham ser felizes connosco e inspirem-se em família para as lutas diárias da vida!



bowling-city.pt

Investimento de 30 milhões de euros na modernização das Escolas de Hotelaria e Turismo

Foi anunciado na Escola de Hotelaria e Turismo de Lisboa, o Plano de Modernização e Transformação para a Rede de Escolas de Hotelaria e Turismo. Trata-se de um investimento total de 30 milhões de euros que visa responder aos desafios de qualificação e capacitação das Pessoas. Este plano incide, sobretudo, na requalificação, modernização e especialização das infraestruturas, equipamentos e espaços de formação das 12 Escolas de Hotelaria e Turismo, até dezembro de 2026.

Esta é uma das ações previstas na Agenda para as Profissões do Turismo, uma iniciativa da esfera governativa da economia e mar, que tem como objetivo dar resposta aos principais problemas enfrentados pelo setor: aumentar as qualificações e rendimentos dos profissionais do turismo.

Nesse sentido, os eixos estratégicos de intervenção são:

- 20 milhões para a sustentabilidade;
- 4 milhões para a transformação digital e conectividade;
- 3.5 milhões para a inovação;
- 2.5 milhões para a criação de novos espaços de aprendizagem.



70% do espaço da BTL Lisboa já se encontra ocupado

De acordo com o comunicado emitido pela entidade responsável pela organização do evento, a Bolsa de Turismo de Lisboa (BTL), que se vai realizar de 28 de fevereiro a 3 de março do próximo ano, no Parque das Nações (Lisboa), já tem 70% do espaço de exposição ocupado.

Na mesma nota, a BTL refere que espera superar os resultados de 2023 e revela ainda algumas novidades, “os Açores serão o Destino Nacional Convidado da próxima edição” e “a chancela de Município Convidado foi atribuída a Coimbra”.

“A BTL Cultural é, novamente, uma aposta numa altura em que a cultura é uma aliada fundamental para impulsionar o setor” refere o comunicado que acrescenta ainda que “depois do sucesso da edição passada, também a BTL LGBTI+ está de regresso, com o intuito de promover a diversidade dentro da oferta nacional e apostar, uma vez mais, neste mercado, cuja procura continua a crescer em Portugal”.

Também a BTL Lab voltará “a ser um espaço de destaque dedicado a apresentações, ‘talks’ e exposições com soluções na área das tecnologias, transição digital e promotoras da sustentabilidade”.

Por outra via, o programa de ‘hosted buyers’ volta “a ser uma aposta da organização, com foco nos 26 principais mercados emissores da oferta turística nacional”.

No que diz respeito à BTL Formação e Emprego, esta “será uma aposta fundamental para criar a ponte com o mercado de trabalho no setor do turismo”.

Segundo Dália Palma, gestora coordenadora da BTL: “prevemos uma BTL que continua a ter o foco na qualidade, diversidade e no valor que entregamos aos nossos clientes, ultrapassando os resultados da última edição”.



Seixal, Uma Baía no Coração do Tejo

«Seixal, Uma Baía no Coração do Tejo» é o lema do concelho que enaltece as potencialidades e a beleza de uma verdadeira «praça central» com cerca de 500 hectares, integrada no estuário do Tejo.

Para potenciar esta riqueza natural são várias as intervenções já efetuadas e projetos que visam criar as melhores condições para o usufruto da Baía e da zona envolvente ao nível do lazer e em termos de atividades desportivas, culturais e económicas. Navegar pela Baía e pelo estuário do Tejo, conhecer a sua flora e fauna, bem como o património que se encontra ao longo das suas margens e a envolvente paisagística, é possível a bordo das duas embarcações tradicionais do Tejo dos séculos XIX e XX: o bote de fragata Baía do Seixal e o varino Amoroso. Propriedade da Câmara Municipal do Seixal, estas embarcações de recreio estão disponíveis, todo o ano, para a realização de passeios, muito apreciados pela população e por quem visita o Seixal.

No concelho do Seixal, os visitantes podem também encontrar a Quinta da Fidalga, que integra, além dos lindos jardins, a Oficina de Artes Manuel Car-

galeiro e o Centro Internacional de Medalha Contemporânea; o Parque Urbano do Seixal; o Moinho de Maré de Corroios (classificado como Imóvel de Interesse Público); os vários núcleos do Ecomuseu Municipal do Seixal; ou o Fórum Cultural do Seixal, entre muitos outros espaços públicos e equipamentos que são verdadeiros convites para o lazer, para usufruir da imensa e qualificada atividade cultural do concelho e para viajar na história e conhecer mais sobre a população, o território e as tradições do Seixal.

Além dos vários parques urbanos existentes nas freguesias do concelho, destaca-se, pela sua dimensão e localização, o Parque Metropolitano da Biodiversidade, na Verdizela, freguesia de Corroios, que assume um papel importante na estrutura verde e de recreio do concelho do Seixal, estendendo-se, numa 1.ª fase, por cerca de 7 hectares. No futuro, com uma área total de 400 hectares, será o segundo maior parque urbano da Área Metropolitana de Lisboa, depois de Monsanto. O principal objetivo da criação deste parque foi valorizar e proteger os habitats classificados, através da requalificação e recuperação da vegetação existente, potenciando a regeneração

natural e procedendo à eliminação de infestantes; da recuperação da impermeabilização de um charco mediterrânico temporário, que já se encontrava seco; da criação e aproveitamento da rede de percursos pedonais e cicláveis existentes e ligação à Rede de Trilhos de Interpretação Ambiental do Município do Seixal.

Com uma ampla frente ribeirinha requalificada e com um património histórico e natural, mas também com uma forte promoção das atividades e serviços náuticos, de eventos desportivos e culturais, e com uma oferta gastronómica diversificada e de qualidade, o Seixal é o destino perfeito para visitar e usufruir, possuidor de uma oferta diferenciadora em relação à capital, Lisboa.



www.cm-seixal.pt



**Bacalhau -
"o Rei da
Gastronomia
Portuguesa"**



AIB: O nosso bacalhau

A AIB é a entidade responsável por defender os interesses e direitos de todos os seus associados no ramo do bacalhau, promovendo aquele que é o produto mais apreciado da gastronomia portuguesa. Em entrevista à Mais Magazine, Luísa Melo, Presidente da AIB (Associação dos Industriais do Bacalhau), deu a conhecer o trabalho desenvolvido pela associação.

Qual a missão e objetivos da AIB no setor bacalhoeiro?

A AIB tem por missão promover o desenvolvimento da atividade industrial do bacalhau, representando, intervindo e defendendo de forma condigna e efetiva os interesses empresariais do setor, no estrito cumprimento dos objetivos estatutários. Neste sentido, a sua atuação centra-se na divulgação da indústria de salga e secagem do bacalhau e na indústria de bacalhau demolido ultracongelado em Portugal, nas suas componentes de transformação e de comercialização.

De que forma a AIB apoia e defende os direitos de todos os seus associados? Fale-nos um pouco sobre os projetos realizados neste âmbito.

Desde a sua formação, em 17 de novembro de 1993, a AIB procura contribuir para o desenvolvimento do setor em geral, e das empresas associadas em particular, prestando informação concreta e atualizada sobre as diversas matérias inerentes à atividade, sejam elas, as de âmbito económico, financeiro, social, ambiental, fiscal e aduaneiro. A AIB norteia a sua atividade por uma política de estreita colaboração com Entidades e Instituições, nacionais e internacionais, privilegiando as importantes relações que mantém com os Organismos Oficiais que tutelam o setor. A promoção da investigação tecnológica para o desenvolvimento de projetos inovadores que contribuam para a modernização e otimização da indústria que representa é uma das atribuições estatutárias que mais valoriza.

Da atividade desenvolvida, destaco o contributo dado na elaboração da proposta de Decreto-Lei, através da participação no Grupo de Trabalho que deu forma e conteúdo ao documento que estabeleceu as condições a que deve obedecer à comercialização do bacalhau e espécies afins, salgados verdes, semi-secos e secos. Noutra vertente, a criação e comunicação da marca “O Nosso Bacalhau”, que teve como objetivo permitir que o consumidor pudesse identificar que o bacalhau que está a comprar é processado pela indústria bacalhoeira portuguesa, é um projeto que considero relevante para as empresas portuguesas deste setor.

Qual a atual dimensão (económica, volume de negócios, ...), que o setor do bacalhau representa a nível nacional?

O setor bacalhoeiro nacional tem um volume de negócios anual próximo dos 500 milhões de euros, mais de 2.000 empregos diretos e o valor das exportações superior a 100 milhões de euros.

Atualmente, quais os principais desafios que o setor do bacalhau enfrenta?

O aumento do custo dos fatores de produção, associados a uma atividade de capital intensivo, pois o aprovisionamento de grandes quantidades de matéria-prima durante períodos relativamente longos exige um elevado esforço financeiro, constituem um desafio inerente à atividade que, associado ao atual quadro macroeconómico, nacional e internacional, fazem antever que os tempos mais próximos serão extremamente desafiantes para os atores deste setor.

Quais as metas para o futuro da AIB?

Continuar a apoiar as empresas associadas com a sua intervenção junto das entidades que tutelam o setor no sentido de se criarem melhores condições para o exercício da atividade, nomeadamente criando condições para o acesso ao recrutamento de mão de obra qualificada em áreas críticas para a atividade operacional e desenvolver ações de promoção apelando ao consumo deste produto que além das suas características organolépticas únicas, por ser um peixe de origem selvagem, tem também qualidades nutricionais importantes para a dieta humana.



Bacalhau: marca gastronómica e símbolo de cooperação



José Maria Costa, Secretário de Estado do Mar

O bacalhau é um símbolo da gastronomia nacional e muito desejado à mesa. Temos no bacalhau uma das mais contemporâneas ligações portuguesas ao fenómeno globalizante, através da qual se assiste ao incremento valorativo de um produto que liga diferentes regiões do Atlântico e aqui se universaliza.

Maioritariamente oriundo da Noruega, o bacalhau é um forte conetor entre dois países com ligação ímpar ao Oceano, que em ambos se estende à cozinha, do nosso lado com o “fiel amigo” e do norueguês pelo salmão.

Mas Portugal e a Noruega, além de similitudes associadas a géneros alimentares, possuem das mais extensas áreas marítimas do mundo. E olham para o mar como elo de cooperação, fator de coesão e de crescimento para as empresas e de atratividade para a promoção de investimentos na economia azul. Como indica o relatório do BlueInvest – Investor Report: an ocean of opportunities, a Noruega é o 2.º e Portugal o 5.º país mais atrativo da Europa. Os dois países integram ainda o top 5 dos principais mercados de instalações eólicas flutuantes.

Através da cooperação, Portugal e a Noruega estão a trilhar o caminho para diversificar a economia e torná-la mais equitativa. Para tal, é essencial continuar a priorizar o desenvolvimento de projetos de inovação oceânica, área em que o país de onde vem a maior parte do nosso bacalhau é um parceiro de excelência.

A Noruega, através do Mecanismo Financeiro do Espaço Económico Europeu (conhecido por EEA Grants), tem desempenhado um papel decisivo no apoio à nossa capacidade de investigação e de desenvolvimento tecnológico nos setores do mar. Destaco o Programa Crescimento Azul, em vigor até 2024, que destina 45 milhões de euros para o mar, 70 % dos quais, dedicado à área do negócio e inovação, com impacto direto nas PME.

E temos grandes expectativas para o próximo programa, para o período 2021-2027. Portugal pretende, através do desenvolvimento de redes para a partilha de conhecimento e transferência de tecnologia, ver reforçadas as relações bilaterais e a colaboração científica com a Noruega.

Assim, a cooperação com este parceiro escandinavo, em áreas de grande potencial para a economia azul sustentável, como a aquicultura e as energias renováveis offshore, afigura-se de grande relevância para responder aos grandes desafios da descarbonização e da segurança alimentar da população, mas também para garantir que o melhor bacalhau do mundo possa continuar a ser o “português da Noruega”.



Teresa Coelho, Secretária de Estado das Pescas

“O sector da pesca tem uma força incomparável em Portugal, dada a sua dimensão social, económica, ambiental, cultural e gastronómica. E é por isso que vamos continuar a trabalhar para apoiar e fazer crescer esta atividade. Sem nunca perder de vista a sustentabilidade que é fundamental para um sector com futuro.”



UM CAVALHEIRO
À SUA MESA



FELIZ NATAL

Este bacalhau remete-nos para o passado, lembrando o autêntico sabor do bacalhau.

São inúmeras as receitas que podemos preparar com um **Sr. Bacalhau**. Simples ou mais elaboradas, **há receitas para todos os gostos!**
UM SABOR ÚNICO PARA PARTILHAR COM AMIGOS E FAMÍLIA.

Para este Natal, faça a mesma escolha que o **QUIM BARREIROS**. Visite a nossa **loja online**, encomende fácil e receba em sua casa.

WWW.LOJASRBACALHAU.COM



O AZEITE É BOM...O BACALHAU É ESBAL



“O segredo do prestígio da ESBAL está no cuidado colocado em todo o processo de transformação, desde a seleção da matéria-prima, até ao embalamento”

A celebrar o seu 30º aniversário, a ESBAL é uma das empresas que dedica ao setor bacalhoeiro que mais prestígio tem no nosso país. Por isso mesmo, o bacalhau da ESBAL está presente na mesa de muitos portugueses, especialmente na época natalícia que se avizinha. Luísa Melo, administradora da ESBAL, falou à Mais Magazine sobre o segredo na produção de um bacalhau de excelência que leva a que, atualmente, a ESBAL seja uma empresa de referência em Portugal.

A ESBAL conta já com mais de 30 anos de atividade no mercado. Comece por nos falar um pouco sobre a história da ESBAL.

Efetivamente, celebramos este ano 30 anos da inauguração oficial da nossa fábrica. A marca já existia há mais anos no mercado, sendo produzida noutras empresas que nos prestavam o serviço de secagem e embalamento.

A ESBAL tem a sua origem numa empresa familiar (família Sinde & Monteiro) e dedicou-se sempre à se-

cagem de bacalhau salgado verde, fundamentalmente de origem Islândia.

É uma empresa pequena, com 30 colaboradores, e que tem como objetivo produzir um bacalhau de excelência digno de todos os consumidores.

No ramo do bacalhau, a ESBAL é uma das empresas mais prestigiadas no nosso país. Qual o segredo para o sucesso da sua empresa?

O segredo do prestígio da ESBAL está no cuidado colocado em todo o

processo de transformação, desde a seleção da matéria-prima, até ao embalamento.

Este prestígio, do qual muito nos orgulhamos, traz-nos responsabilidades acrescidas e faz com que sejamos muito criteriosos com o nosso produto, seja seco tradicional, seja demolido ultracongelado.

A época natalícia aproxima-se e o bacalhau não pode faltar na mesa dos portugueses. Porque é que o bacalhau ESBAL deve ser a escolha dos portugueses nesta época?

Agora que o Natal se aproxima, a responsabilidade é ainda maior, porque sabemos que para os portugueses o bacalhau da Ceia de Natal é Rei.

Esta época é tão importante que começa, para a ESBAL, em março de cada ano, com a procura de lotes de matéria-prima com todas as características que todos apreciamos – um produto que lasque bem e que seja saboroso, o que só pode acontecer com bacalhau muito bem curado.

De que forma a ESBAL garante aos seus clientes a disponibilização do melhor produto possível no mercado? Quais os tipos de bacalhau que são por vós comercializados?

A ESBAL dedica-se, desde a sua fundação, à produção de bacalhau salgado seco tradicional. Em 2003, fruto da análise de tendências de mercado, a ESBAL passou também a produzir bacalhau demolido ultracongelado. O nosso produto está presente de Norte a Sul do país e encontra-se também presente em vários países como Suíça, França, Inglaterra, Luxemburgo, etc.

Temos parcerias há muitos anos com fornecedores que nos garante uma matéria-prima de qualidade, tendo a ESBAL sempre privilegiado o bacalhau proveniente da Islândia.

Os nossos clientes são fundamentalmente do setor de distribuição tradicional e o nosso bacalhau está presente nas mesas de muitos hotéis de topo do nosso país.

Sem dúvida que a vertente tecnológica é cada vez mais essencial à indústria no geral, não sendo exceção no setor bacalhoeiro. De que forma é que a ESBAL tem procurado manter-se na vanguarda tecnológica?

A ESBAL está neste momento numa fase de investimentos avultados. Além de uma central fotovoltaica instalada



este ano, a empresa tem em curso investimentos para aumentar a capacidade de produção de Bacalhau Demolido Ultracongelado para fazer face à procura dos seus clientes nacionais e estrangeiros. Nestes investimentos está preconizada a automatização possível, com recurso a equipamentos de vanguarda, que possibilitem utilizar os recursos humanos em todas as tarefas em que são insubstituíveis.

Quais as ambições para o futuro da ESBAL?

A nossa maior ambição é continuar a servir os consumidores com um produto de qualidade como temos feito até agora. Para isso continuaremos a investir em matéria-prima de qualidade e num processo de produção criterioso que nos permita levar à mesa de cada pessoa um produto em que sintam a nossa paixão.



ESBAL

www.esbal.pt

O MELHOR BACALHAU DO ATLÂNTICO À SUA MESA

A época natalícia aproxima-se e é já tempo de começar os preparativos desta que é a altura do ano mais especial e mágica para muitos portugueses. Com um serviço que prima pela qualidade, tradição e inovação, o bacalhau da Altomar é a escolha ideal para que a sua ceia natalícia seja repleta de sabor. O know-how adquirido ao longo dos 35 anos de atividade no mercado, garantem que a Altomar leva o melhor da tradição à sua mesa.

A icónica marca Altomar surgiu há 35 anos. Juntou as melhores origens da matéria-prima, os mares gelados da Noruega, Islândia e Canadá, o conhecimento centenário da preparação de bacalhau de Ílhavo, a conveniência da localização bem no centro de Lisboa e o gosto em preparar, ano após ano, o melhor bacalhau.

A Altomar nasceu da iniciativa de Alfredo Guerra e Juvenal Francisco em 1987. A simpatia, conhecimento do produto e qualidade diferenciadora tornaram o armazém de Entrecampos como o ponto de abastecimento de muitos dos restaurantes e mercearias de Lisboa. O passo seguinte foi a aquisição de uma seca de bacalhau na zona de Ílhavo, o que permitiu a produção própria e distribuição da marca Altomar para todo o país. O contínuo crescimento da empresa obrigou a nova expansão, desta feita para a zona de Vialonga.

É um privilégio preparar um produto tão amado pelos portugueses. É um peixe magro, rico em ómega 3 e vitaminas. Apesar de ser consumido em tantos locais diferentes, quando é salgado e seco seguindo os preceitos da cura tradicional portuguesa torna-se um produto sem igual.

Há três aspetos essenciais para produzir um bom bacalhau, O primeiro prende-se com a origem do produto. De facto, é aquando da migração anual com destino à Noruega, Islândia ou Canadá que o bacalhau apresenta a melhor textura e paladar.

O segundo é o tempo de cura no sal,

processo que promove e intensifica todas as características da excelente matéria-prima. Assim, todo o bom bacalhau tem de curar no sal durante pelo menos 9 meses e ficar com a cor característica amarelo palha.

O terceiro ponto é um bom nível de secagem. Ao demolhar um bacalhau bem seco, o peso aumentará 20 a 30%, que representa mais 2 ou 3 refeições

por cada quilo comprado. O bacalhau é realmente o fiel amigo em tempos de dificuldades económicas.

É seguindo estas 3 regras basilares que garantimos que o bacalhau Altomar é de qualidade superior e uma excelente escolha para qualquer refeição.




altomar
BACALHAU SELECIONADO



Leve a tradição à sua mesa
com o Bacalhau Altomar

 21 793 0189 | altomar@altomar.pt | www.altomar.pt  



A pérola do comércio tradicional lisboeta

Desde 1890 que a Manteigaria Silva tem servido várias gerações de portugueses, sendo das lojas mais antigas de Lisboa e a única que mantém a sua originalidade e autenticidade. Com a época natalícia já à porta, a Manteigaria Silva é uma das lojas de referência para a compra do bacalhau, fornecendo um serviço que marca pela proximidade e simpatia, características do bom e típico comércio tradicional. Assim, numa edição dedicada ao rei da gastronomia portuguesa, não poderíamos deixar de fora um dos espaços mais icónicos do país que há mais de um século promove o que de melhor Portugal tem para oferecer.



José Taboaço Branco, Proprietário da Manteigaria Silva

A Manteigaria Silva é reconhecida como a pérola do comércio tradicional lisboeta, não apenas por manter a originalidade do espaço, nomeadamente através da conservação de muito dos elementos arquitetónicos da época da sua fundação, mas também por ser uma típica loja de rua marcada pelo serviço de proximidade com o cliente e pelos produtos frescos e de qualidade de excelência. Aliás, estes aspetos estão associados à Manteigaria Silva desde a sua fundação, em 1890, sendo as principais razões por detrás do sucesso e fama desta loja que conta com mais de 100 anos.

Atualmente, o proprietário deste espaço é José Taboaço Branco, estando ao leme da loja desde 1989. José foi o principal responsável pelo restauro dos aspetos históricos que a Manteigaria Silva conserva até aos dias de hoje, criando melhores condições de atendimento ao cliente. Desde que assumiu as rédeas do espaço, o bacalhau é o produto rei, sendo o principal motor do negócio e a grande aposta deste emblemático espaço, vendendo-se toneladas por ano. Ao longo dos anos, fruto da melhoria do espaço para armazenamento de stocks, a Manteigaria Silva foi alargando o seu leque de produtos-estrela, todos eles marcados pela sua qualidade superior e pela genuinidade de Portugal Continental e Ilhas. Neste sentido, atualmente, os grandes destaques da Manteigaria Silva, para além do tradicional bacalhau, vão para os presuntos, que aqui são desossados artesanalmente, para a charcutaria oriunda de vários pontos do país, para os vinhos e licores, tão apreciados pelos portugueses, para os frutos secos, que todos os anos preenchem

as mesas natalícias dos portugueses, e ainda para os lacticínios, de onde se destaca uma vasta seleção de queijos secos, amanteigados, curados e frescos, ou não fosse José Taboaço Branco um dos poucos “afinadores” de queijo em Portugal, responsável por curar o queijo da Serra da Estrela DOP Certificado, vendido no estabelecimento, e que é uma verdadeira iguaria para os apreciadores.

Com a época natalícia a chegar, a Manteigaria Silva é uma das lojas mais procuradas para a compra do bacalhau

Para a Manteigaria Silva, os meses de novembro dezembro é sinónimo de grande afluência e um crescimento no volume de vendas, não fosse este estabelecimento um dos principais escolhidos pelos portugueses para a compra daquela que é um dos produtos mais tradicionais em Portugal. O bacalhau da Manteigaria Silva é todo ele pescado em águas islandesas, de forma sustentável, escalado ainda a bordo e de imediato sujeito à cura tradicional portuguesa, processo rigorosamente inspecionado pelo fornecedor (Lugrade) e por José Taboaço Branco, que garante que os melhores lotes ficam para a Manteigaria Silva. Aqui, encontra bacalhau de várias categorias de peso, todo ele de qualidade superior. A cura mínima é de 6 meses, havendo ainda alguns lotes especiais, como o lote exclusivo vintage, onde é possível encontrar o afamado “Bacalhau Vintage”, com 20 meses de cura, desenvolvido em parceria com a família Lucas/Lugrade. Para além disso, na Manteigaria Silva o bacalhau é virado diariamente, assegurando assim que este preserva todo a sua textura, sabor e valor nutricional.

Ainda assim, nesta altura de maior procura, a Manteigaria Silva vê-se pe-



rante um grande desafio que se tem tornado transversal pelo comércio português: a falta de mão de obra qualificada. Cada vez mais, José Taboaço Branco se depara com grandes dificuldades em recrutar trabalhadores para a área, o que, principalmente nesta altura de maior procura, se revela um grande desafio. Ainda assim, a Manteigaria Silva compromete-se em garantir que os melhores exemplares do clássico bacalhau nunca falem à mesa dos seus fregueses.

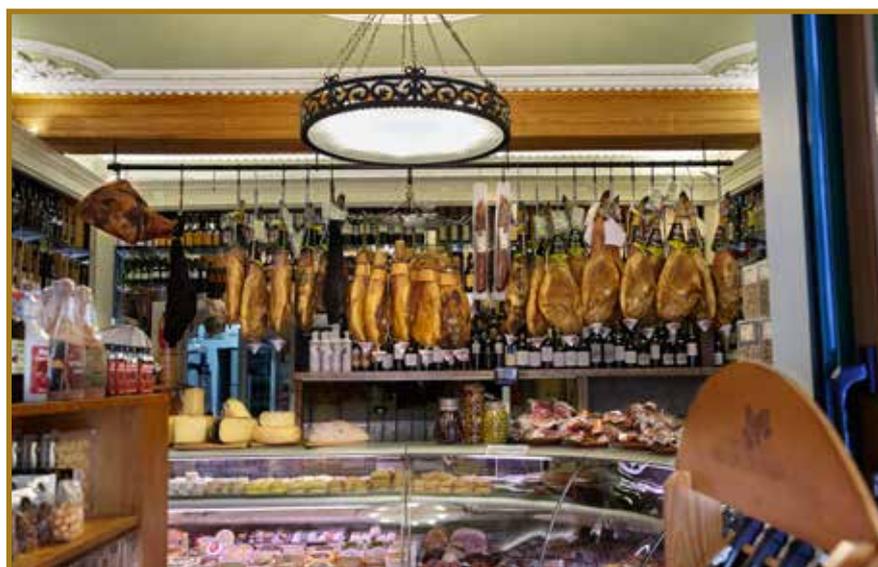
Historicidade da Manteigaria Silva é já reconhecida internacionalmente

Recorridos 132 desde que a Manteigaria Silva abriu portas aos portugueses que este estabelecimento se tem assumido como uma referência no comércio tradicional em Portugal. No entanto, para além do reconhecimento do serviço prestado, esta loja foi reconhecida pela “Love Food”, em 2023, como uma das mais bonitas mercearias históricas do mundo. A loja de comércio tradicional está colocada no 22º lugar do ranking, sendo que, no passado, havia já sido reconhecida pela “Fi-

nancial Times” e “Forbes, igualmente pela sua beleza e preservação histórica do espaço. Graças ao seu sucesso além-fronteiras, a Manteigaria Silva é, hoje, visitada diariamente pelos seus clientes lisboetas (alguns procurando os mesmos produtos que os seus avós compravam), e também por muitos estrangeiros, graças aos inúmeros guias de viagens que a recomendam.

O êxito da Manteigaria Silva, permitiu ainda que, em 2014, a loja abrisse uma loja de sabores no Mercado da Ribeira, por convite da “Time Out”, onde dá a provar o que de melhor se produz em Portugal, e, em 2016, a convite do conceituado chef português, passasse a estar representados no Bairro do Avillez, em pleno Chiado. Paralelamente, desde 2020, que a loja lisboeta faz vendas online.

Assim, não faltam razões para fazer uma visita à Manteigaria Silva e à sua equipa extremamente dedicada, capaz de lhe fornecer e promover o que de melhor Portugal tem para oferecer, em termos de bacalhau, queijos, enchidos, vinhos e muitas outras especialidades, sempre com o selo de qualidade e excelência com que a Manteigaria Silva já nos habituou.



MANTEIGARIA SILVA

www.manteigariasilva.pt

O restaurante onde o bacalhau é rei

É no Parque das Nações que podemos encontrar o D`Bacalhau, um restaurante inaugurado em 2010 pelo conceituado Chef Júlio Fernandes. A Mais Magazine dá-lhe a conhecer o espaço onde o bacalhau é tratado como merece, o que lhe tem permitido arrecadar vários prémios e reconhecimentos.

Foi em fevereiro de 2010 que Henrique Fernandes decidiu embarcar nesta aventura e abriu o seu próprio restaurante, localizado no Parque das Nações, em Lisboa. Mais tarde, o Chef Júlio Fernandes, pai de Henrique, juntou-se à equipa. Tal como o nome do espaço indi-

ca, aqui o bacalhau é o produto de excelência, havendo espaço para a confeção dos mais variados pratos tradicionais de bacalhau da cozinha portuguesa, sempre com um toque inovador do Chef que dá brilho ao prato. É nesta lógica que surgiu o Bacalhau à Chef Júlio, um prato desen-

volvido pelo próprio Chef e que só aqui pode encontrar.

No D`Bacalhau leva-se à regra o provérbio de que o bacalhau é um prato que se pode confeccionar de 1001 maneiras diferentes, havendo um extenso leque de pratos de bacalhau que compõem a ementa do restaurante do Chef Júlio. Ainda que o bacalhau seja um prato que é consumido durante todas as alturas do ano, aproxima-se aquela que é, por excelência, a época onde os portugueses mais consomem o peixe de águas longínquas, o Natal. Por isso mesmo, de forma a que possa saborear as maravilhas e os sabores dos diferentes modos de confeção de bacalhau, o D`Bacalhau tem a sugestão perfeita para si, o Misto de Bacalhau. Trata-se de um prato único no mundo, que é composto por uma travessa grande constituída por 4 pratos pequenos que contém Bacalhau à Braz, Bacalhau à Lagareiro, Bacalhau com Natas e o famoso Bacalhau à Chef Júlio. Um prato único que promove aquele que é o produto mais apreciado da gastronomia portuguesa.



Júlio Fernandes

Chef Júlio Fernandes, Proprietário do D`Bacalhau



Pataniscas premiadas

O cuidado na escolha do melhor bacalhau é um dos segredos para o prestígio que o D´Bacalhau tem adquirido

Naturalmente, para que o resultado final dos pratos confeccionados seja de grande nível, a matéria-prima utilizada deve igualmente possuir um padrão de qualidade bastante elevado. Por isso mesmo, todo o bacalhau utilizado neste restaurante provém da CAXAMAR, garantindo o melhor bacalhau das águas da Noruega e Islândia. Este cuidado com a escolha da matéria-prima faz com que muitos dos pratos do D´Bacalhau sejam amplamente reconhecidos e procurados por portugueses e estrangeiros, sendo que todos os anos o restaurante se enche regularmente de turistas que procuram este espaço após receber o feedback positivo de quem por aqui já passou. A fama que o D´Bacalhau vem obtendo faz com que, por exemplo, o povo brasileiro, quando visita Portugal e a capital portuguesa, traga no seu roteiro o D´Bacalhau como paragem obrigatória para uma refeição.

A conjugação do tradicional da gastronomia portuguesa com o toque inovador dado pelo Chef Júlio são o garante perfeito de um espaço onde se assegura um serviço de qualidade e refeições de fazer crescer água na boca. Por isso mesmo, não é de estranhar que por este espaço tenham já passado muitas personalidades de renome, entre artistas, políticos e apresentadores de televisão.

É no D´Bacalhau que se pode experimentar a melhor patanisca de Lisboa

Um dos pratos mais reconhecido e procurado são as pataniscas, as melhores de Lisboa, segundo o Festival Peixe, em Lisboa. Na segunda edição do festival que elege a melhor patanisca que se pode encontrar na capital portuguesa, o D´Bacalhau foi o grande premiado. Aspectos como o sabor e consistência do interior da patanisca, a ausência de gorduras, a aparência e o sabor global foram fatores decisivos para que o Chef Júlio arrecadasse mais um prémio. Para Júlio Fernandes, o segre-

do para a confeção da melhor patanisca de Lisboa prede-se com o facto de se manter fiel à tradição da confeção de uma boa e tradicional patanisca portuguesa.

A notoriedade e prestígio que o espaço adquiriu ao longo destes 13 anos é também fruto do excelente trabalho que o Chef Júlio tem desempenhado, garantindo um cuidado e dedicação que garantem o sucesso do seu restaurante. O conceituado Chef conta já com várias aparições em diversos programas televisivos de diferentes estações, bem como inúmeros convites para demonstrações, nomeadamente em várias regiões do Brasil, como Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza. Atualmente, o Chef Júlio dá aulas na Universidade Europeia, na Escola Secundária de Camarate e na Escola de Hotelaria de Lisboa. Paralelamente, Júlio Fernandes é ainda consultor na Escola Superior do Estoril e tem um programa diário na Tropical FM e periódico na Kuriacos TV.

Ainda que o bacalhau seja o ingrediente ex-líbris do restaurante do Chef Júlio, existe ainda uma vasta gama de pratos que estão presentes no cardápio do D´Bacalhau. Entre pratos vegetarianos, risotos e as várias iguarias de carne, são vastas as escolhas para uma refeição que promete ser única. Além disso, o D´Bacalhau realiza com frequência diversos eventos de celebração de datas importantes como a Passagem de Ano, o Dia da Criança, o Dia dos Namorados e até mesmo o Dia do Brasil.

Com uma vista privilegiada para o Rio Tejo, localizado bem no coração do Parque das Nações, o D´Bacalhau é um espaço imperdível para todos os amantes do bacalhau. Por isso mesmo, o Chef Júlio faz o apelo para que faça uma visita ao D´Bacalhau para degustar todos os 20 pratos de bacalhau que diariamente são aqui confeccionados.

Reservas: 218941296



www.restaurantebacalhau.com



Tradição e qualidade em cada gota

A Doolibar é uma empresa reconhecida nos quatro cantos do mundo pela qualidade e excelência dos seus produtos. Em entrevista à Mais Magazine, Luís Mila (CEO), revela mais detalhes sobre o mais recente lançamento: o Azeite Gaiato.

Luís Mila sempre demonstrou um enorme interesse pela indústria oleica. Foi precisamente no momento em que se começou a dar ênfase à cultura internacional do Azeite Virgem Extra, bem como à sua qualidade que Luís vislumbrou a oportunidade perfeita para adicionar à área à qual todas as gerações da sua família se haviam dedicado, a sua visão do mundo dos negócios e deste mercado, em particular.

Assim, em 2019, nasce a Doolibar, no concelho de Macedo de Cavaleiros, com o intuito de oferecer azeites e óleos alimentares de elevada qualidade, produzidos com excelência e com capacidade para superar as expectativas dos consumidores.

Atualmente, a Doolibar dedica-se a 4 grandes áreas de atividade: o azeite, os óleos alimentares, o embalamento e a

produção de biodiesel e, para além de Portugal, está presente em Espanha, na Colômbia e agora também nos Estados Unidos da América (EUA). Relativamente a este último, Luís Mila não esquece o orgulho que sentiu quando viu o seu produto ser publicitado em Times Square (Nova Iorque), “foi, sem dúvida, um momento que nunca irei esquecer na minha vida empresarial, uma surpresa feita pelo nosso parceiro que patrocinou uma marca transmontana na praça onde se encontram as melhores marcas do mundo”

No que às marcas diz respeito, de realçar a Olvila, o Flor e, mais recentemente, o Gaiato.

Quanto à primeira, a Olvila, trata-se de uma marca de óleos alimentares que se destaca devido à qualidade e variedade dos seus produtos que são produzi-

dos segundo os mais altos padrões de qualidade e segurança alimentar, garantindo que os clientes possam desfrutar de alimentos saudáveis e saborosos, oferecendo, assim, uma vasta gama de opções de óleos alimentares, incluindo: Óleo de Girassol, Óleo de Sementes, Óleo de Alto Rendimento e o famoso Tempero Português.

No que concerne ao Azeite Flor, este tem como missão levar azeites excecionais para a mesa dos amantes da gastronomia, oferecendo-lhe a pureza e a qualidade que merecem em cada garrafa Flor. Esta marca oferece uma linha distinta de azeites de alta qualidade, cada um com características e sabores únicos. Até ao momento, são três as variedades de azeite: Azeite Virgem, Azeite Virgem Extra e Azeite Clássico.

O novo lançamento: Azeite Gaiato

O Lagar do Gaiato foi a mais recente adição à empresa que permitiu levar a produção do azeite para um patamar mais elevado, oferecendo um produto ainda mais autêntico e saboroso aos seus consumidores. A partir deste lagar é possível ter um maior controlo sobre todo o processo de produção, desde a colheita das azeitonas até ao engarrafamento do azeite; garantir uma maior qualidade, uma vez que este lagar é equipado com as mais avançadas técnicas de extração de azeite, permitindo manter o sabor e os benefícios nutricionais das azeitonas em cada gota do azeite; e beneficiar das melhores condições para a produção, sobretudo ao nível do solo e do clima, sendo que até ao momento possuem uma plantação de 14 mil oliveiras que permitem produzir azeite de alta qualidade de forma sustentável e responsável.

Nesta marca está a ser implementada a grande distribuição com o objetivo de levar um pouco de Trás-os-Montes às grandes superfícies comerciais, isto porque se verificou que esta zona não se encontrava representada a grande escala nas estantes dos supermercados nacionais. Pelo contrário, cerca de 92% deste mercado é representado por empresas do sul do país.

Posto isto, o Azeite Gaiato já se encontra à venda no continente americano e também no africano, com o azeite de primeiro preço – Azeite Gaiato Clássico. Em contrapartida, em Portugal, serão lançadas em dezembro as primeiras unidades para o mercado com uma edição especial do Azeite Gaiato – 1934 – para comemorar a renovação total que foi feita na quinta, sendo essa a data que simboliza o primeiro ano em que laborou o lagar que a empresa adquiriu e renovou para ser o cerne da marca. “Esperamos dar a oportunidade às pessoas para que neste Natal possam cear com uma garrafa de Azeite Gaiato à mesa”, refere Luís Mila.

O compromisso com o meio ambiente

Neste momento o departamento de I+D+I da Doolibar está a tentar melhorar alguns processos no lagar, uma vez que, segundo o entrevistado, existem muitos subprodutos que poderiam ser aproveitados no olival ou até mesmo como biomassa. Concomitantemente, está a ser estudada a hipótese de produção das suas próprias embalagens de plástico 100% reciclado. “O nosso objetivo principal é poupar mais o planeta do que o estragar com a nossa indústria”, sublinha o CEO. Em suma, o grupo DOOLIBAR SGPS pretende ser ecologicamente sustentável, fazendo o cálculo da sua pegada em cada processo e plantar olival até que o saldo ecológico esteja a seu favor.



doolibar.com





A freguesia de São Salvador, localizada na cidade de Ílhavo, é uma autêntica pérola do litoral português. Com uma forte e tradicional ligação ao mar, conta ainda com uma beleza paisagística muito singular, bem como de tradições de longa data, tal como conta à Mais Magazine João Braga, Presidente da Junta de Freguesia de Ílhavo.

Quais os principais pontos de interesse que a Freguesia de S. Salvador em Ílhavo tem para oferecer aos visitantes?

Hoje em dia o turismo é uma das principais fontes de riqueza do município, graças às suas magníficas praias, aos seus formosos museus, à sua saborosa gastronomia e a toda a aposta que foi feita nas áreas do lazer e da cultura. As melhores praias da região estão em Ílhavo, os melhores restaurantes estão em Ílhavo, e até os grandes eventos e festivais da região realizam-se em Ílhavo. Dentro da Freguesia de São Salvador temos os melhores hotéis, os melhores espaços culturais e os melhores museus da zona centro (Museu Marítimo de Ílhavo, com o seu Aquário de Bacalhaus, e o Museu e Complexo Fabril da Vista-Alegre).

A região de Ílhavo está repleta de uma oferta turística muito diversificada, que vai desde as inúmeras tradições, como o Carnaval Tradicional de Vale Ílhavo, passando pelas singulares paisagens e gastronomia de forte ligação ao mar. Fale-nos um pouco sobre estas vertentes que tornam Ílhavo uma região que vale a pena visitar.

A oferta é variadíssima nestes dois segmentos. Começando com a gastronomia é crucial dar destaque ao Bacalhau e a todos os seus derivados. Como costumamos dizer existem 1001 maneiras de confeccionar este peixe, o legítimo bacalhau provém das águas frias do Atlântico Norte e chama-se Gadus morhua. Aproveitam-se as espinhas para caldeirada, e preso à espinha surge o

"Visitar Ílhavo e a sua principal freguesia, São Salvador, é uma experiência única e inesquecível"

samo e as boininhas muito comuns na Feijoada de Samos. Para provar estas iguarias temos o Festival "Gastronomia de Bordo", cujo objetivo é alavancar o sector da restauração, ao mesmo tempo que destacamos pratos menos conhecidos.

Falando de Vale de Ílhavo, temos a sua candidatura a Aldeia Típica de Portugal praticamente concluída e nada melhor que percorrer este lugar passando de padeira em padeira provando as Padas de Vale de Ílhavo e o inigualável Bolo Doce que na altura da Páscoa se designa por Folar ao qual se acrescenta ovos na sua decoração.

Ílhavo tem uma forte ligação ao bacalhau, graças à forte e tradicional ligação que as suas gentes sempre mantiveram com o mar. De que forma é que esta ligação se desenvolveu na cidade e qual a oferta e contributo que Ílhavo fornece no capítulo do bacalhau?

A pesca, segundo se apurou, foi seguramente a razão da fixação populacional. Apesar de hoje o sector atravessar um período difícil, devido às novas regras comerciais impostas pela União Europeia, esta atividade é considerada como a mais característica de Ílhavo. Este produto, conhecido por cá como o "fiel amigo", é hoje um dos grandes ex-libris da gastronomia tradicional portuguesa.

Decidimos apoiar as nossas festas religiosas tradicionais, fomentando o turismo religioso, ao mesmo tempo que contribuímos para a manutenção da memória coletiva das nossas gentes. Uma comunidade sem recordação da sua história e das suas raízes é uma comunidade sem bases para o Futuro. Nesse sentido, a Festa da Nossa Sra. Do Pranto, a Festa em Honra de Divino Salvador (Padroeiro da Freguesia) e a Festa do Nosso Sr. Jesus dos Navegantes são marcos fundamentais no reconhecimento da identidade da nossa freguesia. Exemplos de ligações entre a família marítima e a família de terra. Entre a crença divina e o profano. Estas marcas podem ser interpretadas no Centro de Religiosidade Marítima mesmo no centro da nossa Freguesia.

A par do setor da pesca e do bacalhau, também o setor do artesanato e do pão são duas áreas pelas quais a Freguesia de S. Salvador sempre foi reconhecida. Fale-nos sobre a história que liga estas

duas áreas à freguesia.

Temos o Pão de Vale de Ílhavo (Padas) e os Folares (Bolo Doce), feitos em forno de lenha e que se destacam principalmente na altura da Páscoa onde os Folares são decorados com ovos e fazem parte da oferta entre padrinhos e afilhados.

Na área do Artesanato, hoje, já é difícil de enumerar toda a panóplia de artigos produzidos pelos nossos artesões. As pessoas de Ílhavo sempre foram criativas e direcionadas às artes, mas destacam-se o artesanato ligado à área marítima, como a construção de miniaturas de embarcações em madeira, ou os trabalhos em corda como nós e amarrações. Salienta-se também a cerâmica, muitas foram as pessoas que trabalharam na Fábrica da Vista-Alegre, e que aprenderam técnicas, que hoje usam para fabricar peças cerâmicas artesanais e únicas e que tanto deliciam os nossos turistas.

Para finalizar, que mensagem de apelo o senhor presidente gostava de deixar a todos os nossos leitores que ainda não visitaram a cidade de Ílhavo e as suas gentes?

São poucos os territórios com tanta diversidade como o nosso. Por isso visitar Ílhavo e a sua principal freguesia, São Salvador, é uma experiência única e inesquecível.

Aos Parques de Lazer dos Moitinhos e Vale de Ílhavo inaugurados no ano passado, juntámos este ano um Circuito de Manutenção no lugar da Sra. dos Campos, um Parque Canino que faz estender a zona verde da freguesia desde o Centro até à Ria. Estamos ainda a concluir no lugar da Légua a requalificação de todo o Largo da Capela, podendo esta comunidade, ainda contar com um novo Parque Infantil para as suas crianças. Apelamos a que venham viver as nossas tradições fazendo da nossa casa a vossa casa. Podem sentir esta proximidade nas nossas gentes que tão bem sabem receber. E temos a certeza que depois de virem vão querer sempre voltar.

Venham viver as coisas boas que são tão nossas!

Uma visita a Ílhavo é sempre um Até Já!



S. Salvador
Junta de Freguesia de Ílhavo

www.freguessalvador.pt

Espanhóis compram bacalhau e azeite em Portugal

A feira mensal em Vilar Formoso encontra-se a dois passos de Espanha e os “vizinhos” têm vindo à procura dos produtos portugueses.

Muitos espanhóis estão a comprar bacalhau e azeite em Portugal porque dizem ser “mais barato”. Na feira de Vilar Formoso, por exemplo, 1 quilo de bacalhau custa menos 3 euros.

Apesar de o tempo não estar favorável ao negócio, Francisco conta com a clientela fiel ao bacalhau e diz que a maioria são espanhóis.

Francisco revela ainda que se abastece em Tondela e Aveiro, zonas de onde são provenientes não só o bacalhau que tem à venda, mas também o azeite português, um produto atrativo devido à sua qualidade e ao preço.

Num momento em que nos aproximamos da época festiva, o negócio na feira em Vilar Formoso é alimentado, sobretudo, pelos clientes espanhóis que são seduzidos pelos preços mais em conta e também pela qualidade dos produtos portugueses.

Portugal com permissão para pescar 2.296 toneladas de bacalhau junto ao Canadá

Em comunicado, o governo anunciou que em 2024, Portugal vai poder pescar 2.296 toneladas de bacalhau na zona 3M, junto à Zona Económica Exclusiva do Canadá, o que equivale a um aumento de 92% face a 2023.

Segundo a ministra da Agricultura, Maria do Céu Antunes, citada em comunicado, “este aumento é muito positivo para a frota bacalhoeira portuguesa, tanto mais que vem no seguimento do aumento já verificado em 2023, quando foi possível aumentar a quota em 52,5% contribuindo para o reforço da rentabilidade desta frota e para que esta espécie tão apreciada continue a chegar às nossas mesas pelas mãos dos nossos pescadores”.

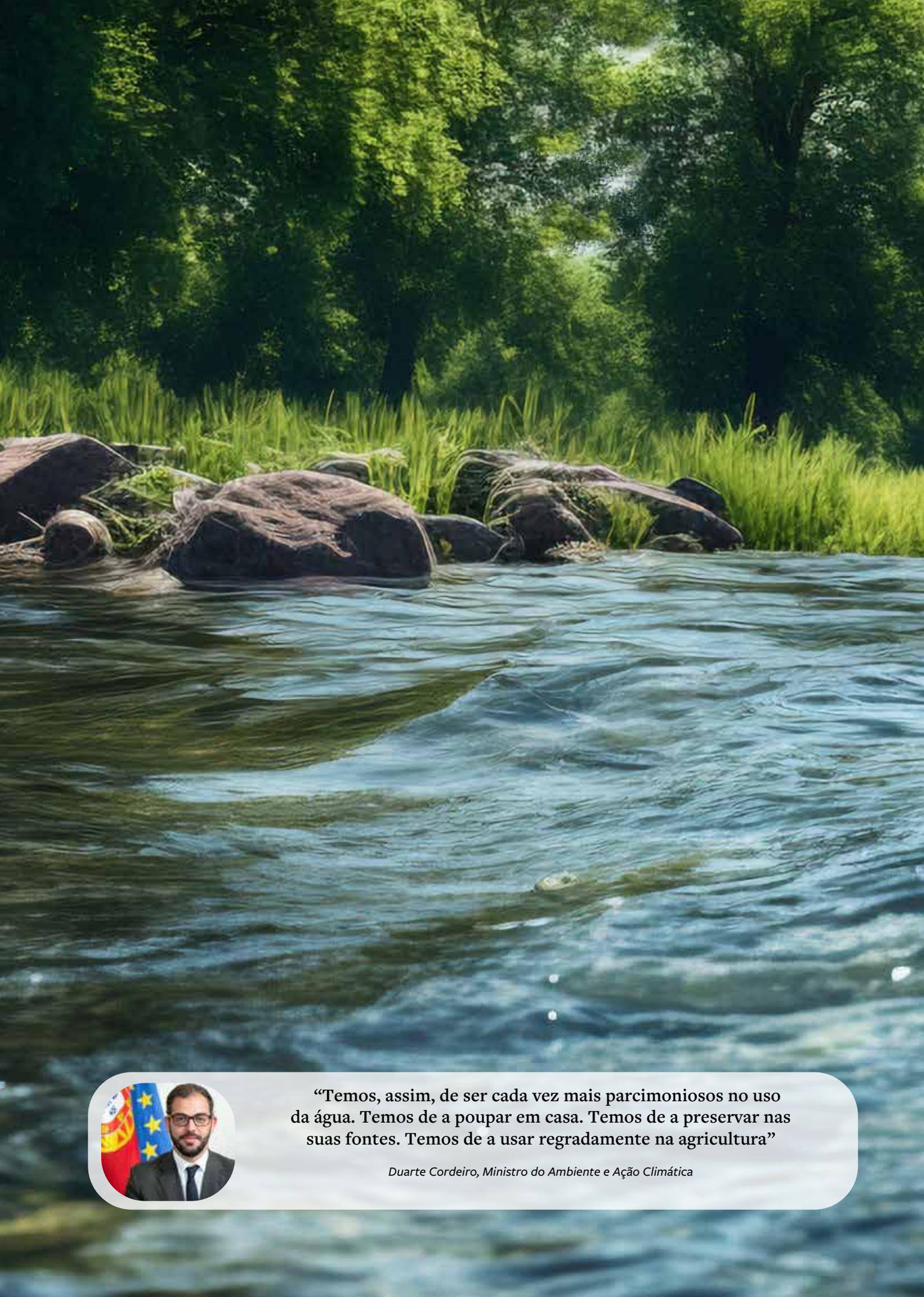
As negociações ocorreram na 45ª reunião anual da Organização das Pescas do Atlântico Noroeste (NAFO), no Palácio de Congressos Mar de Vigo, em Espanha.

A nível nacional, o destaque das negociações incidiu no ‘stock’ na zona 3M, cujo Total Admissível de Captura (TAC) foi estipulado em 11.708 toneladas, afirmou o Ministério da Agricultura.

“Os restantes ‘stocks’ de relevo para Portugal mantiveram as mesmas possibilidades de pesca”, sublinhou.

A Nafo é uma Organização Regional de Gestão de Pescas que visa gerir, numa base multilateral, os recursos de pesca localizados no alto mar, numa zona contígua à ZEE do Canadá.

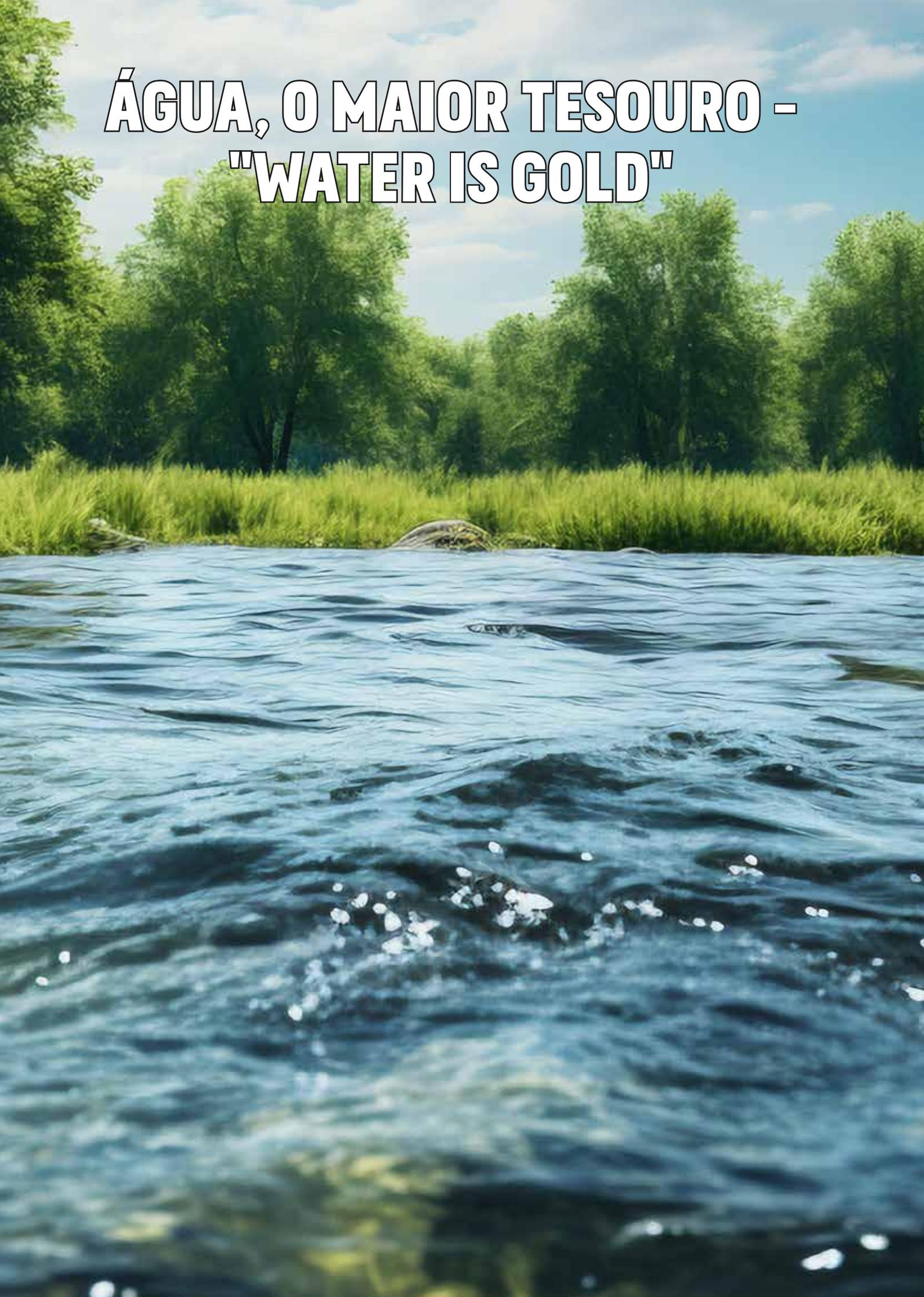




“Temos, assim, de ser cada vez mais parcimoniosos no uso da água. Temos de a poupar em casa. Temos de a preservar nas suas fontes. Temos de a usar regradamente na agricultura”

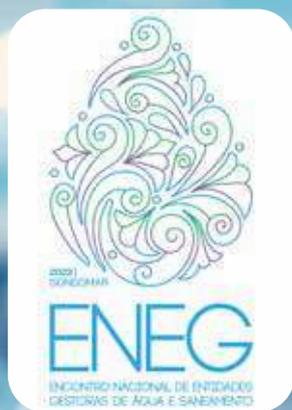
Duarte Cordeiro, Ministro do Ambiente e Ação Climática

**ÁGUA, O MAIOR TESOURO -
"WATER IS GOLD"**





Frederico Martins Fernandes, Presidente
Comissão Organizadora do ENEG 2023



APDA realiza ENEG 2023 em Gondomar

Entre 27 e 30 de novembro, a Associação Portuguesa de Distribuição e Drenagem de Águas (APDA) realiza mais uma edição do Encontro Nacional de Entidades Gestoras de Água e Saneamento (ENEG), que este ano decorre no Multiusos de Gondomar.

Trata-se de um evento bienal que se tornou uma referência no setor da água ao longo das últimas duas décadas e que se assumiu como um espaço de discussão, de partilha de conhecimento, de exposição e de convívio de um conjunto de pessoas que escolheram, de alguma forma, a gestão água como um dos seus propósitos pessoais.

Numa altura em que os recursos hídricos estão cada vez mais presentes na agenda nacional, o ENEG 2023 tem como mote “Um Grito pela Água!”, pretendendo reunir os principais stakeholders para promover a reflexão sobre o estado do setor da água em Portugal, bem como debater os desafios atuais e os que se avizinham.

O evento apresenta um programa abrangente, onde se destacam o Grande Debate, com algumas das principais personalidades do setor, e as sete mesas-redondas, desenhadas à volta de alguns dos maiores desafios que a gestão da água hoje apresenta: a eficiência dos sistemas, a importância da gestão de ativos, a exigência das novas diretivas europeias, a dificuldade em atrair e reter pessoas, as soluções à volta da economia circular como resposta às alterações climáticas, a afirmação do setor perante a sociedade, e também a necessidade de encontrar um financiamento adequado para todos estes desafios.

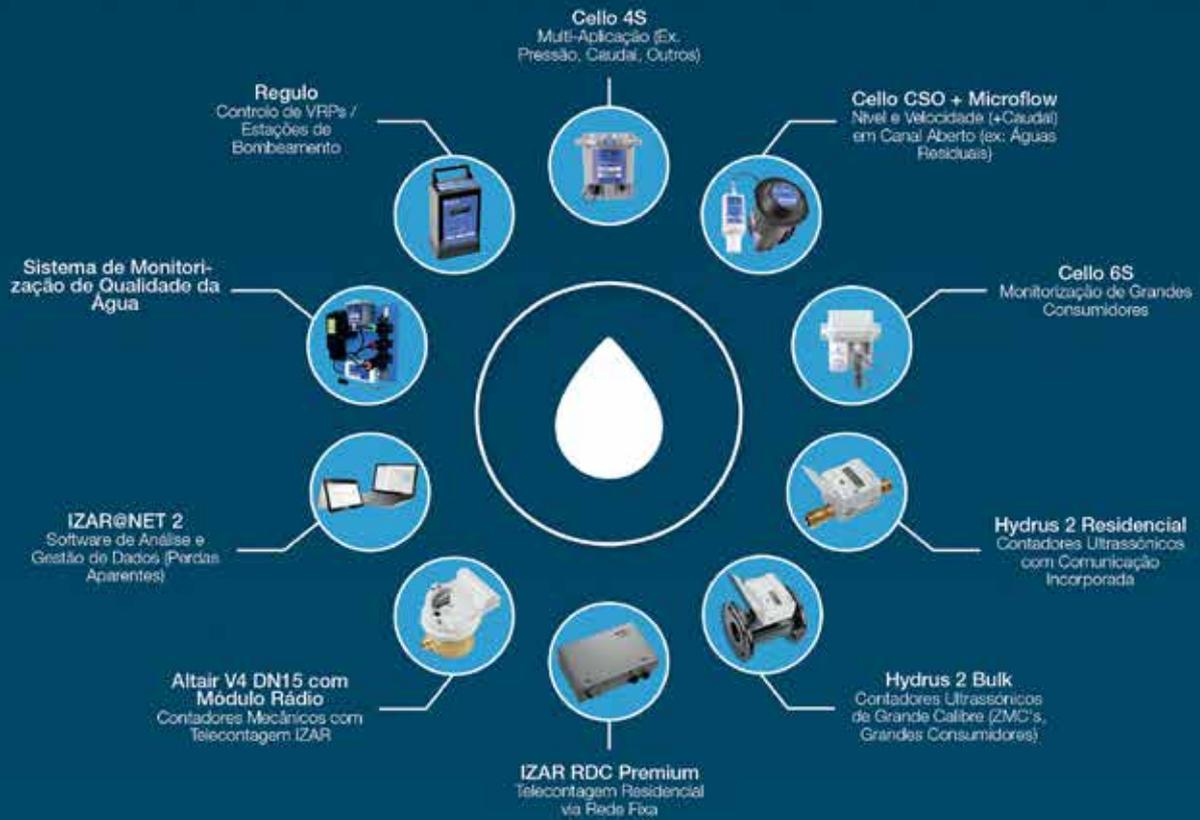
Em paralelo, vão ser apresentadas as comunicações técnicas, alicerçadas no trabalho que as diferentes comissões especializadas da APDA desenvolvem ao longo do ano e que, nesta edição do evento, foram estruturadas em quatro salas temáticas em torno dos “P”s da sustentabilidade – Purpose, Profit, People e Planet.

Fora das salas, o evento conta com um espaço de exposição, onde estarão presentes mais de 60 entidades distribuídas por 116 stands. O programa integra também outros momentos de interesse, como o Pipe Contest, onde diferentes equipas operacionais competem entre si na montagem de ramais em carga, o Jantar e Gala, onde são divulgados os Prémios APDA – Tubos de Ouro e os vencedores do Pipe Contest, e também as Visitas Técnicas.

De destacar igualmente o Alto Patrocínio concedido pelo Senhor Presidente da República e a participação do Senhor Ministro do Ambiente e da Ação Climática na sessão de abertura do ENEG, sendo este um claro sinal da importância da discussão que se pretende promover.



EQUIPAMENTOS E SISTEMAS DE MEDIÇÃO, MONITORIZAÇÃO E CONTROLO DAS REDES DE DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA E ÁGUAS RESIDUAIS



ENERMETER

Na liderança da inovação



GARBAGERE - PLATAFORMA DE GESTÃO DE RESÍDUOS



23 anos a marcar pela diferença



Eng.º Manuel Machado, CEO da Enermeter

Estivemos à conversa com o Eng.º Manuel Machado, CEO da empresa Enermeter, presente no mercado português há mais de duas décadas, tendo como objetivo fornecer aos seus clientes equipamentos inovadores no setor da água, gás, eletricidade e ambiente.

Fundada em 2001, a Enermeter dedica-se ao desenvolvimento de soluções inovadoras para as áreas de medição e ambiente. Como surge este projeto e qual é o balanço que faz destes 23 anos de atividade?

A Enermeter surgiu no mercado como uma empresa de base tecnológica dedicada ao desenvolvimento de soluções inovadoras para as áreas de medição e visão artificial. Sediada em Braga, destacou-se desde logo como líder nas suas áreas de atuação, fruto da aposta em produtos inovadores.

Inicialmente, a empresa começou por se dedicar a 4 áreas de negócio: 3 delas ligadas ao metering (água, gás e eletricidade) e outra no campo da inteligência artificial. Face ao crescimento sentido, deparamo-nos com a necessidade de separar a componente de IA, o que acabou por dar lugar a uma outra empresa, a Neadvance, empresa de referência na área a nível mundial. Atualmente, a Enermeter está presente numa nova área de atuação, o ambiente, mais concretamente na gestão de recolha de resíduos e limpeza urbana, através da plataforma Garbagere.

Quanto ao balanço destes 23 anos de atividade, podemos dizer que é extremamente positivo, pois somos reconhecidos a nível nacional enquanto uma empresa

que possui os melhores sistemas e que garante ao mercado inovação permanente. O nosso percurso tem sido marcado pelo sucesso das nossas soluções e procuramos que esta seja uma realidade constante dentro da nossa empresa.

Falamos de uma empresa que disponibiliza várias soluções ao nível da água, gás, eletricidade e ambiente. O que nos pode contar sobre cada uma destas áreas?

Os nossos produtos são soluções de alta precisão, o que nos permite acrescentar valor não só à operação dos nossos clientes, mas também geram retorno do investimento. Isto só é possível uma vez que os produtos incorporam um conjunto de features diferenciadoras dos demais.

Na área da eletricidade fornecemos Smart Meters e equipamentos de gestão de comunicações, sendo que os nossos principais clientes são a E-Redes e a Eletricidade dos Açores. Neste sentido, contamos já com cerca de 4 milhões de equipamentos instalados em Portugal ao longo dos últimos 23 anos.

Relativamente ao gás, somos fornecedores da Floene, REN Portgás e Sonorgás, entre outros, sendo o nosso foco a contagem e monitorização das redes de distribuição residencial e industrial. Os



nossos serviços estendem-se também à gestão diária da alarmística desencadeada pelos diferentes sensores e equipamentos instalados em todos os nossos clientes. Atualmente, gerimos mais de 5 mil pontos industriais na rede de distribuição de gás portuguesa.

No setor da água, somos fornecedores de referência das principais entidades gestoras, como por exemplo Agere, Águas do Porto, Águas de Gaia ou EPAL. Somos a empresa em Portugal com o maior número de contadores em telecontagem instalados e fornecidos ao longo dos últimos anos. A empresa conta também com uma vasta experiência na prestação de serviços de leitura e gestão de parques de contadores, com mais de 300 mil unidades, na monitorização e controlo das redes de distribuição de água limpa e águas residuais e ainda de soluções de monitorização dos principais parâmetros de qualidade da água.

Na área do ambiente, disponibilizamos ao mercado a plataforma Garbagere e destacamo-nos pela implementação de um sistema robusto, flexível, adaptável e em contínua evolução no tempo. A plataforma, já implementada em diversos municípios no país, foi desenvolvida tendo por base os conceitos da indústria 4.0, permitindo revolucionar o processo tradicional de gestão e recolha de resíduos e limpeza urbana ao disponibilizar uma solução transversal a toda a organização, com uma interface user-friendly e com a automatização e digitalização de todos os processos.

Do seu ponto de vista, a aposta na inovação e a utilização de tecnologia avançada são os principais fatores distintivos desta empresa e fazem com que a mesma seja líder no seu setor de atividade?

Sem dúvida, as nossas apostas na inovação e na utilização de tecnologia avançada são, de facto, os principais fatores distintivos da Enermeter, o que nos coloca como líderes de mercado. Conseguimos oferecer aos nossos clientes soluções mais eficientes, de elevada qualidade e com vantagens competitivas ao nível da inovação e sustentabilidade. Isto permite-nos uma fácil adaptação às mudanças do setor de atividade e uma forte antecipação às necessidades dos clientes, mantendo-nos como uma grande referência neste ramo.

Podemos afirmar que outra das vossas vantagens competitivas é a relação de confiança que estabelecem com quem vos procura?

Exatamente, e essa relação advém da materialização daquilo que é a nossa mensagem junto do cliente. Não nos limitamos a dizer que as nossas soluções são diferenciadoras, mas comprovamos aquilo que comunicamos através dos resultados e da geração de valor, criado pelos nossos sistemas e equipamentos.

Acredita que para o sucesso da Enermeter muito tem contribuído o trabalho da sua equipa? Faça uma breve descrição da mesma.

As empresas são as pessoas e, no caso da Enermeter, cada colaborador tem o seu trabalho bem definido, sabe exatamente o que deve fazer e possui a autonomia necessária para tomar decisões. Além disso, os objetivos da empresa são partilhados por todos: trabalhar para que a empresa seja líder na área. É importante que as pessoas se identifiquem com o ADN da empresa e sintam que são uma mais-valia para o sucesso da mesma.

A Enermeter possui uma equipa multidisciplinar, com um elevado know-how, o que cria um ecossistema que nos permite

propor aos nossos clientes soluções chave na mão. Não fornecemos apenas os equipamentos e softwares, nós integramo-los com os softwares de terceiros para que tudo funcione na perfeição.

Neste momento estão a desenvolver algum projeto que gostasse de destacar? E em termos futuros, o que podemos esperar da Enermeter?

Destacamos o nosso mais recente projeto, a plataforma Garbagere, que no contexto das smart cities pretende tornar mais eficientes todos os processos relacionados com a recolha de resíduos e limpeza urbana. Permite-nos uma gestão centralizada dos recursos humanos, equipamentos, pontos de interesse, ocorrências, logística, planeamento de rotas, tarefas e operações no terreno. Com isto, obtemos melhorias significativas na redução de custos operacionais e das emissões de CO₂, na otimização dos processos associados, na análise de métricas importantes para a gestão, na digitalização e centralização de todo o processo e no aumento da satisfação do cidadão.

Em termos futuros, vamos continuar a apostar em soluções capazes de melhorar o ambiente, a sociedade que nos rodeia e empresas, prometendo continuar na linha da frente da inovação.



enermeter.pt



Na liderança há mais de duas décadas



É na TDF Portugal que consegue encontrar as melhores soluções de bombagem disponíveis no mercado no que diz respeito à transferência de produtos sensíveis. Em entrevista à Mais Magazine, os atuais gerentes da empresa, Alberto Maestre e Luís Alves, desvendam alguns dos projetos que esperam implementar nos próximos anos.

A TDF Portugal foi fundada em 2000 e é líder na fabricação, distribuição e instalação de bombas e produtos relacionados. Qual o balanço que faz do percurso da empresa desde a sua fundação até aos dias de hoje?

A primeira aposta internacional do Grupo TDF foi o nosso mercado. O nosso fundador, Alberto Maestre, esteve desde o início comprometido com o desenvolvimento da TDF Portugal (ex. Hidromethos).

Após 23 anos de atividade no mercado, o balanço é muito positivo, tendo em conta que conseguimos atingir a liderança do mercado em vários setores da Indústria em Portugal.

No que diz respeito aos serviços e produtos/tecnologia, o que é que a sua empresa disponibiliza aos seus clientes e quais são as suas funções?

Com o crescente investimento em infraestruturas modernas e com oficinas de reparações que cobrem o território nacional, sempre preocupados com a nossa pegada ecológica, apostamos em produtos líderes para a indústria em geral.

Com mais de 800m€ de stock de Bombas Volumétricas, Centrifugas, de Vácuo, Instrumentação e Controle, Filtros e Skid's customizados para fornecer em 24 horas as necessidades primárias do nosso mercado.

Explique para que setores/indústrias esses mesmos serviços e produtos são aplicados.

Estamos em posição de liderança na Indústria Farmacêutica e Alimentar; no Tratamento e Desinfecção da Água, na Indústria Petroquímica, Química e Química Fina, na Indústria Cerâmica, Tintas e Pinturas, nas Minas, na Náutica de recreio e industrial, entre outros.

Falamos de uma área que requer colaboradores experientes e altamente qualificados. Nesse sentido, faça uma breve descrição da sua equipa.

Neste momento contamos com uma equipa de 6 comerciais externos, apoiada

da por 8 comerciais internos (com 7 homens e 7 mulheres, com idades compreendidas entre os 23 e os 68 anos), liderada pelo nosso Diretor Comercial Miguel Brito, que cobrem todo o território Nacional, Continental e Ilhas.

Do seu ponto de vista, é importante apostar na formação contínua dos seus colaboradores?

A formação dada aos nossos colaboradores, tanto interna como nos nossos parceiros de mercado espalhados pelo mundo, é uma preocupação constante nossa. É importante termos colaboradores com níveis de conhecimento muito elevados para serem uma verdadeira ajuda para o nosso sempre exigente mercado.

A TDF Portugal foi PME Líder em 2021 e 2022, acredito que esta distinção seja motivo de orgulho para si... Na sua opinião, a que se deve o sucesso da empresa?

À equipa TDF Portugal e à sua vontade de vencer, à nossa capacidade de gerir bem a empresa e de nos preo-

cuparmos por manter a nossa equipa motivada, aos nossos clientes e à grande e constante aposta no nosso mercado.

Aproveito para informar que a TDF Portugal é uma empresa certificada ISO 9001:2015 pela SGS desde julho de 2023, mais um passo dado no sentido de melhorar a nossa relação com os clientes, bem como melhorarmos o desempenho das nossas funções.

Numa entrevista dada anteriormente referiu que já estava em andamento um projeto para uma fábrica de bombas volumétricas. Neste momento, em que "pé" está essa obra?

Na altura estávamos em plena pandemia e o investimento teve que ser repensado e adiantado para o ano de 2026, ano em que deveremos começar a construir as infraestruturas necessárias para o desenvolvimento desse grande projeto. Já temos a localização estudada e decidida, falta negociar o local e fechar a aquisição do mesmo, depois desse passo tudo vai ser mais fluido e a inauguração prevista para 2026 passará a ser uma realidade.

Para terminar, quais são as suas perspetivas para o futuro da TDF Portugal?

Continuar sempre a crescer e a posicionarmo-nos como líderes globais. Continuar a desenvolver a nossa equipa e a contratar mais pessoas para nos adaptarmos ao crescimento que temos vindo a ter desde que tomaram posse os atuais gerentes da empresa (2018), Alberto Maestre e Luis Alves, e continuar a escrever história e a ultrapassar dificuldades.



tdfportugal.pt

No Ciclo da água, estamos focados no tratamento, desinfeção e transporte.

Tratamento



Desinfeção



Transporte



Qualidade acima de tudo

Miguel Silva Costa, CEO da WebHS, dá-nos a conhecer a sua empresa, pioneira em Portugal no que concerne a serviços profissionais de alojamento web.

A WebHS é a marca da WebSP, Lda através da qual são comercializados, desde 2002, serviços profissionais de alojamento web nas suas diversas vertentes, isto é, desde soluções em ambiente partilhado até soluções dedicadas em estrutura bare metal e/ou cloud própria. Estes serviços são complementados com outros de acréscimo de valor como, por exemplo, o simples registo de domínio ou a disponibilização de soluções de segurança através do serviço de backup descentralizado de dispositivos alojados em data center e / ou nas instalações do cliente, emissão e implementação de certificados de segurança (SSL) e ainda a comercialização de ligações VPN.

Esta empresa distingue-se devido à qualidade dos serviços prestados,

algo que é “desde o início, uma obsessão por parte de todos os membros da equipa”, confessa Miguel Silva Costa. A WebHS destaca-se ainda pelo compromisso que estabelece com os seus clientes, apoiando-os em todas as etapas, desde a proposta até se tornarem efetivamente clientes. “Queremos que tirem o máximo de proveito dos nossos serviços, garantindo assim que se foquem no que realmente interessa, os seus projetos online”, refere.

Por esta altura, a WebHS celebra o seu 21º aniversário, sinal da assinalável experiência que a empresa tem na área da tecnologia e que se apresenta como uma grande mais-valia. “Os 21 anos de atividade traduzem-se numa dinâmica enorme de inovação, em que nos dedicamos a estar sempre a par do que

o mercado procura bem como a tentar antecipar necessidades, mas também numa dinâmica de reinvenção, em que analisamos periodicamente como é que na nossa oferta e a nível de processos internos poderemos continuar a melhorar e a adaptarmo-nos a novas realidades / exigências”, salienta o CEO da WebHS.

Quanto ao futuro, a equipa da WebHS tem trabalhado sobre algumas temáticas, nomeadamente a Inteligência Artificial, a Cibersegurança e a Sustentabilidade. Em suma, “continuamos a ver um futuro desafiante, mas ao mesmo tempo muito excitante”.

Canmonsectetur adipiscing elit. Curabitur vitae sem convallis, rutrum ipsum ampor eet tel que so neque la e Maporta sem. Aliquam euismod congue sapien, non volutpat enim varius egetudin placerat sit amet a laor **Não deixe que toda a sua informação desapareça...** et massa ornare consectetu, non volutpat enim varius e eu vitae magna Curabitur sit amet neque in neque sollicitudin placerat sit ametge nea eu vitae magna laore Praesent odiligula, eleifend at dui in, volutpat pharetra odio. Sed eleifend dictum metus, quis vehicula ex te Lorem ipsum dolor sit met, consectetur adipiscing elit. Curabitur vitae sem convallis, rutrum ipsum a laor r vitae sem us. Maecenas eget porta sem. Aliquam euismod congue sapien, non volutpat enim varius ege ne Pelentesque lacinia dui ligula, **Na WebHS todos os seus dados e informações estão seguros** tum a laore.

Oferecemos backup diário remoto e automático baseado na solução Acronis em todos os planos de alojamento web, revenda, em ambiente Linux ou Windows.

Conheça ainda a nossa solução **Cloud Backup & Recovery** que lhe permite realizar backups de diferentes dispositivos (servidor, computadores, discos externos, etc.) de forma simples e rápida.

webhs
alojamos ideias

WebHS é uma marca registada da WebSP - Comércio e Prestação de Serviços Informáticos, Lda. A WebHS é registrar oficial credenciada pela DNS PT

707 102 054 * | www.webhs.pt

*Dias Úteis das 9h às 18h | Rede Fixa: 12,1 cent./min
Rede Móvel: 30,25 cent./min

EMPRESA CERTIFICADA
eic
ISO 9001

★ Trustpilot
★★★★★
Trustscore 4.9 em 5

HÁ SÓ UMA ÁGUA!

FAÇA A SUA PARTE: POUPE ÁGUA

A água é um **recurso precioso** e **finito** que devemos preservar. Ela é **essencial** para a nossa sobrevivência. Ao economizar água, estamos a ajudar a **proteger o meio ambiente** e a **garantir a disponibilidade de água** para as gerações futuras.



CÂMARA
MUNICIPAL

A referência em soluções para águas, esgotos e telecomunicações



Manuel Duarte, fundador da Boomlift

Os 17 anos de atividade da Boomlift são a prova da resiliência e longevidade desta empresa, que se tem assumido, ao longo dos anos, como uma entidade de referência no setor da água. Manuel Duarte, fundador da Boomlift, falou à Mais Magazine sobre o catálogo de produtos e serviços da sua empresa, desvendando algumas iniciativas que espera implementar no futuro da Boomlift.

Apresente-nos a Boomlift e explique como tem sido o percurso desta empresa ao longo dos seus 17 anos de atividade.

A Boomlift começou por ser uma empresa onde o seu principal objetivo era prestar assistência técnica às plataformas elevatórias na enorme quantidade de centros comerciais que nasciam na época por todo o país. Essa orientação para a assistência pós-venda permaneceu no nosso foco, mas decidimos mudar completamente a orientação da empresa e voltar a nossa atenção para a área do saneamento e das águas, porque nos sensibilizaram as declarações do presidente do Banco Mundial, Ismail Serageldin, que afirmou que “as próximas guerras serão travadas pela água”. Ainda não es-

tou a considerar uma guerra hídrica, mas a escassez de recursos hídricos e a deterioração da sua qualidade são questões importantes que impactarão populações e negócios nos próximos anos. Foi investigando profundamente este paradigma e as necessidades que as empresas foram apresentando, que investimos no desenvolvimento de equipamentos, quer de fabrico nosso, como de representação de outros fabricantes internacionais, principalmente alemães. Desta forma distribuímos os nossos produtos na BOOMLIFT em 4 setores, com uma equipa que varia entre 5 e doze pessoas, em função das necessidades que a empresa vai apresentando. Somos Top 5 melhores PME Portugal, em 2022 e em 2023.

No que diz respeito aos produtos/serviços, o que têm para oferecer aos clientes?

A empresa dispõe de 4 linhas de produtos interrelacionados: águas e saneamento, onde possuímos trinta produtos para os trabalhos de manutenção e reparação em tubagens/conduitas das redes de saneamento, pluviais e distribuição de águas (é neste setor que temos 2 prémios de inovação em 2 produtos: os equipamentos para testes de fumos e as chaves magnéticas para levantar as tampas metálicas de caixas de saneamento); ambiente e urbanismo, onde disponibilizamos máquinas para limpeza das areias nas praias, como a máquina elétrica para redução da poluição ambiental que permite ser carregada durante o dia com o sol da praia e trabalhar na limpeza do areal ao final da tarde; equipamentos para a indústria, o setor onde temos componentes como cabeças de lavagem e bombas de transfeça; e telecomunicações e energia, uma gama de produtos que no passado teve um peso superior no volume de negócios, mas continuamos a colocar uma linha de equipamentos da C.Scope na deteção de cabos, tapa valas e guinchos.

Em que consiste a Academia BoomPipe & Lift e quais são os seus principais objetivos?

Os objetivos da Academia BoomPipe & Lift passam por abranger públicos e mercados no panorama nacional

e internacional, através de formação presencial, podendo ser alargada para formação “on-line”; promover a acessibilidade da formação em qualquer hora e em qualquer local; e constituir-se uma ferramenta de inovação na oferta formativa sobre os equipamentos que comercializamos para permitir a todas as entidades disporem de um conjunto de conhecimentos para dar respostas às suas necessidades.

Acredita que são fatores como o know-how e a experiência adquirida ao longo dos anos pelos seus colaboradores que fazem com que Boomlift seja uma referência no mercado tanto a nível nacional, como internacional?

Sem dúvida que é a forma dedicada e de formação exclusiva que temos no fornecimento dos equipamentos, garantindo-lhes sempre um serviço de assistência de excelência e na formação dos utilizadores, que nos coloca como referência no mercado.

Quais são os projetos que tem em mente para o futuro da empresa?

Estamos de momento a trabalhar num projeto de internacionalização com um dos nossos principais parceiros alemães, a VETTER, no setor das tubagens para redes de saneamento e redes de pluviais. Para além da expansão internacional, temos neste momento 4 protótipos para lançar novos equipamentos no mercado nacional, estando ainda em fase de testes. Temos ainda empresas irmãs que nasceram de dentro da BoomLift e que vão expandir-se mais nos próximos anos, como é o caso da MAGNETICBOOM, Lda, uma start-up que exclusivamente se dedica aos produtos magnéticos, comercializa todo o tipo de eletroímãs e soluções magnéticas para o apoio a várias indústrias, artesanato e muitos outros setores.



Gestão eficiente da água

ECOFLO[®]

Tratamento de águas
residuais com filtro de
coco que protege
a sua propriedade



REWATEC[®]



Reduza o seu consumo
de água potável
reutilizando a água
da chuva



Biofiltro Ecoflo

Recuperador de
águas da chuva



Há mais de 20 anos na vanguarda da gestão das águas

Somos uma empresa de engenharia de comunicações, com mais de 20 anos de experiência em soluções-chave na mão, que aposta na inovação e na criação de soluções próprias e diferenciadas, que respondam às necessidades dos nossos clientes.

Ao longo dos anos, temos vindo a desenvolver soluções que auxiliam os processos de digitalização das cidades nas mais diversas aplicações. Temos desenvolvido soluções que permitem a criação de Smart Cities, em áreas como a Mobilidade, Águas, Contagem de pessoas/veículos entre outros.

Apresentamos soluções de conectividade que visam permitir a recolha de dados das mais diversas aplicações de forma segura e resiliente, e que, por sua vez, permitem entregar a um ecossistema de análise e atuação central. As nossas soluções baseiam-se em soluções tecnológicas (Hardware e Software) que recolhem, tratam, armazenam e enviam via APIs para diversos ecossistemas onde os decisores comodamente podem analisar e tomar decisões.

Importa salientar que o sistema de conectividade é produzido e desenvolvido pela Wavecom através de uma equipa de engenharia especializada que permite a entrega da solução end-to end.

No setor da água, temos milhares de contadores conectados aos nossos sistemas em diversas cidades do país. Esta solução permite a comunicação com múltiplos contadores de água instalados nos edifícios públicos e privados de forma a permitir a recolha de informação das contagens, obtendo assim um histórico de consumo individual por edifício.

Estas soluções permitem às entidades gestoras de águas e/ou aos municípios, melhorarem:

- Eficiência - monitorização através de obtenção de registo com histórico de consumos e caudais ao longo do tempo e com resolução variável
- Rapidez na deteção de perdas – com envio de alertas
- Transparência para o consumidor

- Envio automático de contagens, sem qualquer intervenção humana
- Consulta de históricos

Continuando a estratégia na aposta e na melhoria nesta área, as regas são também uma aplicação que tem vindo a ser abordada. As soluções das regas desenvolvidas permitem:

Ganhos de eficiência

- Criação de controlos de rega remoto com regras de acordo com previsão de chuva e humidades dos diferentes solos

- Obtenção de consumos de água

Deteção de perdas

- Criação de alarmística global e filtrada por tipo de jardim, área. Cada jardim é único com as suas especificidades de flores.

Nas águas, claramente, verificamos a possibilidade de melhorarmos a eficiência do setor através de uma solução capaz de recolher, informar e armazenar todos os dados de contagem com um retorno de investimento rápido para as entidades do setor.

Com a aposta neste setor, temos desenvolvido de forma continuada o portefólio com criação de soluções inovadoras, que visam melhorar a eficiência e a capacidade de resposta dos municípios e/ou entidades gestoras de águas.

A introdução da telecontagem, motivada por necessidades como: leituras, redução de perdas, análise de perfil de consumos, chamou a atenção das entidades reguladoras para uma nova e importante necessidade: a comunicação dos dados recolhidos pelos contadores.

Neste novo panorama, o conhecimento de uma empresa como a Wavecom, que conta com uma vasta experiência em cenários exigentes (os parques eólicos são um exemplo), são de extrema importância para o sucesso da implementação da telemetria residencial, cujo número de contadores que comunicam para a rede podem passar de dezenas/centenas para milhares de dispositivos.

Ainda como fabricante de equipamentos de comunicação LoRaWAN a Wavecom torna-se numa mais-valia nos cenários em que é pretendida a comunicação por este protocolo. A nossa aposta em soluções multiprotocolo, abertas (muito importante porque são agnósticas a marcas e modelos), procura a otimização da comunicação em cada cenário. É nesta linha que se inserem os projetos em NB-IoT e WM-BUS nomeadamente, mas sem deixar de olhar para outras soluções de comunicação que podem ser aplicadas em determinados cenários e sem descurar para projetos de I&D com as universidades e os politécnicos nacionais.

Nos próximos anos, continuaremos a estratégia na aposta das cidades, nas áreas ligadas à melhoria de consumos, um dos pontos mais críticos. Nesse sentido, a nossa estratégia passa por continuar a apostar no setor das águas, onde verificamos a possibilidade de melhorar a eficiência do setor através de uma solução capaz de recolher, informar e armazenar todos os dados de contagem com um retorno de investimento rápido para as entidades.



www.wavecom.pt



Excelência em equipamentos técnicos para distribuição e saneamento de água

Representante exclusivo:



Válvulas e Acessórios para a Condução de Água, Gás e Sistemas de Saneamento

Empresa com mais de 70 anos de experiência, é líder no fabrico de válvulas e acessórios para a condução de água, gás e sistemas de saneamento.

Todos os acessórios com marca Hawle para abastecimento de água, têm uma garantia de operacionalidade superior a 10 anos.



Válvulas de Controlo Hidráulico

Válvulas tipo globo com fecho por disco controlado por diafragma. O diafragma actuador de grande dimensão, proporciona um fecho/abertura rápidos e sem impacto e graças ao desenho do disco de fecho da válvula impede bloqueios por ter menor sensibilidade às substâncias sólidas na água.

Sistemas de Canalização

Canalização para abastecimento, drenagem, indústria e tecnologia ambiental, preparada para períodos de utilização de mais de 100 anos.

Canalização para instalação sem abertura de vala e reabilitação, PEAD RC tipos 2 e 3.

Não só transportamos água e gás, mas também hidrogénio, fibras ópticas e cabos de alta tensão até 525 Kv. Cretificados ISCC PLUS

ISCC PLUS sustainability certification International Sustainability and Carbon Certification System.



Marcos de Incêndio

A Krammer é especializada na produção de marcos e bocas de incêndio de elevada qualidade e com tecnologia de vanguarda.

Todos os produtos são testados em fábrica e marcados com número de série e data de fabrico.



O sol, o vento e a água são, possivelmente, as fontes de energia renováveis mais conhecidas. Porém, o calor da Terra, a biomassa e as ondas podem ser igualmente utilizados para gerar eletricidade de forma verde. A também denominada de “energia verde” é uma importante alternativa aos combustíveis fósseis que têm sido um dos principais causadores da degradação do planeta. Ao utilizar-se este tipo de fontes, evita-se a necessidade de recorrer ao carvão, ao petróleo ou ao gás para a produção de eletricidade e, conseqüentemente, diminui-se a emissão de gases com efeito de estufa, responsáveis pelas mudanças climáticas a que temos vindo a assistir nos últimos anos.

Além disso, energias como a solar ou a eólica podem levar à redução do preço da eletricidade no mercado, tendo em conta que o custo de produção de energia elétrica a partir destas fontes tem vindo a descer, sendo até mais económico do que a produção de eletricidade a partir de combustíveis fósseis. Infelizmente, os combustíveis fósseis (como o petróleo e o carvão) continuam a ser as fontes de energia predominantes. Contudo, a produção de energia renovável tem apresentado, a nível mundial, um crescimento anual exponencial. Aliás, segundo dados divulgados pela REN- Redes Energéticas Nacionais, de janeiro a maio do presente ano, a produção de energia renovável forneceu 63% da eletricidade consumida em Portugal.

Assim, para o bem do planeta e das gerações futuras, é urgente fazer-se esta transição energética e dar palco a todas as entidades que se dedicam diariamente na produção de soluções amigas do ambiente.

Transição Energética - "Life's Good"



“A transição energética é central para o crescimento económico. O aumento do investimento proporciona a criação de mais e melhor emprego. Além disso, criar-se-ão fileiras industriais e de serviços ligada à produção de equipamentos, em função da aposta que o país fez neste domínio. Crescimento e sustentabilidade – são estes os nossos objetivos”

Duarte Cordeiro, Ministro do Ambiente e Ação Climática

Grupo Greenvolt e Grupo Vila Galé unidos pela transição energética

O Grupo Greenvolt, através da Greenvolt Next, associa-se ao Grupo Vila Galé no sentido de serem dados passos concretos rumo à transição energética do setor do turismo nacional. Assim, a Greenvolt Next vai ser responsável pela aplicação de painéis solares fotovoltaicos em 13 unidades do grupo Vila Galé, contribuindo para a redução da pegada ecológica dos seus hotéis espalhados de Norte a Sul do País.

O acordo estabelecido prevê que Greenvolt Next seja responsável pelos vários projetos, desde a sua conceção à implementação das várias Unidades de Produção para Autoconsumo (UPAC). No total, serão criadas UPAC em 13 dos 31 hotéis do Grupo em Portugal, podendo, à posteriori, abranger mais unidades em território nacional.

Ao todo, serão implementados 2.331 painéis solares fotovoltaicos, distribuídos pelas unidades hoteleiras de: Vila Galé Coimbra, Vila Galé Collection Tomar, Vila Galé Évora, Vila Galé Sintra, Vila Galé Tavira, Vila Galé Marina (Vilamoura), Vila Galé Atlântico e Vila Galé Cerro da Alagoa (Albufeira). Paralelamente, serão implementadas cinco UPAC nas unidades localizadas em Beja: Collection Monte do Vilar, Vila Galé Alentejo Vineyards e Vila Galé Nep Kids.



Portugal inicia primeira etapa do leilão de energia eólica offshore

Várias empresas começaram a manifestar perante o governo português o seu interesse em participar no leilão de energia eólica offshore do país. Segundo o Plano Nacional de Energia e Clima, Portugal pretende instalar 2 GW de energia eólica no mar e leiloar 10 GW até 2030.

As organizações tiveram até ao dia 14 de novembro a oportunidade de se pronunciar ao Ministério do Ambiente e da Ação Climática. Contudo, a manifestação de interesse não era obrigatória e não fez parte dos pré-requisitos para avançar nas próximas fases do processo.

As empresas que demonstrassem o seu interesse seriam convidadas a participar numa nova etapa que visava discutir opções relacionadas com os modelos de pré-qualificação e licitação.

Têxtil e calçado exigem regras claras para a transição energética

A conferência "Glocal: Rumo a novas conexões empresariais", promovida pelo Bankinter Portugal, juntou em Guimarães mais de três centenas de empresários com o intuito de debater questões como a economia circular, a transição energética e o passaporte digital.

Orientada, sobretudo, para os setores têxtil, vestuário e calçado, a discussão contou com o contributo de Luís Mira Amaral, antigo ministro da Indústria e Energia; Ana Dinis, diretora-executiva da Associação Têxtil e Vestuário de Portugal; Luís Onofre, presidente da Confederação Europeia da Indústria Calçado e presidente da Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos; e Rita Sousa, especialista em alterações climáticas e políticas de desenvolvimento sustentável, e professora na Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho (UM).

Segundo os empresários portugueses, só com regras claras e concretas para todos será possível vencer os desafios que a geopolítica e as alterações climáticas têm colocado ao crescimento e internacionalização dos negócios.



Mostramos-lhe como
aproveitar o extraordinário
poder da tecnologia
para **construir um futuro
no qual todos possamos
confiar**



[thalesgroup.com](https://www.thalesgroup.com)



THALES
Building a future we can all trust



ENERCON

Energy for the world

A ENERCON é uma empresa pioneira no sector das energias renováveis que desde sempre estabeleceu padrões de referência no sector da energia eólica onshore (terrestre) e desempenhou um papel crucial na definição da transição energética ao longo de décadas. Com uma gama de produtos variada, os aerogeradores da ENERCON com uma potência nominal entre os 2MW e os 6MW, são conhecidos pela sua inovadora tecnologia de "direct-drive" e um desenvolvimento contínuo para oferecer soluções eficientes em resposta ao mercado.

Fundada em 1984 por Dr. Aloys Wobben – a quem foi atribuído o título de Cidadão de Honra de Viana do Castelo – a ENERCON instala a sua Sucursal em Portugal, no concelho de Viana do Castelo no ano 2007, com a abertura da Fábrica de Pás de rotor e em 2008 a Fábrica de Torres de betão, ambas no Pq. Empresarial da Praia Norte. No final de 2008, entra em operação a Fábrica de Geradores e Mecatrónica no Pq. Empresarial de Lanheses. Desde então, tem desenvolvido os seus projetos acompanhando a evolução tecnológica do mercado de Energia Eólica nacional e internacional, enviando os componentes produzidos para todo o Mundo e tornando as fábricas em Viana do Castelo num dos principais produtores nesta área. Em 1998 tinha já sido criada, em Amarante, a empresa para assistência técnica ao primeiro Parque Eólico instalado pela ENERCON em Portugal.

Além da produção industrial, a ENERCON tem um leque de Equipas para desenvolver a sua atividade de produção, comercialização, instalação e assistência técnica, como o Sales Dept., Project Management, Engineering, Financing, Service (assistência técnica), entre outras, num total de cerca de 1400 colaboradores em Portugal.

ENERCON é líder de mercado de fabricantes, com 50,5% de quota, o que equivale a uma potência eólica instalada de 2,88GW, distribuída ao longo do território nacional, com a garantia de ma-



nutenção por equipas especializadas e 13 armazéns (Service Station) para uma rápida intervenção.

Desde a sua implementação, a ENERCON tem vindo a investir em Viana do Castelo, apoiando o desenvolvimento estrutural da região e estabelecendo uma relação de confiança e produtividade. Exemplo disso é a reconversão da fábrica de torres numa nova unidade industrial de produção de pás, o que permitiu preservar as instalações e os postos de trabalho aí existentes. A relação de confiança mútua entre a ENERCON, a região e os habitantes locais refletem-se também na fidelidade de longa data dos colaboradores, muitos dos quais trabalham na empresa desde a sua fundação, há 15 anos.

No âmbito da reestruturação da empresa, e tendo em conta as excelentes

características da estrutura portuguesa, a ENERCON localizou o seu Centro de Competência de Pás de Rotor em Portugal, escolhendo assim as suas instalações em Viana do Castelo como centro europeu de produção das pás do modelo E-175 EP5, o mais recente aerogerador da gama de produtos. Esta decisão conduz à continuidade do investimento em Portugal, estando prevista a criação de novos postos de trabalho no concelho.

Considerando o sucesso dos desenvolvimentos nos últimos 15 anos e as ações promissoras atuais, a ENERCON continuará a fazer da sua presença em Portugal uma história de sucesso e a honrar o lema do seu fundador: "Energy for the World".

www.enercon.de/en

The new E-175 EP5

Made in Europe.

Rotor diameter: 175 m
Hub height: up to 163 m
Windclass (IEC): S

6 MW
rated
power



Cidade do Porto ambiciona independência energética

O município do Porto marcou presença no Anuário Smart Cities 2024, um evento que conta com as principais cidades protagonistas de uma gestão inteligente e sustentável de territórios. O Porto foi representado na pessoa do vice-presidente da Câmara da cidade, que aproveitou para destacar os esforços que a cidade do norte de Portugal tem levado a cabo para que o Porto caminhe rumo à neutralidade carbónica. “Em 2021, a cidade do Porto mudou o paradigma no que respeita à gestão da área da energia”, optando “por seguir um caminho diferente e inovador, centrando na empresa municipal Águas e Energia do Porto a gestão e monitorização das infraestruturas energéticas da cidade”, refere.

O vice-presidente salientou ainda que se está a construir uma cidade cada vez mais sustentável, o que se traduz numa maior qualidade de vida para os portugueses. Numa das muitas medidas que o município adotou no âmbito da sustentabilidade, destaque para a instalação de cerca de 30 mil luminárias LED na iluminação pública, o que permitiu a redução do consumo de energia superior a 60% e uma poupança de custos anual superior a dois milhões de euros.

O vice-presidente do município terminou demonstrando a ambição de “utilizar os telhados de todas as instalações municipais para produzir energia renovável, sempre associado a medidas de eficiência energética”, uma vez que, em 2024, a produção de energia elétrica renovável de cerca de 4GWh/ano deverá duplicar.

Tecido empresarial de Aveiro dá passo importante rumo à transição energética

A Câmara do Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro (AIDA CCI) celebrou um protocolo com a Cleanwatts que visa o desenvolvimento de comunidades de energia renovável (CER) no seio do tecido empresarial da cidade. Para além de ser um importante passo para se alcançar a ambicionada transição energética, este acordo possibilitará ainda o combate à pobreza energética no distrito, potenciar a redução de custos. Paralelamente, a criação das CER terá como objetivo a produção de energia local, limpa e descarbonizada, através da instalação de centrais de produção de energia fotovoltaica e integrando diversos membros como entidades locais, empresas, juntas de freguesia, IPSS, municípios, coletividades e cidadãos, incluindo famílias economicamente vulneráveis, que usufruem de energia mais barata.

Na sequência da celebração deste protocolo, Elisabete Rita, vice-presidente executiva da AIDA CCI, comentou que “as comunidades de energia renovável são cruciais para a transição energética e para o alcance das metas Net Zero. As alterações climáticas são a questão mais urgente, em que as entidades governamentais, autoridades e empresas têm um papel determinante, razão pela qual a AIDA CCI também decidiu celebrar este protocolo”.



Exponor exhibitions 2024

Enotécnica | 7 - 8 fev.febr
Feira Internacional de Enologia e Viticultura
Enology and Viticulture Fair
Exponor - Feira Internacional do Porto

Interdecoreção | 22 - 25 fev.febr
Feira de Decoração e Design
Decoration and Design Fair
Exponor - Feira Internacional do Porto

Qualifica | 6 - 9 mar
Feira de Educação, Formação, Juventude e Emprego
Education, Training, Youth and Employment Exhibition
Exponor - Feira Internacional do Porto

Expocosmética | 6 - 8 abr.apr
Feira de Cosmética, Estética, Unhas e Cabelo
Cosmetics, Aesthetics, Nails and Hair Fair
Exponor - Feira Internacional do Porto

360 Tech Industry | 22 - 23 mai.may
Feira da Indústria 4.0/5.0, Robótica, Automação, Compósitos, Moldes, Subcontratação e Manutenção Industrial
Industry 4.0/5.0 Trade Fair, Robotics, Automation, Composites, Molds, Subcontracting and Industrial Maintenance
Exponor - Feira Internacional do Porto

AJUTEC | 23 - 25 mai.may
Ajudas Técnicas, Saúde e Bem-estar
Technical Aids, Health and Well-being
Exponor - Feira Internacional do Porto

Portojóia | 26 - 29 set.sep
Feira Internacional de Joalheria, Ourivesaria e Relojoaria
International Fair of Jewellery, Goldsmithing and Watchmaking
Exponor - Feira Internacional do Porto

Homeing | 26 - 28 set.sep
Interior Design, Hotel and Home Living
Pavilhão Carlos Lopes, Lisboa

In Beauty | 5 - 7 out.oct
Feira Internacional de Estética, Cosmética e Cabelo
International Aesthetics, Cosmetics and Hair Fair
Pavilhão Carlos Lopes, Lisboa

FIMAP, Maqitex & Maquishoes
24 - 26 out.oct

-Feira Internacional de Máquinas, Acessórios e Serviços para a Indústria da Madeira, Silvicultura e Exploração Florestal
International Machinery, Accessories and Services Fair for the Wood Industry

-Feira Internacional de Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria Têxtil, de Confeção, Vestuário e Bordados
International Exhibition of Machinery, Technology and Accessories for the Textile, Apparel and Embroidery Industries

-Feira Máquinas, Tecnologia e Acessórios para a Indústria do Calçado
Machines, Technology and Accessories Fair for the Footwear Industry

Exponor - Feira Internacional do Porto

Concreta & Eletrica | 20 - 23 nov
Feira de Construção, Engenharia, Arquitetura e Design
Architecture, Construction, Engineering and Design

Exposição de Material Elétrico e Eletrónica
Electrical and Electronic Equipment Exhibition

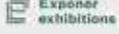
Exponor - Feira Internacional do Porto



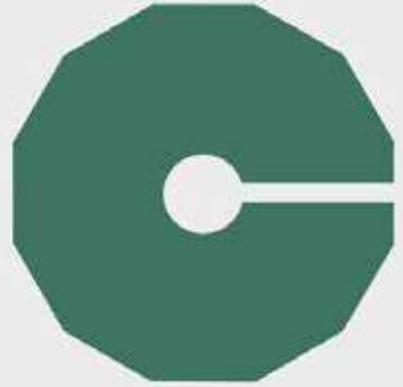


ARQUITETURA
CONSTRUÇÃO
ENGENHARIA
DESIGN

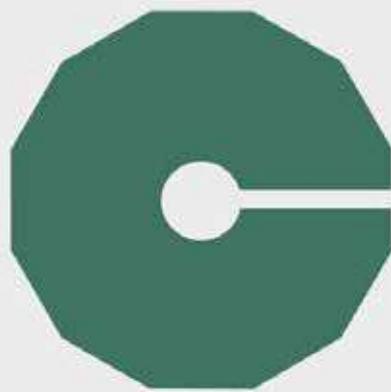
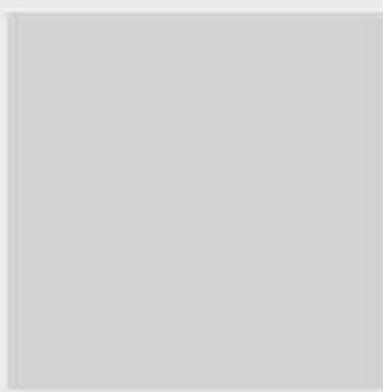
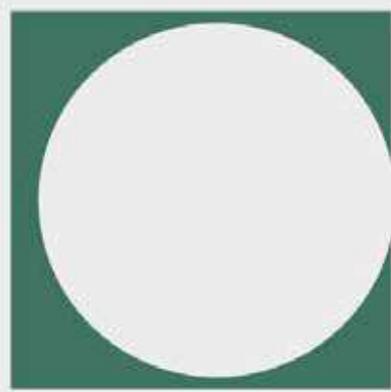


20-23 NOV
2024  

CON
CRE
TA



A “+Concreta” 2023 é um evento especial e exclusivo na área dos acabamentos para arquitetura, organizado pela Exponer Exhibitions, que irá decorrer no icónico edifício da Alfândega do porto, entre os dias 16 e 17 de novembro. O evento será palco por excelência das últimas tendências, onde arquitetos e designers de interiores podem conhecer as melhores empresas portuguesas que apresentam inspirações para o desenvolvimento de projetos que alavancam o setor. Neste primeira edição, a “+Concreta” abraça o tema o “Futuro é ecológico”, pretende-se promover as novas estratégias e produtos que fabricantes e marcas portuguesas estão a desenvolver hoje para contribuírem para a descarbonização da arquitetura no futuro próximo.



mob

MORE THAN A KITCHEN



DESIGN E INOVAÇÃO À MEDIDA DA SUA VIDA



COZINHAS E MOBILIÁRIO DE INTERIORES DESENHADOS E PRODUZIDOS EM PORTUGAL

Elevados padrões de qualidade, soluções técnicas avançadas e um design inovador. Da escolha de materiais e acessórios à conceção de cozinhas inteiramente personalizadas, as equipas especializadas de projetistas mob estão sempre à procura de novas ideias e soluções criativas para desenvolver espaços únicos, que combinam funcionalidade e design avançado para criar *more than a kitchen*.



FÁBRICA VISEU

T. (+351) 232 470 000 (chamada para a rede fixa nacional)
mob@mob.pt

SHOWROOM PORTO

Av. do Brasil 384 Foz do Douro, 4150 - 152 Porto
T. (+351) 226 091 562 (chamada para a rede fixa nacional)

SHOWROOMS

LISBOA · VISEU
mob.pt

Casa Peixoto recebe Estatuto PME Excelência 2022

A Casa Peixoto conquistou o Estatuto PME Excelência 2022, uma iniciativa do IAPMEI em parceria com o Turismo de Portugal, os principais bancos e o Sistema de Garantia Mútua, que visa conferir notoriedade às PME, num justo reconhecimento do seu mérito, bem como do contributo para os resultados da economia.

A Casa Peixoto está no mercado da construção há cerca de 45 anos e distingue-se por fornecer uma vasta gama de produtos e serviços para o setor da construção, bricolage e decoração. Além disso, esta empresa já tem diversas lojas espelhadas pelo país, empregando mais de 270 colaboradores.

Quanto ao Estatuto PME Excelência 2022, este é-lhe atribuído com base em critérios financeiros sólidos, boa gestão, contribuições para o desenvolvimento económico, entre outros fatores que demonstram a excelência e a sustentabilidade da empresa.

Em comunicado, Luciano Peixoto, administrador da Casa Peixoto, refere “receber o Estatuto PME Excelência 2022 é uma honra e um reconhecimento do nosso compromisso contínuo com a qualidade, sustentabilidade, inovação e solidez. É o resultado do esforço incansável das nossas equipas, de uma gestão rigorosa e equilibrada dos recursos da empresa e da nossa dedicação em responder de forma contínua às necessidades dos nossos clientes. Este prémio é um incentivo para continuarmos a aperfeiçoar os nossos serviços e a crescer de forma sustentável, contribuindo para o desenvolvimento da indústria da construção em Portugal. Estamos gratos por este reconhecimento e motivados a manter os padrões de excelência que nos tornaram merecedores deste prémio.”



Heme lança coleção com nomes de cidades nacionais

A primeira coleção da Heme, marca que cria mobiliário sustentável, tem a assinatura da arquiteta Filipa Taborda e foi criada por um “coletivo de criativos, designers e arquitetos”. Esta alia a tradição à modernidade, sendo que todas as peças são feitas à mão, numa carpintaria de Leiria.

A mesa de apoio denomina-se Arganil, os aparadores são o Cantanhede, o Penacova e o Esmoriz; o candeeiro foi inspirado na Ria de Aveiro e existe uma mesa de centro Ferreira do Zêzere. Estas são algumas das peças da primeira coleção da nova marca de mobiliário nacional, a Heme.

Hugo Gaspar, um dos fundadores, explica que o objetivo passa por criar coleções de “peças únicas e intemporais, funcionais e camaleónicas com uma estética sedutora e controversa, que marquem positivamente a vida dos clientes”.

Esta primeira coleção é dominada por peças com “matérias-primas nobres” e um dos exemplos são as “madeiras maciças de origem controlada e pedras naturais de pedreiras socialmente responsáveis”.

Aliás, a sustentabilidade é mesmo uma das maiores preocupações da Heme. O fundador garante que o processo de manufatura do mobiliário “prima pela atenção dada ao tratamento dos resíduos, prevenindo o seu desperdício”.



Criamos pontos
de encontro

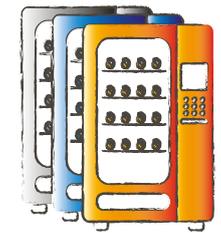


MEIOS de
PAGAMENTO



VARIADADE
PRODUTOS

Saudável
BIO

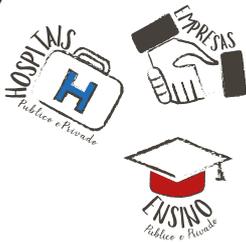


VARIADADE de
EQUIPAMENTOS
e NOVAS TECNOLOGIAS



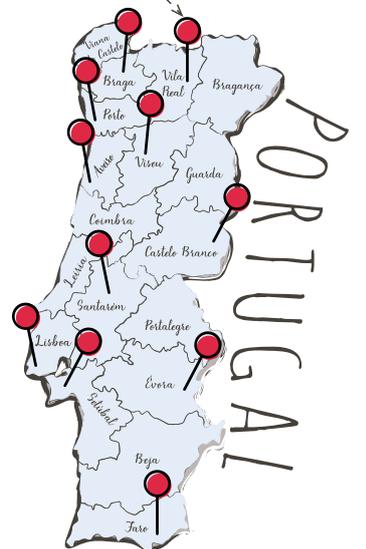
IMPLANTAÇÃO TERRITORIAL

SEGMENTOS DE NEGÓCIO



Empresa
Certificada

Ilha de
São Miguel



PORTUGAL

www.serdial.pt

BACALHAU CONFITADO COM AZEITE

O azeite é um dos temperos mais associados à cozinha tradicional portuguesa, sendo parte fundamental para a confeção de um bom prato de bacalhau. Para além do sabor e aroma inconfundível que dá à comida, o azeite traz ainda importantes benefícios à saúde, melhorando a digestão da gordura, controlando a pressão arterial e reduzindo a quantidade de colesterol do organismo. Por isso mesmo, nesta época natalícia que se avizinha, o azeite não pode faltar na mesa de todos os portugueses. Afinal, um bom bacalhau, requer um bom azeite!

Ingredientes

lombo de bacalhau congelado	
Pingo Doce	2 unid.
azeite virgem extra não filtrado	
Nossas Planícies Pingo Doce	1 L
alho-roxo	1 cabeça
louro	1 folha
haste de alecrim	1 haste
pés de tomilho	2 pé
pimenta em grão	1 c. de chá
batata para assar	500 g
flor de sal Pingo Doce	1 c. sob.
mini tomate em rama	250 g

Preparação

Passo 1

Descongele os lombos de bacalhau, seque-os bem e coloque-os num tacho. Cubra com o azeite.

Passo 2

Limpe a cabeça de alho da casca e, sem separar os dentes, corte-a ao meio e introduza-a no tacho. Adicione a folha de louro, as ervas aromáticas e os grãos de pimenta.

Passo 3

Cozinhe em lume muito brando durante cerca de 25 minutos (o azeite não deve ferver).

Passo 4

Ao lado coza as batatinhas em água durante cerca de 20 minutos ou até estarem tenras.

Passo 5

Uma vez cozidas as batatas, escorra-as muito bem e com um murro esborrache-as levemente.

Passo 6

Retire um pouco de azeite do bacalhau e deite-o numa frigideira larga até cobrir o fundo. Deixe aquecer bem, junte as batatinhas e aloure-as de ambos os lados. Salpique-as com a flor de sal e coloque-as numa travessa.

Passo 7

Aqueça mais um pouco de azeite do bacalhau na frigideira, junte o tomate com a rama e salteie durante cerca de 2 minutos.

Passo 8

Coloque os lombos de bacalhau e o tomate ao lado das batatas na travessa e regue generosamente com o azeite.

LAGAR DO

Gaiato

-VILA FLOR-

1934

SABOR

SUAVE



AZEITE
C 1934 M
TRADIÇÃO

CMMA

CÂMARA
MUNICIPAL
DE ALMADA

ALMADA

UM DESTINO PARA
VIVER, SENTIR
E DESFRUTAR
TODO O ANO