

# Natal “anima” comércio no Nordeste da Beira

Comerciantes dos concelhos da área de intervenção da AENEBEIRA acreditam que os negócios vão beneficiar com a proximidade da quadra festiva. **Págs. 4 e 5**



## editorial

Vivemos tempos difíceis. E especialmente difíceis para os mais frágeis em todos os sectores da sociedade. Inclusive para as empresas, as mais débeis e pequenas, os negócios familiares e aqueles que todos os dias se esfolam para chegar ao fim do mês.

Em tempos assim, os desempregados são os que mais carecem de apoio, ainda assim, entre a ajuda familiar e a solidariedade da sociedade vão subsistindo.

Entretanto, a economia social prolifera e cada vez mais as instituições particulares de solidariedade social assumem o papel de apoio aos mais despojados. Claro que, pelo meio, há uma enorme perversidade, quantos mais recorrem à solidariedade, mais força têm as IPSS para reclamar mais financiamento e mais apoio à economia social. E, em consequência, muitas vezes, mais se afastam do objeto.

Nesta quadra natalícia, em que os apelos chegam de todo o lado e os pedidos de ajuda e colaboração são tantos, percebemos com satisfação que os portugueses, depois de três anos de austeridade, continuam a ser solidários com os que mais necessitam. É impressionante o sentimento de ajuda e de solidariedade dos cidadãos que, todos os dias, são postos à prova e chamados a dar, por pouco que seja, a quem mais necessita. Nestes dias que antecedem o Natal vão ser muitos os apelos, mas é bom saber que a maioria “vai dar para ajudar”.

Os comerciantes são, também, dos que mais têm sofrido neste período de austeridade. A redução do consumo tem levado muitos a terem dificuldades acrescidas na sobrevivência dos seus negócios. Mas o comércio tradicional é, também, quem mais expectativas tem nesta quadra natalícia. O Natal já não é o que era, mas estes dias podem salvar o ano a muitos lojistas. Esperemos que assim seja, que entre luzinhas e pais natais, os clientes voltem ao comércio tradicional.

**Boas Festas**

## Autarquias investem em animação de Natal

Apesar deste não ser o tempo das “vacas gordas”, as Câmaras Municipais da região oferecem às populações algumas atividades alusivas à época. **Pág. 5**

## «O nosso atendimento tem por base a seriedade e o profissionalismo»

Entrevista a Fernando Garcia, sócio-gerente da empresa Ângelo Ramos, Lda, com sede em Trancoso. **Pág. 3**



## Incentivo à empregabilidade parcial de pais e programa Capacitar

Está previsto para 2015, de acordo com o Relatório do Orçamento de Estado, um "Programa de Incentivo à Empregabilidade Parcial de Pais", o qual se insere num conjunto de medidas de resposta à tendência demográfica.

O programa, financiado por verbas do Orçamento de Estado a transferir para o Orçamento da Segurança Social, prevê que os trabalhadores que vierem a optar pela empregabilidade parcial para terem maior disponibilidade para o apoio familiar, serão substituídos por desempregados de longa duração, o

que se reflectirá numa poupança ao nível do subsídio de desemprego. Os encargos com estes trabalhadores, incluindo as contribuições sociais, serão suportados, em larga medida, pelo Fundo Social Europeu.

O mesmo relatório refere também a criação do programa Capacitar, o qual visa munir os autarcas, dirigentes, trabalhadores das autarquias e secretários executivos das entidades intermunicipais de novas ferramentas e conhecimentos que contribuam para o desenvolvimento e competitividade locais e a inclusão social.

## Tarifa social de fornecimento de energia elétrica

### Governo alarga o número de beneficiários

O Governo procedeu à alteração do diploma que criou a tarifa social de fornecimento de energia elétrica - Decreto-Lei nº 138-A/2010, de 28.12, de modo a alargar o número de beneficiários da tarifa social de energia elétrica.

Segundo o Executivo, nos termos do novo diploma legal, "pretende-se agora alargar o número de beneficiários de tarifa social de energia elétrica para cerca de 500 mil titulares de contratos de fornecimentos de energia elétrica e criar condições para que o desconto aplicado aos beneficiários seja superior ao que atualmente se verifica."

Mantém-se o procedimento para atribuição da tarifa social como um procedimento simplificado e centrado no comercializador, enquanto interlocutor único com o cliente. Assim, os clientes continuam a dirigir-se aos respetivos comercializadores de energia elétrica para solicitar a aplicação da tarifa social, sendo a verificação das condições de atribuição realizada pelos próprios comercializadores, que devem consultar as entidades competentes da Segurança Social e a Autoridade

Tributária e Aduaneira (AT).

Para efeitos de aplicação da tarifa social de energia elétrica, entre os clientes finais economicamente vulneráveis passam a constar os beneficiários da pensão social de velhice e os beneficiários do abono de família, relativamente a todos os escalões de rendimentos.

De acordo com a nova redação do Decreto-Lei nº 138-A/2010, são considerados clientes finais economicamente vulneráveis os beneficiários:

- do complemento solidário para idosos;
- do rendimento social de inserção;
- do subsídio social de desemprego;
- do abono de família;
- da pensão social de invalidez;
- da pensão social de velhice.

O diploma ora publicado introduziu, ainda, alterações ao Decreto-Lei nº 102/2011, de 30.9, que criou o apoio social extraordinário ao consumidor de energia e cujo regime é operacionalizado seguindo os critérios aplicáveis à atribuição da tarifa social.

## Preço da eletricidade sobe 3,3% em 2015

Os clientes abrangidos pela tarifa social vão ter uma redução significativa de preço. É uma descida de 14%.

A Entidade Reguladora do Sector Energético (ERSE) acaba de revelar as tarifas e preços para 2015. As tarifas e electricidade para as famílias vão aumentar 3,3%.

O consumidor que ainda está abrangido pela tarifa regulada - a maioria dos portugueses - vai sentir um aumento de 3,3%, o que numa

factura média de 35 euros significa um aumento de 1,14 euros.

Já, os clientes abrangidos pela tarifa social vão ter uma redução significativa de preço. É uma descida de 14%.

Numa factura de 19 euros, a redução efectiva é de 3,11 euros.

De acordo com o comunicado da ERSE, estes valores são possíveis graças a uma redução de 10% nos custos das redes de transportes e distribuição.

## Lei dos Saldos e promoções vão deixar de ter data fixa para o ano



A partir do verão de 2015, os saldos e promoções deixam de ter um período específico. Era suposto a nova lei entrar em vigor já em 2014, mas por faltar a autorização legislativa esta medida só irá acontecer em 2015.

Contudo, no próximo verão tudo irá mudar.

Os próximos saldos de inverno, que decorrem entre 28 de dezembro e 28 de fevereiro, ainda vão ter datas fixas. No entanto, a nova lei quer abolir as datas obrigatórias para os comerciantes escolherem as datas mais convenientes.

Esta lei já foi aprovada no Parlamento, em julho, mas faltam os restantes trâmites para entrar em vigor.

Para este inverno ainda se aplica a Lei anterior da qual se retiram alguns aspetos que interessa conhecer, tais como:

### Saldos

A venda em saldos só pode realizar-se de 28 de Dezembro e 28 de Fevereiro e entre 15 de Julho e 15 de

Setembro. Nesta época praticam-se preços inferiores aos anteriormente exercidos.

### Promoções

O período de promoções não pode coincidir com a época de saldos. Estas vendas são efectuadas a custos inferiores e têm o objectivo de potenciar a procura de alguns produtos ou lançar artigos ainda não comercializados.

### Liquidações

A interrupção da venda ou da actividade de um estabelecimento pode resultar na abertura de um período de liquidação. Nesta fase, o objectivo é escoar o mais rapidamente possível os materiais através da redução dos valores da totalidade ou apenas de uma parte do stock.

### Anúncios de Venda

Sempre que existe uma redução de preços, os clientes devem poder perceber de forma clara e inequívoca

se se trata de uma situação de saldos, promoções ou liquidações. As percentagens de redução têm, igualmente, de estar expostas de forma directa, bem como o período de tempo em que as diminuições vigoram.

Nas etiquetas que indicam os valores dos produtos ou serviços deve constar o preço praticado e o valor agora reduzido ou, em alternativa, a percentagem de redução. No caso dos produtos lançados numa destas épocas, ou seja, não vendidos anteriormente pelo agente económico, deve constar o preço promocional e o valor a praticar depois dessa fase.

Em qualquer destes três casos deve sempre ser indicada, de forma visível e inequívoca:

- a modalidade de venda a realizar;
- o tipo de produtos em venda, que devem estar separados dos restantes;
- a percentagem de redução;
- um letreiro ou etiqueta onde conste o novo preço e o anterior ou, em alternativa, a percentagem de redução efectuada.

## IVA

### Comunicação de inventários

A Lei do Orçamento do Estado para 2015 criou uma nova obrigação para as empresas que deverá ser efectuada já em janeiro próximo - Comunicação de Inventários.

Alarga-se a obrigação de comunicação das faturas aos inventários, que as pessoas singulares ou coletivas que tenham sede ou estabelecimento estável ou domicílio fiscal em Portugal, que disponham de contabilidade organizada e que estejam obrigadas à elaboração de inventários, passem a comunicar à Autoridade Tributária e Aduaneira, até 31 de janeiro de cada ano, por transmissão eletrónica de dados, o inventário respeitante ao último dia do exercício anterior, através de ficheiro com características e estrutura ainda a ser definida pelo Ministério das Finanças.

Caso as entidades optem por período diferente ao ano civil, esta comunicação deverá ser efectuada



até ao final do primeiro mês seguinte ao termo do exercício.

Deverá contudo ser realçado que se encontram dispensados des-

ta comunicação os sujeitos passivos cujo volume de negócios do exercício anterior ao da comunicação seja inferior a 100 000 euros.

#### Ficha Técnica

Edição: Jorinterior, Jornal O Interior, Lda.

Suplemento em colaboração com: AENEBEIRA - Associação Empresarial do Nordeste da Beira

Direcção: Luís Baptista-Martins

Coordenação: Rogério Tenreiro

Adaptado do Boletim do Contribuinte

# «O nosso atendimento tem por base a seriedade e o profissionalismo adquirido ao longo de todos estes anos»

Entrevista efetuada a Fernando Alberto Santos Garcia, sócio-gerente da empresa Ângelo Ramos, Lda, com sede em Trancoso

**P - Como teve início a sua atividade como empresário?**

R - A minha atividade no comércio teve início logo a seguir à escola primária, com 11 anos de idade e como funcionário da empresa Santiago Pires em Trancoso e, isto, foi assim até aos meus 18 anos de idade. Ainda antes do serviço militar obrigatório, fui também funcionário da empresa António Augusto Alexandre, também em Trancoso e sempre na principal rua de comércio desta cidade que é a corredoura.

Depois de cumprir o serviço militar obrigatório, fui contactado pelo Sr. Ângelo para trabalhar na empresa Ângelo Ramos como funcionário, passados 6 anos tornei-me sócio da empresa, e mais tarde em 1992 comprei as restantes quotas tendo ficado a trabalhar com os meus filhos.

**P - O que mudou no seu negócio após a aquisição da empresa?**

R - De início tínhamos apenas a loja das mercearias e, ainda em sociedade com o Sr. Hernâni e o Sr. Amorim adquirimos a loja ao lado que na altura comercializava fazendas e alteramo-la para garrafeira, que passou a ser o suporte da empresa, uma vez que o minimercado, após a entrada das grandes superfícies, teve dificuldades acrescidas, foi a forma que encontramos para a empresa se adaptar ao novo contexto económico. A partir daí e à medida que o minimercado ia baixando o volume de vendas, a garrafeira por sua vez ia suprimindo esta dificuldade.

**P - Quais os produtos que distinguem a sua empresa do restante comércio?**

R - O que nos distingue é a variedade de produtos ao nível dos Portos velhos datados, dos vinhos de mesa e todo o conjunto de bebidas em todas as variedades, passando a facultar aos clientes qualquer vinho por eles provado até mesmo no estrangeiro, e esse é o segredo do nosso negócio. Os produtos por nós comercializados vão desde o preço de 1€ até aos 250€ no caso concreto do Barca Velha, que sempre temos em stock. Este exemplo ilustra bem o variadíssimo leque de vinhos de que dispomos.

O nosso atendimento tem por base a seriedade e o profissionalismo adquirido ao longo de todos estes anos que também ajuda no que diz



respeito à fidelização dos clientes.

**P - Quem são os vossos clientes?**

R - Na sua grande maioria, os nossos clientes são provenientes dos concelhos de Trancoso, Fornos de Algodres, Celorico da Beira, Foz Côa e Mêda. São clientes que consomem Portos velhos, novos e vinhos de mesa. De todos estes clientes referidos cerca de 70% são Emigrantes, que por vezes se fazem acompanhar

de estrangeiros, sendo estes, verdadeiros apreciadores dos nossos vinhos e que diversificam muito a sua escolha.

Devemos também referir que temos alguns clientes provenientes do Brasil, são estes clientes direcionados para vinhos de alta gama como é o caso do Barca Velha.

**P - O seu estabelecimento está dentro do centro histórico de Trancoso, como descreve o comércio**

**desta vila Medieval?**

R - O facto de estarmos situados no centro histórico era uma mais valia há uns anos a esta parte, atualmente, devido ao aumento da circulação automóvel, já não será bem assim, e por este facto o comércio situado no centro de Trancoso poderá estar a ser penalizado. Esta dificuldade apresentada poderia ser contornada, criando um grande espaço de estacionamento para os dias de Feiras e Mercados, em que o trânsito em Trancoso é caótico.

Por falarmos em centro histórico e relativamente ao turismo, notamos um ligeiro aumento de turistas em Trancoso, mas estes não têm o hábito de consumir no nosso comércio, são turistas que se passeiam nas ruas, fazem as suas visitas, mas dificilmente compram alguma coisa.

**P - Quais as perspetivas para o futuro do seu negócio?**

R - Não sei se o mercado vai continuar a atrair novos investimentos e por sua vez mais oferta em Trancoso, de qualquer maneira, pensamos continuar a melhorar dentro do possível e aumentar o volume de negócios, mantendo a mesma estratégia que nos trouxe até aqui e, até com algum sucesso.

Temos de continuar a lutar, nada acontece por acaso.

Devido à cave da nossa loja, temos condições ideais para armazenar os vinhos em temperaturas excelentes de forma natural durante todo o ano, o que é uma mais valia que temos de rentabilizar.

Mas como ponto principal para projetarmos a nossa atividade, vamos criar uma sala de provas que será o nosso próximo passo, e estamos certos vir a dar bons resultados.



# Comerciantes esperam que o Natal «mexa» com o negócio

Nem todos os empresários alimentam expectativas positivas em termos de vendas numa época que é tida como das mais lucrativas do ano

O Natal é tradicionalmente uma época propícia a um aumento das vendas em diversos setores de atividade e continua a gerar mais movimento do que na esmagadora maioria dos restantes meses do ano. Há comerciantes de alguns dos concelhos da área de intervenção da AE-NEBEIRA - Associação Empresarial do Nordeste da Beira que acreditam que os negócios vão beneficiar com a proximidade da quadra festiva, mas há outros que duvidam que isso possa suceder.

Em Trancoso, Ana Monteiro e Alda Augusto foram das empresárias mais otimistas ouvidas pelo “Jornal das Empresas” na Rua da Corredoura, a mais movimentada da cidade. No seu estabelecimento que vende roupa, calçado e acessórios, as expectativas para o Natal são «muito boas, pois as pessoas têm tendência para consumirem mais nesta altura». No final da última semana, as duas sócias do “Espaço d’Alma” revelavam que o negócio ainda estava «um bocado calmo», mas acreditam que vai «melhorar bastante» com o aproximar das vésperas de Natal. As empresárias revelam que «o negócio melhora sempre na altura do Natal e no verão e isso é importante para nós». A poucos metros situa-se a Opticalia, onde André Pinto não esconde que as expectativas em termos de vendas para o Natal são «positivas» e que «esperamos faturar mais do que nos meses anteriores de outubro e novembro e do que nos seguintes de janeiro e fevereiro». «As nossas projeções são semelhantes às dos anos anteriores. Na primeira quinzena, o negócio esteve mais fraco por causa da apanha da azeitona, mas costuma compor-se sempre na segunda» por causa da proximidade do Natal e também «porque muitas vezes as pessoas optam por comprar óculos para incluir nas despesas por causa do IRS». O funcionário indica que a época do Natal, a par dos meses de julho e agosto, é das «melhores para a venda de óculos de sol». Na mesma rua fica a garrafeira e o minimercado de Fernando Garcia, que alimenta a «esperança de que as coisas melhorem, mas não é fácil por causa da concorrência das grandes superfícies». O empresário frisa que «todos os anos as vendas melhoram neste mês que é mais propício para isso, mas tem vindo a piorar ao longo dos anos», salientando que



o comércio tradicional vai resistindo mas com muita dificuldade».

## Grandes superfícies são forte concorrência ao comércio tradicional

Em frente, situa-se a Romântica Confeções, onde Maria Helena Sarmiento se queixa de que «o negócio está pior do que nunca», embora ressalve que «nesta altura, até ao Natal, costuma melhorar sempre um bocadinho». A sócia do estabelecimento salienta, no entanto, que «os emigrantes, principalmente da Suíça, já cá costumam estar por esta altura e por enquanto ainda não demos por eles». A empresária salienta que «tirando agosto, dezembro já foi o melhor mês, mas hoje em dia já não é. As pessoas que têm dinheiro vão para fora e as que não têm, não compram». Pessimista está João Franco, proprietário do Café-Restaurante Bandarra, que tem expectativas «muito pobres e tristes» para a época natalícia que se avizinha a passos largos: «Vamos ver se melhora, mas estou aqui há um ano, o Natal do ano passado não foi muito brilhante e acho que este ano ainda será pior. Não há população aqui no interior, não há dinheiro e é complicado para as pessoas comerem fora». O proprie-

tário do restaurante localizado nas Portas D’El Rei mostra-se também «descontente» com a Câmara de Trancoso que, em sua opinião, «devia promover mais animação para cativar mais pessoas para virem à cidade». Na Aquiflor, também não se vislumbram «grandes jeitos de isto melhorar», até porque mesmo em dezembro «as vendas têm vindo a quebrar ainda mais nos últimos dois ou três anos». Anabela e Paulo Ramos adiantam que «em termos de flores vende-se sempre mais alguma coisa na semana do Natal mas nas decorações as pessoas não têm tanto esse hábito».

Em Celorico da Beira, António Costa, proprietário do Talho Novo, espera que o negócio «melhore» com a proximidade do Natal: «Faz mexer sempre qualquer coisa mas não é o que queríamos. O mês até agora tem estado fraco. Espero que as pessoas se estejam a guardar para o Natal para virem às compras», realça o empresário que garante que o ano passado, por esta altura, foi uma «desilusão». Ao lado, fica um dos supermercados de Manuel Simão que reconhece que «normalmente o negócio melhora pelo Natal mas por enquanto não vejo perspectivas disso», indicando que o comércio tradicional «está condenado» porque as «grandes

superfícies vieram dar cabo de nós», apesar de «ter aqui preços mais baratos que nos hipermercados». O empresário constata também que o concelho de Celorico «está muito envelhecido e as pessoas mais velhas comem nos lares que compram nos hipermercados».

## Natal é «lufada de ar fresco» para alguns negócios

Carla Rodrigues, da pastelaria D. Sancho, aguarda que «haja mais um bocadinho de movimento», até porque «nos outros anos costuma melhorar sempre» e «se não for assim, mau será». A empresária sustenta que «de ano para ano o negócio tem vindo a piorar nesta altura», isto apesar de «haver sempre uma melhoria no Natal, quanto mais não seja pela venda de produtos alusivos à época».

Do mesmo ramo, mas em Aguiar da Beira, a Panifex tem «mais vendas» na época do Natal e, nesse sentido, tem expectativas «positivas» para esta época natalícia que costuma funcionar como uma «lufada de ar fresco» no negócio. Sandra Sena, filha dos gerentes, indica que a empresa exporta bolo-rei para França e que o negócio aumenta «sempre nesta altura próxima do Natal». Menos otimista está Américo

Mendes, gerente da Bons Eventos, que tem expectativas «piores» do que em relação ao ano passado, atendendo a que a procura para a realização de festas e ceias de Natal está a ser «muito inferior» à verificada em 2014. Deste modo, o empresário já não acredita em «grandes melhorias», não obstante esta última semana antes do Natal gerar «mais negócio, mas não é por aí além».

No Supermercado Prolar, em Pinhel, espera-se que o negócio possa melhorar mas «por enquanto ainda está tudo parado». Isabel da Conceição reconhece que nos outros anos «costuma melhorar sempre em relação ao resto dos meses mas em comparação com o ano passado se calhar vai ser inferior». A empresária nota que há «cada vez menos gente e também menos poder de compra». Na Mêda, José Francisco Lopes garante que as perspectivas na Foto Rolman são «pouco animadoras» para esta época, pois os negócios «estão mais parados do que nunca mas é claro que esperamos que venham aí melhores dias». O empresário revela que no ano passado «se vendeu mais por esta altura do que neste ano», criticando o fecho do tribunal local e a introdução de portagens na A25 que afastou «ainda mais as pessoas».

**Ana Monteiro e Alda Augusto, “Espaço d’Alma - Trancoso**

«As expetativas para o Natal são muito boas, pois as pessoas têm tendência para consumirem mais nesta altura».

**André Pinto, Opticália - Trancoso**

«Esperamos faturar mais do que nos meses anteriores de outubro e novembro e do que nos seguintes de janeiro e fevereiro».

**Fernando Garcia, Garrafeira Ângelo Ramos - Trancoso**

«Tenho esperança de que as coisas melhorem, mas não é fácil por causa da concorrência das grandes superfícies».

**Maria Helena Sarmento, Romântica Confeções - Trancoso**

«Tirando agosto, dezembro já foi o melhor mês, mas hoje em dia já não é. As pessoas que têm dinheiro vão para fora e as que não têm, não compram».

**Anabela e Paulo Ramos, Aquiflor - Trancoso**

«Em termos de flores vende-se sempre mais alguma coisa na semana do Natal mas nas decorações as pessoas não têm tanto esse hábito».

**António Costa, Talho Novo - Celorico da Beira**

«O mês até agora tem estado fraco. Espero que as pessoas se estejam a guardar para o Natal para virem às compras».

**Manuel Simão, Simão Supermercados - Celorico da Beira**

«Normalmente o negócio melhora pelo Natal mas por enquanto não vejo perspectivas disso».

# Autarquias do nordeste da Beira investem em animação de Natal

Apesar deste não ser o tempo das “vacas gordas”, as Câmaras Municipais fazem contas e oferecem às populações algumas atividades alusivas à época

Umas mais ambiciosas que outras, todas as autarquias estão a fazer um esforço para durante esta época natalícia iluminar as principais artérias da cidade e oferecer à população alguma animação.

Celorico da Beira conta com um vasto programa para o mês de dezembro sob o lema “Natal é em Celorico”. A Casa do Pai-Natal, uma feira do livro, concertos, passeios de coches e exposições de presépios miniaturas e de árvores de Natal elaborados por escolas primárias, jardins-de-infância, IPSS e juntas de freguesia com materiais recicláveis, são algumas das atividades que o município proporciona. Na próxima segunda-feira decorre a “Noite Louca” que visa promover o comércio local, com uma baixa de preços. A grande novidade deste ano é a alteração da tradicional fogueira de Natal, do dia 25 para o dia 24 à meia-noite. A iluminação este ano foi mais comedida e simples e está apenas nas zonas mais visíveis da cidade. No entanto, as ruas irão continuar animadas através de uma instalação sonora com músicas natalícias. A solidariedade não foi esquecida e Celorico da Beira está a organizar uma recolha de bens alimentares para entregar às famílias mais carenciadas assinaladas pela autarquia.

Mais comedida está a Câmara de Aguiar da Beira, que apenas iluminou a preceito a avenida principal da vila. Quanto a atividades, este ano a autarquia vai oferecer um almoço aos idosos do concelho (cerca de 600) e irá visitar a instalações das associações aguiarenses.

Na Mêda, o Morro do Castelo, a igreja, a capela e a Câmara Municipal também foram alvo de iluminação natalícia, esta última tem ainda um presépio. Quanto às atividades por estes dias, entre exposições, um concerto de Natal do Centro de Formação Musical da Mêda e festas para crianças e idosos, a animação promete marcar presença. A autarquia pensou ainda na atribuição de roupa aos mais necessitados através da loja social.

Por Figueira de Castelo Rodrigo prepara-se uma festa para idosos e crianças no Pavilhão dos Desportos e um concurso de montras alusivas ao Natal. Como forma de promover



o comércio local, em compras superiores a 25 euros é entregue um cupão que dá acesso a um sorteio. O agrupamento de escolas de Figueira de Castelo Rodrigo também participou na decoração natalícia e decorou uma árvore gigante (entre os 4 e os 5 metros). A solidariedade não ficou esquecida e entre os dias 15 e 20 de dezembro realiza-se uma recolha de roupas para entregar a famílias carenciadas.

Por sua vez, Trancoso tem um lanche convívio entre os funcionários do município, um concerto de Natal e uma tenda com atividades de natal. As escolas associaram-se à autarquia e enfeitaram as rotundas,

tal como aconteceu o ano passado. De cariz solidário, há uma atividade das IPSS, que vão distribuir cabazes às famílias mais carenciadas.

Também Pinhel não esqueceu a solidariedade e no passado domingo organizou o “open day”: qualquer pessoa podia utilizar o ginásio em troca de um brinquedo. Cinema Low Cost, é também uma novidade deste ano, a partir da próxima semana a população pode ver filmes a partir de um euro, no Cine-Teatro. A já tradicional corrida de São Silvestre realiza-se no dia 31 de dezembro e as verbas da inscrição revertem para a Cats Foundation que apoia a doença genética “Tay-sachs”.



José Couto \*

**opinião**

## O Programa Portugal 2020 será um grande desafio para a próxima década

Os desafios são muitos e sobretudo implicam um grau de exigência e de maturidade nas decisões aos quais ainda não estamos habituados. Colocamos, e bem um patamar de excelência, patamar esse que é quantificado em metas muito precisas. Se é certo que não haverá sectores de actividade privilegiados, é clara a obrigatoriedade de cada um dos projectos ter que contribuir para a execução de um conjunto de indicadores.

O CEC contribuiu para a construção do CRER 2020, programa operacional da Região Centro que irá implementar na Região o Portugal 2020, bem como na definição do RIS3+. A participação no processo de construção dos documentos estratégicos, determina estar solidário e assumir as metas e objectivos que a região pretende atingir. A metodologia que esteve subjacente à elaboração do quadro referencial ao programa operacional para a região apelou à participação clara dos agentes económicos, todos tiveram oportunidade de expressar as suas opiniões e ideias o que consideramos um esforço notável por parte da CCDRC.

É neste contexto que nos revemos sem qualquer dúvida nas metas do crescimento da competitividade da Região Centro, na criação de Valor Acrescentado, no reforço da Coesão Territorial, na preocupação com as pessoas e com a qualificação dos Recursos Humanos e na capacidade para os reter de forma que façam parte da mudança. A obtenção de resultados nestas áreas terá uma influência decisiva no tecido produtivo e facilitará a prossecução para o quadro estratégico que envolve as empresas. Os desafios identificados como básicos e considerados mais relevantes foram devidamente elencados e objeto da atenção devida. Contudo gostaria de realçar que houve uma evidente preocupação, em termos conceptuais, que este quadro de apoio crie condições para que se estabeleçam parcerias eficazes entre empresas e sistema de ensino superior. O Acordo de Parceria aponta para que se exista uma efetiva integração entre ciências e empresas e este posicionamento da Comissão pode levar a que se passe do campo das intenções à prática.

Está claro para todos os agentes económicos que as Instituições de Ensino Superior fazem parte da solução no que respeita à alavancagem da modernização de processos produtivos, da inovação de produtos e na ligação às cadeias de valor. O Portugal 2020 é uma oportunidade única para podermos mudar o estado da arte no que se refere à ligação entre quem produz conhecimento e ciência e as empresas. O reforço de investimento em inovação em I&D por parte das empresas terá sempre que acontecer porque é a solução e o melhor é que aconteça com as instituições de ensino superior, o que determina que se encontrem rapidamente formas de “encontro” e interesses de quem procura e de quem tem para oferecer, que se perceba as necessidades das empresas e se repensem as prioridades para possibilitar o envolvimento e a transferência de conhecimento.

A necessidade de introduzirmos modernidade e processos inovadores, que promovam alterações que se traduzam em vantagens competitivas está em linha com o debate da reindustrialização da Europa. O peso da indústria no PIB europeu é de 16% e o objetivo é chegar aos 20% em 2020, este valor é ainda abaixo do valor encontrado em Portugal, que segundo os dados publicados em 2011 se cifrava em 24% do PIB e acolhia cerca de 25% dos empregos. Este debate da reindustrialização no espaço europeu tem sido feito debaixo do pressuposto de que é preciso estimular a investigação e o desenvolvimento e reposicionar a Europa na vanguarda da pesquisa e na produção científica.

A alteração do perfil produtivo do País estará ligada à intensidade produtiva e à produtividade, à qualificação, mas também aos custos de contexto, à criação de estruturas de logísticas vocacionadas com a exportação. O desafio que fica claro para as empresas e empresários é de serem capazes de estarem preparados para a oportunidade que se apresenta, o que implica estarem capitalizadas convenientemente, por terem a dimensão certa para poderem investir, por terem as competências para produzirem as modificações acertadas, por conseguirem articular com os sistemas de inovação.

O Horizonte 2020 tem como desígnio criar uma Europa empreendedora e inovadora. Parece que não podemos escapar da aposta no empreendedorismo e na inovação como pilares do futuro da Região e do País. Temos que procurar que a Região esteja no patamar das regiões inovadoras da Europa e no mínimo retomar o lugar que já tivemos como região entre as 100 mais inovadoras da Europa.

\* **Presidente do CEC**

## AENEBEIRA promoveu 2º Concurso denominado “Montras de Outono”

AAENEBEIRA em parceria com o Município de Trancoso e a TEGEC, EM, promoveram a realização do 2º Concurso “Montras de Outono” que teve lugar em Trancoso, entre os dias 6 e 16 de novembro do corrente ano.

Esta iniciativa, integrou-se na Feira da Castanha e Paladares de Outono e teve como principal objetivo o envolvimento e o incentivo à participação do comércio local no evento.

Participaram neste concurso 21 montras, a saber:

Retrosaria D. Dinis; Oliveira & Filhos, Lda; Capelão & Morgado, Lda; Lavandaria D. Dinis; Frutaria Florista Ribeiro; Letras e Companhia; Mini Mercado Décio & Matos; Casa da Prisca; Farmácia Paixão; Farmácia da Misericórdia; JM Santos; Carpintaria Tomé; Naturalino; Marcelo Pimenta, Lda; Espaço D’Alma; Avelino Oliveira & Filhos, SA; Casa das Peças paulo Coelho; Sapataria JUJU; Rookies; Pastelaria Trovador e Santiago & Cª, Lda.

A classificação final obtida foi a seguinte:

1º classificado – Pastelaria Trovador

2º classificado – Letras e Companhia

3º classificado – Carpintaria Tomé

O júri decidiu ainda atribuir a três participantes no concurso, as seguintes Menções Honrosas:

Menção honrosa Empenho artístico – Avelino Oliveira & Filhos, SA

Menção honrosa Tradição – Capelão & Morgado, Lda

Menção honrosa Harmonia – Retrosaria D. Dinis

## AEP e AENEBEIRA promovem a realização de curso no âmbito da Medida Vida Ativa

A AEP – Associação Empresarial de Portugal, com a colaboração da AENEBEIRA encontra-se a realizar um curso para desempregados no âmbito da Medida Vida Ativa – Qualificação Emprego, do IEFP, que decorre em Aguiar da Beira.

Neste curso, denominado Empregado Comercial,

participam 21 formandos e tem a duração de 200 horas de formação em sala e 416 horas de Formação Prática em Contexto de Trabalho.

Este curso iniciou 3 de Novembro e tem o seu término previsto para o dia 3 de Abril de 2015.

### Novos Associados da AENEBEIRA

De acordo com o artº 6º dos Estatutos da AENEBEIRA, publica-se a admissão dos novos associados admitidos em reunião de Direção, realizada no dia 15 de Dezembro de 2014, com efeitos retroativos à data da sua inscrição.

| Nome                                        | Localidade                  | Data de inscrição | Reunião Direção |
|---------------------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------|
| Rogério Paulo Pires Tenreiro                | Freches - Trancoso          | 25.09.2014        | 15.12.2014      |
| Francisco José Salgueiro Neto               | Vila da Ponte - Sernancelhe | 06.06.2014        | 15.12.2014      |
| Noite de Magia, Unipessoal, Lda             | Coriscada - Meda            | 30.09.2014        | 15.12.2014      |
| António Miguel Lourenço Teixeira            | Guarda                      | 06.10.2014        | 15.12.2014      |
| José João Rodrigues Velho                   | Trancoso                    | 06.10.2014        | 15.12.2014      |
| Petrocaldas – Comércio de Combustíveis, Lda | Guarda                      | 06.10.2014        | 15.12.2014      |
| Vitor Manuel Borges dos Santos              | Trancoso                    | 07.10.2014        | 15.12.2014      |

### Incentivos

## Publicadas as regras gerais dos Programas Operacionais do Portugal 2020

Foi publicado no dia 27 de Outubro o Decreto-Lei n.º 159/2014, que estabelece as regras gerais de aplicação dos Programas Operacionais (PO) e dos programas de desenvolvimento rural financiados pelos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI), para o período de programação 2014-2020. O diploma aplica-se ainda, com as devidas adaptações, aos PO de cooperação territorial europeia e ao PO do Fundo Europeu de Apoio a Carenciados.

A intervenção dos FEEI em Portugal é subordinada às prioridades de promoção da competitividade e internacionalização da economia, de educação e formação de capital humano, de promoção da inclusão social, emprego, coesão social e territorial e da reforma do Estado.

Uma das principais marcas deste novo regime é a valorização dos

resultados concretos das operações. Na verdade, o grau de cumprimento ou incumprimento dos resultados acordados releva como critério de determinação do montante de apoio financeiro a conceder, constituindo também factor de ponderação na selecção de futuras candidaturas dos mesmos promotores.

De referir também a existência de um portal comum, o Portugal 2020, que será o veículo de acesso de todos os interessados ao financiamento dos fundos e que, simultaneamente, disponibiliza toda a informação relevante sobre a aplicação dos FEEI, incluindo uma versão permanentemente actualizada do regime jurídico de aplicação dos fundos.

Por outro lado, simplifica-se o processo de apresentação de candidaturas, as quais passarão em regra a ser submetidas por via electrónica,

e os decisores deixarão de pedir aos beneficiários informação que esteja já disponível e a que tenham acesso, solicitando uma só vez a informação de que necessitem em cada fase.

O regime-regra de apresentação de candidaturas será através de concursos, os quais serão enquadrados num plano anual previamente divulgado, só se admitindo a apresentação de candidaturas por convite em casos excecionais.

Estabelece-se também, como regime regra, a concessão do apoio mediante a assinatura de termo de aceitação pelo beneficiário.

No caso de projetos públicos de custo total elegível superior a 25 milhões de euros prevêem-se procedimentos especialmente exigentes para aferir a qualidade e a sustentabilidade financeira desses investimentos, com publicitação dos documentos de suporte à decisão.

## Escola Profissional de Trancoso

## A EPT e o projeto em desenvolvimento



Stand da EPT alusivo à Castanha, no Pavilhão Multiusos

A organização da Festa da Castanha 2014, esteve a cargo do curso profissional técnico de Comunicação/Marketing, Relações Públicas e Publicidade. Foi responsável pelo "concurso de gastronomia" que envolveu um grande número de restaurantes e pastelarias de Trancoso que, prontamente, aceitaram o desafio e apresentaram as suas iguarias para esta época festiva.

A animação deste dia relevante para demonstrar a competência dos alunos em contexto real.

M<sup>a</sup> José Valverde

Concurso de gastronomia: júri e entrega do 1º prémio



Decoração de mesas e magusto no refeitório da escola



Animação do magusto-convívio pelos alunos da EPT



## Escola Profissional de Trancoso recebe professor timorense...

Durante dois meses e meio, a Escola Profissional de Trancoso recebeu um professor timorense – Francisco de Castro –, no âmbito de um protocolo de cooperação entre o governo de Timor e o governo português, denominado Projeto de Partilha Pedagógica II. Durante a sua estadia em Trancoso, o professor Francisco de Castro assistiu a aulas da componente técnica, participou em reuniões e inteirou-se sobre o funcionamento de uma escola profissional e da estrutura modular-objetivo central do projeto.

Também nós enriquecemos um pouco com a bondade, simplicidade e calor humano transportados desde Timor pelo professor Francisco, que, a par disso, nos ensinou (nomeadamente nas aulas que deu aos alunos) tétum, nos deu a conhecer as suas tradições e a sua cultura.

Neste projeto de partilha pedagógica participaram 19 escolas de Norte a Sul do país, tendo sido uma delas a Escola Profissional de Seia, que nos visitou numa tarde soalheira, nas pessoas do seu diretor, o Dr. Vitor Moura, de dois docentes e do professor timorense que por lá acolheram. Esta tarde de convívio funcionou como uma verdadeira partilha pedagógica, também entre duas escolas profissionais vizinhas, que até ao momento pareciam estar de costas voltadas. Os laços de proximidade que se estabeleceram, bem como a troca salutar de experiências, já resultaram na marcação de uma reunião de trabalho entre algumas escolas profissionais do interior do país, para o dia 26 de novembro.

De referir ainda que, a EPT, no contexto do projeto de partilha pedagógica, teve a honra de receber a



visita da Dra. Paula Teixeira, diretora de serviços da DGAE, que se deslocou a Trancoso para conhecer a escola e a nossa realidade.

Desta maneira, este projeto de partilha pedagógica, que teve a sua cerimónia de encerramento em Lisboa, no dia 11 de novembro, e na qual a EPT se fez representar por dois elementos da direção, também teve incontáveis mais-valias indiretas.

Amélia Santos

## Destaques

- 12 de dezembro – viagem ao Porto, cursos de Com/MRPP e Comércio
- 15 de dezembro – festa e Ceia de Natal
- 11 de janeiro – encontro com pais/encarregados de educação
- 11 de janeiro – entrega de diplomas

[www.ept.pt](http://www.ept.pt) • [info@ept.pt](mailto:info@ept.pt)

Oferta Formativa

2014

## Formação Modular Certificada

ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL  
DO NORDESTE DA BEIRA<http://www.aenebeira.pt>

geral@aenebeira.pt



271 812 138

Morada Av. 1º de Dezembro,  
Nº. 1 6420-011 Trancoso

## &gt; Cursos Disponíveis

| CÓDIGO | Designação                                                          | Horas | Nível |
|--------|---------------------------------------------------------------------|-------|-------|
| 3549   | Higiene da pessoa idosa em lares e centros de dia                   | 50    | 2     |
| 0748   | Informática - evolução                                              | 25    | 2     |
| 0754   | Processador de Texto                                                | 50    | 2     |
| 0755   | Processador de texto-funcionalidades avançada                       | 25    | 2     |
| 0756   | Folha de cálculo                                                    | 50    | 2     |
| 0757   | Folha de cálculo – funcionalidades avançadas                        | 25    | 2     |
| 0766   | Internet - evolução                                                 | 25    | 2     |
| 0767   | Internet - navegação                                                | 25    | 2     |
| 2816   | Processamento de texto e folha de cálculo                           | 50    | 2     |
| 2750   | CAD – comandos e potencialidades                                    | 50    | 2     |
| 3909   | Segurança, Higiene e saúde no Trabalho- construção Civil            | 50    | 2     |
| 3781   | Segurança no Trabalho-Avaliação e controlo de riscos                | 50    | 4     |
| 0349   | Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho- Conceitos Básicos | 25    | 2     |
| 3296   | Higiene e segurança Alimentar                                       | 25    | 2     |
| 3297   | Sistema HACCP                                                       | 25    | 2     |
| 3298   | Gestão da Qualidade                                                 | 25    | 2     |
| 0664   | Aplicações informáticas de contabilidade                            | 25    | 4     |
| 0674   | Função pessoal-legislação laboral                                   | 25    | 4     |
| 0382   | Gestão do tempo e Organização do Trabalho                           | 25    | 4     |
| 0505   | Aplicações Informáticas-Processamento de Texto                      | 25    | 4     |
| 0506   | Aplicações Informáticas-Folha de Cálculo                            | 25    | 4     |
| 0507   | Aplicações Informáticas-Apresentações Gráficas                      | 25    | 4     |
| 0592   | Legislação Laboral                                                  | 25    | 4     |
| 0780   | Aplicações de Gestão Administrativa                                 | 50    | 4     |
| 0683   | Ética e Deontologia Profissionais                                   | 25    | 4     |
| 0695   | Gestão Informatizada de Documentos                                  | 50    | 4     |
| 0674   | Função-Pessoal-Legislação Laboral                                   | 25    | 4     |
| 3546   | Prevenção e Primeiros Socorros                                      | 50    | 2     |
| 0659   | Língua Inglesa-Documentação Comercial                               | 50    | 4     |
| 0656   | Técnicas Documentais em Língua Português                            | 50    | 4     |
| 0658   | Língua Inglesa – Documentação Administrativa                        | 50    | 4     |
| 0675   | Sistema de Segurança Social                                         | 25    | 4     |
| 5436   | Motivação e Gestão de Equipas de Trabalho                           | 50    | 4     |
| 5745   | Inglês Técnico                                                      | 50    | 4     |
| 6231   | Língua Espanhola – Comunicação Administrativa                       | 50    | 4     |
| 0698   | Língua francesa - comunicação administrativa                        | 50    | 4     |
| 0699   | Língua francesa - documentação comercial                            | 50    | 4     |

| CÓDIGO | Designação                                             | Horas | Nível |
|--------|--------------------------------------------------------|-------|-------|
| 0633   | Comunicação Empresarial – presencial e telefónica      | 50    | 2     |
| 3536   | Velhice-Ciclo Vital e Aspetos Sociais                  | 50    | 2     |
| 3907   | Planeamento de Obra                                    | 50    | 4     |
| 3906   | Preparação de Obra-Condução                            | 50    | 4     |
| 3913   | Mecânica e Eletricidade                                | 50    | 2     |
| 0704   | Comunicação no atendimento                             | 25    | 4     |
| 0403   | Relacionamento Interpessoal                            | 25    | 2     |
| 0628   | Língua Inglesa-Técnicas de escrita                     | 25    | 2     |
| 6396   | Língua espanhola-Técnicas de escrita                   | 25    | 2     |
| 3248   | Assistência a Crianças no Domicílio- Saúde e Segurança | 25    | 2     |
| 3249   | Assistência a Crianças no Domicílio-primeiros Socorros | 25    | 2     |
| 3777   | Fundamentos Gerais de Higiene do Trabalho              | 25    | 4     |
| 3780   | Fundamentos Gerais de Segurança no Trabalho            | 25    | 4     |
| 3782   | Segurança no Trabalho - Equipamentos                   | 25    | 4     |
| 0350   | Comunicação Interpessoal-Assertiva                     | 50    | 2     |
| 0632   | Acolhimento e encaminhamento                           | 50    | 2     |
| 3781   | Segurança no Trabalho – Avaliação e Controlo de Riscos | 50    | 4     |
| 0457   | Artes Decorativas                                      | 25    | 4     |
| 3315   | Nutrição e Dietética                                   | 25    | 2     |
| 0633   | Comunicação Empresarial – Presencial e Telefónica      | 50    | 2     |
| 3521   | Decoração de Espaços                                   | 50    | 2     |
| 2297   | Técnicas de Decoração Floral                           | 25    | 2     |
| 0404   | Organização Pessoal e Gestão do Tempo                  | 25    | 2     |

- A lista de cursos (UFCD's) apresentada é exemplificativa da vasta oferta formativa integrada no Catálogo Nacional de Qualificação que a AENEBEIRA pretende realizar nos concelhos da sua área de intervenção (Trancoso, Mêda, Aguiar da Beira, Celorico da Beira, Fornos de Algodres, Almeida, Figueira, Penedono, Sernancelhe, Pinhel).

- A calendarização e realização de cada UFCD/Ação de formação dependem de um n.º mínimo de inscrições.

- A formação pode decorrer na própria empresa.

**Destinatários:** Adultos (ativos) empregados ou desempregados com baixas qualificações escolares e ou profissionais que possuam qualificações desajustadas às necessidades do mercado de trabalho.

- Licenciados desempregados

