

O MIRANTE

E C O N O M I A

15 Outubro 2026 | Este suplemento faz parte integrante da edição de O MIRANTE nº 1792



Prémio Empresa do Ano: Montiz



Prémio Mulher Empresária:
Violante Carvalho



Prémio Excelência Empresarial:
Grupo Varela



Jovem Empresário:
Maria e Francisco Margarido



Prémio Micro-Empresa: Construmat



Prémio Carreira Empresarial:
Domingos Martinho



Prémio PME do Ano:
Saldanha Engenharia
e Construção

Galardão Empresa do Ano para distinguir empresas e empresários

• 26.ª edição do Galardão Empresa do Ano, uma iniciativa de **O MIRANTE**, teve lugar no Convento de São Francisco, em Santarém e juntou mais de três centenas de convidados. Foram distinguidas oito empresas e empresários que trabalham e investem na região. Distinção premeia a capacidade de superação e a determinação.



Prémio Prestígio Empresarial:
Taberna do Quinzena

A antiga taberna que se tornou uma marca na gastronomia ribatejana sem perder identidade nem sabor

A Taberna do Quinzena soube crescer sem deixar para trás a identidade de uma casa profundamente ligada a Santarém e à gastronomia ribatejana. A empresa é a história de um negócio familiar que transformou uma velha taberna de copos de vinho e petiscos num grupo de restauração com vários espaços, cerca de uma centena de trabalhadores e presença regular em eventos dentro e fora da região. O crescimento tem sido cozinhado com os pés assentes na terra e sem perder a identidade e o sabor que faz do Quinzena uma referência.

Muito antes de se transformar numa das marcas mais conhecidas da restauração de Santarém, a Taberna do Quinzena já fazia parte da vida da cidade e de sucessivas gerações de clientes. A própria casa apresenta-se como a “Catedral” da comida tipicamente ribatejana, numa história com cerca de 150 anos onde a gastronomia, as tradições e a identidade da região sempre se sentaram à mesa. Foi entre copos de vinho, petiscos e conversas ao balcão que Fernando Batista cresceu, numa altura em que vivia com os pais num pequeno anexo da taberna. Estudou enquanto ajudava no negócio e acabou por sair para ganhar experiência profissional, primeiro numa empresa de restauração colectiva e depois num negócio próprio de distribuição de frutas para hospitais e instituições.

A vida parecia encaminhada longe da casa da família quando, em 1995, a mor-



Fernando Batista lidera a Taberna do Quinzena que já é uma referência da região

te inesperada do pai, de quem também herdou o nome, obrigou-o a decidir o que fazer à Taberna do Quinzena. Não houve

passagem de testemunho preparada nem tempo para aprender tudo aquilo que ainda faltava com quem tinha conduzido o negócio antes dele. “Sinceramente, não. Não estava preparado”, reconhece, recordando que o peso daqueles primeiros tempos não estava apenas na responsabilidade de assegurar o futuro da taberna, mas também na ausência do pai, com quem costumava conversar quando as portas fechavam ao final da noite. Durante algum tempo manteve a empresa de frutas que fundou e o negócio familiar, até se dedicar em exclusivo à Taberna do Quinzena.

Recomeçou ao lado da mãe, que preparava os petiscos enquanto ele atendia ao balcão, numa altura em que não faltou quem duvidasse da continuidade da casa. Fernando Batista admite que cometeu erros e teve de aprender com eles, mas

Fernando Batista nunca teve medo de arriscar, reconhecendo que nem todos os projectos resultaram e que um empresário tem de saber quando é altura de parar ou seguir em frente

também reconhece que ouvir dizer que o Quinzena não iria para a frente lhe deu força para provar o contrário. A grande mudança começou a ganhar forma em 1998, quando Carlos Abreu, então presidente da Região de Turismo do Ribatejo, o desafiou a participar no Festival Nacional de Gastronomia. A experiência abriu caminho para que muitos dos petiscos que já saíam da cozinha ganhassem estatuto de pratos de uma restauração mais estruturada, sem abandonar sabores como os molhinhos com feijão branco, os pezinhos, as iscas ou o pato assado no forno.

O crescimento fez-se com novos espaços, investimentos e decisões tomadas muitas vezes em períodos pouco favoráveis à restauração. Em 2014, em plena ressaca da crise económica, abriu três espaços e mais recentemente avançou para uma profunda remodelação da Taberna do Quinzena Mercado, que esteve 545 dias fechada e regressou com capacidade próxima dos 300 lugares. Fernando Batista nunca teve medo de arriscar, reconhecendo que nem todos os projectos resultaram e que um empresário tem de saber quando é altura de parar ou seguir em frente sem se deixar dominar pelo medo.

A casa original na Rua Pedro de Santarém continua a ser a base de referência do grupo, onde se encontram clientes que frequentam o Quinzena há mais de 40 anos e jovens universitários, numa mistura de gerações que Fernando Batista considera parte da identidade do espaço. “É uma casa que abraça toda a gente”, diz o empresário. A história continua a ser escrita com a entrada de uma nova geração. O filho de Fernando Batista, que durante anos não mostrou vontade de seguir o negócio familiar, trabalha agora ao lado do pai. Fernando não esconde que gostaria de ver o Quinzena continuar nas mãos da família e crescer ●

Levar Santarém, os sabores e a identidade ribatejana além-fronteiras

A Taberna do Quinzena deixou há muito de caber apenas entre as paredes dos seus restaurantes. O grupo emprega actualmente cerca de uma centena de trabalhadores e tem uma estrutura que se estende pelos restaurantes tradicionais, cafetarias e self-service, além da exploração de toda a área de restauração do Hotel Verdi Santarém, onde assegura pequenos-almoços, almoços, bares, restaurante e serviços de eventos. Só em Santarém funcionam a casa-mãe e o Quinzena do Mercado, e mais três unidades ligadas às áreas de cafetaria e self-service, a que se junta o espaço no Cartaxo, com restaurante e bar.

O grupo factura, em média, cerca de seis milhões de euros. Uma estrutura que obriga a delegar responsabilidades. Apesar de ser empresário ainda serve à mesa e contacta com os clientes. Afinal, é para eles que trabalha. Há funcionários com 20 e 30 anos de casa e cozinheiros que o acompanham há mais de uma década, alguns deles fundamentais para garantir que os sabores se mantêm quando a cozinha sai de Santarém e é montada noutra ponta do país.

A marca participa regularmente em feiras e certames como a BTL, em Lisboa,

a Feira de São Marcos, em Alter do Chão, a Praia da Vitória, nos Açores, a Agroglobal e a Feira Nacional de Agricultura. Na Agrival, em Penafiel, marca presença há 23 anos consecutivos, com excepção do período da pandemia, e já atravessou a fronteira para participar em certames em Ourense, Espanha. Nesses eventos servem-se pratos que identificam a cozinha da casa, do magusto com bacalhau assado ao naco de novilho bravo avinhado, passando pela queixada de porco com arroz de feijoca e pelo torricado de bacalhau ou, ainda, as famosas febras can can, que nasceram por mero acaso, depois de um pedido tardio de um cliente. Hoje, embora não integrem a ementa, o passa a palavra continua a render fama às febras mergulhadas num molho especial, servidas numa frigideira.

Fernando Batista vê nesses eventos uma forma de despertar curiosidade pela região. Há clientes que conhecem o Quinzena no Norte do país e que depois procuram a casa quando passam por Santarém. É uma promoção à cidade e à região feita à mesa, onde a gastronomia funciona como cartão-de-visita de uma cidade e de um Ribatejo que o Quinzena continua a abraçar e a levar consigo ●

BATERIAS
Sobrali, Lda.
T. 21 958 08 77 - Tlm. 93 623 40 22 - bateriassobrali@gmail.com
(chamada rede fixa nacional) (chamada rede móvel nacional)
EN 10 - km 126.8 Olival Cruz das Almas R/c, Alverca do Ribatejo

PROLARME 40 ANOS
a seu lado
> Portões Seccionados
> Alarmes de Intrusão
> Alarmes de Incêndio
> Sistemas de Vídeo Vigilância
> Automatismos
Rua Angola, 26 - 2080-092 Almeirim
Telf. 243 597 194 (chamada para a rede fixa nacional)
Tlm. 914 578 478 (chamada para a rede móvel nacional)
http://www.prolarme.com
email: prolarne@prolarne.com
S/ ENCARGOS MENSÁIS
C/VISUALIZAÇÃO NO TELEMÓVEL

SANTARÉM / ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO

Santarém está a crescer.

Mais população. Mais atividade económica.
Uma localização estratégica para investir e viver.

+14,7%

crescimento da população

Entre 2021 e 2025

69.392

habitantes no concelho

População no final de 2025

2,3 mil M€

volume de negócios

Empresas com atividade em 2025

Um concelho que atrai pessoas

Entre 2021 e 2025, Santarém ganhou 8.912 residentes. O crescimento de 14,7% superou o registado no Oeste e Vale do Tejo (9,7%) e no país (7,8%). Mais população significa um mercado local mais amplo e novas oportunidades para as empresas.

Empresas que criam valor

Em 2025, as 2.039 empresas com atividade comercial abrangidas pela análise da Informa D&B empregavam 13.982 pessoas. O volume de negócios cresceu 6,6% face a 2024.

Foram constituídas 237 empresas no concelho. A indústria representava 45,8% do volume de negócios deste universo empresarial.

INVESTIMENTO PRIVADO CAPTADO

Mais de 1.000 M€

Incluindo o Parque Temático do Futebol.*

No centro das oportunidades



O mérito das empresas. O orgulho de Santarém.

O Município de Santarém felicita todas as empresas premiadas na cerimónia de O MIRANTE dedicada às empresas, com especial reconhecimento para as de Santarém:

Saldanha Construções**Quinzena****Domingos Martinho**

O vosso trabalho, dedicação e capacidade de empreender criam emprego, geram riqueza e projetam o nosso concelho. Parabéns a todos os empresários e às suas equipas.

Fontes: apresentação municipal; Pordata/INE (população, 2021-2025); Informa D&B (empresas, 2025). Mapa fornecido pelo Município.

* Montante dos projetos captados; não corresponde a investimento integralmente executado. Mapa esquemático; tempos de viagem indicativos.

Entre a tecnologia e o balcão é na proximidade às pessoas que está o centro do Grupo Varela

O Grupo Varela nasceu há 40 anos de uma decisão de José Varela e cresceu com a gestão do filho, João Varela, sem perder uma característica que ambos consideram essencial: conhecer as pessoas e estar próximo delas. Com oito farmácias nos concelhos de Alenquer e Vila Franca de Xira e cerca de uma centena de trabalhadores, o grupo quer continuar a crescer de forma sustentada, reforçando o papel da farmácia na prevenção, acompanhamento dos doentes e integração no sistema de saúde.

José Varela tinha 11 anos quando começou a trabalhar numa farmácia e uma vida inteira ligada ao balcão quando decidiu arriscar por conta própria. Quatro décadas depois, a empresa familiar que ajudou a construir transformou-se no Grupo Varela, com oito farmácias nos concelhos de Alenquer e Vila Franca de Xira e cerca de uma centena de trabalhadores. Uma dimensão que não retirou à família a convicção de que o maior património continua a ser a relação criada com quem entra numa farmácia.

João Varela assumiu há cerca de 26 anos responsabilidades na gestão e reconhece no pai o mentor de uma cultura empresarial que procurou organizar, profissionalizar e fazer crescer. José Varela trouxe a relação natural com as pessoas; o filho acrescentou ferramentas de gestão e uma aposta permanente na formação e qualificação das equipas. É dessa combinação que resulta aquilo a que João Varela chama o “ADN” do grupo: proximidade aos colaboradores e aos utentes, confiança e capacidade para acrescentar valor ao atendimento.

O crescimento acompanha uma profunda transformação da saúde no Ribatejo. Há 26 anos, recorda João Varela, a oferta era diferente e também eram diferentes as exigências da população. A entrada de novos investimentos públicos e privados trouxe cuidados diferen-



João e José Varela lideram grupo com uma centena de colaboradores e oito farmácias nos concelhos de Alenquer e Vila Franca de Xira

ciados, profissionais e novas respostas, mas tornou igualmente mais evidente a importância da acessibilidade. Hoje, considera, as pessoas querem ter os cuidados de saúde perto de casa e essa proximidade passou a ser determinante.

É nesse ecossistema que o Grupo Varela pretende continuar a posicionar-se. Não existe uma estratégia de seguir automaticamente a abertura de hospitais privados com novas farmácias, mas João Varela admite que a pro-

outras áreas relacionadas com estilos de vida saudáveis.

Apesar da dimensão alcançada, pai e filho continuam a encontrar no balcão a expressão mais simples do negócio que construíram. João Varela diz que ambos são “animais de balcão”: gostam do contacto, da conversa e da possibilidade de resolver um problema a quem entra pela porta. É também essa cultura que procuram transmitir aos mais novos, ensinando-lhes que uma carreira numa farmácia não se constrói apenas com conhecimento técnico, mas com capacidade para criar uma relação de confiança com as pessoas. Quarenta anos depois, José Varela continua a ser a memória e a matriz de uma empresa que João Varela quer preparar para as próximas décadas. Entre a inteligência artificial, novos investimentos privados na saúde e uma população que vive mais anos e exige melhores cuidados, há uma ideia que os Varela não querem deixar envelhecer: uma farmácia pode modernizar-se, crescer e ganhar dimensão, mas só faz sentido enquanto continuar próxima das pessoas ●

ximidade a hospitais e unidades de saúde é um factor estratégico quando conjugada com densidade populacional, acessibilidade e procura. O princípio é crescer onde faça sentido e sem perder a capacidade de estar presente.

Para João Varela, a grande oportunidade das farmácias está na prevenção e no acompanhamento dos doentes. O diagnóstico pertence ao médico, sublinha, mas a farmácia pode assumir um papel mais relevante depois desse momento, acompanhando a adesão à terapêutica, a medicação crónica, eventuais efeitos secundários e a evolução do utente, em articulação com médicos, USF, ULS e hospitais. Essa visão exige profissionais preparados. O Grupo Varela investe regularmente parte do orçamento em formação interna, abrangendo farmacêuticos, técnicos e outros colaboradores. Para João Varela, quem está ao balcão tem de saber comunicar saúde, identificar os limites da sua intervenção e encaminhar o utente sempre que a situação exige avaliação médica. O objectivo é que cada atendimento acrescente alguma coisa à simples entrega de uma caixa de medicamentos.

A aposta nas pessoas é também uma opção de gestão. João Varela recusa olhar para os recursos humanos apenas através dos rácios tradicionais de uma empresa e afirma que prefere cortar noutras despesas antes de reduzir o investimento nas equipas. A retenção de profissionais, a progressão e a atribuição de responsabilidades dentro do próprio grupo fazem parte dessa estratégia ●

Inteligência artificial sem substituir a relação humana

Aos 82 anos, José Varela olha para a revolução tecnológica sem receio. Considera-a parte da evolução a que assistiu ao longo da vida e acredita que a tecnologia pode ser extraordinária quando utilizada para o bem. João Varela partilha essa visão e garante que o grupo já utiliza inteligência artificial e promove formação interna e externa nessa área. A tecnologia, defende, deve servir para melhorar processos e libertar capacidade, não para substituir a componente humana que está no centro da actividade. O futuro passa igualmente por alargar o conceito de saúde para lá da farmácia. O Grupo Varela já tem em funcionamento um centro dedicado à estética e ao bem-estar, numa visão que associa saúde, longevidade e qualidade de vida e que poderá abrir caminho a





+20 anos de experiência | +100 obras realizadas | Desde 2002

BUILDING THE FUTURE.

**Moradas | Edifícios | Obras
Públicas**

+351 249 879 613
geral@saldanhaalves.com
www.saldanhaalves.com

**Conheça o
nosso trabalho**



Um negócio com identidade e projectado para o futuro que teve uma gaveta como inspiração

Francisco Margarido e Maria Ramos Margarido pegaram nas vinhas e na adega da família e transformaram uma pequena herança num negócio de vinho e enoturismo na Serra de Tomar. Começaram sem experiência, com uma marca desconhecida e tiveram de bater a muitas portas. Hoje recebem turistas estrangeiros, vendem para dezenas de restaurantes e preparam um hotel rural com restaurante e spa, entre vinhas.

Francisco Margarido tinha 23 anos quando decidiu transformar em negócio aquilo que até então fazia parte da vivência familiar. Maria Ramos Margarido juntou-se ao projecto e os dois foram construindo, a partir da Serra, em Tomar, uma empresa onde ele ficou mais ligado ao vinho e à produção e ela à organização, gestão e desenvolvimento do negócio. A Adega da Gaveta apareceu primeiro, em 2019, e a Margaval Vinhos seria formalizada em 2023. Pelo caminho cresceram as vinhas, aumentaram a produção, chegaram a dezenas de restaurantes e descobriram no enoturismo uma das principais forças da empresa.

Francisco nasceu e cresceu em Lisboa, mas passava fins-de-semana e férias na Serra, entre as vinhas e a adega do avô José Margarido, onde se preserva a mesa de madeira com uma gaveta onde o avô guardava queijo, chouriço e pão para acompanhar o vinho quando recebia amigos. Foi essa memória que inspirou, anos mais tarde, o nome Adega da Gaveta. Quando José faleceu, em 2015, a família



Francisco e Maria Margarido transformaram a herança familiar num negócio que alia a produção de vinho ao enoturismo na Serra de Tomar

ficou perante a possibilidade de ver desaparecer aquilo que ele tinha construído. Manter tudo apenas como passatempo exigia demasiado tempo e investimento, pelo que a solução passou por transformar a herança num negócio capaz de se sustentar.

O arranque esteve longe de ser fácil. Pegava nas garrafas e batia às portas dos restaurantes à procura de quem estivesse disposto a provar um vinho feito por um

produtor desconhecido. A idade não ajudava e a ausência de um nome sonante da enologia nas garrafas levantava dúvidas. Houve portas que não se abriram e clientes que desconfiaram, mas o jovem licenciado em Engenharia Electrotécnica com pós-graduação em Enologia manteve uma persistência que acabaria por ser determinante para o crescimento da marca.

Num sector competitivo, onde muitos consumidores olham primeiro para o preço, os produtores do Tejo ainda lutam por maior reconhecimento. “Existem 14 regiões vitivinícolas em Portugal, mas, infelizmente, para o português existem duas que são o Douro e o Alentejo”, afirma o enólogo, considerando que o Tejo ainda está “subvalorizado”. Reconhece, contudo, que a região tem vindo a ganhar espaço, fruto do trabalho dos produtores e da Comissão Vitivinícola Regional do Tejo.

Francisco e Maria procuram fazer crescer esse legado sem o desligar das raízes. O próximo passo é um hotel rural, projectado a cerca de dois quilómetros da adega, que terá 12 unidades de alojamento, restaurante e spa e foi pensado para funcionar em ligação directa com as vinhas, o vinho e a paisagem. O projecto de arquitectura está aprovado e segue para a fase das especialidades. A intenção, destacam, é que quem visite a Serra possa prolongar a experiência e permanecer no território, dormir, comer e participar em experiências ligadas à região. Também este projecto, confessa Francisco Margarido a propósito do licenciamento de novos investimentos, “não foi nada fácil”. Ainda assim, o casal mantém a mesma atitude que marcou o arranque da Margaval: “é abraçar e avançar”, numa lógica de persistência perante os obstáculos.

Num sector competitivo, onde muitos consumidores olham primeiro para o preço, os produtores do Tejo ainda lutam por maior reconhecimento.

Produção biológica e de mínima intervenção e um hotel entre vinhas

A pequena dimensão continua a fazer parte da identidade da Margaval, mas os números já estão longe dos primeiros tempos. Há dois anos a produção rondava as 10 mil garrafas e este ano deverão ser engarrafadas cerca de 13 mil, existindo vinho em adega com potencial para chegar às 16 mil ou 17 mil garrafas. A capacidade da adega está praticamente esgotada e na última vindima houve uva que ficou por colher por falta de espaço para a receber.

O crescimento tem andado de braço dado com a produção biológica pautada por uma filosofia de mínima intervenção. A vindima é manual, feita por pessoas da terra, permitindo seleccionar os cachos ainda na vinha, e as fermentações são espontâneas e tanto estas como o estágio são feitos exclusivamente em depósitos de inox. A Margaval trabalha, entre outras, as castas Fernão Pires, Arinto, Castelão, Aragonez, Alicante Bouschet, Cabernet Sauvignon e Touriga Nacional, e não procura produzir vinhos iguais de ano para ano, defendendo que cada colheita deve traduzir as características da uva, do território e das condições de cada época.

Nos primeiros tempos chegaram a ouvir que um dos brancos parecia estragado antes sequer de ser provado, apenas por apresentar uma cor mais amarela. Foi mais uma barreira num percurso feito, desde o início, de explicação, persistência e contacto directo com os compradores. Os empresários preferem consolidar a produção e garantir mercado na região. Mas os seus vinhos, que estão presentes em mais de 50 restaurantes e em cerca de uma dezena de garrafeiras, chegam a Lisboa e Porto através de representantes e a outros pontos do país, como a Comporta.

Cerca de 60% das vendas de vinho são realizadas na própria adega a visitantes que, depois da experiência, compram garrafas. O público estrangeiro tem um peso dominante. Cerca de 80% são norte-americanos. A procura tem aumentado sobretudo através de recomendações e pesquisas online. O número de visitas passou de aproximadamente uma de duas em duas semanas para quatro ou cinco por semana. O salto empresarial mais significativo deverá chegar com o hotel rural que deverá criar seis postos de trabalho fixos.

UNIVERSIDADE
POLITÉCNICA DE SANTARÉM

SANTARÉM & RIO MAIOR

AGRÁRIA, DESPORTO, EDUCAÇÃO,
GESTÃO E TECNOLOGIA, SAÚDE

WWW.IPSANTAREM.PT





TeSP's Cursos Técnicos Superiores Profissionais

- Análise de Dados e Sistemas de Apoio à Decisão
- Contabilidade e Gestão
- Gestão Administrativa de Recursos Humanos
- Gestão Comercial e Vendas
- Gestão da Qualidade, Ambiente e Segurança
- Gestão de PME
- Gestão de Turismo
- Gestão dos Negócios Internacionais
- Inteligência Artificial
- Logística
- Marketing Digital e Comércio Eletrónico
- Organização e Gestão Industrial
- Redes e Sistemas Informáticos
- Tecnologias e Programação de Sistemas de Informação
- Turismo e Transporte Aéreo
- Turismo Equestre

Licenciaturas

- Engenharia da Segurança do Trabalho
- Engenharia Informática
- Gestão Comercial
- Gestão de Dados e Tecnologias em Saúde
- Gestão de Processos e Operações Empresariais
- Gestão de Recursos Humanos
- Gestão Turística
- Informática de Gestão
- Marketing

Mestrado

- Engenharia de Tecnologias e Sistemas Web
- Gestão de Empresas
- Gestão de Projetos
- Gestão de Recursos Humanos

Pós-Graduações

- Advanced Change Management, Inovação e Liderança Estratégica
- Competitive Intelligence e Gestão Internacional
- Data Science
- Design Educacional: Conceção Conteúdos Digitais de Aprendizagem
- Educação Especial - Domínio Cognitivo e Motor
- Educação Especial - Domínio Intervenção Precoce na Infância
- Gestor de Bem-Estar e Felicidade
- Gestão de Bibliotecas Escolares
- Gestão e Administração de Unidades de Saúde
- Gestão e Dinamização de Tecnologias e Metodologias E-learning
- Inteligência Artificial Aplicada
- Inteligência Artificial e Tecnologias Emergentes na Aprendizagem
- Intervenção em Trauma, Emergência e Catástrofe
- Redes - Cisco Networking
- Técnico Superior de Segurança no Trabalho
- Tour Guiding
- Segurança Informática e Ethical Hacking

MBA's

- Administração Pública
- Assessoria Executiva, Protocolo & Eventos
- Diplomacia e Gestão Económico-Financeira
- Gestão Comercial e Marketing
- Gestão da Qualidade
- Gestão de Pessoas
- Logística e Distribuição
- Marketing Digital e Ecommerce
- Sucessão em Empresas Familiares



Rua Dr. Teixeira Guedes, 31
2000-029 Santarém



www.islasantarem.pt

A contabilista que regressou à escola aos 47 anos para ganhar autonomia profissional e criar o próprio negócio

A história de Violante Carvalho cruza experiência prática, regresso aos estudos e vontade de criar um projecto autónomo. Natural de Benavente, construiu uma carreira na contabilidade a partir da experiência prática e, já adulta, regressou aos estudos para mudar as contas da vida. Hoje lidera a VC Contabilidade e quer continuar a fazer crescer o negócio sem perder a proximidade com os clientes.

A ligação de Violante Carvalho à contabilidade começou muito antes de saber que faria dela profissão. Ainda criança, no Porto Alto, ajudava os avós nas bombas de combustível e a avó entregava-lhe pequenas tarefas relacionadas com facturas e cobranças. Mais tarde entrou na Carsul, empresa que considera ter sido uma grande escola, onde passou por áreas como recepção, compras, vendas, tesouraria e contabilidade. Foi aí que o gosto pelos números e pela organização ganhou outra dimensão. Depois da falência da empresa passou por diferentes gabinetes de contabilidade, tendo retirado de cada experiência ensinamentos que hoje aplica no próprio negócio.

O percurso académico surgiu já numa fase adulta. Aos 47 anos decidiu voltar a estudar, licenciou-se em Gestão de Empresas, concluiu um mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Auditoria e tornou-se contabilista certificada. Entrou também para a Ordem dos Economistas e iniciou um doutoramento em Contabilidade. Foi uma etapa exigente, conciliada com trabalho e família, em que destaca o apoio do marido.

A decisão de abrir um espaço próprio nasceu da vontade de ganhar autonomia, visibilidade e contacto directo com os clientes. Depois de trabalhar algum tempo a partir da empresa do marido, percebeu que precisava de “voltar à rua”. Os primeiros tempos foram vividos com ansiedade, mas também com



Violante Carvalho, de Benavente, aposta na proximidade com os clientes e num acompanhamento personalizado de cada negócio

entusiasmo. No dia da abertura entrou um cliente para tratar de uma transferência automóvel, episódio que ainda hoje recorda pela mistura de nervosismo, orgulho e satisfação. Desde então, o negócio tem crescido acima das expectativas. Violante Carvalho diz que chegam novos clientes por recomendação, através das redes sociais e também pela visibilidade conseguida na imprensa regional.

A VC Contabilidade conta hoje com mais de três dezenas de clientes de sectores muito diferentes e trabalha numa área que vai de Lisboa a Castelo Branco e ao Alentejo. Mais do que cumprir obrigações fiscais, Violante

Carvalho quer antecipar problemas. Faz reuniões periódicas com os clientes, acompanha mais de perto as empresas que atravessam dificuldades e procura perceber cada negócio

no terreno. Defende que o contabilista deve ajudar o empresário a tomar decisões, preparar investimentos e perceber atempadamente quando algo não está a funcionar. O percurso também a ensinou a reconhecer os próprios limites. Ser verdadeira com ela em primeiro lugar e depois com o cliente é um princípio que segue, defendendo que é preciso ter humildade para admitir quando não se tem capacidade para determinadas tarefas.

A tecnologia passou também a ter um peso crescente. Depois de receber formação na área da inteligência artificial, começou a utilizar ferramentas que permitem automatizar tarefas e ganhar tempo para análise. Vê vantagens claras nessa evolução, mas deixa uma fronteira, pois a tecnologia pode ajudar, mas nunca substituir o pensamento crítico humano. Enquanto mulher empresária, Violante Carvalho diz não ter sentido necessidade de provar mais por ser mulher. “Tudo aquilo que eu provei foi a mim própria”, afirma. Mas reconhece que muitas mulheres continuam a encontrar obstáculos profissionais, embora actualmente exista mais espaço para assumirem cargos de liderança. A quem hesita em criar um negócio próprio aconselha força de vontade e confiança para ultrapassar as dificuldades que surgem pelo caminho. Franqueza, humildade, lealdade e verdade são os valores que diz procurar manter na vida e na relação com quem entra no escritório, esperando que nos anos que se seguem, as pessoas digam que encontraram nela uma boa contabilista.

VC Contabilidade cresce e quer reforçar equipa e formação

A VC Contabilidade tem actualmente mais de três dezenas de clientes e uma área de actuação que se estende de Lisboa a Castelo Branco e ao Alentejo, passando por Vila Franca de Xira, Samora Correia e Benavente. A carteira inclui empresas de criação de bovinos, agricultura, restauração, metalomecânica, lavandarias, limpezas de grandes empreendimentos, floristas e revendedores de gás, combustíveis, adubos e farinhas. Com Violante Carvalho trabalha Nádia Filipa, que presta apoio presencial e à distância, e pretende reforçar a equipa com alguém que tenha experiência na área e um perfil com bases práticas consolidadas. Admite procurar candidatos através do centro de emprego ou de escolas profissionais.

A evolução da facturação acompanha o crescimento. Em valores, Violante Carvalho apontou para cerca de oito mil euros em 2024 e aproximadamente 24 mil euros em 2025. Para 2026 admite que o volume anual possa ficar entre os 30 e

os 40 mil euros. Sublinha, no entanto, que não pretende competir apenas pelo preço das avenças e defende que o valor cobrado deve corresponder ao conhecimento e acompanhamento prestado ao cliente. O investimento mais avultado ocorreu aquando da abertura do gabinete na Rua Professor António Salvado Pires, enquanto o mais recente passou pela aquisição de equipamento informático e mobiliário. O espaço actual ainda responde às necessidades, mas admite que, se o crescimento continuar, poderá procurar instalações maiores.

Violante Carvalho utiliza ferramentas que permitem automatizar tarefas e obter rácios com maior rapidez, mantendo a validação humana. Para os próximos anos, quer continuar a captar clientes, consolidar a estrutura e estudar a criação de uma oferta própria e certificada de formação em contabilidade. Mantém ainda apoio jurídico através da advogada Susete Faustino.

borrego leonor&irmão, S.A.
Tudo para a Agricultura

bl CAPITAL

ALMEIRIM - SEDE
+351 243 570 840
borrego@borregoleonor.com.pt

ALMEIRIM - ARMAZÉM
+351 243 570 800
geral@borregoleonor.com.pt

SALVATERRA DE MAGOS
+351 263 508 081
borrego.leonor.salvaterra@gmail.com

DISTRIBUIDOR





Agora Somos Universidade Politécnica de Tomar

Cursos que se identificam **contigo**

www.univpt.pt



#UPTomar

MONLIZ

Galardão EMPRESA DO ANO

Este prémio "significa o reconhecimento do trabalho feito ao longo de muitas décadas, de todos os que nos acompanham desde o campo à fábrica, da produção às vendas. Parabéns a todos os trabalhadores da Monliz, este prémio é vosso!"

Mauro Cardoso - Diretor Geral da Monliz



Descubra as nossas
oportunidades

Zona Industrial Alpiarça
Santarém- Portugal



A carreira de Domingos Martinho começou de bicicleta, passou pelos aviões e elevou o ISLA Santarém

Aos 13 anos, a perda do pai obrigou-o a ser o “homem da casa” e a trabalhar na agricultura. Contra as dificuldades económicas e as cheias que isolavam a aldeia de Reguengo do Alviela, Domingos Martinho lutou para estudar. Deslocava-se de bicicleta e comboio para a escola em Santarém, como não tinha posses para estudar no ensino superior, seguiu uma carreira militar na Força Aérea, foi estudar para cumprir o sonho do pai, apresentando-se no ISLA Santarém como o primeiro candidato através dos exames Ad-Hoc, sem imaginar que se tornaria no presidente do instituto que transformou num dos mais respeitados do país.

Numa época em que a vida na aldeia era marcada pelo isolamento e pela dureza do trabalho agrícola sazonal, a infância do actual presidente do ISLA Santarém foi moldada pela simplicidade e, muito cedo, pela adversidade. Aos 13 anos, a perda precoce do pai, vítima de tuberculose, obrigou-o a assumir o papel de “homem da casa” para apoiar a mãe e os dois irmãos mais novos. Apesar das dificuldades económicas, a determinação de uma mãe extraordinária garantiu que Domingos continuasse a estudar. Nascido em 1954 em Reguengo do Alviela, localidade do concelho de Santarém, dividia-se entre as tarefas do campo e os livros. Para fazer o secundário na Escola Comercial e Industrial de Santarém, fazia um percurso diário que hoje parece impensável: deslocava-se de bicicleta até Vale de Figueira para apanhar o comboio rumo à cidade.

Nas épocas de cheias, quando o Alviela e o Tejo isolavam a aldeia, a alegria juvenil de ver as aulas suspensas era por vezes travada pela dedicação da professora primária, que atravessava o rio de barco para garantir que



foto O MIRANTE

Domingos Martinho revolucionou o ISLA Santarém e ajudou a transformar a instituição numa referência do ensino superior na região

os alunos não perdiam matéria. Concluído o ensino secundário, a falta de recursos familiares para prosseguir estudos superiores levou-o a alistar-se como voluntário na Força Aérea, em 1973. Era a oportunidade de aprender uma profissão na área da aeronáutica. Especializou-se como técnico de material aéreo, servindo em Moçambique e em Angola durante o complexo período de transição e retirada das forças portuguesas após o 25 de Abril de 1974 que acabou com a Guerra Colonial. Ingressou nos quadros

permanentes e construiu uma sólida carreira militar, retirando-se em 1997 como gestor

de frota com o posto de capitão.

Pelo meio, em 1990, o seu caminho cruzou-se definitivamente com o ISLA Santarém. Candidatou-se através dos exames Ad-Hoc, sendo o primeiro aluno a apresentar-se por esta via ao curso de informática de gestão. Concluída a licenciatura em 1995 como aluno brilhante, foi convidado pelo então presidente, António Madeira, falecido em 2008, para ser professor assistente. O ISLA adoptou-o e Domingos Martinho adoptou o ISLA. Conciliou as aulas com a Força Aérea até optar pela reserva militar para se dedicar inteiramente ao ensino e à informática, área na qual fundou também uma empresa, a Template, com um colega de curso, António Pratas, que agora é propriedade dos antigos funcionários. Mais tarde, consolidou o seu percurso académico com o mestrado em informática e o doutoramento em tecnologias de informação e comunicação na educação, na Universidade de Lisboa.

Em 2012 assumiu a direcção do ISLA Santarém num momento crítico. A instituição não comunicava, as notícias eram negativas e contava com apenas 115 alunos e dois cursos activos, enfrentando o espectro do encerramento. Com resiliência liderou a transição, articulando a integração no Grupo Lusófona e devolvendo a credibilidade à instituição. Hoje, aos 72 anos, continua a liderar com os olhos postos no futuro, provando que os sonhos de infância se cumprem com trabalho e audácia ●

O renascimento e a expansão do ISLA Santarém

A história recente do ISLA Santarém é um caso notável de sobrevivência e sucesso no panorama do ensino superior português. À beira de fechar portas, a viragem histórica deu-se com a reestruturação do capital e a integração no Grupo Lusófona, sob a liderança de Domingos Martinho e com o forte investimento dos novos accionistas, bem como com a entrega e dedicação dos funcionários, destaca o presidente do instituto. O primeiro grande marco físico da nova era ocorreu em 2018, com o aluguer do piso superior do emblemático edifício dos CTT, no centro histórico de Santarém, imóvel que o grupo viria a adquirir e a requalificar integralmente em plena pandemia. O edifício transformou-se num pólo tecnológico moderno e dinâmico, contrariando a tendência de deslocalização para as periferias e trazendo vida e juventude ao coração da cidade.

A nível pedagógico, o ISLA Santarém

apostou numa oferta formativa flexível e adaptada às necessidades da região. Pioneiro na implementação dos Cursos Técnicos Superiores Profissionais (TESP) em 2014, o instituto expandiu a sua oferta para nove licenciaturas, mestrados, pós-graduações e MBAs, adoptando também regimes de ensino à distância que atraem estudantes de todo o país e do espaço lusófono. A consolidação deste processo de afirmação deu-se no final de 2024, com o reconhecimento oficial da transição de escola superior para instituto politécnico. Mas o trabalho de evolução continua.

Actualmente, com cerca de 2000 alunos e um corpo docente de mais de uma centena de professores, o ISLA Santarém prepara-se para novos voos. Com a aquisição das antigas instalações dos bombeiros voluntários, a instituição projecta a criação de um novo pólo académico e de um auditório com 250 lugares aberto à comunidade, estimando atingir os 3.000 alunos até 2035. A escolha por um espaço na zona histórica, não se deve apenas à proximidade do pólo principal do instituto, mas à visão de contribuir para dar vida ao centro da cidade e criar uma marca arquitectónica ●

RENASCERCONTAS
GESTÃO E CONTABILIDADES, LDA.

Rua Doutor Jorge de Sena,
Lote 33 – nº 10 - A - R/C Dº
2005-344 Santarém

Telefone: +351 243 351 384
(chamada para a rede fixa nacional)
renascer@renascercontas.pt
antonio.santos.toc@gmail.com

J.M. Cordeiro, LDA.
combustíveis | gás | lubrificantes

Distribuição Gasóleo, Gasolinas e Gás
COMPATIBILIZAMOS EXPERIÊNCIA
COM MODERNIDADE

galp energia cria energia

NÚMERO VERDE:
800 200 665

Sede: Zona Industrial, Lote 38A
2005-001 Várzea - Santarém
Telef: 243 351 263 - Fax: 243 351 863
Móvel: 967 127 070

(chamada para a rede fixa nacional) (chamada para a rede móvel nacional)

Conhecer milhares de referências é a arma da Construmat contra as grandes superfícies

Fundada há 77 anos, a Construmat é uma das empresas com maior tradição no comércio de materiais de construção em Torres Novas. Começou no centro da cidade, atravessou mudanças profundas no sector, mudou de instalações e diversificou a oferta. A proximidade aos clientes, o conhecimento técnico e uma cultura assente na confiança ajudam a explicar a longevidade da empresa, distinguida por O MIRANTE com o Galardão Microempresa do Ano.

A história da Construmat - Materiais de Construção confunde-se com várias gerações de clientes, fornecedores e trabalhadores. Quando Pedro Mota entrou para a casa, em 1981, com 16 anos, ainda se faziam contas à mão e as máquinas registadoras eram uma novidade. Muitos profissionais chegavam sem listas preparadas e era na loja que se escolhiam materiais e se encontravam soluções para os trabalhos. Essa componente de aconselhamento nunca desapareceu e tornou-se, com o passar dos anos, uma das marcas da Construmat. Hoje compete num mercado dominado por grandes superfícies e pela facilidade das compras online, mas continua a apostar num balcão onde quem vende tem de conhecer os produtos e saber explicar como funcionam e onde e como devem ser aplicados. E é precisamente isso que a distingue e chama muitos particulares e profissionais.

A história da Construmat também é feita de continuidade, sendo disso exemplo o percurso de Pedro Mota, que passou por todas as funções da casa, do balcão às vendas no exterior e à gestão, antes de assumir a empresa em 2001. O percurso foi feito ao lado dos antigos proprietários, sobretudo de Manuel Grave, de quem diz ter aprendido muito sobre o negócio e sobre a importância da confiança.

Com a nova gestão chegou uma fase de investimento. Os espaços no centro de Torres Novas foram remodelados, foi criada uma exposição de sanitários e a área das



Equipa da Construmat, de Torres Novas, assegura diariamente o funcionamento da empresa dedicada ao comércio de materiais de construção

tintas ganhou uma loja própria. Cristina Mota, mulher de Pedro Mota, entrou então para a empresa depois de três meses de formação específica. O crescimento tornou os vários espaços dispersos pouco funcionais e, em 2007, a Construmat mudou-se para a Rua da Várzea, onde concentrou todo o negócio.

Ao longo de 77 anos, a capacidade de adaptação tem sido decisiva, com o surgimento de novas técnicas, o aumento das exigências ambientais e o comércio a tornar-se mais rápido e digital. A empresa compra em plataformas europeias, trabalha directamente com fabricantes de Espanha, Itália e França e acompanha feiras internacionais. Mas há princípios que permanecem como conhecer o que se vende, resolver depressa os problemas e preservar relações comerciais construídas durante décadas. São ferramentas fundamentais

para o sucesso da empresa, que tem alguns fornecedores há 30 anos.

A ligação de Pedro Mota à empresa ficou ainda mais evidente nos períodos em que a doença o obrigou a afastar-se fisicamente do trabalho. Mesmo nos dias mais difíceis continuou ligado, ainda que à distância, acompanhando o que se passava. “Depois do que passei, não tenho medo de nada”, afirma, reconhecendo que a experiência o levou a relativizar mais os problemas e a olhar de uma forma mais leve para a vida e para o negócio, para o qual ainda tem ambições e perspectiva um futuro promissor.

A nova geração começa a ganhar espaço com o filho Miguel Mota a assumir responsabilidades. A filha, engenheira, também chegou a estagiar na Construmat, mas o pai garante que nunca empurrou os fi-

Há princípios que permanecem como conhecer o que se vende, resolver depressa os problemas e preservar relações comerciais construídas durante décadas.

lhos para o negócio. Miguel acabou por ficar por vontade própria, num processo natural que pode assegurar a continuidade de uma empresa onde o conhecimento tem passado de geração em geração ●

Mil clientes e relações de confiança

A Construmat é uma microempresa na dimensão, mas trabalha com uma carteira superior a mil clientes e uma oferta que se estende por cerca de cinco mil referências. Conta actualmente com cinco pessoas, incluindo Pedro Mota, e vende a particulares, profissionais da construção, empresas industriais e entidades públicas, entre as quais câmaras municipais, hospitais, Exército e tribunais. Torres Novas, Entroncamento e concelhos vizinhos concentram a maior parte da actividade.

A facturação anual situa-se entre os 700 e os 800 mil euros, com mais

de metade das vendas a empresas e instituições a ser feita a crédito, o que obriga a uma gestão apertada. Pedro Mota admite que a Construmat pode ter, em determinados momentos, 150 mil euros por receber, num ciclo que se rege por relações de confiança.

O stock é outra das áreas críticas e que tem como regra não ter grandes quantidades de cada artigo, mas assegurar variedade suficiente para responder rapidamente a quem procura uma solução. Parafusos, canalização, tintas, ferramentas, fechaduras, ferragens e produtos técnicos obrigam a dominar milhares de referências e a complexidade faz com que a formação de um novo trabalhador seja demorada. Pedro Mota estima que sejam necessários cerca de três anos até alguém conseguir trabalhar ao balcão com autonomia.

Para Pedro Mota, a falta de mão-de-obra, sobretudo qualificada, é hoje uma das maiores dificuldades do sector. Já os preços dos materiais, que registaram fortes subidas após a pandemia e com a guerra na Ucrânia, estão hoje mais estabilizados. Para o gerente, os principais entraves estão agora na escassez de profissionais, no custo dos terrenos, nos licenciamentos e nos atrasos burocráticos que condicionam novas obras.

A reabilitação continua, por outro lado, a ter peso importante no negócio. Há pouca construção nova em Torres Novas e são muitas vezes as obras de recuperação que levam particulares e profissionais à Construmat. Nesse mercado, o aconselhamento técnico, vinca, continua a ser uma das armas da empresa frente a concorrentes de maior dimensão ●

Clínica do Coração
Santarém

Cardiologistas
Dra. Luz Pitta Esteves Pires
Dr. Vítor Paulo Baltazar Martins

Consultas de Cardiologia
HTA, Arritmologia, Nutrição
Check-up Cardiovascular

Exames de Cardiologia
 - ECG (incluindo ao domicílio)
 - Ecocardiograma – Estudo Completo
 - Doppler cardíaco
 - Provas de esforço
 - Holter 24h
 - Detector eventos
 - MAPA 24h
 (Acordos com várias entidades e seguradoras)

Clínica do Coração Santarém
AQUI TRATAMOS O SEU CORAÇÃO
MARCAÇÕES: 243 329 107 / 243 323 563 / 243094232
 (chamadas para a rede fixa nacional)
 Rua Pedro de Santarém, 48-1º Dto – 2000-223 Santarém – Dias Úteis: 9h-20h
 ccoracaosantarem@sapo.pt clinicadocoracao-santarem.pt

Com alicerces firmes a Saldanha Engenharia e Construção ergueu-se como PME de respeito

A Saldanha Engenharia e Construção tem uma história de mais de duas décadas marcada pelo rigor, pela inovação e por uma equipa que cresceu com a empresa. A firma fundada por Miguel Saldanha e pelo pai, Augusto, mantém o cariz familiar e soma hoje meia centena de trabalhadores, obras em vários concelhos e uma trajetória sustentada que nunca deu passos maiores do que as pernas. Com falta de mão-de-obra e oscilações de preços, que deviam ser enfrentadas com coragem política, só um núcleo duro de trabalhadores empenhados tem permitido à empresa continuar a crescer.

A empresa Saldanha Engenharia e Construção nasceu com o nome de Construções Saldanha Alves, Lda., em 2002, pelas mãos do engenheiro civil Miguel Saldanha e do pai, Augusto Saldanha, que trabalhava no sector da construção civil. A sociedade mantém o cariz familiar que esteve na sua génese, tendo hoje como sócios-gerentes Miguel Saldanha e a esposa, Sónia Henriques. A facturação e o número de trabalhadores têm vindo a crescer de forma sustentada, contando actualmente com cerca de meia centena de funcionários e uma facturação na ordem dos 4 milhões de euros prevista para este ano. O casal responsável pela empresa faz questão de destacar o núcleo duro de colaboradores, com 15 a 20 anos de casa, que tem acompanhado e ajudado à construção da história de sucesso da firma, cuja primeira obra foi uma vivenda na zona de Alcanede.

A Saldanha Engenharia e Construção pauta-se pelo rigor na gestão e por um cumprimento rigoroso dos cadernos de encargos, através da inovação e utilização de novos materiais e técnicas, com recurso a um cor-



Os sócios-gerentes Miguel Saldanha e Sónia Henriques

po técnico e especializado próprio. A actividade divide-se actualmente pela edificação de moradias e construção de equipamentos públicos, como é exemplo a creche inaugurada recentemente em Alcanena.

A empresa nasceu em Amiais de Baixo, mas hoje tem as instalações na vizinha aldeia de Canal, na freguesia de Abrã, conce-

lho de Santarém. É dali que saem diariamente as equipas para as várias obras em curso. O raio de acção da Saldanha Engenharia e Construção centra-se sobretudo no distrito de Santarém, embora também tenha trabalho realizado em distritos como Leiria ou Lisboa. Neste momento tem frentes de trabalho nos concelhos de Santarém, Alcanena, Torres Novas e Salvaterra de Magos e não

A facturação e o número de trabalhadores têm vindo a crescer de forma sustentada, contando actualmente com cerca de meia centena de funcionários

pensa em estender muito os horizontes nem em dar passos maiores do que as pernas.

Durante alguns anos, a empresa evitou trabalhar para entidades públicas, nomeadamente municípios, devido aos prazos de pagamento que muitas vezes se estendiam por largos meses e até anos. Entretanto, o panorama melhorou substancialmente e a Saldanha Engenharia e Construção voltou a concorrer a obras públicas na área da construção, algumas financiadas pelo PRR, e a opção é continuar nas duas frentes: a pública e a privada.

Miguel Saldanha, 51 anos acabados de fazer, é formado em Engenharia Civil pelo Instituto Superior Técnico e Sónia Henriques, 48 anos, tem formação na área do Marketing e é responsável pela parte financeira e administrativa da empresa. Residem em Amiais de Baixo. São sócios-gerentes e têm duas filhas.

A Saldanha Engenharia e Construção alia a componente prática, garantida pela larga experiência dos seus colaboradores, às inovações tecnológicas, ao rigor financeiro e ao cumprimento escrupuloso das boas normas construtivas, assumindo os compromissos com os clientes de forma clara e explícita. Com mais de duas décadas de existência, a Saldanha Engenharia e Construção pretende continuar a crescer da forma estruturada que lhe tem permitido aumentar o volume de negócios de ano para ano e ver algumas construções suas serem nomeadas para prémios ●

A crise de mão-de-obra é o principal desafio

“A maior dificuldade da construção civil é a mão-de-obra. Ponto final, parágrafo!” A expressão de Miguel Saldanha ilustra uma realidade transversal a muitas empresas a operar na construção e obras públicas. E não só. O empresário foi um dos muitos jovens de outros tempos que, nas férias escolares, iam dar serventia a pedreiro nas obras. Era uma forma de ganhar mais uns cobres e, nalguns casos, também um castigo que os pais impunham aos filhos, quando as coisas não corriam bem na escola ou noutras situações. Não era o seu caso.

Hoje, os jovens com menos de 18 anos estão legalmente impedidos de trabalhar numa obra, lamenta o engenheiro civil que comprou uma guitarra, na sua adolescência, com o dinheiro que o pai lhe pagava pelo seu trabalho nas obras durante as férias. “Tem que haver uma aposta em Portugal nesta área, senão quem é que vai construir o nosso país

daqui a 15 ou 20 anos?”, considera Miguel Saldanha, afirmando que “há falta de coragem política para pôr o dedo na ferida e dizer que isto não pode continuar assim”.

Apesar das dificuldades de captar mão de obra, Miguel Saldanha diz que na zona de Amiais de Baixo ainda se vai conseguindo arranjar pessoal qualificado e jovens interessados em trabalhar na construção civil. Um sector que considera subvalorizado por estigmas e preconceitos. A sua empresa tem um núcleo duro que representa metade do universo de funcionários. A outra metade é mais volátil, com algumas pessoas de nacionalidade estrangeira. “Temos conseguido manter uma franja importante de mão de obra para conseguirmos dar resposta. É um núcleo que nos ajudou muito a crescer”, reconhece.

Outra dificuldade com que se têm confrontado prende-se com o aumento dos combustíveis, que, por arrasto, se reflecte nos preços de materiais como o tijolo, o alumínio ou a madeira, por exemplo. As oscilações de preços tornam mais difícil a missão de orçamentar uma obra e aumentam os riscos de desvios substanciais nos custos da empreitada ●

house comfort
FAMILY SERVICES

- Apoio domiciliário
- Serviços de saúde ao domicílio
- Babysitting
- Pet sitting
- Teleassistência

925 791 312

housecomfort.pt

OCEANO
DE LUXO

CRUZEIROS E VIAGENS • VIAGENS EXCLUSIVAS

Especialistas em Cruzeiros

Abrantes

geral@oceanodeluxo.pt | RNAVT nº 13458

Novagráfica do Cartaxo, Lda.

um parceiro na valorização da sua imagem

Novagráfica do Cartaxo, Lda

novagracicartaxo.com

orcamentos@novagracicartaxo.com

Quando dois rivais europeus se juntam para transformar uma fábrica num caso de sucesso

A empresa de vegetais ultracongelados que deve o nome à conjugação dos rios Mondego e Lis encontrou na Lezíria o terreno fértil para se tornar uma marca de mudança na agricultura da região e na filosofia fabril. Detida por dois gigantes belgas que decidiram cooperar apesar de serem concorrentes, a Monliz fixou-se em Alpiarça e consolidou-se como uma das maiores empresas agroindustriais do país, apoiada por 150 agricultores, e como um exemplo europeu de produtividade e segurança.

Detida em partes iguais pelos colossos belgas Ardo e Crop's, rivais directos no mercado de vegetais congelados, a Monliz é um caso único de cooperação industrial. A partir da zona mais fértil de Portugal, a empresa de Alpiarça é um exemplo nos índices europeus de produtividade e segurança. Esta invulgar "joint-venture" remonta ao ano 2000, quando as multinacionais compraram a empresa que adoptou o nome em homenagem aos rios Mondego e Lis, fundada em 1980 por accionistas locais na Figueira da Foz. Bastou pouco tempo para a nova administração perceber que a antiga fábrica em Leiria estava geograficamente isolada da principal zona de produção de regadio do país. A decisão estratégica foi mudar a operação para perto dos agricultores, para Alpiarça, onde se ergueu uma moderna unidade industrial em 2005, encerrando definitivamente a actividade em Leiria em 2007.

A escolha da localização teve em conta



Mauro Cardoso, director-geral da Monliz

a riqueza do solo, a competência dos agricultores e a expectativa da construção da auto-estrada A13. Embora a infraestrutu-

ra rodoviária continue por concluir duas décadas depois, obrigando centenas de camiões a circular pelas estradas nacionais, a Monliz consolidou-se como um motor económico com pronúncia regional, mas voz internacional. Mas também se destaca pela forma como gere a relação com a produção. A empresa adquire as sementes e, em seguida, contrata viveiros para produzir as plantas e orienta-os a entregarem essas plantas aos agricultores em dias específicos, permitindo assim o controle do ciclo da planta. Nesse processo, a empresa não trabalha com organismos geneticamente modificados (transgénicos). O desenvolvimento e a inovação das variedades são feitos exclusivamente por meio de reprodução e escolha (selecção natural).

A Monliz processa anualmente cerca de 60 mil toneladas de vegetais, adquiridos directamente a uma rede de 150 agricultores parceiros com quem a empresa faz um trabalho de proximidade.

Em 2011 a empresa deparava-se com o desafio de crescer, de duplicar a produção. Iniciou um investimento de cerca de 20 milhões de euros, instalando uma segunda linha e uma nova câmara frigorífica, que arrancou no Verão de 2012. Hoje, a Monliz processa anualmente cerca de 60 mil toneladas de vegetais, adquiridos directamente a uma rede de 150 agricultores parceiros com quem a empresa faz um trabalho de proximidade. Do volume total de negócios de 82 milhões de euros, a esmagadora maioria destina-se ao mercado externo: cerca de 66 milhões de euros são enviados directamente para as duas "casas-mãe" na Bélgica, que posteriormente assumem a responsabilidade de os distribuir. A responsabilidade directa de vendas da Monliz termina na fronteira com Espanha.

Os produtos-estrela da companhia são os pimentos e os brócolos, que representam dois terços da produção, mas o catálogo estende-se a outros produtos como ervilhas, favas, cenouras, curgetes e batatas. Com uma equipa de agrónomos que apoia os agricultores, a empresa foi pioneira mundial no desenvolvimento de maquinaria para a colheita mecanizada do pimento.

O crescimento da Monliz reflecte-se também no seu impacto social e laboral. Nos últimos 15 anos, a empresa aumentou o seu quadro de pessoal fixo de 80 para 230 trabalhadores. Durante o período de campanhas agrícolas, de Abril a Fevereiro, o número total de trabalhadores sobe para 340 pessoas. A fábrica tornou-se a grande referência de segurança do grupo, liderando o menor índice de sinistralidade entre mais de 20 fábricas espalhadas pela Europa ●

O engenheiro químico que percebeu a dificuldade de gerir nas bancas do mercado

O percurso de Mauro Cardoso, director-geral da Monliz desde 2011, é marcado pela resiliência e pela capacidade de adaptação. Natural de uma família com origens em São João da Pesqueira (Douro) que rumou a Lisboa para ganhar a vida, Mauro Cardoso teve a sua primeira "escola" no Mercado de Odivelas, onde desde miúdo ajudava a gerir as oito bancas de peixe, marisco e fruta da família.

Licenciado em engenharia química, iniciou a sua carreira profissional na Diviril, uma empresa familiar de refrigerantes no Carregado, que já não existe. Ao longo de 14 anos subiu a pulso, desde estagiário no controlo de qualidade até assumir a direcção industrial. Foi aí que conseguiu atrair negócios de relevo, como o embalamento da marca Joy para a Central de Cervejas. Com a crise instalada na empresa e com 10 salários em atraso, viu-se na contingência de procurar um novo rumo, apesar de ter um carinho especial pela empresa.

Respondeu a um anúncio de emprego que, após várias fases de selecção, o levou para a Monliz. Na altura, revela agora, Alpiarça e a agroindústria esta-

vam completamente fora do seu mapa e horizontes e ele não percebia nada de agricultura. Passou por um processo longo de entrevistas, incluindo uma entrevista final com os proprietários da Crop's, Michel Delbaere, e da Ardo, Bernard Haspeslagh. Ao assumir a liderança da fábrica de Alpiarça, num período em que a empresa estava a duplicar a sua capacidade de produção, Mauro Cardoso deparou-se com um processo que o marcaria profundamente, decorrente de um acidente de trabalho mortal em 2010, que vitimou um electricista da manutenção antes da sua chegada.

Habitado a um registo de baixíssima sinistralidade nos seus 14 anos na indústria de refrigerantes, o novo director-geral fez da segurança das pessoas a prioridade absoluta da empresa. A Monliz iniciou então uma profunda transformação na filosofia da fábrica que acolhia muitos trabalhadores vindos directamente do campo, sem hábitos de prevenção ou uso de equipamentos de protecção, tendo implementado uma cultura rigorosa de procedimentos e inspecção. E hoje é a referência absoluta de segurança dentro dos grupos Ardo e Crops ●



A iluminar os seus projetos

Torres Novas · Fátima · Entroncamento
www.silvaluz.pt · comercial@silvaluz.pt

Pessoas, raízes e resiliência marcam prémios Galardão Empresa do Ano de O MIRANTE

foto O MIRANTE



Joaquim Cabaço, Pedro Rosa, António Torres, Helena Neves, Nuno Mira, Nelson Cunha, Silvino Lúcio, Sónia Sanfona, David Magro, Isabel Martins, Mauro Cardoso, Gustavo Carneiro, Gustavo Aires e Joaquim Emídio

O valor das pessoas, a força das raízes familiares e regionais e a capacidade de superar dificuldades foram os temas centrais dos discursos dos premiados na 26.ª edição do Galardão Empresa do Ano, que O MIRANTE entregou no final da tarde de quinta-feira, 8 de Outubro. Uma cerimónia com centenas de convidados no Convento de São Francisco, em Santarém, que assistiram ao reconhecimento de quem faz crescer a região. Os distinguidos destacaram o papel dos trabalhadores, das famílias, dos clientes, dos fornecedores e das comunidades na construção e no crescimento das empresas, sublinhando a importância da resiliência, da inovação e do compromisso com o território, sem perder a identidade que marca cada projecto.

O valor das pessoas, a força das raízes familiares e regionais e a capacidade de resistir às dificuldades, inovar e crescer sem perder a identidade estiveram no centro dos discursos do Galardão Empresa do Ano que vai na 26.ª edição. Na iniciativa de O MIRANTE, que decorreu no final da tarde de quinta-feira, 8 de Outubro, no Convento de São Francisco, em Santarém, o reconhecimento empresarial foi apresentado como o resultado de um esforço colectivo, construído ao longo de anos e que envolve trabalhadores, famílias, clientes, fornecedores, agricultores, parceiros e comunidades.

Da indústria alimentar à construção, passando pela restauração, pela saúde, pelo ensino superior, pelos vinhos e pela contabilidade, os galardoados partilharam percursos marcados pela dedicação, pela persistência e pela vontade de continuar a criar valor na região. A importância das equipas e o papel das famílias cruzaram-se com a valorização das origens e do território, numa cerimónia em que também se destacou a necessidade de apoiar os produtores nacionais, garantir condições de concorrência leal, investir nas pessoas e assegurar que as empresas continuam a ser motores de desenvolvimento



foto O MIRANTE

Jorge Guardado, Arlindo Dias, Pedro Patrício, Joaquim Emídio, José Varela, João Varela, João Nicolau e Ramiro Matos

e oportunidades para as gerações futuras.

Mauro Cardoso recebeu o prémio Empresa do Ano em nome da Monliz, manifestando orgulho por estar entre empresas e empresários que têm para ele um significado pessoal. Destacou a ligação ao ISLA, onde estudou há muitos anos no âmbito das empresas agrícolas, à Taberna do Quinzena, onde iria estar presente mais tarde a celebrar o reconhecimento de O MIRANTE e à Farmácia Varela, recordando as ocasiões em que, há mais de 20 anos, parava à meia-noite, depois de sair do Hospital de Vila Franca de Xira, para comprar medicamentos para a bronquiolite do filho mais velho.

Destacou o papel de O MIRANTE ao continuar a acreditar que as empresas, os empresários e os trabalhadores da região merecem ser valorizados e reconhecidos. “Recebo este galardão com enorme orgulho, mas acima de tudo com humildade. Nenhuma empresa recebe um reconhecimento destes por causa de uma pessoa e, por isso, fiz questão de não subir sozinho a este palco”,

afirmou. A acompanhar o director-geral da empresa sediada em Alpiarça estiveram Isabel Martins, directora comercial há 21 anos, que representa os clientes e as gerações que ajudaram a construir a empresa; Gustavo Aires, jovem agrónomo que se juntou recentemente à Monliz e representa os agricultores da região e as futuras gerações; e Gustavo Carneiro, eleito pelos colegas como trabalhador do ano da Monliz, em representação de toda a equipa.

O responsável explicou que os três representam quem trabalha nos campos, na produção, na manutenção, na qualidade, na logística, nos escritórios e nas restantes áreas da empresa. “Aquilo que verdadeiramente distingue a Monliz não são os edifícios, os equipamentos ou os números, são as pessoas”, afirmou. Uma palavra especial foi dirigida aos agricultores, num ano particularmente difícil, marcado por fenómenos meteorológicos extremos, tempestades, inundações, ondas de calor, incerteza e aumento dos custos. Apesar das adversidades

continuaram a demonstrar, segundo Mauro Cardoso, uma notável capacidade de resistência.

O responsável aproveitou ainda a ocasião para defender a importância da agricultura e da indústria alimentar europeias, que considerou estarem entre as mais exigentes e reguladas do mundo. Reconheceu que todos beneficiam de uma produção mais segura, sustentável e respeitadora das pessoas e do ambiente, mas defendeu que esse esforço exige reciprocidade. “Não pedimos protecção contra a concorrência, pedimos apenas concorrência leal. Pedimos que os produtos que chegam ao mercado europeu sejam produzidos em condições efectivamente equivalentes às exigidas aos agricultores e às empresas europeias”, afirmou. E defender a capacidade de produzir alimentos na Europa significa, na sua perspectiva, defender empregos, comunidades, segurança alimentar e a capacidade das futuras gerações continuarem a produzir aquilo de que todos dependem.

Grupo Varela e Taberna do Quinzena: duas histórias de trabalho, identidade e dedicação

O Grupo Varela foi distinguido pela Excelência empresarial e João Varela subiu ao palco com o pai, José Varela, fundador do grupo. Considerou justa a distinção, não apenas pelo trabalho que desenvolve há 26 anos, mas também pelo percurso do pai, que tem uma vida dedicada à empresa e é o grande mentor do grupo e daquilo que representa. Agradeceu à equipa, que conta actualmente com cerca de uma centena de trabalhadores. “Sem eles tudo era impossível”, afirmou, deixando uma palavra de apreço aos pais pelos valores transmitidos e destacou a dedicação, o profissionalismo, a atitude e o empenho como princípios fundamentais. Recordou o slogan do grupo - “Onde cuidar será sempre diferente de tratar” - e garantiu que o grupo continuará a ser parte integrante dos cuidados de saúde e da prevenção na região.

Este ano o galardão de Prestígio foi entregue à Taberna do Quinzena, de Santarém. Fernando Batista salientou que o funcionamento diário do restaurante depende de uma vasta equipa, a quem fez questão de agradecer, juntamente com os fornecedores, parceiros e todas as pessoas que visitam a Taberna do Quinzena. Terminou com um agradecimento à família e, em especial, ao filho, de quem se orgulha por já trabalhar no Quinzena e representar a quinta geração ligada à casa.

Domingos Martinho diz que o ensino tem de continuar a ser o elevador social

Distinguido com o prémio Carreira Empresarial, o professor e presidente do ISLA Santarém, Domingos Martinho, recebeu a distinção com humildade, agradecendo à família, que descreveu como sendo o seu “muro das lamentações” diário. Explicou que os empresários precisam de um espaço onde possam desabafar e encontrar apoio perante as dificuldades e a resiliência exigida pela actividade e, para muitos, a família é esse porto de abrigo acessível e constante. Agradeceu a O MIRANTE por se lembrar dele e nomeou o que chamou a “família ISLA”, que reúne um conjunto alargado de pessoas que, ao longo de quase 43 anos, contribuíram para o seu percurso, com altos e baixos, como acontece noutras empresas.

Domingos Martinho reafirmou a confiança no projecto e agradeceu aos funcionários não docentes, que descreveu como uma equipa maravilhosa, que dá tudo de si, muitas vezes sem horário definido. “O ensino superior e o ensino em particular têm de continuar a ser o elevador social”, defendeu, explicando que o objectivo é que, dos estudantes reconheçam na escola uma oportunidade para alcançar uma vida melhor. Sublinhou que o ISLA não poderá continuar a crescer e a afirmar-se como uma escola de excelência sem a colaboração das empresas, dos empresários e de todos aqueles que apoiam a instituição. E terminou pedindo à comunicação social que quando abordarem os concursos nacionais de acesso ao ensino superior, não se esqueçam do ensino superior privado. “As instituições privadas sentem-se desprezadas, humilhadas e abandonadas pelos órgãos de comunicação social”, que, segundo afirmou, se referem apenas ao ensino público quando falam dos concursos, como se não existisse outra realidade.



João Leite, Fernando Batista, Joaquim Emídio, Salomé Rafael, João Heitor e Joaquim Catalão



Joaquim Emídio, José Eduardo Carvalho, Carlos Batista, Silvério Regalado, João Leite, Domingos Martinho e Frederico Roque



Joaquim Emídio, Mário Ribeiro, Cláudia Simões, Alexandre Laje, Sónia Henriques, Miguel Saldanha, Jaime Pinheiro e Marco Henriques

Sem medo de sonhar e crescer

Miguel Saldanha, da Saldanha Engenharia e Construção, recebeu o prémio PME do Ano, agradecendo a O MIRANTE pela iniciativa que, ano após ano, valoriza o trabalho das empresas e constitui um estímulo para os empresários. Agradeceu aos clientes e parceiros pela confiança depositada na empresa, reconhecendo que sem eles não teria sido possível chegar àquele momento. O empresário agradeceu à mulher, Sónia Henriques, pelo papel que desempenhou nos primeiros anos da vida do casal, quando foi mãe e pai. “Sem ela nada disto teria sido possível”, afirmou. O empresário destacou a equipa, considerando que são as pessoas que fazem a diferença em qualquer empresa. Fez questão de convidar alguns dos colaboradores mais antigos para a cerimónia, para que também sentissem a importância de estarem representados num momento de reconhecimento público da empresa.

Francisco Margarido e Maria Margarido receberam o galardão Jovens Empresários pelo trabalho que têm desenvolvido na Margaval Vinhos e recordaram a ligação à terra desde a infância. Para Francisco Margarido, as idas à terra com os pais e o avô significavam estar na vinha, acompanhar as vindimas, contactar com a terra e viver o ambiente em redor da adega. Antigamente, explicou, a adega era também um local de encontro, onde se recebiam amigos, partilhavam histórias e copos de vinho. Havia sempre alguma coisa para petiscar dentro da gaveta de uma mesa de madeira que ainda têm na adega. Foi dessa memória que nasceu o nome Adega da Gaveta, que representa muito mais do que uma marca: é uma homenagem ao avô, à família, às raízes e a uma forma de estar à mesa que pretendem manter viva.

Começaram com 2.500 garrafas, muita vontade e algum receio e incerteza, mas com o objectivo de produzir vinhos com identidade e respeito pela terra onde nasceram. Hoje continuam a ser um pequeno produtor, mas já conseguem levar os vinhos cada vez mais longe, sem querer perder as origens. A terminar, deixaram uma mensagem de incentivo ao consumo de vinhos portugueses e ao apoio aos pequenos produtores, agradecendo também ao município de Tomar por continuar a apoiar a produção local.

Os estudos em idade adulta e a resistência como factores de crescimento

O prémio Mulher Empresária foi para Violante Carvalho, da VC Contabilidade de Benavente, que recebeu a distinção com emoção e gratidão, recordando um percurso profissional e académico que começou muito antes da criação do seu próprio gabinete de contabilidade. No seu discurso recordou as noites em que estudava até às três ou quatro da manhã, enquanto os outros dormiam, e um momento particularmente difícil, quando, depois de muitos anos sem estudar matemática, se deparou com matérias desafiantes. “Nunca é tarde para aprender, para recomeçar e para acreditar em nós próprios”, afirmou.

Pedro Mota recebeu o galardão Microempresa em nome da Construmat, começando por dedicar a distinção a todos os seus colaboradores. O responsável recordou a história da empresa, os desafios enfrentados, desde diversas crises económicas, financeiras e sociais até à pandemia, que colocou à prova a capacidade de resistência de todos. Apesar das dificuldades, a empresa nunca



Joaquim Emídio, Silvério Regalado, Luísa Teixeira, Anabela Catalão, Sónia Ferreira, Paula Borrego e Violante Carvalho



António Marques, Ana Vicente, Joaquim Emídio, Maria Ramos Margarido, Francisco Ramos Margarido, Célio Marques e Tiago Carrão



Joaquim Emídio, Miguel Carrinho, Hugo Costa, José Alho, José Trincão Marques, João Moutão, Pedro Mota e Cristina Mota

se deixou abater e procurou sempre olhar para o futuro com confiança, determinação e optimismo.

Actualmente com uma equipa de quatro colaboradores, a empresa atingiu uma

facturação de cerca de 800 mil euros e tem conseguido manter uma trajectória de crescimento, algo que, segundo Pedro Mota, constitui motivo de orgulho e lhe dá força para continuar. A distinção representa para

a Construmat, não apenas o reconhecimento do trabalho realizado, mas também um incentivo para continuar a trabalhar, crescer e olhar para o futuro com a mesma determinação e esperança ●

Secretário de Estado, Silvério Regalado, quer mais rapidez e menos burocracia para responder às necessidades das empresas

O secretário de Estado da Administração Local e do Ordenamento do Território, Silvério Regalado, defendeu o combate à burocracia e o reforço dos poderes das autarquias e das CCDR para acelerar as decisões e responder às necessidades das empresas e das populações.

O secretário de Estado da Administração Local e do Ordenamento do Território, Silvério Regalado, defendeu a necessidade de combater a burocracia e dar mais poder de decisão às autarquias e às Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional (CCDR), para que a resposta às necessidades das empresas e das populações seja mais rápida. A ideia foi defendida pelo governante na tarde de quinta-feira, 8 de Outubro, na cerimónia de entrega dos galardões Empresa do Ano, promovida por O MIRANTE, no Convento de São Francisco em Santarém.



Silvério Regalado disse ser importante reforçar as competências dos poderes locais

“O que as empresas e os empresários querem é uma velocidade de resposta cada vez mais rápida”, afirmou, numa referência a quem contribui para o crescimento económico de Santarém e de toda a região. Silvério Regalado sublinhou que é nesse sentido que o Governo está a trabalhar, através da descentralização de competências para as autarquias locais e da desconcentração de funções nas CCDR, procurando aproximar as decisões de quem delas beneficia.

O governante esclareceu que a regionalização, embora possa ser uma solução para algumas das questões relacionadas com a organização do território, não faz parte do programa do Governo. A aposta passa antes por reforçar as competências dos poderes locais e permitir que as decisões sejam tomadas de forma mais célere e de acordo com a vontade dos territórios e das populações. Silvério Regalado aproveitou a presença na cerimónia para destacar o papel da im-

prensa regional, que considera fundamental para a manutenção da democracia, a par das autarquias. O secretário de Estado afirmou reconhecer a importância do trabalho que a imprensa desenvolve junto das comunidades. Recordou ainda que, durante este ano, foram concretizadas medidas de apoio à imprensa regional e à distribuição de jornais por todo o território, numa iniciativa que associou ao trabalho desenvolvido pelo ministro Pedro Duarte.

Outro dos temas abordados na intervenção do governante foi o papel das mulheres na sociedade. O secretário de Estado reconheceu que persistem desigualdades entre homens e mulheres no percurso profissional. Na sua opinião, as mulheres têm frequentemente de trabalhar mais do que os homens para alcançar o mesmo lugar ou patamar, devido também ao peso das responsabilidades familiares, que continuam a estar muito associadas às mulheres ●

O país precisa de menos centralismo e mais respeito por quem trabalha e cria riqueza

Joana Salgado Emídio, directora executiva de O MIRANTE, defendeu a regionalização, criticou a concentração de poderes em Lisboa e alertou para a falta de respostas do Estado em áreas como a saúde, a educação e a protecção do território. Na abertura da gala do Galardão Empresa do Ano destacou a resistência dos empresários e a importância de uma comunicação social de proximidade.

A necessidade de políticas públicas que defendam as populações e os territórios, a urgência da descentralização e da regionalização e o papel dos empresários na construção de uma sociedade mais justa marcaram o discurso de Joana Salgado Emídio na abertura da 26ª edição do Galardão Empresa do Ano de O MIRANTE. A cerimónia decorreu na quinta-feira, 8 de Outubro, no Convento de São Francisco, em Santarém, perante cerca de 300 convidados, entre empresários, autarcas e representantes de instituições da região.

A directora executiva de O MIRANTE começou por destacar a capacidade de resistência do jornal e a união em torno de objectivos de serviço público, sublinhando que a iniciativa pretende também valorizar o tecido empresarial do Ribatejo e as pessoas que fazem a diferença na economia regional. Recordou que o Galardão Empresa do Ano nasceu de uma conversa com José Eduardo Carvalho, presidente da Associação Industrial Portuguesa (AIP), na altura presidente da Nersant.

Joana Salgado Emídio não deixou de fazer uma leitura crítica da situação do país e das dificuldades que afectam famílias e empresas, sublinhando que o país está “a atravessar uma crise que afecta tudo e todos”. Mas “em tempo de crise os mais fortes resistem com mais facilidade”, afirmou,



Joana Salgado Emídio criticou a incapacidade do Estado para assegurar serviços públicos essenciais

apontando Espanha como exemplo de um país que, apesar das suas tensões políticas e regionais, consegue adoptar medidas de apoio à economia e à população. Referiu, entre outros aspectos, a redução do IVA nos combustíveis, as políticas de educação e os apoios à comunicação social.

A ausência de uma verdadeira reforma administrativa do Estado e a resistência à regionalização estiveram entre as críticas mais fortes da intervenção. A directora executiva de O MIRANTE considerou que Portugal continua excessivamente dependente das decisões tomadas em Lisboa, sem capacidade para dar respostas adequadas às necessidades dos territórios. Questionou também sucessivas reformas do ensino, as políticas de imigração e as limitações na formação de médicos e advogados, deixando críticas à falta de coerência de algumas decisões políticas.

Um jornal próximo que ultrapassa as fronteiras da região

A propósito da importância da comunicação social regional, Joana Salgado Emídio revelou que Paris é a quinta cidade onde O MIRANTE é mais lido, segundo dados da Marktest, uma realidade que relacionou com a presença de uma numerosa comunidade portuguesa na área metropolitana da capital francesa. Sublinhou que o jornal mantém a sua identidade assente nas notícias de proximidade e na ligação às populações de um território que faz fronteira com Lisboa, onde se concentra uma parte significativa da população portuguesa.

Foi a partir dessa realidade que questionou a incapacidade do Estado para assegurar serviços públicos essenciais, considerando incompreensível que continuem a nascer crianças em ambulâncias por falta de respostas adequadas nas maternidades e defendeu

uma maior valorização dos professores, lembrando que são eles que formam as gerações responsáveis pelo futuro das empresas, das instituições e da sociedade.

Joana Salgado Emídio recordou que estavam na sala 17 presidentes de câmara, muitos outros autarcas e gestores de empresas de sucesso que, apesar dos obstáculos impostos pela centralização administrativa e pela falta de regionalização, continuam a investir, a criar riqueza e a desenvolver o território. Aproveitando a presença do secretário de Estado da Administração Local e Ordenamento do Território, Silvério Regalado, deixou um apelo à regionalização e considerou que a descentralização é também fundamental para garantir uma comunicação social mais representativa das diferentes realidades do país.

A defesa do rio Tejo e das populações ribeirinhas foi outro dos pontos centrais do discurso, com Joana Salgado Emídio a alertar para a vulnerabilidade das margens do rio perante as cheias e para os prejuízos que estas provocam nas comunidades e na agricultura, reclamando uma intervenção mais eficaz do Estado. “Portugal precisa de políticas que ajudem a defender as margens do Rio Tejo, que com uma simples cheia dá cabo da vida de muita gente e arrasa as terras de cultivo”, salientou.

Na mesma intervenção, voltou a defender o reforço da formação de médicos para garantir o funcionamento das maternidades, um IAPMEI verdadeiramente ao serviço dos empresários e serviços públicos com funcionários suficientes para responder às necessidades dos cidadãos. A directora executiva de O MIRANTE terminou a reflexão com uma defesa dos valores de Abril e da responsabilidade do Estado democrático perante as populações, criticando os políticos “que acham que o 25 de Abril foi um pesadelo e não um sonho” ●

Patrocinadores destacam mérito empresarial e contributo das empresas para o desenvolvimento da região



Salomé Rafael



Ramiro Matos



Célio Marques



Frederico Roque



Paula Borrego



João Moutão



David Magro



Alexandre Lage



José Eduardo Carvalho

O reconhecimento do mérito empresarial, a criação de emprego e riqueza e a importância de valorizar quem investe, inova e persiste foram as principais mensagens dos patrocinadores da 26.ª edição dos galardões Empresa do Ano, promovidos pelo O MIRANTE.

O reconhecimento do mérito, a criação de emprego, a inovação e a importância de aproximar empresas e instituições estiveram em destaque nos discursos dos patrocinadores da 26.ª edição dos galardões Empresa do Ano, promovidos pelo jornal O MIRANTE. A cerimónia decorreu na tarde de quinta-feira, 8 de Outubro, no Convento de São Francisco, em Santarém.

Os representantes das entidades patrocinadoras aproveitaram a ocasião para sublinhar a importância de reconhecer o trabalho dos empresários, a capacidade de superar dificuldades e o contributo das empresas para o desenvolvimento económico e social do território. Ao longo das intervenções, foi também destacada a continuidade de uma iniciativa que, há 26 anos, distingue empresas e empresários da região.

David Magro, da Garantia Mútua, começou por salientar a importância de facilitar o acesso ao financiamento bancário para permitir que projectos empresariais sólidos avancem e cresçam. O responsável destacou a presença da instituição em Santarém como uma escolha de proximidade aos empresários do Ribatejo, permitindo conhecer os seus desafios, ambições e realidade. Defendeu que o galardão reconhece mais do que números ou resultados financeiros,

valorizando a liderança, a capacidade de adaptação à incerteza, a criação de valor para a comunidade e o exemplo que as empresas representam para a região.

Também Alexandre Lage, em representação do Novo Banco, destacou o papel das pequenas e médias empresas na economia portuguesa, lembrando que por detrás de cada organização estão pessoas que assumem riscos, equipas que enfrentam desafios e empresários que conquistam a confiança de clientes e parceiros através do trabalho e da persistência.

Já a importância de manter os empresários ligados entre si foi uma das ideias destacadas por Salomé Rafael, da Escola Profissional do Vale do Tejo. A responsável salientou a importância dos momentos de convívio proporcionados pela cerimónia, que permitem aos empresários trocar ideias e reencontrar-se, numa altura em que, diz, as oportunidades disso acontecer são cada vez menores. Outro dos patrocinadores da noite, a Águas de Santarém, pela voz do seu administrador, Ramiro Matos, destacou o papel do jornal na distinção de quem cria riqueza e emprego. O responsável recordou as dificuldades enfrentadas diariamente pelos empresários para manter os postos de trabalho, pagar impostos e responder aos diversos problemas que afectam a actividade económica. Apesar de ser uma empresa de capitais públicos, a Águas de Santarém associa-se à iniciativa por também integrar o tecido empresarial do território e enfrentar desafios comuns a outras organizações.

A necessidade de recursos humanos e a importância da formação para o futuro das

empresas estiveram no centro da intervenção de Frederico Roque, da Roques Vale do Tejo. O responsável apontou a falta de recursos humanos como uma das principais dificuldades sentidas actualmente pelos empresários, em todas as áreas. Nesse contexto, destacou o crescimento do ISLA Santarém, nomeadamente o aumento do número de alunos e turmas, considerando que essa evolução dá maior segurança aos empresários quanto ao futuro das suas empresas.

A ligação entre o ensino superior e o tecido empresarial foi salientada por Célio Marques, vice-reitor da Universidade Politécnica de Tomar. Dirigindo-se aos jovens empresários distinguidos, deixou os parabéns pelo empenho, dedicação e resultados alcançados. Garantiu que a Universidade Politécnica de Tomar pretende continuar a apoiar as empresas através da qualificação de profissionais, da investigação e de uma ligação cada vez mais próxima ao tecido empresarial. Na sua perspectiva o sucesso das empresas representa também o sucesso da região.

Por sua vez João Moutão, reitor da Universidade Politécnica de Santarém, defendeu que o reconhecimento do mérito continua a ser um desafio em Portugal. O responsável considerou que, por vezes, o sucesso é encarado de forma pouco positiva, sublinhando que O MIRANTE tem feito o contrário ao distinguir empresários e empresas há 26 anos. Para João Moutão, reconhecer o mérito significa valorizar quem arrisca, inova e persiste. Acrescentou que uma região que pretende atrair os melhores e fixar talento precisa de saber reconhe-

cer e valorizar quem contribui para o seu desenvolvimento.

Por fim, José Eduardo Carvalho, dirigente da Associação Industrial Portuguesa (AIP), recordou a importância dos galardões Empresa do Ano de O MIRANTE, lembrando o seu começo no ano 2000 com o objectivo de aumentar a dignidade e a notoriedade social da função empresarial. O responsável lembrou que, naquele período, a função empresarial não tinha o reconhecimento social que merecia, defendendo que a atribuição dos galardões contribuiu para valorizar o papel dos empresários. Para José Eduardo Carvalho, a importância do prémio não está no valor simbólico da recompensa, mas no reconhecimento público do trabalho desenvolvido pelas empresas e pelos empresários ●

ecodealGESTÃO INTEGRAL DE RESÍDUOS
INDUSTRIAIS PERIGOSOS**SINERGIAS
SUSTENTÁVEIS****SERVIÇOS**

- Gestão Integrada de resíduos perigosos e não perigosos;
- Recolha e transporte de resíduos;
- Intervenção em situações de emergência ambiental. Limpezas Industriais;
- Descontaminação de solos (in-situ e ex-situ);
- Serviços técnicos de gestão de resíduos especializados;
- Gestão de passivos ambientais;
- Acondicionamento e armazenagem de resíduos.

www.ecodeal.pt**SERVILAND****MARCAS QUE PERDURAM****Full-Service de Cadastro Predial****Serviços técnicos e jurídicos de regularização e
valorização do património imobiliário**geral@serviland.pt

+351 219 936 810

serviland.pt

Serviland - Serviços de Cadastro Predial, Lda. NIPC: 519191102

Avenida Cidade de Alverca, nº61, 4º andar, 2615-130 Alverca do Ribatejo

A entrega do Galardão Empresa do Ano juntou cerca de três centenas de pessoas no Convento de São Francisco, em Santarém. A maioria dos convidados foram empresários, autarcas, dirigentes associativos e parceiros de **O MIRANTE**. Nestas cinco páginas reunimos as fotografias dos convidados e premiados que se fizeram acompanhar pelas suas famílias e colaboradores das empresas que gerem.



Joaquim Emídio e Vasco Cunha



Isabel Batista e Carlos Batista



Domingos Martinho e Filipa Martinho



Rui Marques



Luiz José



Agostinho Mendes e Maria João Mendes



Pedro Patrício e Joana Salgado Emídio



Pedro Morte, Pedro Mota e Cristina Mota



Vitor Carvalho, Hugo Inácio, Miguel Saldanha, Sónia Henriques, Inês Saldanha, Frederico Moringa, José Manuel Serrão e Bruno Parreira



Francisco Jerónimo



Fátima Baptista, Fernando Batista e Fernando José Baptista



Nuno Nogueira, Domingos Martinho e João Farinha



Rita Duarte, David Magro e Sandra Ambrósio



Paulo Abreu e Sónia Ferreira



Daniel Santos



Rita Sousa, Daniela Carvalho, Rui Cruz, Joana Mendes e Sílvia Sousa



Nuno Gonçalves e Luís Coelho



António Campos e Rodrigo Campos



Joana Salgado Emídio e Frederico Roque



Ricardo Romero, Víctor Rosa, Violante Carvalho, Sónia Romero, Nádía Silva e Hugo Carvalho



Lourença Simões e Nuno Pereira



Luís Lopes



Margarida Costa e Mário Ferreira



Maria Mendes Alves



Filomena Marques e Rui Marques



João Paulo Santos



Nuno Gabirra



Vasco Simões



Joana Galão e Mafalda Peralta



Bruno Violante e Rui Violante



Paulo Frutuoso e Carlos Tabora



Maria Vieira



Helena Caetano, Inês Mata e Pedro Cunha



Teresa Manhoso



José Margarido, Ana Margarido, Francisco Ramos Margarido, Maria Ramos Margarido, Anabela Ramos e Luís Ramos



José Silveira e Isabel Teodósio



Ricardo Porém



Mariana Martinho, Domingos Martinho, Dina Cordeiro e Mafalda Martinho



Renato Carvalho, Casimiro Carvalho e Luísa Carvalho



Vânia Costa



Pedro Primo, Ana Graça, Rita Faroppa e David Ribeiro



Helder Mendes, João Varela, Natália Varela e José Varela



Suselaine Pompermaier e Nuno Melo



Sónia Martins e Nuno Carriço



Rosa Cardoso e Alexandre Ferreira



Susana Ponciano e Mafalda Augusto



Joaquim Luís e Teresa Rosário



Rogério Francisco e Manuel Francisco



Fernando Goes e Ana Pereira



José Luís Rosa



Filipa Bicho e Hugo Bicho



Diamantino Duarte



Estela Fernandes, Ana Fernandes e Carlos Tereso



Filipe Falcão e Manuel Queiroga



Virgílio de Sousa, Luís Manso e António Esparteiro



Diogo Ramos e Gonçalo Eloy



Nuno Fazenda



Joaquina Raimundo, Natália Pancadas, Madalena Santos, Antónia Carapeto e António Baptista



Paulo Dias



Helena Fidalgo



Adélia Esteves e Helena Fonseca



Jaime Rocha e Nuno Marques



Carina João



Purificação Reis



Alfredo Amante



Arlindo Igreja



Daniel Mota



Fátima Neves



Marco Coelho



Jorge Malacas



João Candoso



Hermínio Martinho



Carlos Delgado e Ivo Delgado



João Ferreira e Sofia Fonseca



Sónia Santos e Nuno Santos



Pedro Gouveia, João Leite e Emanuel Campos



Pedro Mota e Rui Dias



João Carvalho, Jorge Custódio e João Pedro Custódio



Manuel Louro e Anabela Fonseca



Ilda Marques



Francisco Patrício



Marcos Pinto



Miguel Martins



Ana Luís e Rebeca Silva



Alexandre Laje, Catarina Loureiro e Diogo Lopes



Amélia Macedo, Maria Amélia Carvalho e Inês Carvalho



Sérgio Cardoso



David Sousa e Helena Neves



Jorge Louro



Filipa Caeiro e Diana Santos



Antony Augusto



Nuno Teixeira



Anselmo Lopes



Mina Alves



André Coelho e João Bogalho



Luís Simões



Gustavo Carneiro, Gustavo Aires, Edgar Brites, Edgar Roque, Paulo Belo, Gustavo Gaudêncio, Isabel Martins, Mauro Vieira, Miguel Soares, Gonçalo Estevão, Nuno Almeida



João Fonseca e Rui Brito



Ana Roque e Frederico Roque



Mário Pita Soares



Nuno Domingos

Roques Vale do Tejo aposta no GPL e nos híbridos para reduzir custos e responder aos desafios da mobilidade

A Roques Vale do Tejo voltou a associar-se ao Galardão Empresa do Ano, promovido por O MIRANTE, e apresentou duas propostas da Renault que procuram responder às novas exigências do mercado automóvel. O Symbioz Eco-G, a gasolina e GPL, e o Rafale híbrido plug-in estiveram em destaque numa cerimónia onde a inovação, a eficiência e a sustentabilidade também marcaram presença.

A redução dos custos de utilização, a autonomia e a preocupação ambiental são factores cada vez mais determinantes na escolha de um automóvel, sobretudo no sector empresarial. Foi com estas preocupações em mente que a Roques Vale do Tejo marcou presença no Galardão Empresa do Ano, realizado a 8 de Outubro, no Convento de São Francisco, em Santarém, apresentando dois modelos Renault com soluções distintas para os desafios da mobilidade. Pedro Laranjeira, de 48 anos, coordenador comercial da Roques Vale do Tejo, foi o rosto da marca no evento e explicou as vantagens das duas motorizações. O Renault Symbioz Eco-G, equipado com um sistema que permite utilizar gasolina ou gás de petróleo liquefeito (GPL), destaca-se pela economia de utilização e por uma autonomia que pode atingir os 1.200 quilómetros. Uma solução particularmente atractiva para empresas que percorrem grandes distâncias e procuram reduzir a factura dos combustíveis



Pedro Laranjeira, coordenador comercial da Roques Vale do Tejo, apresentou o Renault Symbioz Eco-G e o Renault Rafale híbrido plug-in na cerimónia do Galardão Empresa do Ano, promovida por O MIRANTE

sem depender de postos de carregamento eléctrico.

Já o Renault Rafale híbrido plug-in apresenta uma proposta diferente, combinando um motor de combustão com um sistema eléctrico recarregável. Permite realizar determinados percursos exclusivamente em modo eléctrico, mantendo a possibilidade de recorrer ao motor de combustão nas viagens mais longas. Para Pedro Laranjeira, esta versatilidade continua a ser um argumento importante para as empresas, que procuram conciliar eficiência

energética, autonomia e flexibilidade de utilização. O responsável comercial considera que o mercado automóvel português atravessa uma transformação significativa, com os veículos eléctricos a conquistarem cada vez mais consumidores. A subida dos preços dos combustíveis e a preocupação ambiental têm contribuído para essa mudança, embora as soluções híbridas continuem a ocupar um lugar relevante nas decisões de compra. “Pelos números mais recentes, o carro eléctrico é muito procurado pelo mercado português.

O mês passado, um em cada três carros matriculados foram carros eléctricos, mas ainda temos, principalmente no segmento empresarial, muita procura para aquilo que são os plug-in hybrid”, afirma.

Apesar do crescimento da mobilidade eléctrica, Pedro Laranjeira reconhece que a autonomia e o preço de aquisição continuam a condicionar algumas escolhas. É neste contexto que as motorizações a GPL e híbridas plug-in surgem como alternativas para quem pretende reduzir custos sem abdicar da liberdade de circulação. A Renault dispõe igualmente de uma gama de veículos totalmente eléctricos, destinados tanto a deslocções urbanas como a percursos mais longos. O coordenador comercial acredita que a evolução tecnológica e a redução dos preços vão acelerar a transição energética no sector automóvel. “Há cada vez mais uma preocupação ambiental dos utilizadores e consumidores e, como tal, a solução eléctrica será prioritária. E com a redução de custos na aquisição da viatura, essa realidade ainda vai ser mais presente. Não só a nível nacional, como aqui na nossa região”, sublinha.

A participação da Roques Vale do Tejo no Galardão Empresa do Ano reforçou a ligação do concessionário ao tecido empresarial da região e permitiu mostrar que o futuro do automóvel não passa por uma solução única, mas por diferentes tecnologias capazes de responder às necessidades e possibilidades de cada cliente, concluiu Pedro Laranjeira ●

OBRIGADO

Ao jornal O Mirante, pelo reconhecimento que muito nos honra.
Aos COLABORADORES do Grupo Varela, pela dedicação de todos os dias.
Aos nossos UTENTES e às suas FAMÍLIAS, pela confiança.

Esta distinção é de todos nós.

GRUPO VARELA
ONDE CUIDAR É DIFERENTE DE TRATAR

FARMÁCIA VARELA A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA BARRADA A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA TEJO A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA MATOS COELHO A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA CATARINO A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA NOVA ALHANDRA A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA MODERNA A SUA FARMÁCIA
FARMÁCIA NOVA A SUA FARMÁCIA

Alunos da Escola Profissional Vale do Tejo sonham abrir restaurantes e dirigir hotéis

Wilquer Rocha, João Patrocínio e Olga Sanca estiveram ao serviço dos convidados na gala do Galardão Empresa do Ano de O MIRANTE, em Santarém. Os três jovens têm ambições diferentes mas partilham a vontade de construir uma carreira na restauração e hotelaria.

Há quem queira abrir um restaurante em Cabo Verde, quem sonhe ter um negócio de doces para casamentos e quem encontre no contacto com os clientes a motivação para seguir uma carreira na restauração. São três histórias de alunos da Escola Profissional Vale do Tejo (EPVT) que participaram na gala do Galardão Empresa do Ano de O MIRANTE, realizada a 8 de Outubro, no Convento de São Francisco, em Santarém. Uma oportunidade para trocar as salas de aula por um ambiente profissional e colocar à prova os conhecimentos adquiridos.

Wilquer Rocha, de 21 anos, nasceu em Cabo Verde e frequenta a EPVT há quase três anos. Tem o futuro traçado e não esconde a ambição de regressar à terra natal para abrir um restaurante. Também gostaria de chegar à direcção de um hotel, mas sabe que terá de percorrer um longo caminho. Quer continuar os estudos na universidade e ganhar experiência antes de avançar com um negócio próprio. Escolheu a restauração por gosto pessoal e considera que conhecer pessoas diferentes é uma das maiores vantagens da profissão. Se



Alunos da Escola Profissional Vale do Tejo mostraram os seus conhecimentos na gala do Galardão Empresa do Ano de O MIRANTE

tivesse de servir o primeiro-ministro, Wilquer Rocha não complicava: um sumo de laranja e um brigadeiro. Para animar alguém que estivesse triste, a escolha seria uma caipirinha.

João Patrocínio, de 16 anos, é natural de Outeiro da Cortiçada, no concelho de Rio Maior, e frequenta o 11.º ano. A restauração não era a sua primeira opção, mas acabou por descobrir na cozinha conhecimentos que o surpreenderam. Entre as aprendizagens destaca a preparação de molhos, nomeadamente o holandês, que exige cuidado na temperatura para evitar que as gemas formem grumos. O jovem quer prosseguir os estudos, dependen-

do da possibilidade de conseguir uma bolsa, e admite que a entrada no mercado de trabalho poderá ser difícil. O grande objectivo é criar um negócio de produção de doces para casamentos. Se tivesse o primeiro-ministro à mesa, começaria por perguntar se tinha alergias alimentares antes de escolher o que servir. Para consolar alguém triste apostaria numa lasanha.

Olga Sanca, de 18 anos, natural da Guiné-Bissau, frequenta o segundo ano do curso de restauração e acredita que o ensino profissional facilita a entrada no mercado de trabalho. Gosta de conversar com os clientes, conhecer

peçoas e preparar bebidas. Uma das experiências que mais a entusiasmou foi aprender a fazer um Beirão Sour. Se tivesse de servir uma sobremesa ao primeiro-ministro, escolheria brigadeiros.

Os três jovens representam diferentes ambições de uma geração que procura no ensino profissional uma porta de entrada para o futuro. Na gala de O MIRANTE tiveram oportunidade de trabalhar perante centenas de convidados, num contexto onde a atenção ao detalhe, o rigor e a capacidade de relacionamento são tão importantes como aquilo que se serve à mesa ●

