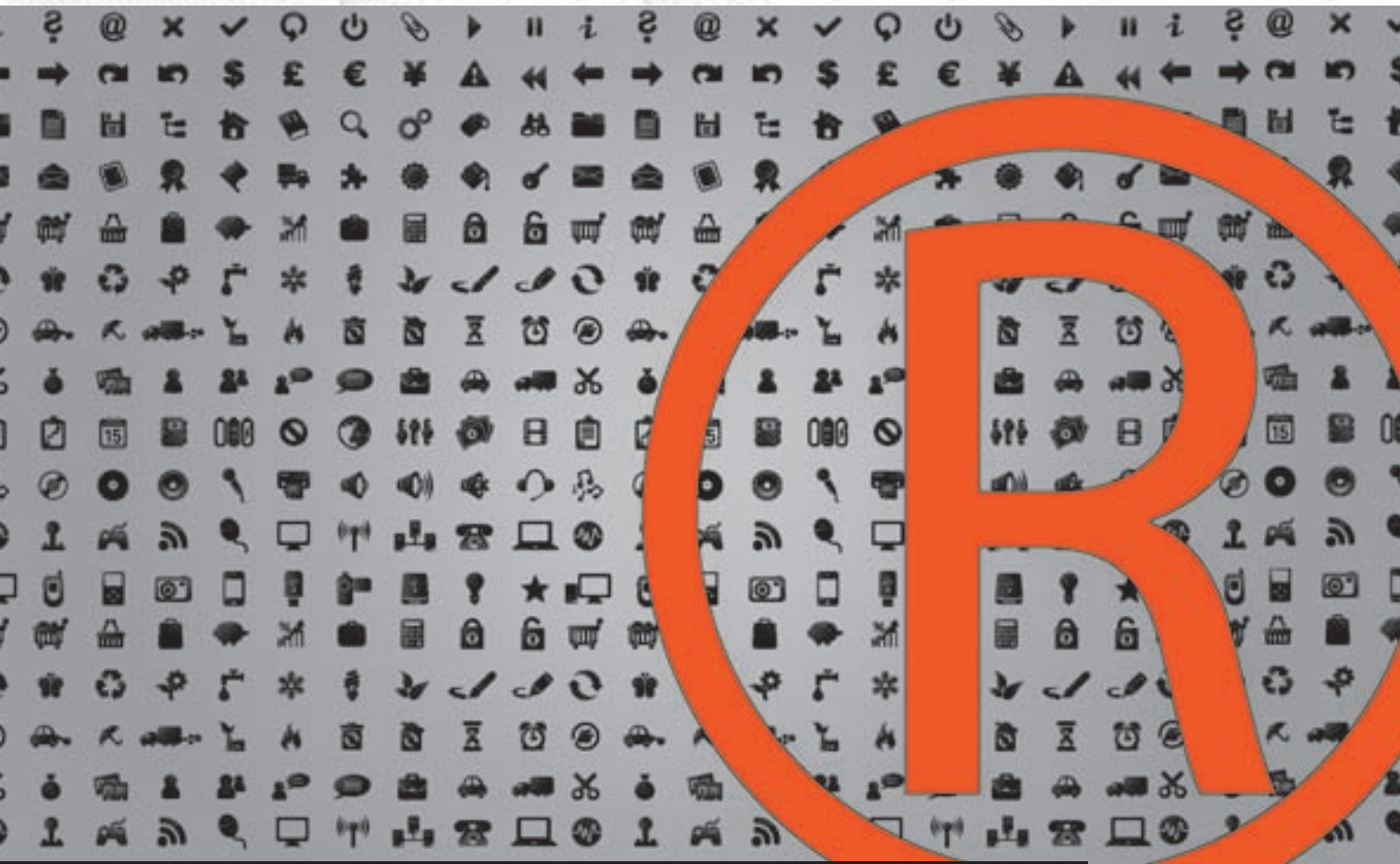


desafios

Revista de Desenvolvimento Regional



SAIBA MAIS SOBRE...MARCAS E PATENTES

Como fazer para registar? Vantagens? As marcas do distrito de Leiria.

COMO POUPAR EM... DESPESAS DE JUSTIÇA

Ana Gonçalves, presidente da Intermediar, fala das vantagens da Mediação de Conflitos.

À CONQUISTA DE ... ESPANHA

Conheça as dicas do especialista da aicep, Pedro Aires de Abreu, o depoimento do presidente da Câmara de Comércio Luso-Espanhola, Enrique Santos, e o testemunho da empresa Sirlpaste.

O MUNICÍPIO FALA ÀS EMPRESAS

Entrevista com o presidente da câmara municipal de Ansião, Rui Rocha.

À DESCOBERTA

Vera Ferreira, especialista em linguística, fala sobre o projecto de revitalização do Minderico.



NERLEI

ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL
DA REGIÃO DE LEIRIA

Director: José Ribeiro Vieira
Trimestral, Maio 2011, nº 44
Preço: 3 cêntimos

TGA CONSULTORES DE GESTÃO

20 ANOS

A CRIAR
PARCERIAS
DE SUCESSO

.GESTÃO ESTRATÉGICA
.GESTÃO OPERACIONAL
.SISTEMAS DE INFORMAÇÃO
À GESTÃO
.FORMAÇÃO



Rua Álvaro P. Miranda Lt.47
nº 71,1º-B
2415-369 LEIRIA

www.tga.pt
geral@tga.pt

Tel.: 244 823 986

Tem-se procurado com a ajuda do Conselho Editorial que reúne anteriores presidentes e directores da Revista que esta publicação seja, tanto quanto possível, útil à qualificação das empresas e dos agentes económicos e sociais em geral que, de uma ou de outra forma, possam contribuir para o desenvolvimento do distrito e da região. Periodicamente é pedida opinião aos associados da NERLEI, coisa que irá suceder, mais uma vez, nas próximas semanas, considerando-se que essa opinião é fundamental para melhorarmos os conteúdos da publicação.

Os serviços de redacção da *Desafios* têm indicações permanentes e repetidas no sentido de que cada edição seja portadora de informação, sejam notícias, reportagens ou entrevistas, que possam contribuir para o desenvolvimento regional, não esquecendo que ele dependerá essencialmente da articulação dos diversos saberes e da responsabilidade dos diferentes actores públicos e privados.

Uma das actividades centrais da NERLEI é reforçar a cooperação com o ensino, seja qual for o seu grau, com especial incidência nas formações dirigidas à actividade das empresas. Neste domínio a NERLEI está sempre aberta à cooperação com todos os estabelecimentos de ensino e unidades de investigação, que possam resultar da acção do Instituto Politécnico de Leiria, do ISLA, das Escolas Profissionais, das Incubadoras e de outros Centros de saber instalados na região.

Esta edição aborda, entre outras questões, um tema tão importante como susceptível de gerar alguma controvérsia e até discussão. Se é verdade que a inovação se pode “registar” com a criação de marcas e patentes, não é menos verdade que essa qualificação só fará sentido se as inscrições patenteadas forem feitas com o objectivo de se tornarem úteis à competitividade do território. Doutra forma são apenas manifestações de intelectualidade e de eventual saber que de pouco ou quase nada servem, a não ser para figurarem nos currículos das escolas e dos centros de investigação. A NERLEI está aberta a apoiar todas as inovações, patenteadas ou não, junto das empresas, desde que se veja nelas a possibilidade de se transformarem em produtos úteis ao futuro da região e do país. Teremos que saber passar do pensamento à acção. E isso é uma responsabilidade que tem que ser partilhada entre quem inova e investiga e quem possa transformar esses saberes em produção, especialmente se puderem contribuir para incrementar as exportações. ■



JOSÉ RIBEIRO VIEIRA
Presidente da Direcção da NERLEI

FICHA TÉCNICA

DIRECTOR
José Ribeiro Vieira

CONSELHO EDITORIAL
Acácio de Sousa
Carlos Ascenso André
Frederico Brazão Ferreira
João Poças Santos
Orlando Cardoso
Pedro Faria
Rui Filinto

COORDENADORA EXECUTIVA
Neusa Magalhães

PUBLICIDADE, REDACÇÃO
E EDIÇÃO
Célia Santos

EDIÇÃO E PROPRIEDADE
NERLEI - Associação Empresarial
da Região de Leiria
Cont. 502286296

SEDE SOCIAL
Av. Bernardo Pimenta, Ed. NERLEI
2404-010 Leiria
Tel. 244 890 200
Fax.: 244 890 210

DESIGN GRÁFICO
Marta Silvério
PAGINAÇÃO
JORLIS - Edições
e Publicações, Lda

IMPRESSÃO
Palma - Artes Gráficas, Lda

TIRAGEM
1.500 exemplares

ASSINATURA ANUAL
10 cêntimos

PREÇO AVULSO
3 cêntimos

DEPÓSITO LEGAL
Nº 104038/96

NERLEI EM NOTÍCIA

- 5 Presidente da NERLEI no Conselho Geral e Direcção da AIP
- 6 Prémios para distinguir mérito empresarial
- 6 Clube do Jovem Empreendedor com inscrições abertas
- 7 Seis missões empresariais até final do ano
- 8 Plano de formação para aumentar a qualificação empresarial
- 9 Porto de Leixões apresenta-se às empresas de Leiria

12 INSTANTES

14 BOLSA DE EMPREGO

16 NOVOS ASSOCIADOS

ASSOCIADOS EM NOTÍCIA

- 20 Carlora aposta no mercado do Qatar
- 21 Optidados quer reforçar área de estudos de mercado
- 22 Yudo Eu investe dois milhões em novas instalações

À CONQUISTA DE...

- 24 Espanha

O MEU PROJECTO DE...

- 26 Somema fala da sua participação no PME Internacional

COMO POUPAR EM...

- 28 Despesas de justiça

LEGISLAÇÃO EM ANÁLISE

- 30 As Relações societárias de grupo e o direito laboral

SAIBA MAIS SOBRE...

- 32 Marcas e Patentes

O MUNICÍPIO FALA ÀS EMPRESAS

- 34 Ansião

À DESCOBERTA

- 36 Minderico

DESAFIO À LEITURA

- 38 A sugestão de Carlos Silva, director do ISLA Leiria

- 40 TOME NOTA

ELEIÇÕES DECORRERAM A 3 DE MARÇO

PRESIDENTE DA NERLEI NO CONSELHO GERAL E DIRECÇÃO DA AIP

Nas eleições para o quadriénio 2011-2014 para os órgãos sociais da AIP – Associação Industrial Portuguesa, que decorreram no passado dia 3 de Março, a NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria foi eleita vice-presidente do Conselho Geral, órgão liderado pelo presidente cessante Jorge Rocha de Matos, e também da Direcção, que passa a ser presidida por José Eduardo Carvalho. A NERLEI é representada neste órgãos pelo seu presidente, José Ribeiro Vieira, sendo que esta presença na AIP, em conjunto com a vice-presidência do Conselho Geral da CIP – Confederação Empresarial de Portugal se enquadram numa política de reforço do movimento associativo nacional e de aproximação às pequenas e médias empresas. Na tomada de posse dos novos órgãos sociais, que decorreu a 12 de Abril, o novo presidente da Direcção da AIP, José Eduardo Carvalho, referiu que “Só vale a pena dedicarmo-nos ao trabalho associativo se conseguirmos concretizar acções que acrescentem valor às empresas associadas”.

“Conceber e dinamizar programas, acções e iniciativas que ajudem a ultrapassar as debilidades e insuficiências da praxis dominante do associativismo empresarial, compatibilizando a melhoria das capacidades de gestão da matriz empresarial ainda dominante com o novo modelo de competitividade que se pretende incrementar” é um objectivo que José Eduardo Carvalho, pretende alcançar nos próximos quatro anos.

O líder da Direcção da AIP disse ser seu objectivo criar “uma nova dinâmica associativa nas estruturas regionais do universo AIP”, uma das quais a NERLEI.

Recorde-se que a que a NERLEI foi fundada

em 25 de Junho de 1985, como delegação da AIP sob a designação de NERLEI – Núcleo Empresarial da Região de Leiria e, ape-

sar de em 1991 ter adquirido autonomia jurídica e financeira, continuou a manter uma ligação estreita com a AIP. ■

PUB

DEIXE-SE SURPREENDER...
 Descubra as vantagens* de equipar a sua casa e o seu escritório na APRI.

* Escolha Qualidade a preços competitivos, uma vasta gama de produtos das melhores marcas e a garantia de um serviço de assistência pós-venda criado à sua medida.

apri

apri - Mobiliário Telecomunicações e Informática, Lda
 Av. Dr. Francisco Sá Carneiro, n.º 1456, Apartado 564, 2415-376 Leiria
 Tel. 244 854 340 • Fax 244 856 090 • Email geral@apri.pt

Visite-nos em
www.apri.pt

ÁREAS DE INOVAÇÃO, I&D, EXPORTAÇÃO, RESPONSABILIDADE EMPRESARIAL E EMPREGO

PRÉMIOS PARA DISTINGUIR MÉRITO EMPRESARIAL

Partindo da perspectiva que “há um conjunto de empresas de âmbito regional que contribuem fortemente para o esforço nacional e que se tem relevado particularmente inovadoras, nos produtos, nos processos, nos mercados ou nas formas de organização” e que importa divulgar e distinguir, enquanto exemplos de boas práticas, essas empresas, a NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria decidiu promover a realização de um concurso para atribuição de prémios a empresas que se destaquem. Os “Prémios NERLEI Empresa” serão atribuídos anualmente após a análise das candidaturas submetidas a concurso. A análise das candidaturas será efectuada por um júri constituído para o efeito.

São destinatários do Concurso empresas que demonstrem

preencher determinados requisitos (estipulados em regulamento) através dos seus produtos ou famílias de produtos e serviços, que tenham iniciado a sua actividade há mais de um ano e que operem na região de Leiria.

Os Prémios serão atribuídos à empresa vencedora em cada uma das seguintes categorias: Inovação, Investigação & Desenvolvimento, Exportação, Responsabilidade Empresarial e Emprego. Logo que apresentado publicamente, serão disponibilizados o regulamento e o formulário de candidatura em www.nerlei.pt para que todas as empresas interessadas possam concorrer. ■

ESPAÇO DE PARTILHA E DEBATE DE IDEIAS

CLUBE DO JOVEM EMPREENDEDOR COM INSCRIÇÕES ABERTAS

ANERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria vai instituir o Clube do Jovem Empreendedor encontrando-se abertas a inscrições para os futuros membros. O Clube pretende ser um espaço informal, de cariz social e profissional, que tem como missão “promover e incentivar, de forma gratuita, práticas empreendedoras entre os empresários, potenciais jovens empreendedores e alunos de instituições de ensino”.

O objectivo é criar um fórum para debate de ideias, troca de experiências, promoção de iniciativas e reuniões informais de negócios ou lazer.

Para obter a qualidade de Membro do Clube do Jovem Empreendedor NERLEI é necessário: ser empresário, um potencial jovem empreendedor ou aluno de uma instituição de ensino da região de Leiria; ter idade não superior a 45 anos.

O Clube antevê a organização regular de eventos, como conferências, workshops, encontros, apresentações de produtos e em-

presas. Para tal pretende-se o envolvimento de todos na construção e dinamização do Clube de forma a estruturar uma rede de líderes empreendedores que permita criar uma cultura empresarial inovadora na região.

A actividade do Clube localizar-se-á nas instalações da NERLEI e será promovida através do Departamento de Estudos e Apoio Técnico.

Os interessados em ingressar no Clube poderão fazer a inscrição mediante preenchimento de um formulário que entretanto ficará disponível no portal da Associação em www.nerlei.pt. ■

ACÇÕES TÊM APOIO DO QREN

SEIS MISSÕES EMPRESARIAIS ATÉ FINAL DO ANO

Espanha, EUA, Angola, França, Marrocos e Argélia são os seis mercados para onde a NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria ainda vai organizar missões empresariais multisectoriais até ao final de 2011. Cada uma destas missões prevê a participação de cinco a seis empresas. Estas missões integram o projecto Choose Portugal 2011, desenvolvido por esta Associação no âmbito do Sistema de Incentivos à Qualificação e Interna-

cionalização das PME/Projectos Conjuntos, do QREN (Quadro de Referência Estratégica Nacional). Neste sentido, as empresas que integrarem esta acção poderão beneficiar de um incentivo que varia entre os 40 e os 45 por cento das despesas elegíveis, sendo a taxa de reembolso definida de acordo com a certificação PME.

Para inscrições e mais informação contactar o Departamento de Apoio à Internacionalização da NERLEI para internacional@nerlei.pt.

PRÓXIMOS SEMINÁRIOS SOBRE MERCADOS EXTERNOS

Oportunidades de Negócio em Angola
Data: 16-06-2011

Oportunidades de Negócio nos EUA
Data: 30-06-2011

Os programas detalhados e horários serão divulgados mais próximo da data de realização de cada iniciativa.

PUB

SELENIA

* Preço da versão 1.6 JTD_M, 105cv Progression. Limitado ao stock existente. Não inclui despesas de legalização e transporte. Fota não contratual. Consumo combinado: de 4,4 a 7,6 l/100km. Emissões de CO2: de 114 a 177 g/km.

Alfa InfoMore
80 800 2532 0000

PERFORMANCE

1.4 Turbo Multiair - motor a melhor taxa motor 2010
Nova motor Diesel 2.0_J, 140CV

CONFORTO

1 lugar momento climático
300 literas de bagagem
Suspensão Multiair

SEGURANÇA

0 mais segura da categoria alguma vez testada em 2010

ALFA ROMEO PT

EU SOU GIULIETTA.



ALFA ROMEO GIULIETTA

1.6 JTD_M, 105CV POR **24.700€***

Giulietta



SEM CORAÇÃO TERIAMOS APENAS MÁQUINAS.

A. BRAZ HELENO

EN 109 Ponte da Pedra - Regueira de Pontes, LEIRIA

Tel: 244 849 040

NERLEI PROPÕE OFERTA ALARGADA DE ACÇÕES NÃO FINANCIADAS

PLANO DE FORMAÇÃO PARA AUMENTAR A QUALIFICAÇÃO EMPRESARIAL

Como forma de dar resposta à missão da NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria e no âmbito das funções do Departamento de Formação e Qualificação Profissional, a Associação apresenta um Plano

de Formação não financiada destinado a todas as empresas que queiram facultar formação aos seus colaboradores e dessa forma apostar na qualificação das competências das suas empresas.

Além das acções abaixo já definidas, a NERLEI disponibiliza a todas as empresas

interessadas um serviço de formação à medida. Trata-se da prestação qualificada de serviços de formação que vão desde o diagnóstico das necessidades e elaboração de planos de formação, até à organização das acções e avaliação dos resultados das mesmas.

Este tipo de formação tem a vantagem de responder de uma forma mais directa às necessidades de cada empresa, já que é definida caso a caso, e também de responder à exigência legal do Código do Trabalho que no nº 3 do artº. 125º estabelece que "ao trabalhador deve ser assegurado, um número mínimo de 35 horas anuais de formação certificada".

A NERLEI é entidade formadora acreditada pela DGERT – Direcção Geral do Emprego e das Relações no Trabalho nos seguintes domínios:

- Planeamento de intervenções ou actividades formativas;
- Concepção de intervenções, programas, instrumentos e suportes formativos;
- Organização e promoção das intervenções ou actividades formativas;
- Desenvolvimento/execução de intervenções ou actividades formativas.

Se necessita de formação adequada à sua empresa e não encontra resposta às suas necessidades na oferta existente no mercado, solicite a visita dos nossos técnicos e peça-nos propostas para formacao@nerlei.pt.

FORMAÇÃO NÃO FINANCIADA

FORMAÇÃO AVANÇADA

CURSO	HORAS	DATA
Gestão do Tempo e Organização Pessoal	14	Junho
Falar Bem em Público	20	Julho
Instrumentos de Apoio à Gestão	35	Setembro

FORMAÇÃO INTER-EMPRESAS

CURSO	HORAS	DATA
Coaching e Liderança de Empresas	14	Junho
Gestão de Conflitos	14	Setembro
Planeamento Estratégico	35	Outubro
Avaliação de Desempenho	14	Julho
O Código Laboral - Alterações e Implicações na Empresa	21	Junho
Atendimento Telefónico	7	Julho
Como Elaborar um Plano de Marketing	14	Junho
Técnicas de Venda	25	Setembro
Fidelização de Clientes	12	Novembro
Regime de Gestão de Resíduos da Construção e Demolição - DL 46/2008	14	Outubro
Manutenção de Edifícios	6	Novembro
Auditorias ao Sistema de Gestão da Qualidade	40	Setembro
Gestão de Resíduos e Enquadramento Legal	8	Outubro
Espanhol Iniciação	30	Junho
Espanhol Avançado	30	Setembro
Inglês Técnico	30	Outubro
Noções Básicas de Primeiros Socorros	14	Julho
Combate a Incêndios	7	Julho
Organização de Emergência	20	Novembro
Eficiência Energética na Indústria	45	Outubro
Como Implementar um Sistema de Gestão de Energia numa Indústria	45	Dezembro

Informações e Inscrições:

Departamento de Formação e Qualificação Profissional da NERLEI
Tel. 244 890 200 | Fax: 244 890 210 | formacao@nerlei.pt | www.nerlei.pt

SESSÃO DECORRE NA NERLEI A 16 DE JUNHO

PORTO DE LEIXÕES APRESENTA-SE ÀS EMPRESAS DE LEIRIA

No próximo dia 16 de Junho, pelas 18 horas, a NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria, recebe nas suas instalações uma acção de apresentação do Porto de Leixões. O objectivo é dar a conhecer aos empresários da região as valências e potencialidades do maior porto do Norte e Centro de Portugal.

Na confluência de importantes rotas nacionais e internacionais, Leixões é um porto exportador por excelência, servindo praticamente todo o tipo de navios e de



cargas e apresentando condições únicas de competitividade para fazer do transporte marítimo um meio privilegiado para

as trocas comerciais das empresas portuguesas.

O Porto de Leixões é um dos mais polivalentes e competitivos portos navais na sua área natural de actuação, por onde passam anualmente cerca de 3 mil navios, mais de 300 mil contentores e todo o tipo de mercadorias. Actualmente, cerca de 15 milhões de toneladas de mercadorias são movimentadas por ano no Porto de Leixões, o que representa perto de 25 por cento de todo o comércio externo português realizado por via marítima. ■

PUB

**O FUTURO DA SUA EMPRESA
DEPENDE DO VALOR
DA SUA EQUIPA**

Na conSenso somos especialistas em Consultoria de Recursos Humanos, Formação à medida e Recrutamento e Selecção de Quadros Executivos e Administrativos.

Valorizamos o Capital Humano, orientados para o sucesso dos nossos clientes.

conSenso
Valorização do Capital Humano

T 244 821 593 - geral@consenso.pt
Av. Dr. Adelino Amaro da Costa, Lote 2
4º Andar, Escritório 6, 2415-367 Leiria
www.consenso.pt

Portugal Angola Cabo Verde

Cerca de meia centena de empresários quiseram saber quais as oportunidades de negócio que têm no Brasil e por esse motivo marcaram presença nesta iniciativa. À semelhança de seminários sobre diversos mercados que a NERLEI tem realizado, o programa incluiu intervenções com contributos sobre diversas perspectivas, nomeadamente de especialistas da aicep Portugal Global, de uma entidade bancária, de uma empresa consultora, de uma sociedade de advogados e o testemunho de uma empresa que já actua neste mercado.

Seminário: "Oportunidades de Negócio no Brasil" | 28-04-2011



Jantar-conferência: "O Futuro das PME no Contexto Actual" | 14-04-2011



Nesta iniciativa o presidente do IAPMEI, Luís Filipe Costa, apontou a receita para o futuro das PME: melhorar as competências de gestão e apostar nos mercados externos. Além da intervenção no jantar-conferência, que contou com a presença de cerca de uma centena de empresários, a deslocação de Luís Filipe Costa ao distrito, a convite da NERLEI, integrou ainda a visita a quatro empresas: Vipex – Comércio e Indústria de Plásticos, SA, da Marinha Grande; SPAL – Sociedade de Porcelanas de Alcobaça, SA, de Alcobaça; e Perfitec – Revestimentos Metálicos, Lda e Leirimetal – Equipamentos Metalúrgicos, Lda, ambas de Leiria. O jantar-conferência contou com o patrocínio da empresa CPS-Consultores de Informática, Lda.

No âmbito da iniciativa Dia Aberto da ESTG (Escola Superior de Tecnologia e Gestão) de Leiria e com o objectivo de dar a conhecer ao tecido empresarial o que esta escola faz nos seus diversos departamentos, nomeadamente no que respeita a investigação que pode ser útil às empresas, a NERLEI organizou uma visita dedicada a empresários, que contou com 15 participantes. Esta é uma das iniciativas da Associação no âmbito do trabalho continuado que desenvolve de aproximação do tecido empresarial ao meio escolar e académico.

Visita de empresários aos departamentos da ESTG Leiria | 06-04-2011



Antes de cessar as suas funções Valter Lemos quis saber *in loco* com estão a correr as acções de formação da Iniciativa Formação para Empresários. Para tal escolheu visitar Leiria onde, neste dia, estava a decorrer um das acções de formação avançada no âmbito deste projecto que a NERLEI está a promover em parceria com o Instituto Politécnico de Leiria. Os empresários presentes nesta acção referiram a Valter Lemos estar muito satisfeitos com a formação, mencionando que “deveria ter mais horas, para poderem aprofundar mais os conhecimentos que estão a aprender”. Este projecto da NERLEI contempla 4 acções, duas de formação base e duas de formação avançada, abrangendo um total de 52 empresários, que recebem formação em Estratégia; Instrumentos de Apoio à Gestão; e Liderança e Organização do Trabalho.

Visita do Secretário de Estado do Emprego e Formação Profissional | 05-04-2011



Seminário: “Oportunidades de Negócio em Espanha e Moçambique” | 05-04-2011



Foram cerca de 40 os participantes em cada uma das duas sessões que compuseram esta iniciativa. O programa foi rico em informação que foi transmitida por diversas perspectivas. Assim, em relação a ambos os mercados, houve intervenções de especialistas da aicep Portugal Global, testemunhos de empresas que já actuam nestes mercados e depoimentos de empresas consultoras com experiência de trabalho nestes países. Houve ainda espaço para intervenções da Câmara Hispano Portuguesa de Comércio e Indústria e da Embaixada de Moçambique em Portugal.

Os empresários das 89 empresas que participaram no programa de formação-acção MOVE – Modernizar, Optimizar e Valorizar Empresas, promovido pela NERLEI, entre Maio de 2009 e Dezembro de 2010, avaliam essa participação como muito positiva. Esta é a principal conclusão a retirar dos dados do “Estudo de Avaliação de Resultados e de Impacto do Projecto”, que foi apresentado na cerimónia de encerramento. Dos principais indicadores de avaliação do projecto pelos empresários importa destacar uma pontuação de 7,84 (de 1 a 10) no que respeita à metodologia seguida; 74,6 por cento de grau de eficácia; 72,1 por cento de grau de impacto; 57,7 por cento de expectativas totalmente concretizadas e 42,3 por cento de expectativas parcialmente atingidas. Rui Fiolhais, gestor do POPH - Programa Operacional do Potencial Humano, encerrou a sessão.

MOVE^{PME} – Contributo para a Melhoria da Competitividade das Empresas: Apresentação de Boas Práticas” | 25-03-2011

INSTANTES

Foram cerca de sete dezenas os participantes nesta sessão de trabalho que contou com um espaço alargado para o esclarecimento de questões relacionadas com a temática. Para esclarecer todas as questões estiveram como oradores especialistas da Direcção de Alfândegas.

Workshop: "Procedimentos Alfandegários na Importação e Exportação" | 18-03-2011



Seminário: "Apresentação de Projecto de Certificação de Sistemas de Gestão e Plataforma Electrónica" | 15-03-2011



Projecto que a NERLEI está a desenvolver em parceria com a empresa Índice Consultores, Lda, esta sessão serviu para apresentar às empresas interessadas o projecto e seus objectivos bem como a plataforma de gestão electrónica do projecto.

Esta sessão decorreu em ambiente de alegria, elevada auto-estima e motivação por parte de todos os que concluíram com sucesso o processo de RVCC (reconhecimento, validação e certificação de competências). Foram cerca de 250 os adultos que receberam os seus certificados. Para além de muitos familiares e amigos que esgotaram a capacidade do auditório da NERLEI, a cerimónia contou com intervenções de Jorge Santos, da Direcção da NERLEI; de João Paulo Fróis, adulto certificado com o 12º ano; de Júlio Alves da Fonseca, adulto certificado com o 9º ano, e de Raul Castro, presidente da Câmara Municipal de Leiria.

Cerimónia pública de entrega de certificados das Novas Oportunidades | 04-03-2011



Apresentação de livro: "Desatar o Nó – Reflexões e Propostas para Portugal" | 01-03-2011

A NERLEI associou-se a esta organização da Livraria Arquivo por entender que o tema do livro em apresentação é do interesse dos empresários da Região. "Muitos fazem diagnósticos, António Carrapatoso apresenta soluções. É isto que distingue Desatar o Nó da maioria dos livros publicados nos últimos tempos sobre as várias crises com que Portugal tem sido confrontado: crise financeira, crise económica, crise do Estado Social, crise do Estado de Direito, crise do sistema político, crise de valores e – porventura a mais funesta – crise de confiança. Sobre todas elas António Carrapatoso se pronuncia e para cada uma propõe saídas", nesta colectânea de textos publicados na imprensa ao longo da última década.



Seminário: "Orçamento do Estado 2011 – Impacto das Alterações Fiscais nas Famílias e nas Empresas" | 25-02-2011



Cerca de 30 participantes estiveram nesta sessão que teve como oradores os técnicos da Direcção Distrital de Finanças de Leiria António Santos, Cristina Casalinho e José Gante. Em análise estiveram temáticas como "IRS, Património e Garantias dos Contribuintes", "IRC e Benefícios Fiscais nas Empresas" e "IVA".

Foram cerca de 80 os participantes neste seminário. O principal objectivo foi dotar os participantes de informação útil e actualizada sobre os diversos apoios financeiros existentes para a internacionalização das empresas nacionais. Para tal houve intervenções da aicep Portugal Global, da COSEC – Companhia de Seguros de Crédito, SA; da Garval – Sociedade de Garantia Mútua, SA; da Inov Capital – Sociedade de Capital de Risco; da SOFID – Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento, SA; e do Banco Barclays. A par destas intervenções, a NERLEI apresentou os resultados do Choose Portugal 2010 e as acções previstas no Choose Portugal 2011.

Seminário: "Apoios Financeiros à Importação e Exportação" | 24-02-2011



BOLSA DE EMPREGO

Código: IG11/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Administração Pública
Situação face ao Emprego: 1.º Emprego
Data Nascimento: 09/10/1986
Sexo: M
Informações Complementares: Disponibilidade para exercer funções na área do secretariado e assessoria.

Código: IG17/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Educação Social
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 12/04/1986
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional em educação social e com interesses em exercer funções na educação especial.

Código: IG28/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Gestão de Recursos Humanos
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 17/05/1978
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional na área da administração/secretariado.

Código: IG29/11

Habilitações Literárias: CET em Aplicações Informáticas de Gestão
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 11/05/1982
Sexo: M
Informações Complementares: Experiência profissional como técnico de informática e manutenção de equipamentos informáticos.

Código: IG38/11

Habilitações Literárias: 12.º Ano
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 14/05/1969
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional nas áreas comercial, administrativa e assistente dentária. Interesse pela área da saúde e desporto.

Código: IG41/11

Habilitações Literárias: 12.º ano – Gestão de Empresas
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 17/11/1986
Sexo: M
Informações Complementares: Disponibilidade para exercer funções na área de recursos humanos, secretariado e comercial.

Código: IG49/11

Habilitações Literárias: Licenciado em Engenharia Mecânica
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 15/03/1958
Sexo: M
Informações Complementares: Vasta experiência profissional como director de produção/director fabril no sector dos plásticos.

Código: IG50/11

Habilitações Literárias: Licenciada em Psicologia, com especialização em Psicologia Clínica e do Aconselhamento
Situação face ao Emprego: Novo Emprego
Data Nascimento: 19/08/1970
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional como psicóloga.

Código: IG65/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Conservação e Restauro
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 23/02/1982
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional em conservação e restauro tendo realizado outros trabalhos em diversas áreas.

Código: IG68/11

Habilitações Literárias: 9.º Ano
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 16/01/1970
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional como responsável de loja, rececionista e esteticista.

Código: IG75/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Informática para a Saúde
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 17/07/1985
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional como formadora. Interesse em desenvolver funções na área da informática e/ou secretariado.

Código: IG81/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Ensino Básico – Português/ Francês
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 11/02/1979
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência profissional como docente e formadora.

Código: IG86/11

Habilitações Literárias: 9.º Ano
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 22/07/1982
Sexo: M
Informações Complementares: Experiência profissional na área de electroerosão e fresador convencional.

Código: IG90/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Marketing
Situação face ao Emprego: Desempregado
Data Nascimento: 31/03/1983
Sexo: F
Informações Complementares: Experiência como assistente comercial e de marketing.

Código: IG97/11

Habilitações Literárias: Licenciatura em Turismo e Património
Situação face ao Emprego: 1.º Emprego
Data Nascimento: 06/07/1984
Sexo: M
Informações Complementares: Disponibilidade para exercer funções relacionadas com a sua área de formação.

As empresas interessadas em algum destes candidatos deverão contactar o Gabinete de Inserção Profissional (GIP) da NERLEI. Além destes, o GIP possui uma vasta base de dados de candidatos a emprego pelo que, se pretende recrutar colaboradores para a sua empresa, não hesite em contactar-nos.

O nosso compromisso: Pôr a nossa energia nas suas mãos.



Na Caiado colocamos toda a nossa energia nas mãos de engenheiros, projectistas, instaladores e electricistas.

Colocamos nas suas mãos a energia de uma equipa com *know-how*, experiência e formação, capaz de responder a todas as suas dúvidas.

Colocamos nas suas mãos a energia de um departamento técnico com soluções altamente especializadas.

Colocamos nas suas mãos a energia das melhores marcas, com stocks adequados às necessidades do mercado.

A Caiado S.A. é uma empresa sólida com 35 anos de experiência.

Descubra o que a nossa energia pode fazer por si.

Figueira da Foz
Pombal
Leiria
Marinha Grande
Ourém
Alcobaça
Alcanena
Lisboa

Edifício Sede Caiado S.A.
Rua Carlos Leonel S. Caiado
AP 3100
2401-904 Leiria
Tel: 244 819 918



Distribuidor de Material Eléctrico, S.A.
www.caiadoelectric.com

NOVOS ASSOCIADOS

LEIRIA

BLINK EYE - Unipessoal, Lda

Afirmando-se como estúdio de fotografia industrial e agência de publicidade esta empresa presta serviços de: fotografia industrial, vídeo, design gráfico, identidade corporativa, webdesign, design editorial e impressão. Com 3 trabalhadores a Blink Eye tem uma delegação em Lisboa, facturou, em 2010, 250 mil euros, dos quais 15 por cento para o mercado externo. O reforço da internacionalização é, aliás, um dos projectos da empresa, que conta com a NERLEI para alcançar essa meta. Aderiu à NERLEI para poder usufruir dos seus serviços e para "contribuir para o enriquecimento e pluralismo empresarial do grupo de associados". ■

LEIRIA

BRINDICIS, LDA

Localizada na Zona Industrial do Vale Sepal, em Leiria, a empresa liderada por Steve Antunes (foto) dedica-se à comercialização e personalização de brindes publicitários e emprega seis pessoas. Com um volume de negócios de 700 mil euros, 5 por cento desse valor destina-se ao mercado externo, mais precisamente França. Ao associar-se à NERLEI o empresário espera "mais apoio e consultoria no domínio jurídico, gestão e organização empresarial, informação actualizada sobre projectos, formações e oportunidades de negócios". ■



LEIRIA

CURVA DA GERAÇÃO, LDA

Ana e Sónia Pereira (na foto) são duas jovens empreendedoras que decidiram criar o seu negócio. A empresa de prestação de diversos serviços, nomeadamente, baby-sitter; sénior-sitter; house/business-sitter; car-sitter; pet-sitter; study-sitter; e pequenos eventos, emprega já 3 pessoas, além das fundadoras. "Desenvolver uma actividade assente em bases sólidas e sustentáveis, para podermos crescer, dando assim novas oportunidades de emprego na nossa região" é o objectivo das duas sócias. Da NERLEI esperam obter apoios na divulgação do negócio e apoio jurídico. Quanto ao seu contributo para a Associação, entendem que "só pode beneficiar" mostrando "que apoia e acredita na inovação dos novos empreendedores da região". ■



LEIRIA

GEOIDE – GEOSYSTEMS, SA

Especializada em geociências esta empresa dispõe de soluções avançadas em: topografia geral e posicionamento; cartografia e cadastro; monitorização estrutural; instrumentação geotécnica; metrologia industrial e inspecção; soluções informáticas para geoenharia; telemetria aplicada; gestão de informação geográfica e consultoria em geoinformática e geoenharia. A Geoide tem sede em Leiria e sucursais na Irlanda e na Argélia, países que representam 29 por cento da sua facturação. Com 43 colaboradores, em 2010 a empresa registou um volume de vendas de 2,2 milhões de euros e tem como principais clientes grandes construtoras e entidades institucionais. Associaram-se para “poder contar com a capacidade da NERLEI para a contínua dinamização do tecido empresarial da região de Leiria”. Por outro lado, dispõem-se a “dar o seu contributo” para “uma maior capacidade e abertura por parte das empresas, para o estabelecimento de parcerias...comportamento que a todos beneficia”. ■

LEIRIA

J. DELGADO, LDA

Fundada em 1991 a J.Delgado tem como missão “oferecer aos nossos clientes as mais modernas soluções, desde a fase de concepção até a instalação de equipamentos de ordenha, sejam eles tradicionais ou robotizados”, explica Romeu Carreira (na foto), um dos sócios. Com três trabalhadores, a empresa tem armazéns em Carnide (onde é também a sede), Pombal e Aveiro. Em 2010, o volume de negócios foi de cerca de 300 mil euros, sendo os seus clientes essencialmente produtores de leite portugueses. Actualmente, a empresa tem como projecto de crescimento a internacionalização, nomeadamente para os PALOP e Brasil. Esse é, aliás, o motivo principal da sua adesão à NERLEI “obter orientação e formação para conquista de novos mercados”. Por outro lado, mostram-se disponíveis para “agrupar sinergias com associados, para novas oportunidades de negócio”. ■



PUB

Artes Gráficas e Publicidade
Brinde Têxtil Promocional
Decoração Automóvel

Artigrafefe
artes gráficas e publicidade

Urb. Quinta São Venâncio | Lote 14, Loja A | Guimarães | 2410-387 LEIRIA
Telem. 914 761 236 | T/F: 244 745 490 | E: artigrafefe@gmail.com

NOVOS ASSOCIADOS



LEIRIA

J. ESPERANÇA - Consulting, Unipessoal, Lda

Esta empresa é detentora dos direitos de utilização da Marca MyCenter – Poupar é Possível, especializada em consultoria financeira e de redução de custos. Joel Esperança (na foto), sócio-gerente, explica: “proporcionamos poupanças nos custos com seguros, financiamentos, electricidade, comunicações, viagens e consultoria para a internacionalização. Todos estes serviços estão concentrados num único espaço permitindo também a poupança de tempo do cliente”. Com actividade iniciada em Fevereiro deste ano, foi o facto de a NERLEI “ser uma instituição de reconhecida influência no desenvolvimento regional e defesa dos interesses dos seus associados” que os levou a associarem-se. ■

LEIRIA

LEIRICANAL - Instalações Térmicas, Lda

Liderada por Joaquim Costa (na foto) a Leiricanal actua no ramo das instalações mecânicas, nomeadamente climatização, sistemas solares, redes de gás, redes de águas e redes de incêndios. Com sede na Caranguejeira, concelho de Leiria, emprega 30 pessoas, trabalha para o mercado interno e, em 2010, registou um volume de negócios de 2,89 milhões de euros. Associou-se à NERLEI por “querer fazer parte da associação mais representativa do sector empresarial de Leiria” e porque considera que desta forma está a “contribuir para o crescimento e afirmação da NERLEI”. ■



LEIRIA

LEIRISPUMAS - Artigos de Conforto, Lda

Fundada em Julho de 1992, com sede em Agodim, Leiria, a Leirispumas iniciou a sua actividade com o corte e comercialização de espumas para a indústria de estofos e mobiliário. Nesse mesmo ano, adquire uma nova projecção com o início da fabricação de produtos com marca própria. Tendo como clientes empresas ligadas à área da saúde, decoração, design, mobiliário e grande distribuição, como são exemplo, Auchan, Conforama Ibérica Makro, Bricomarchê, Sonae e Deborla, a Leirispumas obteve, em 2010, um volume de negócios de cerca de 800 mil euros, sendo que 69 por cento diz respeito ao mercado nacional e os restantes ao mercado externo. A empresa emprega 13 trabalhadores e, apesar de ter instalações com uma vasta área coberta destinada à produção, embalagem e armazenamento, os gerentes Adriano Costa e Alice Santos pretendem investir na “ampliação das instalações, para centralizar a produção e criar um espaço para show-room e venda ao público”. ■



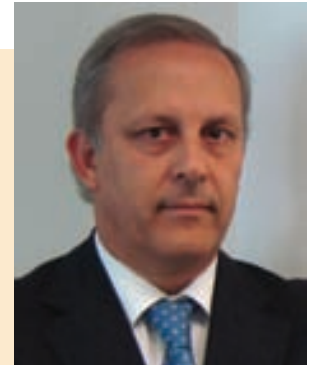
LISBOA E LEIRIA

MINDSET - Consultoria e sistemas de Informação, Lda

A Mindset é constituída por uma equipa de consultores com larga experiência em diversas áreas de gestão e com o conhecimento consolidado sobre o papel das tecnologias de informação como suporte às melhores práticas de gestão. Luís Soares, partner (na foto), refere que "a grande experiência dos nossos consultores na implementação de sistemas de gestão empresarial (ERP) e CRM, bem como a parceria estratégica com a Microsoft, são factores decisivos para o sucesso dos nossos projectos".

Com sede em Lisboa e uma delegação em Leiria, que está instalada na Incubadora D. Dinis (IDD), a empresa emprega dez pessoas, tem como clientes pequenas e médias empresas portuguesas e, em 2010, registou um volume de negócios de 315 mil euros.

Ao associarem-se à NERLEI esperam estabelecer uma rede de contactos com os restantes associados e trocar experiências empresariais. ■



PUB



Gosimat

Comércio e Indústria de Materiais de Construção, Lda.









Rua do Olival - Marrazes
Tel. +351 244 882 596
Tlm. +351 919 728 210
www.gosimat.pt

2415-527 - Leiria PORTUGAL
Fax +351 244 881 318
E-mail: geral@gosimat.pt
www.openspace.eu

Caixilhos e sistemas para portas de correr
Portas de vidro | Madeira | Segurança | Corta-fogo
Perfis Técnicos e decorativos | Roupeiros
Pavimentos flutuantes | Decks
Revestimentos | Ferragens

EMPRESA DO SECTOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS DE LEIRIA

CARLDORA APOSTA NO MERCADO DO QATAR

A Carlдора – Cofragens, Andaimos e Escoramentos, SA, empresa do sector da construção civil e obras públicas, com sede em Colmeias, Leiria, está a apostar no mercado do Qatar. A empresa participou, entre os dias 2 e 5 de Maio, na Exposição Internacional de Tecnologias e Materiais de Construção, Project Qatar 2011, que decorreu em Doha, naquele país. Carla Gaspar, da administração da empresa, explica que este é um “país em crescimento, estável e com grandes obras e projectos previstos. Apesar de já estar muito avançado e desenvolvido consideramos que há espaço, devido ao crescimento elevado”.

Apesar de se tratar de uma pequena e média empresa, Emídio e Carla Gaspar, administradores, acreditam que a experiência e conhecimento que a Carlдора detém lhes possibilita competir neste mercado.

Nos quatro cantos do mundo

Na Carlдора, o processo de internacionalização já leva vários anos e a lista de países



Carla e Emídio Gaspar, administradores da Carlдора

onde a empresa já desenvolveu soluções com a aplicação dos seus produtos é extensa: Alemanha, Angola, Argélia, Brasil, Cabo Verde, Espanha, França, Guiné-Bissau, Guiné-Conacri, Líbia, Mauritânia, Marrocos, Moçambique, Panamá, Roménia, São Tomé e Príncipe, Senegal e Venezuela.

Em 2010, dos quatro milhões de facturação registados, cerca de 70 por cento dizia respeito a projectos em mercados externos. ■

PIONEIRA NAS COFRAGENS METÁLICAS EM PORTUGAL

A Carlдора – Cofragens, Andaimos e Escoramentos, SA foi fundada em 1976 por Emídio Gaspar, que antes estava ligado ao sector dos plásticos, na vertente dos mercados externos, razão pela qual viajava muito. Nas visitas a vários países reparava na discrepância que existia entre os métodos e técnicas utilizadas no sector da construção em Portugal e noutros países. Quando a oportunidade surgiu, e apesar da falta de experiência no sector, decidiu apostar na construção civil, tendo sido pioneiro em Portugal no fabrico e comercialização das cofragens, andaimos e escoramentos

metálicos, dado que na época só era usada a madeira. Actualmente, a Carlдора emprega cerca de 60 pessoas. Emídio Gaspar não tem dúvidas em afirmar que o sucesso da empresa se deve “à capacidade criativa do gabinete de engenharia para encontrar soluções funcionais e compatíveis com as exigências dos projectos”. Por outro lado, a empresa dispõe de meios de fabrico auto-suficientes a partir das matérias-primas. “O gabinete projecta e a fábrica materializa”, remata Emídio Gaspar. ■



EMPRESA ESPECIALIZADA EM METODOLOGIAS DE INVESTIGAÇÃO DE LEIRIA

OPTIDADOS QUER REFORÇAR ÁREA DE ESTUDOS DE MERCADO

A Optidados – Leitura Óptica de Questionários, Lda, empresa com sede em Leiria e especializada em metodologias de investigação, pretende reforçar a área de trabalho relacionada com os estudos de mercado.

Lina Garcia, directora da empresa, explica que considera esta “uma área a que é imprescindível que seja dada mais importância enquanto fundamentadora de decisões”. O facto de em Leiria não existir nenhuma empresa a actuar nesta área está na base da aposta da Optidados, que pretende desta forma proporcionar um serviço que, até agora, as empresas ou entidades que dele precisassem só encontrariam em Lisboa ou Porto.

Esta é uma área em que a Optidados já tem experiência mas que pretende que assuma uma maior importância no conjunto da sua actividade.

Melhor projecto de investimento em 2006

Além da área de estudos de mercado a Optidados é conhecida no mercado pelos serviços de leitura óptica de questionários, serviço baseado numa tecnologia específica que esteve na base da sua criação e que valeu à empresa o prémio “Melhor Projecto de Investimento” no Concurso Empreendedorismo PME 2006.

O facto de esta tecnologia de leitura óptica de questionários não estar muito disseminada – em Leiria não existia nenhuma empresa que detivesse a tecnologia e, ao mesmo tempo, disponibilizasse o serviço a terceiros – motivou esta distinção para a ideia de negócio que presidiu à criação da Optidados. Trata-se de uma tecnologia que facilita muito uma das fases dos trabalhos de investigação – a leitura dos dados – permitindo uma grande economia de meios, quer humanos, quer materiais, e que diminui substancialmente os erros. Quando se pretende recorrer a este serviço da Optidados deve-se, antes de aplicar o questionário, apresentá-lo na empresa para que possa ser adequado, em termos de programação, ao software de leitura óptica. Contudo, a empresa está apostada em prestar um serviço mais integrado aos clientes. “Não queremos ler só os questionários ou construí-los, mas ser parceiros em todas as fases dos projectos de investigação”, reforça Lina Garcia. ■



Lina e Ley Garcia são os rostos da Optidados

NECESSIDADE QUE AGUÇOU O EMPREENDEDORISMO

A Optidados – Leitura Óptica de Questionários, Lda foi criada em 2006 por Lina Garcia depois de, a propósito da inserção de dados dos questionários da tese de Ley Garcia, seu marido, se ter apercebido do tempo que demorava a inserir manualmente todos os dados de um inquérito ou questionário e também dos erros que aconteciam. Já tinham ouvido falar desta técnica de leitura óptica, mas ao procurarem para fins pessoais, concluíram que a prestação deste serviço não existia. Detectaram uma lacuna de mercado face a uma necessidade com que se depararam e, deste modo, avançaram para a criação da Optidados.

Actualmente, a sua actividade vai muito além da prestação de serviços de leitura óptica de questionários, afirmando-se como “parceira em projectos de investigação”. Graças aos meios tecnológicos a equipa permanente é composta por quatro pessoas, sendo depois estabelecidos contratos pontuais com especialistas em áreas que se revelem necessárias. ■

ASSOCIADOS EM NOTÍCIA

UNIDADE LIGADA AO SECTOR DOS MOLDES NA MARINHA GRANDE

YUDO EU INVESTE DOIS MILHÕES EM NOVAS INSTALAÇÕES

A Yudo Eu, unidade industrial ligada ao sector dos moldes, que está localizada na Marinha Grande, está a realizar um investimento de dois milhões de euros em expansão da actividade, com mudança de instalações. José Dantas, presidente da empresa, explica que “necessitávamos de mais espaço e adquirimos as antigas instalações da empresa Somoltec, na estrada que liga a Marinha Grande à Nazaré. Neste momento, estamos a construir um edifício novo e na primeira semana de Agosto devemos mudar a nossa estrutura para as novas instalações”.

Com um terreno de 11 mil metros quadrados e área coberta de 3 mil, a empresa fica assim com “o dobro do espaço” que tem neste momento.

José Dantas, revela que este investimento vai permitir à Yudo entrar numa nova área de negócio – estruturas de moldes. De resto a empresa tem como objectivo atingir os 55 colaboradores, actualmente tem 41, sendo que o crescimento se prevê mais significativo “ao nível da automatização”.

Entre as 100 melhores empresas para trabalhar

No início de 2011, a Yudo Eu integrou a lista das “100 Melhores Empresas Portuguesas para Trabalhar” publicada pela Exame/Accenture. A empresa da Marinha Grande ficou na posição 71 no ranking geral e na 5ª posição, no que respeita à indústria transformadora. José Dantas, o líder da empresa, brasileiro de nacionalidade, há vários anos em Portugal a gerir empresas e que “aos 15 anos já liderava uma equipa de 20 pessoas” não esconde a satisfação e revela que o sucesso da empresa assenta em três pilares: os colaboradores, dos quais diz ter “um orgulho imenso”; os fornecedores, “a quem faze-



José Dantas lidera a Yudo Eu na Marinha Grande

mos questão de pagar sempre nos prazos”; e bons clientes. Para este gestor, os trabalhadores portugueses se “devidamente formados, recompensados e orientados são muito produtivos”. ■

FILIAL DE MULTINACIONAL DE ORIGEM SUL COREANA

A Yudo Eu, localizada na Marinha Grande, está ligada a um dos maiores grupos mundiais de moldes de origem sul coreana, fundado em 1980 por Francis Yu “um seminarista que estudava para padre, que tinha uma capacidade de atingir objectivos impressionante e que aos 27 anos tomou a decisão de ir trabalhar como distribuidor de máquinas de injeção”, revela José Dantas, presidente da Yudo Eu.

A Yudo cresce, com o crescimento da indústria electrónica, instala-se na China, em 2000, e em 2003/2004 começa a surgir a ideia de instalar uma fábrica em Portugal, projecto que se concretiza em 2007. José Dantas revela que em quatro anos “crescemos 100 por cento”.

Em 2011, o grupo sul coreano prevê abertura de fábricas no Brasil, em Singapura, Taiwan e Índia. ■



Satisfação

A satisfação dos Colaboradores é uma das nossas obsessões. Acreditamos que pessoas felizes constroem organizações vencedoras.

Soluções Globais.

Melhor Empresa Portuguesa
 Melhor Consultora
 Melhor PME
 Melhor Comunicação Interna
 3º Lugar no Ranking Geral



CH | Business Consulting.



GRUPO CH
 Soluções globais

ESPAÑA

TÃO GRANDE E AQUI À MÃO

Espanha é o principal cliente e fornecedor de Portugal, tendo-se registado um crescimento das transacções comerciais entre os dois países nos últimos anos. A crescente competitividade portuguesa e a melhoria da relação qualidade/preço dos produtos têm aumentado a confiança na capacidade fornecedora e na excelência das empresas nacionais. Factores como a proximidade geográfica, cultural, linguística e um bom relacionamento político, justificam que Espanha seja o nosso principal mercado, com um posicionamento consolidado.

De acordo com os dados de 2010 as exportações espanholas para Portugal (16,6 mml de €) cresceram 14,7 por cento e as exportações portuguesas para Espanha (9,7 mml de €) registaram um incremento de 17,7 por cento. Portugal mantém a posição de 8º fornecedor, e a 3ª como cliente.

Os sectores a promover em Espanha deverão ser todos! Alguns de forma mais cuidada e diferenciada. Mercado “natural” de tantos dos sectores tradicionais de bens de consumo portugueses, deverá ser promovida toda a classe de serviços, destacando como aposta primordial os novos sectores como as energias renováveis, novas tecnologias, logística, saúde, biotecnologia e ambiente.

O investimento espanhol em Portugal atingiu 698 milhões de euros em termos brutos, o que representa uma quebra de -15,3 por cento face ao ano anterior. O investimento líquido foi de 215 milhões de euros.

O investimento directo de Portugal em Espanha, atingiu 221 milhões de euros em termos brutos, o que representa uma quebra de -39,6 por cento face ao ano anterior. O investimento líquido foi de 203,5 milhões de euros.

A Espanha não é um mercado único e homogéneo e, sendo o nosso principal mercado importador, rondando o 10 mml de euros em 2010, mais do dobro do nosso segundo cliente, a Alemanha, que não atingiu os 5 mml de euros, é curioso saber que, fazendo o exercício de divisão dos nossos fornecimentos por Comunidades Autónomas, várias surpresas se nos deparam:

- A Galiza, Madrid e a Catalunha classificam-se após Angola, nosso 5º cliente, ultrapassando Holanda, Itália e EUA;
- Castilla-La-Mancha coloca-se entre a Suécia e a Suíça, superando a Polónia;



- Aragão, Estremadura e Países Bascos, compram mais a Portugal que a Turquia, a China e a Venezuela;
- As Baleares colocam-se acima da Rússia e da Grécia;
- Navarra empata com a Dinamarca;
- Múrcia e Astúrias ultrapassam Chile, as Canárias a Índia e a Austrália e La Rioja o Luxemburgo e Singapura.

Assim, as empresas nas suas tentativas de abordagem do mercado espanhol (total ou regional), não podem perder a oportunidade do apoio que a aicep Portugal Global, seu parceiro incontornável para a internacionalização, lhes pode proporcionar como facilitador de negócios. ■

Pedro Aires de Abreu

Director da Diplomacia Económica e Relações Institucionais
Aicep Portugal Global

Mais informação sobre este mercado pode ser obtida em <http://www.nerlei.pt/portal/index.php?id=23233> fazendo o download da apresentação da aicep Portugal Global.

OPORTUNIDADES NA FAIXA TRANSFRONTEIRIÇA ESPANHOLA

Começo por agradecer à revista DESAFIOS o convite que me dirigiu para escrever um breve comentário sobre o mercado espanhol na perspectiva da oferta exportadora portuguesa.

São por demais conhecidas as possibilidades que actualmente o mercado espanhol oferece às empresas portuguesas e os números assim o demonstram. Em 2010, Portugal vendeu para Espanha, segundo as fontes estatísticas portuguesas, mais de 9.772,5 milhões de euros em produtos e serviços, o que representa 27 por cento do total das exportações portuguesas. Além disto, há que salientar o perfil dos produtos vendidos, que contém uma forte componente tecnológica, sendo que mais de 44 por cento desses produtos pertencem aos sectores da indústria mecânica,

tecnologia industrial e produtos intermédios para a indústria.

Apesar de, nos últimos anos, Portugal ter conseguido aumentar significativamente as suas vendas para Espanha – em 1986, Portugal vendia para Espanha cerca de 789 milhões de euros – existe ainda um enorme caminho por percorrer por parte das empresas portuguesas, tendo em conta as enormes potencialidades e dimensão considerável do mercado vizinho, nomeadamente como mercado de consumo. Neste contexto, gostaria de salientar as oportunidades que existem em toda a faixa transfronteiriça espanhola da qual fazem parte as províncias de Pontevedra, Ourense, Zamora, Salamanca, Cáceres, Badajoz, Sevilha e Huelva, regiões muitas vezes ofuscadas pelo magnetismo das principais regiões económicas de Espanha como Madrid, Catalunha ou Levante.

Nesta faixa, vivem cerca de 5,4 milhões de habitantes com um PIB que supera os cem mil milhões de euros, existindo portanto massa crítica suficiente para o desenvolvimento de negócios e onde estão em curso importantes projectos financiados pelo programa de cooperação transfronteiriça para infra-estruturas, turismo, serviços sociais, meio ambiente, inovação tecnológica, saúde, educação ou cultura aos quais os empresários devem estar atentos.

Finalizo, pondo à disposição das empresas luso-espanholas que desejem expandir os seus negócios em Espanha, a colaboração da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. ■

D. Enrique Santos

Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso Espanhola

TESTEMUNHO

HÁ 15 ANOS SIRPLASTE ESCOLHEU ESPANHA PARA INICIAR A SUA INTERNACIONALIZAÇÃO

ASirplaste, SA dedica-se à reciclagem de plásticos há mais de 37 anos. Recebe os resíduos de plástico da recolha selectiva, centrais de compostagem, indústria e comércio. O desperdício de plástico é lavado e extrudido em granulado que é depois vendido às indústrias transformadoras que o utilizam como matéria-prima para a fabricação de sacos de plástico, tubos de rega, tubos para passagem de cabos eléctricos, baldes e muitos outros produtos.

Portugal é geograficamente pequeno e limitador do crescimento de qualquer empresa que actue exclusivamente a nível nacional. Espanha, pela proximidade, foi há 15 anos o mercado escolhido para arrancar com a internacionalização.

Cedo nos apercebemos que os espanhóis eram muito proteccionistas do seu mercado e que dificilmente abriam portas aos portugueses. Depois de um ano de tentativas e frustrações decidimos criar uma empresa comercial em Espanha, com um funcionário de nacionalidade espanhola. As portas que nos eram fechadas rapidamente se abrem. Espanha é já o mercado com maior peso na facturação da Sirplaste.

Em 2010 iniciámos a produção numa nova unidade industrial em Porto de Mós e até ao final de 2011/início de 2012 a produção deverá triplicar. A prospecção de novos mercados já começou. Há 3 anos que esporadicamente vendemos para França, Marrocos, Argélia, Tunísia, Angola, Moçambique e ultimamente com

maior regularidade para a Alemanha. Estamos numa fase de avaliação e de definição de qual ou quais os mercados que nos poderão trazer melhores resultados de uma forma continuada. O preço de transporte é o factor que mais influencia na nossa capacidade de ser ou não competitivos em determinado mercado. Lamentavelmente Portugal não tem um único porto marítimo que seja competitivo o que resulta em preços de transporte marítimo exageradamente altos. Podemos ser competitivos em Espanha mas dificilmente somos competitivos em preço com os espanhóis em países como Marrocos, Tunísia e Argélia. ■

Ricardo Pereira

Administrador da Sirplaste – Sociedade Industrial de Recuperados de Plástico, SA

PME INTERNACIONAL: PROGRAMA DE FORMAÇÃO-ACÇÃO

SOMEMA PARTICIPOU NO PROJECTO PARA TRABALHAR MERCADO DA RÚSSIA

Quando em 2004 foi dinamizado junto das empresas portuguesas o projecto, financiado pelo III QCA (Quadro Comunitário de Apoio), PME Internacional, que tinha como objectivo a internacionalização das empresas portuguesas, a Somema – Sociedade Metalúrgica Marinhense, Lda, uma das mais antigas empresas de moldes da Marinha Grande, já era uma empresa que exportava a quase totalidade da sua produção para diversos mercados.

No entanto, a vontade de abordar e trabalhar a entrada num mercado específico – a Rússia – levou os responsáveis da empresa a aproveitar a oportunidade que representava a participação no PME Internacional. Obter formação, consultoria e a possibilidade de realização de uma visita ao mercado russo, onde a Somema queria entrar, com financiamento dos custos inerentes, foi algo que a empresa não quis desperdiçar.

Na época, a Somema já tinha exportado para este mercado, mas de forma bastante esporádica. Fernando Vicente, sócio da empresa, explica que na sequência do trabalho realizado no âmbito da participação no PME Internacional, “reforçámos muito a parte comercial neste mercado”. “Inicialmente optamos por contratar uma pessoa natural e residente no país para trabalhar contactos comerciais. Mas ao fim de um ano, verificamos que não era a melhor opção. Entretanto alteramos a estratégia e contratamos um assistente comercial que está a tempo inteiro aqui na empresa, na Marinha Grande, mas que é russo e já vive há alguns anos em Portugal. Tem-se revelado uma estratégia mais



Ricardo Pedrosa e Fernando Vicente

acertada e com bons resultados”, admite Fernando Vicente.

Se a possibilidade de visitar o mercado foi o factor mais aliciante para a Somema participar no projecto, a frequência da formação que o programa incluía não deixou de ter um grande valor “sobretudo ao nível da troca de experiências com empresários de outros sectores” adianta Fernando Vicente. A mesma opinião tem Ricardo Pedrosa, director financeiro da empresa, que também participou activamente no PME Internacional. ■

NERLEI ACOMPANHOU SETE EMPRESAS NO PME INTERNACIONAL

Quando em 2004 a AIP (Associação Industrial Portuguesa) e o ICEP Portugal (organismo responsável pela internacionalização da economia portuguesa, que veio a dar origem à aicep Portugal Global) decidiram promover o PME Internacional, no âmbito do III QCA (Quadro Comunitário de Apoio), ainda a internacionalização era uma novidade para muitas empresas portuguesas. Este programa veio sensibilizar e dar as primeiras ferramentas a algumas que pretendiam iniciar processos de internacionalização da sua actividade.

No distrito de Leiria, o parceiro dinamizador deste projecto foi a NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria, tendo acompanhado a participação de sete empresas do distrito.

O projecto visava promover a internacionalização da economia portuguesa nos domínios técnicos, económico, comercial, associativo e cultural, nomeadamente, apoiando o desenvolvimento de estratégias de penetração das PME (Pequenas e Médias Empresas) em mercados externos e conseqüente aumento das exportações. Desenvolveu-se em torno de duas componentes principais: a formativa e a de consultoria de apoio à implantação dos projectos resultantes da formação.

O plano de formação estava organizado em cinco módulos, cada um com 16 horas de formação em sala e 24 horas de formação personalizada na empresa. ■

UMA DAS MAIS ANTIGAS FÁBRICAS DE MOLDES DA MARINHA GRANDE

EMPRESA EXPORTA A TOTALIDADE DA PRODUÇÃO

Fundada em 1958 “por uma das primeiras equipas que saiu da Aníbal H. Abrantes”, a Somema – Sociedade Metalúrgica Marinhense, Lda é uma das mais antigas empresas de moldes existentes no país, afirma Fernando Vicente que, em conjunto com Hermes Baptista e Pedro Gregório, lidera, actualmente, a empresa.

A sucessão da geração fundadora, composta por cinco elementos, para a segunda geração, que hoje está à frente da gestão da empresa, foi realizada na Somema de forma pouco habitual. Em 2000, os filhos dos fundadores não herdaram a empresa, adquiriram-na através de uma operação de MBO (management by out). Fernando Vicente reforça “o sucesso deste tipo de sucessão empresarial” e refere que chegam a ser contactados para serem de testemunho em trabalhos de investigação sobre o tema. A empresa trabalha sobretudo com moldes para componentes plásticos destinados essencialmente à indústria automóvel e detém “algumas especializações que nos diferenciam no mercado, como é o caso da injeção sobre tecidos”, explica Ricardo Pedrosa, director financeiro.

A totalidade da produção da Somema destina-se aos mercados externos de Espanha, França, Alemanha, Suíça, Rússia, Inglaterra, Turquia e República Checa.

No segundo semestre de 2009 e primeiro de 2010 a empresa atravessou um período difícil, “como aliás a grande maioria das empresas do nosso sector”, explica Fernando Vicente. “Chegamos a trabalhar a 50 por cento da nossa capacidade”. “Mas a robustez da nossa gestão deu-nos capacidade para ultrapassar esse período”, completa Ricardo Pedrosa.



Hoje, a empresa emprega 55 pessoas e adoptou uma política comercial de contratação de assistentes comerciais com ligações muito próximas aos mercados que vão trabalhar. Foi essa a estratégia para o mercado russo (ver texto na página ao lado) e também para o mercado alemão, onde foram contratadas pessoas naturais desses países e que fazem o trabalho comercial direccionado ao mercado em causa.

Em 2010, a empresa registou um volume de negócios de 5,5 milhões de euros e o objectivo da empresa é “em função dos sinais do mercado, ir passando para patamares cada vez mais elevados”, conclui Fernando Vicente. ■

PUB



segurmet

Higiene, Segurança e Medicina no Trabalho

Empresa Autorizada



REDE NACIONAL DE CLÍNICAS MÉDICAS

- Medicina do Trabalho
- Licenciamento Industrial
- Segurança e Higiene no Trabalho
- Certificação Energética
- Formação
- Elaboração de Planos de Emergência
- Avaliações de Risco
- Adaptação ao Novo Regime Jurídico de Segurança contra Incêndios em Edifícios
- Gestão Ambiental

Fátima

L. 249 534 786

Leiria

L. 244 870 629

Lisboa

L. 211 546 819

comercial@segurmet.pt

www.segurmet.pt

DESPESAS DE JUSTIÇA

A MEDIAÇÃO COMO ALTERNATIVA NA RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS

“Tempo é dinheiro, desperdício é dinheiro e o não aproveitamento de recursos existentes é dano emergente e lucro cessante.”

A tão falada insolvência do nosso sistema de Justiça (tradicional meio de resolução de conflitos), fez-nos concluir, ao contrário do provérbio, que a Justiça TARDA e FALHA! Os custos que acarreta, a sua morosidade e as suas falhas reflectem-se nas empresas comprometendo a formação do capital e o crescimento económico, aumentando os riscos contratuais, deslocando os recursos destinados à produção para a recuperação das perdas dos incumprimentos, immobilizando capital financeiro com a implícita perda de retorno e incentivando os agentes económicos a adicionar um prémio de risco ao negócio, inflacionando os preços.

Se leu as conclusões do IV Relatório do Conselho da Europa sobre a Eficácia da Justiça (Outubro de 2010), pôde constatar que “Portugal tem a Justiça mais congestionada e menos eficaz da Europa” (penúltimo lugar do ranking). A morosidade, o formalismo, a burocracia e a inexequibilidade ou irrealismo das decisões judiciais traduzem-se na perda de recursos e capacidades das empresas. Já Voltaire, no seu tempo, dizia: “Só fui à falência duas vezes: uma, quando perdi uma causa; outra, quando ganhei”.

Com certeza que fez já o balanço de uma qualquer acção judicial e concluiu que as perdas são superiores ao ganho: são as custas judiciais, os honorários e despesas com causídicos, os recursos direccionados para a recolha da prova, o desgaste emocional e, mais uma vez e sempre, O TEMPO! Efectivamente, se a Justiça tarda, não é digna desse nome! Depois, são decisões porque



A MOROSIDADE, O FORMALISMO, A BUROCRACIA E A INEXEQUIBILIDADE OU IRREALISMO DAS DECISÕES JUDICIAIS TRADUZEM-SE NA PERDA DE RECURSOS E CAPACIDADES DAS EMPRESAS. JÁ VOLTAIRE, NO SEU TEMPO, DIZIA: “SÓ FUI À FALÊNCIA DUAS VEZES: UMA, QUANDO PERDI UMA CAUSA; OUTRA, QUANDO GANHEI”.

sim e decisões porque não. Porque faltou um “papel”, porque uma testemunha não se recorda do que presenciou há 10 anos! Finalmente, porque a Justiça é feita por “Deuses” mas não lhes fica no segredo. Enfim, até pelo tratamento dado ao segredo, a Justiça deixou de ser “de bem” e completamente

desajustada às necessidades das organizações empresariais porque um conflito, aberto e não resolvido num curto espaço de tempo, destrói relacionamentos (laborais, comerciais e de consumo) para sempre, comprometendo negócios futuros e afectando a imagem da empresa.

A MEDIAÇÃO É UM MEIO DE RESOLUÇÃO ALTERNATIVA DE LITÍGIOS, DE CARÁCTER CONFIDENCIAL E VOLUNTÁRIO QUE SE CARACTERIZA PELA RESPONSABILIZAÇÃO DAS PARTES EM CONFLITO NA CONSTRUÇÃO DAS DECISÕES QUE SÓ A ELAS DIZEM RESPEITO E SÓ A ELAS BENEFICIA.

Na Conferência de Sarajevo, organizada pelo Global Corporate Governance Forum e a International Finance Corporation, Mervyn King (Ex-Juiz Supremo Tribunal África do Sul e Chairman do GRI e do KCCG) afirmou: “Se um conflito se arrasta vários anos na Justiça, é vital que existam mecanismos de MEDIAÇÃO para alcançar um acordo num prazo com o qual uma empresa possa conviver.” E o que é isto da Mediação? A Mediação é um meio de resolução alternativa de litígios, de carácter confidencial e voluntário que se caracteriza pela responsabilização das partes em conflito na construção das decisões que só a elas dizem respeito e só a elas beneficia.

Através da Mediação, os litigantes, auxiliados por um mediador (terceiro imparcial, neutro e diplomado em mediação de conflitos por curso aprovado pelo Ministério da Justiça), procuram chegar a um acordo que resolva a disputa que os opõe. Assente na premissa “comportamento gera comportamento”, a Mediação apela à maior cooperação, respeito, maior compromisso no cumprimento do acordado e projecta para futuro o relacionamento entre as partes.

Mas mais. Cada sessão de mediação não excede, normalmente (dependendo da área e da finalidade), os €100,00 (sendo o custo para cada parte de €50,00), independentemente do “valor da causa”. Como vê, POUPA! Poupa claramente no valor que despende, obtendo um serviço a baixo custo; poupa com a resolução rápida; poupa reduzindo a reincidência e preservando o relacionamento não desperdiçando futuros negócios; poupa sem a alocação e o desvio de recursos; poupa o desgaste emocional da equipa e aproveita sinergias; poupa em publicidade indesejada melhorando, significativamente, o ambiente intra e inter organizacional.

Assim entendido, parece até irrazoável não esgotar primeiro esta via antes de recorrer à “arena” pública. Lirismos? Saiba que cerca de 90 por cento das questões mediadas em ambiente corporativo são resolvidas. Repare que falo em toda e qualquer área onde possa surgir um conflito, quer dentro da organização (performance do trabalho, alteração ou rescisão de contratos, compensações, processos disciplinares, despedimentos, reestrutura-

ção (total/sectorial), transição/mudança na gestão/chefias, discriminação e assédio, diversidade cultural, etc.); quer fora da organização (conflitos entre organizações, com parceiros, com clientes, com fornecedores e com instituições públicas ou privadas).

Sendo auto-suficiente na resolução dos conflitos que gera (directa ou indirectamente), a organização torna-se mais confiante, transmite maior confiança aos que com ela lidam e tal reflecte-se na sua imagem pública e, decorrentemente, no mercado. Conflitos bem administrados, geridos e resolvidos libertam energias e sinergias que podem (e devem) ser direccionadas para o que, efectivamente, à organização importa – o negócio, a produtividade e o lucro. ■

Ana Gonçalves

Presidente da INTERMEDIAR (Associação sem fins lucrativos, constituída por técnicos com formação académica superior e especializados em resolução alternativa de conflitos www.intermediar.pt).

PUB

TopAtlântico

TEMOS A CERTEZA QUE A SUA VIDA TEM MAIS DO QUE UM DESTINO.

TOPATLÂNTICO LEIRIA
 Av. Marquês de Pombal, Ed. Avenida, Bloco 1
 2410-152 Leiria
 T 218 646 485 F 214 252 336
leiria@topatlantico.com

TOPATLÂNTICO - Viagens e Turismo, S.A., Edifício ES Viagens, Av. D. João II, Lote 1, 16. 1.ºººº, 1990-063 Leiria, Capital Social € 3.000.000,00, Matrícula no C.ºººº, Reg.ºººº Comercial Leiria sob o nººººº /NIPC 501 001 126, Alvará nººººº 324/93.

AS RELAÇÕES SOCIETÁRIAS DE GRUPO E O DIREITO LABORAL



Ricardo Lacerda Dias
Sócio-fundador da Lacerda Dias
& Associados – Sociedade
de Advogados, RL

As relações laborais entre empresas e a movimentação de trabalhadores sempre foi um tópico quente no meio jurídico e judicial.

As relações de grupo, previstas nos artigos 488.º ss. do Código das Sociedades Comerciais (CSC), podem ser de “Domínio total”, “Contrato de grupo paritário” ou “Contrato de subordinação”, sendo também comumente designadas por “grupos” as sociedades em relação de “Simple participação”, de “Participações recíprocas” ou de “Domínio parcial”.

Para além das vantagens concretas de direcção do rumo de outra sociedade, as situações supra, bem como as empresas com “estruturas organizativas comuns”, estão especialmente protegidas ao nível do direito laboral, por se entender que as mesmas pressupõem uma maior flexibilidade entre si.

Assim, por exemplo, quando tais sociedades contratam um trabalhador e pretendem que o mesmo trabalhe indistintamente entre elas, nomeadamente por motivos logísticos, devem acautelar *ab initio* essa situação e reduzir o contrato a escrito, mencionando qual a relação existente, artigos 101.º ss. do Código do Trabalho (CT).

Todavia, e não há “bela sem senão” apesar da maior facilidade na mobilidade do trabalhador, os empregadores identificados no contrato são todos solidariamente responsáveis pelas dívidas ao mesmo, o que significa que o trabalhador pode re-

clamar a quantia em dívida de todos eles. Para o trabalhador, este aspecto revela-se importante, pois sabe que, mesmo que o seu empregador principal falhe nas suas obrigações, o seu pagamento se encontra assegurado por um maior leque de entidades e patrimónios.

Caso a “pluralidade de empregadores” não venha prevista no contrato de trabalho, o empregador tem ainda a possibilidade de recorrer à cedência ocasional para o transferir para outra sociedade, artigo 288.º ss. CT. São requisitos da cedência ocasional:

- Existência de contrato de trabalho sem termo;
- Existência de relação de participação recíproca, domínio, grupo ou estrutura organizativa comum entre empresas;
- Concordância do trabalhador;
- Duração de 1 ano renovável até 5 anos;
- Redução a escrito do acordo.

Reunidos estes pressupostos, a empresa A pode acordar a cedência do trabalhador B com a empresa C, para que o mesmo, durante 1 ano, exerça as suas funções nesta última, ficando sob as ordens e direcção desta, incluindo o poder disciplinar.

O que evidencia que as relações de “grupo” permitem uma maior flexibilidade na utilização do trabalhador, sendo possível, ao nível da gestão dos recursos humanos, controlar os custos com pessoal através da rotação dos trabalhadores.

Porém, e tal é um perigo, caso um trabalhador seja contratado a termo pela empresa A e depois pela empresa B, quando se encontre dentro do período de “para-



O QUE EVIDENCIA QUE AS RELAÇÕES DE “GRUPO” PERMITEM UMA MAIOR FLEXIBILIDADE NA UTILIZAÇÃO DO TRABALHADOR, SENDO POSSÍVEL, AO NÍVEL DA GESTÃO DOS RECURSOS HUMANOS, CONTROLAR OS CUSTOS COM PESSOAL ATRAVÉS DA ROTAÇÃO DOS TRABALHADORES.

gem contratual” (previsto no artigo 143.º CT) e quando exista entre ambas uma das relações supra, estaremos perante uma sucessão de contratos, o que pode implicar que, em última instância, sejam excedidos os prazos permitidos para o termo certo e se converta, assim, em contrato sem termo.

Por outro lado, nos termos do artigo 334.º CT, caso o trabalhador tenha um crédito emergente de contrato de trabalho, com mais de três meses, todas as sociedades

em relação de participações cruzadas, domínio ou grupo com o empregador respondem solidariamente com este.

Exactamente por este maior sentimento de segurança, pela existência de mais poder e mais património dos Grupos, sempre se conferiu maior confiança ao “Grupo X” que à Sociedade Y.

Ainda assim, como facilmente se perceberá, nem todas as sociedades que anunciam constituir um “Grupo” podem,

infelizmente, ser consideradas como tal, o que leva a um falso sentido de confiança do mercado, que pode eventualmente ser punido por Lei. Neste caso, como em tantos outros actualmente, é necessário ter cada vez mais cuidado por nem tudo ser o que aparenta.■

PUB

PALMA
ARTES GRÁFICAS, LDA.

SGS
PME Líder

Todo o trabalho gráfico
Tel. 244 447 120 • MIRA DE AIRE • www.palmagrafica.pt

MARCAS

SINAIS QUE IDENTIFICAM E DISTINGUEM EMPRESAS

A marca é um sinal que identifica no mercado os produtos ou serviços de uma empresa, distinguindo-os dos de outras empresas.

Se a marca for registada, passa o seu titular a deter um exclusivo que lhe confere o direito de impedir que terceiros utilizem, sem o seu consentimento, sinal igual ou semelhante, em produtos ou serviços idênticos ou afins.

No entanto, é necessário ter em atenção que, em princípio, o registo apenas protege a marca relativamente aos produtos e aos serviços especificados no pedido de registo (ou a produtos ou serviços afins).

Isto significa, por exemplo, que uma empresa que detenha um registo de marca para assinalar computadores pode reagir contra o uso de uma marca igual ou semelhante por uma empresa que preste serviços de reparação de computadores, mas já não o poderá fazer, em princípio, contra a utilização dessa marca por outra empresa que fabrique aspiradores.

O que não pode ser registado

Não podem ser registadas as marcas compostas exclusiva ou essencialmente por elementos que descrevam o produto/serviços (as suas características, qualidades, proveniência geográfica, entre outros aspectos), por elementos usuais na linguagem do comércio, por determinadas formas (forma imposta pela própria natureza do produto, forma do produto necessária à obtenção de um resultado técnico ou forma que lhe confira um valor substancial) ou por uma única cor. Por exemplo "Sapatos", para identificar calçado; "Reparação 24h", para serviços de reparação; "Super Crédit", para serviços financeiros e de crédito.

Além disso, não podem ser registadas marcas:

- Susceptíveis de induzir o consumidor em erro, nomeadamente a respeito da natureza, das qualidades, da utilidade ou da proveniência do produto ou do serviço;
- Contrárias à lei e à ordem pública ou

que ofendam a moral e os bons costumes, por exemplo: Drink & Drive;

- Que contenham símbolos de Estado, emblemas de entidades públicas ou estrangeiras, brasões, medalhas, nomes ou retratos de pessoas, sinais com elevado valor simbólico, nomeadamente símbolos religiosos, entre outros (salvo autorização das entidades competentes). ■

OS DADOS DAS EMPRESAS DO DISTRITO DE LEIRIA EM 2010

Nº de pedidos de marcas: 711 | 3,6 por cento do total nacional

Nº de pedidos de patentes (invenções): oito | 1,2 por cento do total nacional

Nº de marcas concedidas: 706 | 5,3 por cento do total nacional

Nº de patentes concedidas: 0

Fonte: INPI

REGISTO NÃO É OBRIGATÓRIO

VANTAGENS DE REGISTRAR MARCAS OU PROTEGER PATENTES

O registo de uma marca e a protecção de uma invenção por patente ou modelo de utilidade não são obrigatórios. No entanto, é aconselhável fazê-lo devido às vantagens que daí decorrem.

Por um lado permite valorizar o esforço financeiro e o investimento em capital humano e intelectual utilizado na concepção de novas marcas ou de novos produtos ou processos.

Além disso, confere um direito exclusivo que permite impedir que, terceiros sem o consentimento do titular, produzam, fabriquem, vendam ou explorem economicamente a marca registada ou a invenção protegida.

Deve ter ainda em atenção que a propriedade e o exclusivo sobre uma invenção se adquire apenas por via da patente/modelo de utilidade, não através da simples utilização no mercado. O mesmo acontecendo com as marcas. ■

PATENTE OU MODELO DE UTILIDADE

DIREITOS EXCLUSIVOS SOBRE INVENÇÕES

Uma patente e um modelo de utilidade são direitos exclusivos que se obtêm sobre invenções (soluções novas para problemas técnicos específicos).

Ou seja, é um contrato entre o Estado e o requerente através do qual este obtém um direito exclusivo de produzir e comercializar uma invenção, tendo como contrapartida a sua divulgação pública.

As invenções podem proteger-se através de duas modalidades de propriedade industrial: Patentes e Modelos de Utilidade. Podem obter-se patentes para quaisquer invenções em todos os domínios da tecnologia, quer se trate de produtos ou processos, bem como para os processos novos de obtenção de produtos, substâncias ou composições já conhecidos.

No caso dos modelos de utilidade, em-

bora os requisitos de protecção sejam muito semelhantes, não é possível proteger invenções que incidam sobre matéria biológica ou sobre substâncias ou processos químicos ou farmacêuticos.

Se a patente ou o modelo de utilidade forem concedidos, passa o seu titular a deter um exclusivo que lhe confere o direito de impedir que terceiros, sem o seu consentimento, fabriquem artefactos ou produtos objecto de patente, apliquem os meios ou processos patenteados, importem ou explorem economicamente o produtos ou processos protegidos.

O que não pode ser protegido

Não podem ser objecto de patente: as descobertas, assim como as teorias científicas e os métodos matemáticos; os materiais ou as substâncias já existentes na

natureza e as matérias nucleares; as criações estéticas; os projectos, os princípios e os métodos do exercício de actividades intelectuais em matéria de jogo ou no domínio das actividades económicas, assim como os programas de computadores, como tais, sem qualquer contributo; as apresentações de informação; os métodos de tratamento cirúrgico ou terapêutico do corpo humano ou animal e os métodos de diagnóstico aplicados ao corpo humano ou animal, podendo contudo ser protegidos os produtos, substâncias ou composições utilizados em qualquer desses métodos; as invenções cuja exploração comercial seja contrária à lei, à ordem pública, à saúde pública e aos bons costumes. ■

IPL LIDERA NOS PEDIDOS DE INVENÇÃO NACIONAL

O Instituto Politécnico de Leiria (IPL) registou, no ano de 2010, um total de 18 pedidos de invenção nacional, posicionando-se à frente das restantes instituições de ensino superior nacionais.

Em comunicado a instituição de ensino revela que "desde 2008, a par com a consolidação das actividades do Centro de Transferência e Valorização do Conhecimento (CTC) e a criação de unidades de investigação, assistiu-se a um crescimento significativo quanto ao número de pedidos de invenção. Assim, em 2008, o IPL havia registado três pedidos, em 2009 registou um total de 23 e em 2010 foram 18. ■



ANSIÃO

CONCELHO PROCURA SOLUÇÕES PARA COMBATER EFEITOS DA INTERIORIDADE



Dos cinco concelhos do distrito de Leiria integrados na NUT III Pinhal Interior Norte (Ansião, Alvaiázere, Pedrógão Grande, Figueiró dos Vinhos e Castanheira de Pêra), Ansião será o que, ainda assim, consegue combater mais facilmente os efeitos da interioridade, talvez porque seja o que está mais próximo de Pombal, e consequentemente do Litoral.

Fazendo parte do distrito de Leiria, Ansião reforça os laços com parte dos concelhos do distrito através da sua presença na AMLEI (Associação de Municípios da Região de Leiria) que integra, além de Ansião, Alvaiázere, Batalha, Leiria, Marinha Grande, Ourém, Pombal e Porto de Mós. Contudo, no que respeita à vertente turística, Ansião faz parte da Entidade Regional do Turismo do Centro, com sede em Aveiro, integrada no Pólo de Marca Turística de Coimbra.

Tal como o concelho referido nesta rubrica na última edição – Alcobaça, mais a Sul no distrito – Ansião “serve” de fronteira entre o conjunto de concelhos mais centrais no distrito, em redor

da capital de distrito Leiria, e a zona interior, desenvolvendo parcerias quer com uns quer com outros consoante as necessidades.

Em tempos o concelho teve alguma pujança industrial nos sectores têxtil e da cerâmica, mas nos últimos anos, algumas das empresas mais representativas foram encerrando. Actualmente, o município esforça-se por atrair novos investidores tendo para isso construído o Parque Empresarial do Camporês, onde foi instalado um Centro de Negócios de Ansião (foto). Com uma localização privilegiada, junto ao IC8, o Parque Empresarial do Camporês tem disponíveis 29 lotes, de várias áreas, sendo o preço de 10,00 euros por metro quadrado.

A autarquia não aplica derrama e, apesar de não ter outro tipo de incentivos à localização de empresas, relembra que “como o concelho de Ansião é o primeiro, do litoral para o interior, a beneficiar da classificação de zona desfavorecida, os empresários beneficiam de um conjunto de aspectos fiscais, nomeadamente uma taxa de IRC mais baixa e isenção de IMT (Imposto Municipal de Transacções). ■

ESTATÍSTICAS

Território e População

Área: 176,1 Km²
População residente no concelho: 13 262
Densidade populacional: 76,2 hab./Km²
Taxa bruta de natalidade: 6,7%
Índice de envelhecimento: 194,7

Ensino e Saúde

Taxa de pré-escolarização: 103,3%
Taxa bruta de escolarização do ensino básico: 165,4%
Taxa bruta de escolarização do ensino secundário: 258,9%
Médicos por 1000 habitantes: 0,7
Hospitais: 1
Farmácias e postos farmacêuticos móveis por 1000 habitantes: 0,4

Mercado de Trabalho e Empresas

Ganho médio mensal: 764,5€
Trabalhadores por conta de outrem: 2 268

- Sector primário: 29
- Sector secundário: 1 163
- Sector Terciário: 1 076

Nº de Empresas: 1 436
Empresas na indústria transformadora: 119
Densidade empresarial: 8,2 emp./Km²
Proporção de empresas com menos de 10 pessoas ao serviço: 97,1%
Proporção de empresas individuais: 65,32%
Volume de negócios por empresa: 189,1 milhares de euros
Indicador de concentração do vol. negócios das 4 maiores empresas: 26,6%

Fonte: Anuário Estatísticos da Região Centro 2009, editado pelo INE em Novembro de 2010 (dados de 2008 e 2009)

TRÊS PERGUNTAS AO PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE ANSIÃO, RUI ROCHA

PROMOVER O EMPREGO PARA FIXAR PESSOAS NO CONCELHO

Indique cinco aspectos que, na sua opinião, constituem factores de atracção empresarial do concelho de Ansião quando comparado com os concelhos vizinhos?

Os cinco aspectos principais a constituir-se como factores de atracção são as acessibilidades e localização; infraestruturas e organização do loteamento; benefícios fiscais; preços do terreno e as infraestruturas de apoio (Centro de Negócios de Ansião).

Refira cinco áreas/aspectos que considera devam ser melhorados para aumentar a atractividade do concelho? Que medidas está o executivo a desenvolver para contribuir para essa melhoria?

Os aspectos a ser melhorados podem ser identificados pelas medidas do executivo que indico:

Promoção do Parque Empresarial do Camporês;

- Isenção de IMT (Imposto Municipal sobre Transações), no âmbito das medidas de apoio a zonas desfavorecidas;
- Reivindicação junto do Governo central, para a rápida requalificação do IC8 e construção do IC3;
- Dinamização do Centro de Negócios de Ansião e;



- Parcerias com um conjunto de entidades de investigação, ensino e empresariais, para trazer mais-valias na qualificação do Parque e das empresas, se possível.

Qual(is) seria(m) o(s) sector(es) que, enquanto presidente de Câmara, gostaria que se instalasse(m) ou desenvolvesse(m) mais no concelho? Porquê?

Gostaríamos muito de conseguir captar empresas de base tecnológica e com elevado potencial de qualificação de mão-de-

obra, mas como somos realistas, assumimos a nossa vontade de cativar boas empresas, sustentáveis, em áreas de actividade que, para além das condições legais, se insiram dentro da estratégia de desenvolvimento do Parque e que possibilitem a promoção do emprego, como medida fundamental para a fixação de pessoas no nosso concelho. ■

PUB

inCentea
GRUPO

O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIOS

- Consultoria e Gestão
- Redes e Comunicações
- Sistemas e Segurança
- Engenharia e Desenvolvimento de Produto

www.incentea.pt | geral@incentea.pt | Contact Center 707 200 858

DE CÓDIGO SECRETO POR LÍNGUA DO QUOTIDIANO A LÍNGUA AMEAÇADA

O CIDLES E A REVITALIZAÇÃO DO MINDERICO

De acordo com os registos escritos supõe-se que o minderico, a língua falada em Minde (concelho de Alcanena, distrito de Santarém) e, de forma mais ameaçada, em Mira de Aire (concelho de Porto de Mós, distrito de Leiria) surgiu nos finais do século XVII. Porém, estudos etimológicos por mim realizados, enquanto investigadora do Centro Interdisciplinar de Documentação Linguística e Social (CIDLeS) e linguista nas Universidades de Munique e Regensburg, estão a revelar influências moçárabes no léxico minderico, sendo por isso provável uma origem mais remota da língua.

O minderico surge como um sociolecto, ou seja, um código secreto usado pelos produtores e comerciantes de mantas e têxteis em Minde. Para protegerem o seu negócio, os comerciantes de Minde começaram a usar o minderico entre si para inteligivelmente discutirem perante estranhos o preço a fazer à mercadoria. Nesta fase embrionária, o vocabulário minderico apresenta vários lexemas para dinheiro e muitos termos do domínio da produção têxtil. Porém, o minderico rapidamente alargou o seu léxico e, logicamente, os seus contextos de aplicação, deixando de ser usado apenas por razões comerciais, estando presente também em contextos da vida social diária. Logo, a comunidade de falantes aumenta e o minderico torna-se um elemento de união e identificação. Ao ser usado por todos os grupos sociais em todos os contextos perde o carácter de sociolecto e transforma-se na língua do quotidiano.



O “êxodo” de famílias mindericas para Mira de Aire e as relações sócio-profissionais entre as duas comunidades, ambas dedicadas à produção e comercialização têxtil, conduziu também a um alargamento geográfico do minderico a esta vila, tendo nela adquirido características lexicais próprias, mesmo embora fosse usado com menos regularidade.

Apesar da mobilização da comunidade falante, o minderico encontra-se ainda bastante ameaçado. A falta de apoios e de

reconhecimento político do minderico enquanto língua ameaçada contribui em muito para o seu estado actual de degradação. O risco elevado de extinção é ainda mais óbvio na variante falada em Mira de Aire, uma vez que o número de falantes é aí mais reduzido.

As iniciativas de revitalização do minderico tornaram-se mais activas a partir de 2008 com o projecto de documentação financiado pela Fundação Volkswagen e liderado por mim.



Além da documentação, estudo e divulgação de línguas ameaçadas na Europa, entre elas o minderico, com vista à preservação e valorização da diversidade linguística europeia, o CIDLeS, uma associação sem fins lucrativos com sede em Minde, fundada em Janeiro de 2010 por um grupo de investigadores nacionais e internacionais, dedica-se também ao desenvolvimento de tecnologias de linguagem para o trabalho com línguas minoritárias.

Assim, Peter Bouda, investigador do CIDLeS, criou um software para a aprendizagem do léxico minderico que já está a ser usado no Agrupamento de Escolas de Mira de Aire e Alvalade e na Escola E.B. 2/3 de Minde. Aulas de minderico para adultos e crianças, alteração

da sinalética local, curso de minderico por fascículos colecionáveis durante 12 meses, palestras de divulgação, preparação de um programa para o Ministério da Educação para o ensino do minderico nas escolas locais são algumas das iniciativas do CIDLeS para a revitalização do minderico. Em preparação está também o primeiro dicionário bilingue piaçã-português em formato papel e multimédia com informações fonéticas, morfosintáticas, pragmáticas e etimológicas das variantes de Minde e Mira de Aire – uma base importantíssima para a criação de material didáctico adequado.

Porém, a falta de apoios está a colocar em causa não só a realização do dicionário como o futuro de outros projec-

tos, colocando simultaneamente em risco o futuro do minderico e dos seus falantes. ■

Vera Ferreira

Centro Interdisciplinar de Documentação Linguística e Social (CIDLeS) www.cidles.eu

PEQUENO GLOSSÁRIO DE MINDERICO

- briza:** encomenda
- classe de engenho:** empresa
- desencordoar:** pagar
- engenho:** trabalho, lucro
- engenhlar:** trabalhar, produzir
- trocar a neto:** vender
- trocar o neto:** comprar
- neto:** dinheiro
- remexido:** negócio
- santana:** mercado

PUB

DECERTO JÁ PENSOU EM LEVAR O SEU ESCRITÓRIO PARA CASA. BERÁ QUE PENSOU LEVAR O AMBIENTE DE SUA CASA PARA O SEU ESCRITÓRIO?

ENTREGUE-NOS O ESPAÇO QUE TEM. DEVOLVEMOS O ESPAÇO QUE QUER TER!



CORDEUROPA

A ESSÊNCIA DO ESPAÇO

WWW.CORDEUROPA.COM | 244 892 576 | LEIRIA | POMBAL | FIGUEIRA DA FÓZ | CALDAS DA RAINHA | ABRANTES | LISBOA

A NOVA CHINA NASCIDA EM 1949

“...DE UMA SIMPLES E QUASE DESCONHECIDA NAÇÃO A UM ESTRELATO IMPRESSIONANTE...”



CARLOS SILVA
DIRECTOR DO ISLA LEIRIA

É um livro interessante, que evidencia a nova China nascida em 1949 e a forma como, em seis décadas, a China passou de uma simples e quase desconhecida nação a um estrelato impressionante, deixando para trás, nalgumas zonas, um feudalismo muito marcante, muito rural, mas culturalmente muito profundo.

Realça o papel do governo e das pessoas nesta transição da economia identificando os elementos fundamentais que determinaram o alto crescimento apontando ainda a sustentabilidade como elemento a reter no desenvolvimento e crescimento dos próximos tempos na China.

Um livro que recomendo, para entender a geopolítica e geoeconomia do mundo actual.



Old's China New Economy – The Conquest by a Billion Pauper
Autor: T. K. Bhaumik



Sectores de Actuação

Empresas

Ensino

Associações

Administração Pública

Economia Social

1989 **22** 2011
AO SERVIÇO DAS ORGANIZAÇÕES

Serviços

Soluções TIC



Organização e Gestão



Energia



Formação

Internacionalização

Ambiente

Onde Estamos



www.indicigroup.com

Castelhano & Ferreira apresenta novo interruptor táctil

A Castelhano & Ferreira desenvolveu e apresentou um novo conceito de interruptor eléctrico para espaços interiores cujas principais características são “simplicidade, elegância e transparência”.

Accionado apenas pelo toque, este interruptor foi concebido para divisórias de vidro e “permite responder a uma lacuna sentida nesta área”, afirma a empresa em comunicado. Composto por uma fina película autocolante colada no vidro, o TOQ adapta-se a todo o tipo de luminárias e ambientes, diminuindo o impacto visual causado pelos interruptores comuns.

Resultado do trabalho conjunto desenvolvido pelo departamento de I&D da Castelhano & Ferreira e uma empresa nacional de electrónica, que combinaram tecnologia capacitiva com design e inovação, o TOQ foi escolhido por um júri para integrar o Espaço Inovação da Tektónica 2011, onde são expostos os produtos mais inovadores. ■

Grupo inCentea alarga o seu leque de áreas de negócio à formação

Com o objectivo de diversificar as áreas de negócio e promover um serviço cada vez mais necessário junto das empresas, o Grupo inCentea desenvolveu a inCentea Formação, que está preparada para dar resposta a acções formativas, numa fase inicial, na área do software Primavera e em áreas complementares à gestão.

A inCentea Formação dispõe de mais de 30 módulos estruturados, que visam fomentar o conhecimento e desenvolver competências entre os formandos que usufruam das acções formativas. Dispõe ainda de salas totalmente equipadas, em Leiria e Lisboa, ao mesmo tempo que também promove formação nos clientes.

Com este novo projecto, vêm associadas campanhas de lançamento, com condições especiais para os clientes já existentes e para novos clientes, que estão disponíveis até 31 de Julho de 2011. ■

Certificação integrada em qualidade e ambiente na Umbelino Monteiro

Fundada em 1959, a Umbelino Monteiro obteve a certificação no âmbito do Sistema de Gestão Integrado Qualidade e Ambiente.

A distinção recebida, que segundo comunicado da empresa é “inédita entre as empresas que operam no sector nacional da produção de telhas e coberturas”, vem reforçar “a posição de Inovação e Qualidade em que a empresa investe no dia-a-dia”.

No conjunto das iniciativas ‘amigas do ambiente’ e plenamente inseridas no contexto produtivo, a empresa destaca “a reciclagem de 90 por cento dos resíduos sólidos produzidos, a reutilização a 100 por cento de águas residuais usadas no processo de fabrico, a redução de consumo energético e a inserção de materiais recicláveis no processo de fabrico”.

Em comunicado a empresa defende que “a economia e a produção em massa são realidades inegáveis do mundo contemporâneo, mas a actividade industrial deve assegurar a sua continuidade através do respeito ecológico e social, sob pena de não haver mundo no qual coexistir e prosperar. Por isso, a nossa atitude não é demagogia: é um processo industrial verde, com ganhos efectivos transversais para o consumidor e para a sociedade em geral”. ■



Seja responsável. Beba com moderação.

VENHA PROVAR O ALENTEJO

A Herdade do Rocim é uma propriedade com 100 hectares situada no Baixo Alentejo, entre Vidigueira e Cuba, terras inspiradas por Vasco da Gama e Cristóvão Colombo. Nos seus 60 ha de vinha, sente-se a partilha e a dedicação à terra. Na adega, espaço de experimentação e de prazer, deixe-se surpreender pela harmonia dos contrastes. Sinta os encantos de um espaço em que a técnica se concerta com acordes de música e de poesia. Visite a loja, o wine bar e a vinha pedagógica. Vá até aos terraços e deixe que o tempo passe... sem pressa.

www.herdadeorocim.com



Estrada Nacional 387 | Apartado 64 | 7140-909 Cuba | Alentejo | Portugal

HERDADE
DO ROCIM
O PRAZER CULTIVA-SE

Soluções de Gestão para a sua Empresa

Compre o que é NACIONAL.

ArtSOFT[®]

BUSINESS SOFTWARE



Profissionais
em Software de Gestão

GESOBRA[®]

GESTÃO DE OBRAS

Software de Controlo
e Gestão dos seus Projectos

INOVE O SEU NEGÓCIO



560

Código Identificação do Produto Português.

CPS
consultores de informática

www.cps-ci.com

Urbanização Nova Leiria - Avenida 22 de Maio
Edifício Lioz, lote 51, r/c, s/c/d - 2415-396 Leiria

tel 244 820 630 - fax 244 820 634
e-mail: geral@cpsconsultores.pt



SOCIEDADE DE GARANTIA MÚTUA, S.A.

Hoje em dia, ninguém empresta nada sem uma garantia.

No mundo dos negócios, já lá vai o tempo da palavra de honra. E nem sequer é uma questão de desconfiança, é simplesmente uma questão de lógica, bom senso. As Garantias e Empréstimos são hoje instrumentos fundamentais, pois permitem obter crédito junto das instituições bancárias em melhores condições de preço e prazo. E são apenas uma das muitas que as Sociedades de Garantia Mútua (SGM) prestam, cumprindo o seu papel de impulsionar o desenvolvimento das PME's.

Quando precisar de uma Garantia e Empréstimos, Garantia de Bom Pagamento, Garantia de Boa Execução ou qualquer outro tipo de garantia, fale com um especialista: a SGM mais próxima. É simples, rápido e custa muito menos do que imagina. E muitas vezes é a diferença entre ganhar ou perder um negócio, entre ficar parado ou ir mais longe.



GARVAL - SOCIEDADE DE GARANTIA MÚTUA, S.A.
244 850 190 - 243 356 370 - www.garval.pt - garval@garval.pt



Uma ideia SGM

Participada por:





PORTO DE LEIXÕES
O SEU PARCEIRO
NO TRANSPORTE
MARÍTIMO

APDL – ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DO DOURO E LEIXÕES. SA
WWW.PORTODELEIXOES.PT



PORTO DE
LEIXÕES