



Joaquim Vaz quer continuar à frente da Misericórdia

Pág. 2



12 mil alunos continuam com livros à borla

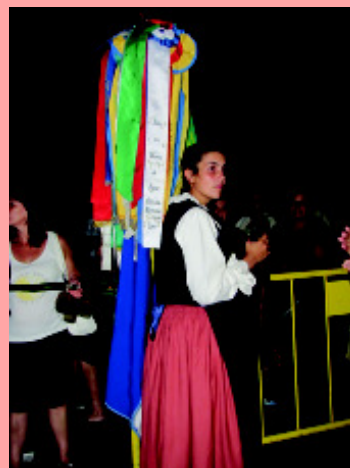
Pág. 3



Festival Marés Vivas volta a ser um êxito e no futuro deve ter quatro dias. Actuação de Manu Chao acaba por ser o ponto alto, entre os últimos dias 14 e 16, num programa escrupolosamente cumprido, onde também se destacam as prestações de Xutos e Pontapés e Cranberries

Pág. 4

Celebrações populares continuam a animar freguesias



Festas em Honra Santa Maria Madalena

Última

2.º Festival da Sardinha Assada AFURADA

Última



vale **20%**
DESCONTO
em óculos de sol

* Campanha exclusiva da loja de Gaia. Desconto válido com a apresentação deste recorte.

Avenida da República - VILA NOVA DE GAIA (junto à paragem de metro João de Deus) - Telef. 223 757 718

Joaquim Vaz disponível para nova recandidatura à Misericórdia

"Aqui, neste dia 11 de Julho, Dia de S. Bento, um homem que viveu uma vida de grande rigor, quero perante todos os meus amigos e irmãos presentes, dizer que, se for vontade de Deus, apresentarei no tempo oportuno a minha recandidatura a Provedor da nossa Misericórdia de Vila Nova de Gaia, para um segundo mandato, para o próximo triénio de 2012 a 2014". Foi assim que Joaquim Vaz apresentou a recandidatura, perante uma sala cheia de pessoas, no novo Holiday Inn Porto Gaia.

A candidatura surgirá formalmente dentro de alguns meses, mas o actual líder da Misericórdia resolveu manifestar já esta vontade. A concretizar-se esta reeleição, o gaiense celebra a presidência juntamente com os 30 anos ligados à instituição.

Joaquim Vaz defende que no próximo mandato há três aspectos relevantes. O primeiro é a "mobilização e a rentabilização do capital humano que tem um custo e por isso há que ter o benefício". O segundo a aposta na "formação permanente das pessoas como forma da sua valorização pessoal e humana", de modo a dar oportunidade de aprendizagem a todos. Finalmente, o candidato defende que se transmita aos novos funcionários da instituição a aprendizagem, "fomentando o bom comportamento e uma postura sempre renovada e actualizada em função dos tempos que vivemos, porque a ordem social mudou radicalmente e daí a necessidade da nossa contínua adaptação aos novos tempos".

O provedor termina dizendo que "sinto hoje, como em 2008, um 'chamamento', ao trabalho social para continuar a sonhar e a concretizar projectos".



Isabel Costa e Nelson Pinto vice-campeões europeus de Tango Argentino

Decorreu no passado dia 2 de Julho, em Turim (Itália), a final do 2.º campeonato europeu de Tango Argentino, onde Isabel Costa e Nelson Pinto se consagraram vice-campeões europeus.

O par competiu na categoria de "Cenário", onde após passarem todas as rondas de classificatórias saíram com um brilhante segundo lugar, fazendo história ao serem o par português melhor classificado de sempre nesta categoria.

A competição, sob a tutela do Governo de Buenos Aires, decorreu entre 28 de Junho e 3 de Julho, e contou com a participação de dezenas de pares de inúmeros países como Espanha, Itália, Grécia e Rússia.

Isabel Costa e Nelson Pinto vêem assim o seu longo percurso no Tango Argentino ser reconhecido não só por amigos e pelos inúmeros alunos, mas também por um rigoroso júri composto por grandes nomes do universo

tanguero, como Mario Morales, Olga Besio ou Juan Carlos Copes.

Isabel Costa e Nelson Pinto, residentes em Vila Nova de Gaia, iniciaram o seu percurso no Tango Argentino há mais de 15 anos, fazendo desde então uma aposta na formação contínua

de qualidade com maestros de renome mundial. Para além de serem bailarinos, apostam na divulgação deste género de dança leccionando inúmeros workshop de Tango Argentino e actuando em vários espectáculos em todo o país e no estrangeiro.



ficha técnica

Nº de Registo: I.C.S. 111060

sede, redacção,
administração

av. república, 1711 s/l esq. tras.

4430-206 vn gaia

noticiasdegaia@net.novis.pt

noticiasdegaia.wordpress.com

tel.: 223 700 574/6 | fax: 223 700 576

tiragem média: 5000 exemplares

nota: os conteúdos dos artigos de opinião são responsabilidade de quem os assina

entidade proprietária e editor: **pressing - empresa jornalística comunicação e imagem, unipessoal lda. nif 506 583 422**

pressing@net.novis.pt

fotocomposição: **pressing**

impressão: **paço print, artes gráficas, lda.**

departamento comercial: **Lídia Oliveira**

director: Paulo Jorge Sousa **nif 210048913**

paulojosousa@net.novis.pt

directores honorários: Fernando Sousa e Prof. Artur Villares

chefe redacção: Tânia Tavares CP 4278

taniafilipatavares@gmail.com

redacção: Andreia Caterna Martins (CP 7164); Jorge Miguel Freitas (CO 429); Luís Morais Ferreira (CP 7349); Miguel Ângelo Luis (CO 1000); Olga Pinto (CO 1005).

colaboradores: Ademar Costa; Cláudia Oliveira; Cristina Silva; Danyel Guerra (CP 803); Elisete Marques; Ermelinda Mendes; Humberto Pinho da Silva; Isabel Andrade Monteiro; Jorge Amaral; José Barreto; José Duarte Amaral; Leonardo Júnior; Lúcia Pereira (CP 6958); Manuel Carvalho; Manuel Barbedo; Maria Graça Almeida; Mário Frota; Nilce Costa; Nuno Filipe; Patrícia Correia; Paulo Tavares; Raul Martins; Vasco Silva Paulo.

Livros grátis para 12 mil alunos

Pelo quarto ano consecutivo, a autarquia distribui gratuitamente os manuais escolares a todos os alunos do ensino básico que integrem a rede pública das escolas de Vila Nova de Gaia. Esta acção é feita em parceria com a Fedapagaia - Federação das Associações de Pais e a Acigaia - Associação Comercial e Industrial de V.N.Gaia.

Se pretende adquirir os livros, terá apenas de se deslocar à sede de Agrupamento da escola do seu filho e pedir a requisição/credencial que deverá especificar o ano em que o aluno está matriculado e os manuais adoptados para essa frequência. Depois é só apresentar o documento numa das livrarias aderentes. Para consultar a lista destes estabelecimentos visite o site da Fedapagaia (www.fedapagaia.pt)

Esta acção da câmara de Gaia insere-se numa política social - ao promover a igualdade de oportunidades entre todos os alunos do ensino básico, minimizando as dificuldades dos agregados familiares -, mas também numa política económica e na defesa das pequenas



economias locais, já que fomenta o comércio gaiense que trava uma luta feroz nesta situação económica que o país se encontra. Todos os agentes comerciais são associados da Acigaia e comprometem-se a um desconto de 5% sobre o preço dos manuais. A câmara assegura que o pagamento às livrarias/papelarias estará concluído até final de Março de 2012.

Ao todo, 12 mil crianças do ensino público começam o ano com esta regalia e que retira dos cofres da câmara cerca de 500 mil euros por ano.

Mais 10 milhões de investimento em Gaia

A autarquia acaba de assinar mais um contrato de financiamento que envolve a execução de obras no valor de 10 milhões de euros, ao abrigo do Programa ON2 - "O Novo Norte" - Programa Operacional Regional do Norte.

Estas obras deverão estar concluídas dentro de dois anos - a mesma altura em que termina o mandato de Menezes - e dizem respeito a quatro projectos e a uma aquisição de viatura para os bombeiros. A primeira é a Circular do Centro Histórico de Gaia. Vai custar quase dois milhões de euros e destina-se à construção da ligação Via Rosa Mota à rua General Torres e a requalificação desta última via. Com esta obra "vai ser muito fácil chegar ao Centro Histórico de qualquer ponto da Área Metropolitana do Porto" e a todos os serviços e espaços turísticos que existem.

Segue-se a construção do passadiço para ligação ciclo-pedonal entre o Cais de Quebrantões e o Areinho de Oliveira do Douro. Mais de dois milhões de euros vão direitinhos para esta intervenção que pretende requalificar toda a orla fluvial desde a ponte Luís I até Levar.

Outro dos projectos destina-se a valorizar e reordenar o espaço público no litoral de Gaia, nomeadamente, no percurso ciclo-pedonal entre a Aguda e Canidelo, um investimento de mais de 477 mil euros.

Finalmente, o restauro da Capela do Sr. D'Além e respectiva requalificação do espaço envolvente.



Estão previstos mais de 630 mil euros neste espaço religioso situado no coração do Centro Histórico. Esta capela é a sucessora do Hospício Carmelita do século XVI e foi reconstruída em 1880, cujo destaque vai para a talha dourada de grande ornamentação no altar e a 'Milagrosa Imagem'.

O programa permitirá ainda a aquisição de uma viatura para os bombeiros Sapadores de Vila Nova de Gaia, no valor de 400 mil euros.

Editorial

* Artur Villares

Felizmente!

Tem havido por aí uma divertida polémica sobre o facto de o Ministério da Cultura ter passado a Secretaria de Estado da Cultura. Tal seria uma "despromoção", na opinião dos defensores da nomenclatura ministerial. Apesar do inabitual vento dos últimos dias, penso que já é possível incluir esta polémica na silly season, tradicional neste período. Olhando para trás, quer dizer, para pelo menos dois mil anos, não encontro nada parecido com a instituição Ministério da Cultura, com o seu séquito de secretários, directores-gerais disto e daquilo, funcionários, programas, inspecções, e tudo o mais que a imaginação burocrática possa alcançar. De facto, sem esta parafernália dimitroviana, a Europa lá foi criando a sua cultura, e que Cultura! Sem o beneplácito iluminado dos avisados e contemporâneos, lá fomos tendo o Renascimento Carolíngio, o Quatrocento e o Cinquecento, Decartes e o Racionalismo, o Iluminismo, o Impressionismo, Van Gogh sem dinheiro, e os Modernistas, e por cá o Pessoa, e tudo o mais e muito mais, sem a sombra de qualquer Ministério. Felizmente!

"Ver bem para aprender melhor"

Gaia vai tratar visão de 400 crianças dos empreendimentos sociais

A autarquia de Gaia está a desenvolver mais um projecto de saúde direccionado para o tratamento da visão das 400 crianças que frequentam o projecto educativo "Divertir com o Saber".

A Ergovisão é a parceira deste projecto que reforça o apoio social às famílias mais carenciadas do concelho e é responsável pelos rastreios realizados nas salas de Matemática instaladas em todos os empreendimentos sociais.

Após esta fase de rastreios, a Ergovisão promove consultas oftalmológicas nas suas instalações na Avenida dos Aliados, no Porto, e oferece os óculos às crianças que necessitem, de acordo com os escalões aplicados nas escolas do concelho.

O projecto intitula-se "Ver bem para aprender melhor", está em curso desde 6 de Julho até 1 de Setembro e resulta de um protocolo celebrado entre a Ergovisão e a Gaianima, em colaboração com a Gaiurb, através dos técnicos de apoio social afectos a cada empreendimento social.

Maré Cheia no Cabedelo

Festival volta a ser um êxito e no futuro deve ter quatro dias. Actuação de Manu Chao acaba por ser o ponto alto, entre os últimos dias 14 e 16, num programa escrupolosamente cumprido, onde também se destacam as prestações de Xutos e Pontapés e Cranberries

Foi um autêntico mar de gente que este ano voltou a passar no Cabedelo. O convite foi dado pelo Marés Vivas e a aceitação foi enorme por parte de cerca de 68 mil pessoas. Com bandas para todos os gostos, recordar o passado tem sido do agrado dos espectadores e isso devolveu ao festival o êxito crescente que tem mantido a cada edição que passa.

Assim sendo, pode dizer-se que o dia 14 acabou mesmo por ser o de maior enchente. Nem o facto de ainda não ter chegado o fim-de-semana retirou do local 25 mil pessoas. Lotação esgotada. Xutos e Pontapés fizeram jus à habitual quinta-feira e mantiveram-se fiéis a eles próprios, com o reabilitado Zé Pedro a dar uns verdadeiros golpes de rins na guitarra, logo depois da actuação dos Natiruts e das prestações de Anaquim e Pitt Broken no palco secundário.

Todavia, o ponto alto do dia - e mesmo de todo o festival - acabou por recair no espectáculo programado por Manu Chao. A fusão punk, ska e reggae levou os



recordar.

Menos gente no segundo dia

Depois da expectativa criada pelo arranque do Marés Vivas, o segundo dia acabou por ser um pouco diferente. Desde logo pelo número de presentes, cerca de 20 mil. Os milhares de galegos que na véspera ajudaram a lotar o recinto já não

dizer que o momento seria replicado no Facebook. Daí a frase: "este é o melhor concerto deste ano". Enquanto que de Skunk Anansie a referência principal - para além da voz inconfundível - recaiu na aparência espacial com que Skin se apresentou em palco, já a disco sound de Moby fez com que muitos que ainda se encontravam nas imediações do recinto pensassem que o som eletrónico vinha do palco secundário e que os concertos já tinham terminado.

Chuva a atrapalhar

No último dia (16) e fecho do programa algo entrou no festival sem pagar bilhete e acabou por ser determinante no decorrer das operações: a chuva. Pois é, muitos dos 23 mil que passaram pelo Cabedelo acabaram por sair mais cedo. É que a chuva miudinha chateava e, a bom da verdade, a música monótona de Tindersticks também não ajudava.

Antes disto, já Aurea tinha aberto o palco principal e lá foi convencendo os presentes, quer pela música e mesmo pela bonita decoração do palco, com vários candeeiros espalhados e uma tapete vermelha. Pelo espaço secundário actuaram os Azeitonas e Mia Rose.

A terminar a noite, destaque para Cranberries e Mika. A primeira a transportar-nos para a década de 90, com os famosos "Linger", "Just My

Imagination", "Salvation" e "Zombie"; o segundo com muita energia e a convencer com os famosos temas "Relax, Take it Easy", "Big Girl (You Are Beautiful)", "Grace Kelly" e "Love Me".

Balanco para futuro

Concluído o festival, resta o balanço para melhor ver o futuro. E quanto a esta questão importa dizer que, ao contrário de edições anterior, notou-se que a organização procurou minimizar alguns constrangimentos inerentes ao espaço, principalmente no que diz acesso à zona de WC. As barraquinhas, os stands dos patrocinadores e os comes e bebes funcionaram na perfeição.

Contudo, apesar da beleza natural da Foz do Douro, mais uma vez ficou provado que se torna necessário encontrar no concelho um local maior para a implantação do Marés Vivas; quanto mais não fosse para o desejado sossego das aves presentes no Refúgio Ornitológico do Cabedelo.

Certo é que a organização quer alargar o programa a quatro dias e trazer a Gaia um cabeça de cartaz. A adesão de público comprova as capacidades de um festival deste cariz e demonstra que a Norte há muito espaço e mercado para uma organização com este perfil. Enquanto tal não acontece, resta dizer que, em 2012, o festival decorre entre 19 e 21 de Julho.



resistentes à loucura e transformou o palco principal numa autêntica festa multicultural, de onde soavam as habituais letras cantadas em espanhol, francês e inglês. O não arredar pé por parte da assistência, ávidos de acompanhar o grupo em "Clandestino", "La Vida Tombola" e a inconfundível "Me Gustas Tu". Uma mistura que fez com que o concerto terminasse bem perto das 4h00 da madrugada. Momentos para sempre

estavam na maioria presentes, mas isso não fez com que a animação desaparecesse. Os Classificados e Mendes e João Só actuaram no palco secundário, cabendo aos Expensive Soul, Skunk Anansie e Moby a responsabilidade de subir o pano no palco principal.

Relativamente à actuação portuguesa, nota de destaque para o vocalista - Demo - sempre a puxar pelo público, chegando mesmo a

A AEP - Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria, é uma associação, de âmbito nacional, sediada no Porto e fundada em 1849, mas cujos primeiros estatutos datam de 1838. O seus serviços, em prol do desenvolvimento, são reconhecidos nacional e internacionalmente.

Cabe à Associação o desenvolvimento de um conjunto de acções, designadamente prestação de serviços à comunidade empresarial nos domínios das feiras, exposições, congressos, informação e apoio às empresas, consultoria, formação profissional, missões empresariais, promoção de negócios e investimentos, defesa dos interesses e representação dos associados e reforço do papel do associativismo empresarial a nível nacional e internacional.

A Missão da AEP é: "Defender os interesses das Empresas e oferecer serviços que potenciem a sua competitividade".

Em Maio de 1849 foi fundada a AEP - Associação Empresarial de Portugal (antiga Associação Industrial Portuense), com o objectivo de "desenvolver e aperfeiçoar a indústria - instruir e educar as classes laboriosas - introduzir entre nós auxílio mútuo e o melhoramento da condição dos operários - e todas as vantagens legais que a indústria possa obter d'uma tal reunião".

A Associação iniciou de imediato a sua actividade lançando o primeiro número de uma publicação de informação industrial e tecnológica, "O Jornal da Associação Industrial Portuense" e abrindo as portas, dois meses depois, da primeira instituição de ensino profissional portuguesa, a "Escola Industrial Portuense" pioneira do ensino técnico oficial instituído pelo governo no final desse ano.

Mas a acção da AEP não se confina, neste início de actividade, à informação e formação profissional. Dedica-se também a outros grandes empreendimentos que ficaram profundamente ligados à história da cidade do Porto e à da indústria portuguesa. Casos, por exemplo, do papel determinante da Associação no desenvolvimento do ideal mutualista, no



AEP

ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL
CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

estabelecimento de algumas instituições bancárias e no lançamento de feiras e exposições industriais.

Em 1854, cria a Caixa de Socorros Mútuos mais tarde designada Caixa de Crédito Portuense. No campo da actividade financeira, a AEP apoiou ainda a criação do Banco Aliança e de um banco hipotecário.

Ainda na sua primeira fase, a AEP teve também um capítulo histórico no domínio da organização de feiras industriais. Em 1856 é inaugurada, na sede da AEP, a primeira exposição permanente. Estes primeiros certames funcionariam como um excelente ensaio para a grande exposição de 1861, inaugurada no Palácio da Bolsa, na presença de D. Pedro V.

A actividade da Associação ao longo dos seus mais de 150 anos de existência tem-se centrado sempre nos diversos vectores de actuação estabelecidos nos seus primeiros Estatutos, atrás citados: a defesa dos interesses da indústria portuguesa, a divulgação de informação económica e tecnológica, a formação profissional e a promoção dos produtos e serviços portugueses.

Hoje é a maior associação empresarial de Portugal, com o estatuto de Câmara de Comércio e Indústria, desenvolvendo um amplo trabalho de

apoio às actividades económicas portuguesas em áreas como a formação profissional, a organização de feiras e congressos, o apoio directo às empresas nas vertentes da informação económica, jurídica e tecnológica, a promoção da internacionalização da economia portuguesa e a defesa e promoção dos interesses da comunidade empresarial.

A AEP tem sido um parceiro privilegiado dos governos na discussão dos assuntos relevantes para o desenvolvimento da economia portuguesa, tendo assento no Comité Económico e Social Europeu. Os seus serviços em prol do desenvolvimento são reconhecidos nacional e internacionalmente, sendo Membro Honorário das Ordens do Infante D. Henrique e de Mérito Agrícola e Industrial (Classe Industrial).

AEP ALARGA PROGRAMA DE FORMAÇÃO PME

Associação Empresarial de Portugal (AEP) alargou, no último dia 13 de Julho, o programa Formação PME com a adesão de mais duas



Rissolaria
Tradicional

FÁBRICA: Rua Soares dos Reis, n.º 1324 Armazém 7
4430-240 V. N. Gaia - Telefone: 22 713 72 43 | Fax: 22 093 44 41
www.rissolariatradicional.com - geral@rissolariatradicional.com

LOJA: Iguarias do Cais - Rua da Praia 55R
4400 Afurada - V. N. Gaia - Telf: 227 722 554
iguariasdocais@rissolariatradicional.com

J. A. F. - LUBRIFICANTES E ACESSÓRIOS, LDA.

SOCIEDADE POR QUOTAS - CAPITAL SOCIAL 50.000,00 € - CONS. REG. COM. DO PORTO - MATRÍCULA N.º 45 548 - CONTRIBUINTE N.º 502142529

Sede Social: | Rua Dr. Inocêncio Osório L. Gondim, 131-141 • Zona Industrial de Avintes e Armazém: | Tel. 227860600 • Fax 227860609 • geral@jaflda.pt • Ap. 3136 • 4431-801 AVINTES

Delegação Sul: Oliveira de Azemeis • Apartado 30 • 3721-906 PINHEIRO DA BEMPOSTA



Distribuidor
Shell Lubricants

CONCESSIONÁRIO
REPSOLGAS



entidades que levarão o programa a dezenas de micro, pequenas e médias empresas.

O Centro Tecnológico do Calçado de Portugal (CTCP) e a Associação para o Desenvolvimento de Estudos Aplicados em Ciências Empresariais (ADEACE) passam assim a integrar publicamente o total de 33 entidades que, em protocolo com a AEP, assumiram a missão de dinamizar o programa junto dos respectivos associados.

A apresentação do programa às empresas e o seu início formal realizou-se em sessões simultâneas, nas sedes da ADEACE (Edifício Heliântia, Valadares), em Gaia, e do CTCP (Rua de Fundões, Devesa Velha), em S. João da Madeira.

Na cerimónia da ADEACE, a AEP esteve representada por Rui Magno. No caso do sector do calçado, assistiu-se às intervenções de Leandro Melo (CTCP) e de Raquel Araújo (AEP), entre outras. O evento decorreu sob o lema "espírito de iniciativa e vontade de ir mais longe" e incluiu a entrega de certificados às 52 empresas ligadas ao calçado e marroquinaria que participaram na anterior edição do Programa Formação PME (2009/2010).

O Programa Formação PME, coordenado a nível nacional pela AEP, tem por objectivos a melhoria dos processos de gestão das empresas e a qualificação destas e dos seus colaboradores, tendo já beneficiado perto de 6 mil empresas.

O processo é financiado pelo Programa Operacional Potencial Humano (POPH) e não acarreta custos para as empresas, contemplando várias horas de consultoria, diagnóstico das necessidades, formação e avaliação final dos resultados alcançados com vista ao reforço da competitividade das PME.

AEP reforça Internacionalização

Em 2012, a AEP - Associação Empresarial de Portugal vai continuar a privilegiar os serviços às empresas e a sua missão enquanto câmara de comércio e indústria. Propõe-se mesmo concretizar o programa associativo de internacionalização mais ambicioso de sempre. Estão previstas 43 acções de promoção externa,

o que representa um crescimento de 10% relativamente à terceira edição do programa 'Business on the Way', em execução até final deste ano.

A AEP continuará a privilegiar missões empresariais e feiras que visem economias relativamente imunizadas à crise internacional e países com afinidades com Portugal e onde os portugueses são normalmente bem acolhidos. O objectivo é continuar a apoiar as empresas nacionais que se querem afirmar no mercado global, o que levou a AEP a apresentar uma candidatura ao Compete - Programa Operacional Factores de Competitividade contemplando a realização de 43 acções em 32 países diferentes, da Europa, América do Norte e do Sul, Médio Oriente, África e Ásia.

No total, a AEP servirá de veículo à presença de empresas, marcas e produtos portugueses em 27 feiras, 14 missões empresariais de âmbito multisectorial e duas "market week", que voltam a ter lugar na Rússia (Moscovo e São Petersburgo).

O programa da quarta edição do "Business on the Way" será apresentado a 29 de Setembro, no "III Fórum de Internacionalização" que irá decorrer, durante todo o dia, no Auditório do Edifício de Serviços da AEP, em Leça da Palmeira. Para além de responsáveis associativos, juntará empresários e gestores portugueses, consultores internacionais e compradores profissionais oriundos de diversos países.

Os sectores dos materiais de construção, da alimentação e bebidas, dos artigos para casa e decoração, dos serviços e equipamentos médicos e para uso hospitalar e das tecnologias da informação e comunicação são aqueles que mais têm estado, e continuarão a estar, no centro das atenções da AEP nesta faceta da sua actividade.

Na Europa, haverá iniciativas na Rússia, França, Reino Unido, Ucrânia, Espanha e Turquia, privilegiando os sectores da alimentação e bebidas, equipamentos hoteleiros e materiais de construção.

No caso da América do Norte, a AEP vai responsabilizar-se por uma participação colectiva em duas feiras de alimentação e bebidas: uma nos EUA (Washington) e outra no Canadá (Montreal).

Nas oito presenças agendadas para a América



Director AEP
José António Ramos

do Sul, com quatro feiras e outras tantas missões, a AEP privilegiará os materiais de construção, artigos de decoração, alimentação e bebidas e equipamentos para unidades de saúde. Os mercados-alvo são Brasil, Peru, Colômbia, Panamá, Venezuela, México, Argentina e Chile.

No Médio Oriente, a AEP participará em sete feiras e organizará duas missões empresariais. Dubai, Qatar, Arábia Saudita, Irão e Israel são os destinos e as acções programadas interessam a operadores nacionais dos sectores de alimentação e bebidas, construção, equipamentos médicos e hospitalares, energias e renováveis, rochas ornamentais, decoração e novas tecnologias.

No roteiro africano de negócios, haverá acções de internacionalização na África do Sul, Angola, Moçambique, Marrocos e Tunísia. As sete presenças agendadas (cinco feiras e duas missões) privilegiarão os sectores da casa e decoração, equipamentos médicos e hospitalares e materiais de construção.

Na Ásia, por último, estão previstas quatro feiras e duas missões empresariais, abrangendo Índia, Singapura, Cazaquistão, Macau, Coreia do Sul e Indonésia. São acções que interessam, sobretudo, a empresas de alimentação e bebidas, equipamento hoteleiro e materiais de construção.

Farmácia Correia de Melo

Direcção Técnica

Dr^a Constança Maria Freixo Guedes Lopes

Produtos: Medicamentos; Artigos para bebé; Artigos pré-parto; Artigos pós-parto; Dermofarmácia; Produtos naturais; Produtos ortopédicos; Produtos veterinários

Serviço: Medicação da Tensão Arterial; Teste glicose; Teste Colesterol; Teste Triglicéridos

Rua Cepo 119 | 4415-582 CRESTUMA | Telf. 227 651 017 | Fax: 227 639 046



Farmácia
Correia de Melo

Sofia Martins Sousa

Advogada

Av. da República, 1711 S/L Esq. Tras. Sala 2
4430-206 Vila Nova de Gaia | Telf. 223 700 574
Email: sofiamartinsousa-49152p@adv.oo.pt



Eduardo Gomes Silva

RELÓGIOS * OURO * PRATA
CONSERTOS C/ GARANTIA

Rua Barão do Corvo, 195
4400-039 Vila Nova de Gaia
Telf./Fax: 223 753 272



Santa Marinha

FUNERÁRIA ST.^a MARINHA

Funerais
Transladações
Cremações
Serviço permanente
para todo o país

T. 223 756 294
F. 223 756 294
M. 917 567 834

R. Cândido dos Reis, 52/54 * 4400-069 Vila Nova de Gaia

Trilab - Projecto Fabrico e Montagem de Laboratórios, Lda

Experiência e conhecimento

A Trilab iniciou em 1998 e dedica-se a fazer projectos, remodelação e manutenção de laboratórios quer a nível de ensino, quer a nível industrial.

Manuel Pontes fundou a Trilab em 1998, depois de vários anos a trabalhar no ramo dos laboratórios: "A idade foi avançando e decidi dedicar-me apenas à área de projectos". Assim, a empresa concebe projectos e remodelação de laboratórios. "Muitas vezes fazem-se muitas asneiras, porque não se define o que se quer para um laboratório e depois há uma série de problemas, porque há uma série de normas a cumprir, quer na higiene quer na funcionalidade. É importante definir os pré-requisitos do laboratório, por isso colaboramos com as pessoas responsáveis pelos laboratórios", contou o empresário ao "Notícias de Gaia". Além disso, a Trilab acompanha também o trabalho dos arquitectos: "Também colaboramos com os próprios arquitectos, pois a maior parte deles não estão vocacionados para isso e como temos *know-how* ajudamos nessa área".

A empresa tenta, ainda, sensibilizar as empresas para a necessidade de cumprimento de regras, que não páram de ser actualizadas na União Europeia: "Temos a preocupação de tentar sensibilizar as pessoas para os problemas, nomeadamente para estar a par das normas, que têm que ser cumpridas, como a ventilação, a organização. O nosso objectivo é estudar todos os condicionantes que os laboratórios exigem".

Projectos em Angola

A Trilab está envolvida em



grandes projectos, quer públicos, quer privados. "Neste momento, estamos a trabalhar em projectos de uma Clínica dentária e num de projecto de controlo de riscos de acidentes de trabalho. Além disso, estamos a trabalhar no parque escolar, contudo os concursos públicos estão rodeados de uma série de burocracias que limitam a sobrevivência de pequenas empresas", alertou Manuel Pontes.

A empresa actua num mercado muito extenso: "Em todas as áreas há sempre um laboratório ou de controlo de qualidade ou de exigências de fabrico, etc, quer em universidades, fábricas e outras empresas".

Actualmente, um passo importante que a Trilab quer dar é o da internacionalização e, futuramente, poderá trabalhar com

Angola: "Estamos a tentar trabalhar para fora. Em Angola é muito difícil, porque é um país desorganizado, porque é um país que se está a movimentar agora, assim como Moçambique. Estes mercados são apetecíveis, porque têm oportunidades enormes, pois há muita coisa para fazer".

A internacionalização poderá ser uma forma de "fugir" à crise, já que Manuel Pontes acredita que a verdadeira crise ainda está para chegar: "Pessoalmente, acho que a crise ainda não está instalada, pois neste momento as pessoas continuam a investir, claro que sempre com certos receios, porque estão a ver no que isto vai dar".

Outro problema, para o qual o empresário olha com algum receio é o facto de muitas das infra-estruturas estarem centralizadas em Lisboa:

"Ainda agora estamos com um orçamento para um laboratório que se vai mudar do Porto para Lisboa. Acho que esta centralização prejudica as empresas do Norte e não há razão para que seja necessário estar tudo em Lisboa e é, sem dúvida, uma questão que me causa alguma preocupação". Consequentemente, faz com que "as infra-estruturas que ficam abandonadas não tenham aproveitamento".

Apesar de tudo, até agora o balanço da Trilab é "positivo". A empresa conta com a colaboração de três funcionários: "Temos uma arquitecta, um informático e uma pessoa que trata da manutenção dos laboratórios. Quando são necessários outros serviços, subcontratamos empresas que os façam".



TRILAB - Projecto, Fabrico e Montagem de Laboratórios, Unipessoal Lda

Travessa Pedro Nunes nº 166, Miramar - 4405-712 Vila Nova de Gaia - PORTUGAL
Tif. & Fax: +351 229 039 224 Tlm.: +351 966 501 970 E-mail: geral@trilab.pt

*Na indústria,
ensino, medicina
e investigação
QUALIDADE é a
nossa mensagem!*

www.trilab.pt

Liga Associação de Socorros Mútuos de Vila Nova de Gaia

Serviço à comunidade

A trabalhar em prol da comunidade, a Liga quer agora avançar com o projecto do lar da terceira idade e vai abrir uma nova valência na clínica, ligada à estética. Tudo isto no ano em que vai assinalar o 129.º aniversário

A Liga da Associação de Socorros Mútuos de Vila Nova de Gaia comemora este ano, a 8 de Dezembro, o 129.º aniversário. Mas desengane-se quem pensa que a actividade da instituição está acabada, muito pelo contrário. Numa altura em que o país vive um momento de crise preocupante, a Liga quer alargar o seu apoio à comunidade do concelho, como fez saber o presidente da associação, Luís Amorim, ao "Notícias de Gaia".

"As associações deste género têm evoluído, se ao início estavam ligada ao subsídio de funerais, hoje somos muito mais que isso e estamos atentos às necessidades dos associados", referiu.

Apoio na saúde

Assim, surgiu a ideia de apoiar a saúde e a liga criou a clínica, que foi inaugurada em 2005, onde há 21 especialidade e onde trabalham 42 médicos: "O nosso quadro é especializado e temos muitas valências. Além da assistência tem também a farmácia, onde os associados têm descontos na compra de medicamentos". Na clínica, as especialidades mais procuradas entre o universo de 43 mil associados é a pediatria e a ginecologia.

Agora, vai surgir uma nova valência, a da estética, prestando serviços na área da dermoestética e na depilação a laser. "A clínica é uma alternativa muito significativa ao serviço público, porque entre o tempo de espera por uma consulta e o que se paga de taxas moderadoras, acaba por ser mais vantajoso recorrer à Liga", defendeu Luís Amorim.

O serviço de apoio ao domicílio é outro serviço que está a começar a ser implementado pela instituição: "Vamos fazer em parceria com outras instituições que já têm experiência na área, o que será mais vantajoso, porque não vamos começar nada do zero, como criar uma infra-estrutura, e é uma forma de ter um serviço que vem colmatar outras das carências da nossa comunidade, principalmente aos idosos".

A faixa etária que mais procura este tipo de serviços é entre os 40 e os 70 anos de idade, porém o presidente revela que há uma preocupação em atrair os mais jovens: "Fizemos a introdução de



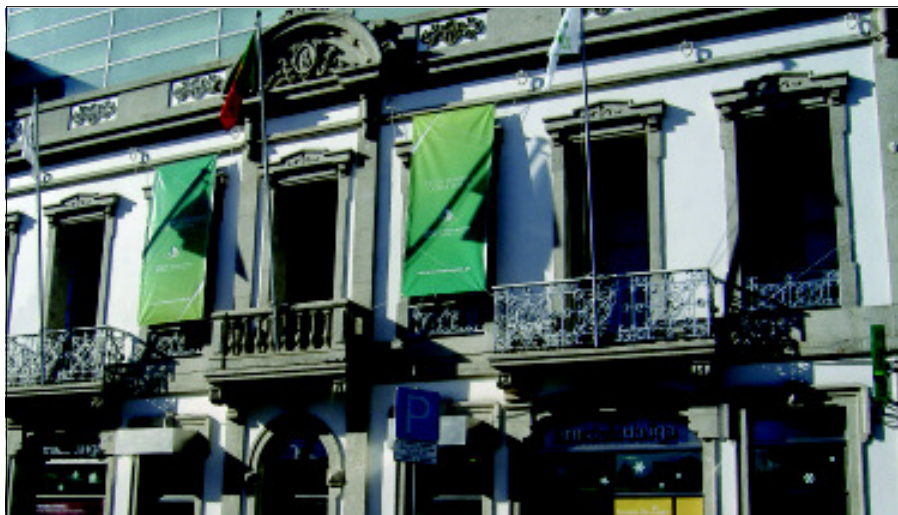
umas quotas só para a saúde, porque é normal as pessoas mais novas não quererem o subsídio de funeral e não pensam nisso".

Construir um lar

O próximo projecto que a Liga quer apostar é a construção do lar da terceira idade, que se vai situar na rua Serafim Rodrigues da Rocha, junto à clínica, que terá 59 camas. "O terreno é nosso, o projecto já foi aprovado e só estamos à espera de ter fundos para arrancar com a construção. Concorremos a financiamento, mas não fomos contemplados", adiantou Luís Amorim. O lar já era para ter arrancado de 2010, mas a situação económica não permitiu que se avançasse para a construção, entretanto o projecto ficou em stand by e a direcção da instituição está a fazer esforços para que o projecto do lar passe do papel para a realidade. "Queríamos que o lar tivesse uma unidade de cuidados continuados", acrescentou.

Aliás, projectos e novas ideias é o que não faltam à Liga de Associação de Socorros Mútuos de Vila Nova de Gaia, já que quer ainda avançar com um projecto para uma creche e um infantário, o que não deve acontecer tão cedo: "Queremos sempre fazer coisas novas e colmatar as necessidades que existe na comunidade".

Recorde-se que a Liga é a junção de três associações a Vilanovense, esta também centenária, a Oliveirense e a Montepio Vilanovense.



A Vilanovense
Associação Mutualista

ASSOCIAÇÃO VILANOVENSE DE SOCORRO MÚTUO

Rua Serafim Rodrigues da Rocha n.º 39
4400 - 306 Vila Nova de Gaia
Tel: 223754711
Fax: 223744513
geral@avilanovense.pt

Horário de funcionamento:

De Segunda-Feira a Sexta-Feira
09.00h - 12.30h | 14.00h - 18.00h

Quinta da Boucinha

Um recanto no centro da cidade



Situada na EN 222, em Oliveira do Douro, a Quinta da Boucinha está a festejar 21 anos de excelência, onde prima pelo serviço de qualidade sintonizado com a elegância. Além do restaurante, a quinta está preparada para organizar banquetes de festas, casamentos, baptizados e comunhões

A Quinta da Boucinha está a comemorar 21 anos e destaca-se pela sua casa senhorial, que foi construída no século XVII e que sofreu uma restauração nos finais do século XX. Os jardins, o local onde se realiza a recepção de diversos eventos, é uma verdadeira atracção para os clientes.

Aliás, a sala de restaurante proporciona tranquilidade, com vista panorâmica para os amplos jardins. O restaurante, onde da ementa principal fazem

parte os mais importantes pratos da cozinha tradicional portuguesa, proporciona um ambiente elegante, ideal para reuniões de trabalho. De terça a sexta (salvo exceção, sob consulta), ao almoço e jantar, o serviço é de Buffet, pelo preço 10 euros, que foi implementado recentemente: "É constituído pela mesa de aperitivos, há sempre dois pratos de peixe e dois de carne e depois as sobremesas". Nestes dias e fim de semana funciona também o serviço à Carta de Restaurante, onde uma refeição pode ficar pelo valor de médio de 17,5 euros. As principais especialidades são o bacalhau à Boucinha, as espetadas e a vitela assada. O restaurante conta com a colaboração em média de 10 pessoas, que garantem diariamente a qualidade da arte de receber e da cozinha: "Trabalhamos com excelentes profissionais e a qualidade é o nosso objectivo principal. Nesta altura de crise, a qualidade é que nos faz sobres-sair e combater as dificuldades", referiu a gerente.

restaurante, como por exemplo, aquela ideia em que o nosso serviço é caro, o que não é de todo verdade", referiu Odete Caldeira.

As salas independentes climatizadas, o estacionamento privado para cerca de 150 viaturas e a equipa de profissionais qualificados, fazem da Quinta da Boucinha o sítio ideal para cocktails, festas, casamentos, reuniões ou simplesmente um evento onde tudo se pode realizar ao gosto do cliente.

A sala de eventos, com capacidade para 300 pessoas, é um espaço muito procurado para casamentos: "Há alturas mais procuradas do que outras, mas já temos reservas para 2013. Nos jardins é feita a recepção aos convidados, mas também se pode realizar ali o casamento pelo civil". Em todo o menu dos eventos, já está incluído, o aluguer da sala, arranjos florais, decoração, serviço de bar aberto e outras surpresas. Os noivos podem escolher entre quatro menus (Jardim, Chafariz, Fonte Formosa e Boucinha) e este serviço pode ficar a partir de 52,50 euros por pessoa. A quinta conta com uma equipa que colabora apenas no serviço de eventos: "Temos uma equipa que só trabalha para isso".

Além de casamentos, a Quinta da Boucinha, também, oferece menus especiais para festas de aniversários, festas de empresas, instituições, associações e outras. Por outro lado, os espaços podem, ainda, ser alugados, em função da disponibilidade, a entidades terceiras, para organização de Cursos, Seminários ou Workshops. As salas têm capacidades que variam entre 20 e 350 pessoas (áreas desde 50m² até 350m²), com vários equipamentos, se solicitados. Os valores variam consoante a sala, o tempo de utilização e os horários.

A Quinta da Boucinha está encerrada aos Domingos à noite e à segunda-feira (excepto para eventos). Para saber mais sobre o espaço basta visitar o site da internet www.boucinha.com

Organização de eventos

Há dois anos que a gerência da Quinta da Boucinha passou para a mãos de Odete e Rui Caldeira, que decidiram continuar com o negócio de família, á qual se dedica totalmente: "Tem corrido muito bem, sentimos é que temos que desmistificar algumas coisas sobre o



Av. Vasco da Gama | Oliveira do Douro
4430-341 Vila Nova de Gaia
(Estrada 222 Avintes, junto ao Salvador
Castano)

QUINTA DA
BOUCINHA
VILA NOVA DE GAIA

Reservas através do telefone 22 782 77 64
ou telemóvel 91 804 75 08
www.boucinha.com
info@boucinha.com

‘Tripas à moda do Porto’ uma das 7 Maravilhas da Gastronomia

O município de Gaia, a Confraria das Tripas e o Restaurante D. Tonho vão promover no dia 30 de Julho um Mega Almoço na Beira Rio para apoiar um dos pratos finalistas às 7 Maravilhas da Gastronomia de Portugal, "As Tripas à Moda do Porto".

O principal objectivo desta iniciativa, é conseguir que este prato seja eleito uma das 7 Maravilhas da Gastronomia, através de uma grande votação, que poderá ser feita de forma simples através do site www.7maravilhas.pt, www.Facebook.com/7MGastronomia, chamada telefónica para o 760 302 715 (custo 0,60+iva) ou através do envio de sms para o número 68933 com o texto: 715 (custo 0,50+iva)

Rui Veloso e Rosa Mota, vão ser os padrinhos deste Mega Almoço, que terá como mandatário Germano Silva e aos quais se juntaram, aceitando pertencer à Comissão de Honra, personalidades como: Alcino Soutinho, Artur Santos Silva, D. Manuel Martins, Manuel de Oliveira, Domingos Paciência, Vitor Baía, Luis Represas, Tiago Monteiro, entre muitos outros.

Para esta iniciativa que pretende juntar um grande número de pessoas, vão ser colocados à venda no Posto de Turismo de



Gaia e na Gaianima, bilhetes com um preço simbólico de 1 Euro e cuja receita reverterá a favor de uma Instituição de Solidariedade Social.

Depois das "7 Maravilhas de Origem Portuguesa no Mundo" e das "7 Maravilhas Naturais de Portugal", está em marcha uma nova eleição, onde se vão continuar a explorar os grandes valores e paixões dos portugueses, e em que o público participa através do voto.

Após a divulgação e promoção do Património Histórico e Natural do nosso País, é a vez da Gastronomia ser eleita para dar continuidade às "7 Maravilhas".

Com o objectivo de divulgar e promover o Património Gastronómico Nacional, reconhecido a nível mundial, as 7 Maravilhas a eleger, vão reflectir todas as componentes da boa mesa portuguesa, associadas a regiões que as representam, o que será seguramente um roteiro

imperdível.

Entre 7 de Fevereiro e 27 de Março foram apresentadas 433 candidaturas, as quais foram sujeitas a votação por um Painel de Especialistas que elegeram as 70 pré-finalistas, de onde saíram em Maio as 21 finalistas, organizadas em sete categorias (entradas, sopa, marisco, peixe, carne, caça e doces) desta eleição que terá lugar em Setembro.

Dos pratos finalistas mais votados as "Tripas à Moda do Porto" foram as distinguidas pelo concurso. Um prato que se confunde com a história da região, e que remonta à época dos Descobrimentos acabando por se perpetuar até aos nossos dias tornando-se num dos elementos gastronómicos mais característicos da cidade, de tal forma que, com ele, nascia também a alcunha de tripeiros, como ficaram a ser conhecidos os portugueses desde então.

As "Tripas" estão na fase final e precisam de votos para conseguir o grande objectivo: Ser uma das 7 Maravilhas da Gastronomia Nacional



Comercialização de Sucatas Ferrosas e não Ferrosas Peças usadas para automóveis RECOLHAS



Travessa das Pedreiras do Cadavão, 180 | 4410-805 Vilar do Paraíso
Rua dos Terços, 606 | 4410-236 CANELAS
VILA NOVA DE GAIA
Telef. / Fax: 227 111 112 | 227 137 405
Email: transcadavao@hotmail.com

Daniel Morais SA

Empresa pioneira na reciclagem

A Daniel Morais SA foi fundada em 1982 e desde então não tem parado de crescer. A empresa, que se dedica à reciclagem e reaproveitamento de material plástico, exporta para vários países, com especial enfoque para o mercado asiático

A empresa Daniel Morais, S.A., tem vindo a desempenhar um papel decisivo no processo de reciclagem e reaproveitamento de material plástico, sobretudo pós-industrial. Situada na Zona Industrial de Serzedo, a empresa, que é certificada CCDRN (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte), marca a diferença no sector da Gestão e Valorização de resíduos plásticos, desde 1982. "Já estava na área dos plásticos e percebi que havia uma lacuna na área e apostei na reciclagem. Há mais de 28 anos que a reciclagem e o ambiente têm sido nossa preocupação. Podemos afirmar que fomos dos primeiros a reciclar o plástico em Portugal", começa por contar Daniel Morais.

A empresa comprometeu-se desde então com o ambiente e contribui para a sua preservação ao permitir a reutilização do material plástico: "Recebemos, sobretudo, plástico industrial e depois de reciclado voltamos a vender à indústria".

Desde a fundação que a missão é alcançar o mais elevado grau de qualidade e desempenho para garantir a satisfação dos clientes, esperando até exceder as expectativas.

Aposta na exportação

"A Europa agora não está a comprar, só tenho



mercado na Espanha e na Itália. A China corresponde a 80 por cento da nossa produção. É um mercado excelente para trabalhar, pois está carente de plástico", revelou o responsável pela empresa. Aliás, a aposta na exportação é que tem feito sobreviver a empresa: "Aqui em Portugal vende-se mal e para receber os pagamentos é ainda pior".

O segredo do sucesso da Daniel Morais pode ser atribuído ao facto de ser uma empresa inovadora, pois investe em processos avançados de produção e cumprimento de toda a regulamentação ambiental. Para o empresário o resultado tem sido positivo: "Os resultados têm sido altamente compensadores e gratificantes, não só pela receptividade, como também pelos benefícios sociais, económicos e ambientais gerados a partir da venda dos materiais recicláveis".

A empresa emprega, actualmente, 35 colaboradores, muitos dos quais fazem parte da Daniel Morais desde a sua fundação. As competências técnicas dos colaboradores são o motor do desenvolvimento da empresa: "O sucesso dos nossos negócios depende das competências técnicas e humanas das nossas equipas, fundamentais para a garantia da qualidade das soluções e

produtos entregues aos nossos clientes".

O empresário não esconde a preocupação em recrutar e reter colaboradores de elevado potencial, promovendo políticas e práticas de gestão que contribuam para o desenvolvimento das suas competências e capacidades, contribuindo assim para o dinamismo, inovação, forte know-how competitivo da Daniel Morais, o que traz reconhecimento à empresa de Serzedo.

Material pós-industrial

Para que a empresa possa vender ABS, SAN, PVC, PP, PET, PEAD, PEBD, PMMA, PA, PA 6, PA 6.6, PBT, POM, PPO, PC-ABS e PC, tem que adquirir material pós-industrial (da indústria automóvel, têxtil, mobiliário, electrónica, etc), mas a Daniel Morais trabalha, ainda, directamente com os consumidores: "Somos receptores de material pós-consumidor (redes de pesca, computadores, material plástico proveniente do desmantelamento de automóveis, de publicidade, mobiliário, etc.)".

As instalações da empresa têm uma área de 10.000 m², o que lhe permite ter a capacidade de produção de 500 mil toneladas mês. O material produzido na Daniel Morais poderá ser utilizado na fabricação de inúmeros produtos, como garrafas, baldes, cabides, pentes, "madeira-plástica", cerdas, vassouras, sacos, filmes, painéis para a construção civil e outra infinidade de opções.



DANIEL MORAIS, S.A.
trabalhamos para o bom ambiente

Largo da Rainha
Stª Isabel, 35
4410-029 Serzedo
Vila Nova de Gaia
Portugal

T: 227 118 604
F: 227 121 048

www.danielmorais.pt
geral@danielmorais.pt

Alípio Dias e Irmão

Uma sementeira com História

Desde 1933 que a empresa comercializa sementes para agricultura e jardins, mas entretanto, com a evolução da sociedade, a Alípio Dias alargou o leque de produtos, tornando-se mais do que uma sementeira

A Alípio Dias e Irmão foi fundada a 13 de Janeiro de 1933, mas só sete anos depois foi registada como "A Sementeira". Com sede na rua Mouzinho da Silveira, no Porto, a empresa hoje conta ainda com um armazém em Vila Nova de Gaia, em Arcozelo. Desde a sua fundação, que a empresa nunca saiu das mãos da família Dias e se, inicialmente, se dedicava à venda de sementes para a agricultura e jardins, hoje já não é isso que acontece e a Alípio Dias é mais do que uma sementeira. "Uma das coisas que mudaram é que hoje em dia não somos só uma casa que vende produtos agrícolas, vendemos máquinas, utensílios, material para campos de golfe, entre outros. Tivemos que alargar o nosso leque de produtos, para podermos continuar com a empresa. Além disso fazemos a manutenção das máquinas", revelou o director Pedro Dias.

Assim, actualmente, a empresa comercializa: Sementes Hortícolas, Sementes Hortícolas Leguminosas, Sementes Hortícolas Híbridas, Sementes Hortícolas Biológicas, Sementes de Rebentos, Sementes de Flores, Sementes Aromáticas, Sementes de relva, Sementes para vegetalização, Sementes para forragens, Bolbos de Flores, Roseiras e arbustos, Árvores de fruta, Adubos e substratos, Material para jardinagem e lazer, Máquinas para relvados e Material para campos



de Golfe.

Aposta no mercado africano

Pedro Dias aponta como grande mudança na empresa a área da comercialização: "Hoje em dia com a globalização é mais fácil arranjar representação". Da globalização advém, também, a possibilidade de apostar na exportação, se bem que nesta área a empresa encontra algumas dificuldades: "Temos trabalhado com Angola, mas é um país desorganizado, sem base de dados e muitos dos contactos somos nós que fazemos. Muitas empresas contactam-nos uma vez e depois esquecem-se e então temos que ser nós a fazer esse trabalho".

Ao longo dos anos, a empresa foi-se expandido e em 1995 a Alípio Dias abriu em Arcozelo um armazém e dois anos mais tarde comemorou a abertura de uma loja ao público nesse local: "Sentimos necessidade de expandir, de forma a dar uma maior resposta aos clientes". A informatização foi outra aposta da empresa, hoje os clientes podem fazer as encomendas e esta será entregue ao domicílio no espaço de 24 horas. "Em 1998 é iniciado o processo de informatização por sectores da empresa, tendo em 2000 sido consolidado o processo com a ligação on-line da Sede e do Armazém de Arcozelo, tendo também sido efectuada a passagem de toda a expedição para Arcozelo", explicou.

Produtos de qualidade

Desde 1985 que a Alípio Dias e Irmão fez acordos com empresas estrangeiras para a fixação de eco - tipos nacionais, com o objectivo da sua inscrição no catálogo comunitário. No mesmo ano é assinado um acordo com um obtentor objectivando ensaios de adaptação, promoção e comercialização das suas variedades de ponta.

Assim, continuando uma tradição antiga de ligações a diversas casas comerciais, a empresa tem várias representações/distribuições para o mercado português, sendo as principais United Genetics, Sakata, Clause, Nirit, Tokita, Jacklin seeds, Ragt, DLF Trifolium, Honda, Allett, Toro, Hayter, Kubota, MTD, Ett-Yara, Tacit. Uma das preocupações que a empresa tem desde a sua fundação é a manutenção da qualidade dos seus produtos, para isso criou um laboratório, onde faz a análise da pureza e germinação de todos os lotes que dão entrada na empresa.

Aliás, a tradição é algo que a empresa quer preservar. Em 2003 é feita a remodelação de todo o edifício da sede no interior, arranjo da fachada e recuperação de telhados. "Preocupamo-nos em preservar a nossa História, é claro que isso tem mais encargos para nós, porque não temos ajudas externas, basta ver os edifícios à nossa volta", referiu Pedro Dias. Assim, a loja mantém a traça original, com o balcão de atendimento em madeira, assim como outros pormenores herdados da década de 30.

A Sementeira

Rua Mouzinho da
Silveira, n.º 178
4050-416 Porto
PORTUGAL

Tel. 222 073 350
Fax. 222 073 359

www.asementeira.pt



Loja e Armazém

Rua Pedrinhas Brancas,
n.º 555
Grades Verdes
4405-18 ARCOZELO
PORTUGAL

Tel. 227 532 520
Fax. 227 532 521

AGÊNCIA DE PUBLICIDADE EM ENTREVISTA



Entrevista a Bruno Moreira, sócio-gerente da agência situada em Gaia

Fale-nos da Modal...

A Modal é uma agência de publicidade, que se assume perante o mercado como um centro de soluções para os problemas das empresas, relacionados com a comunicação e o Marketing. Como apresentamos uma ampla gama de serviços, conseguimos satisfazer praticamente todos os perfis de empresas, para todas as necessidades. Com departamentos internos de criação gráfica, projecção de interiores e projectos de arquitectura, produção de suportes publicitários - desde impressão de pequenos e grandes formatos, até acabamentos e estruturas - e um departamento inteiramente dedicado à criação de páginas Web, a Modal percorre os vários campos que resumem as actividades das empresas, em grosso modo, o que permite criar soluções integradas. Na componente do projecto empresarial, a Modal está paulatinamente a criar raízes sólidas e seguras, cujos resultados saltam à vista todos os meses. Não falo apenas na facturação, mas também no reforço do nosso posicionamento no mercado, pela melhoria crescente dos nossos recursos e pelas sucessivas provas de grande qualidade no trabalho.

Há quantos anos existe?

A Modal foi criada em 2009 apesar de já exercer a partir de 2008, porém noutros contornos. Nessa altura, criou-se um projecto empresa, de bases sólidas e vincadas, para atacar o mercado. Desde então, e com muito esforço da parte de todos, a empresa tem vindo a repetir conquistas e a ganhar espaço. Obviamente que quando foi criada, estávamos a entrar numa crise que não trazia boas perspectivas. É exactamente por isso que temos dito sempre que estamos em contra-ciclo, porque nós nascemos numa situação de queda rumo a uma profunda recessão. Crescer de 2009 para cá tem exigido um dedicação e competência tremendas.

Qual é o segmento de mercado?

A Modal trabalha um leque muito amplo de clientes. Desde pequenos comerciantes a grandes empresas do panorama nacional, com as quais possuímos contratos de avença para gerir os seus bugets anuais. A nossa estratégia comercial é que nos permite fazê-lo. Trabalhamos muito intensamente o marketing digital, de forma a trazer diariamente clientes novos para a Modal, o que de facto tem dado muitos frutos. Através de estratégias mecanizadas conseguimos uma média de 2 novas empresas a solicitarem-nos cotações e trabalhos. Depois, numa fase posterior, preocupamo-nos com a relação com as

peçoas. Os clientes acabam por estabelecer fortes relações comerciais que nos permitem essencialmente duas coisas fundamentais: a fidelização destes clientes, que dá origem a um crescimento sustentado, e a criação de novos contactos em rede, que geram mais e novos contactos, e contactos estes que não dependem directamente das estratégias iniciais de captação.

Porque escolheram Gaia para se instalar?

Escolhemos Vila Nova de Gaia por vários motivos. Apesar de ser uma cidade que apresenta muita concorrência nesta área, é uma cidade dinâmica e com uma ligação muito acessível com o Porto e cidades periféricas, como Matosinhos, Maia, entre outras. Para além de ser a cidade de habitação dos sócios, o que permite uma flexibilidade maior, Gaia é um espaço geográfico que tem vindo a apresentar uma abundante actividade empresarial e de negócios, sucessivamente dinamizada por eventos que atraem pessoas.

Tem sentido muito a crise?

A área da publicidade, a par de muitas outras, pode estar inserida num grupo de áreas fortemente abaladas pela dita crise. Sinceramente, nós não temos pensado muito nela porque temos atingido excelentes resultados e o trabalho tem sido crescente. Porém, se avaliarmos a procura directa, a capacidade orçamental dos clientes e alguns outros factores, rapidamente percebemos que houve um preocupante abrandamento da intenção de investimento. Torna-se simples deduzir que numa política de contenção de custos, a empresa facilmente cortará na publicidade. Infelizmente muitas empresas da área estão a fechar...o que por um lado abre o mercado, mas por outro evidencia a dificuldade brutal que se tem vindo a sentir nesta área.

Qual foi o projecto concretizado que mais satisfação deu à empresa?

Os projectos que internamente nos trazem maior satisfação, são aqueles que nos trazem maior continuidade no trabalho, e nos permitem uma boa interacção entre departamentos. Costumamos apelidá-los como projectos integrados, na medida em que existe mais do que um departamento em acção. Não posso nem devo destacar clientes, mas como é normal quanto maior for a exposição dos trabalhos, mais pessoas o vêem e comentam, mais elogios e/ou críticas recebemos, e é precisamente isso que nos permite fortalecer os nossos recursos humanos e dar qualidade ao nosso trabalho e desempenho enquanto profissionais da área da criatividade.

HOSPITAL VETERINÁRIO DE GAIA



Dr. Sérgio Alves, médico veterinário e proprietário do HVG, fala-nos acerca do ambicioso projecto empresarial

Fale-nos do Hospital Veterinário de Gaia...

O HVG é um projecto de vida. É um Hospital Veterinário constituído de raiz que tem por missão prestar os melhores cuidados médicos e pretende continuar a ser uma unidade de referência na área metropolitana do Porto. Disponibilizamos um leque alargado de serviços de saúde para o animal e contamos com uma equipa de veterinários e auxiliares competentes e experientes, para além de equipamentos de diagnóstico tecnologicamente avançados. De realçar que foi o primeiro Hospital Veterinário do concelho de Gaia.

Há quantos anos existe?

Existimos há 4 anos. Abrimos em 2007 como Centro Veterinário dos Carvalhos e este ano alterámos a denominação para Hospital Veterinário de Gaia, uma vez que cumprimos todos os requisitos necessários para o ser, do ponto de vista de instalações, equipamentos e recursos humanos.

Qual é o vosso segmento de mercado?

Os nossos clientes são muito heterogéneos. Abrangemos todas as classes sociais, sendo os nossos clientes maioritariamente provenientes de Gaia e Porto. Mas orgulhamo-nos de ter inúmeros clientes de outros distritos, como Aveiro, Braga e Viana do Castelo, que fazem questão de percorrer dezenas de quilómetros para os seus animais serem acompanhados pela equipa do HVG. Dedicamo-nos à clínica de animais de companhia, sendo os nossos pacientes fundamentalmente cães e gatos e, em menor escala, os animais exóticos.

Porque escolheram Gaia para se instalar?

Gaia é um concelho que tem apresentado níveis de crescimento muito interessantes nos últimos anos. Quando iniciámos a nossa actividade, identificámos lacunas no mercado local no que respeita a um serviço integral de cuidados médicos aos animais, isto é, fazia falta um Hospital que oferecesse todo o tipo de serviços médico-veterinários, nomeadamente um serviço de atendimento 24h (havia muitas clínicas de menor dimensão, mas nenhuma oferecia este serviço que é bastante valorizado pelos clientes). O HVG veio preencher essa lacuna. Adicionalmente, sou natural de Gaia e naturalmente

mantenho ligações afectivas muito fortes com esta bela cidade.

Esta é uma área em que se sente muito a crise?

A crise tem vindo a reflectir-se praticamente em todos os sectores de actividade, fundamentalmente porque o consumo privado tem vindo a decrescer. No entanto, esta é uma área que envolve muito as emoções, por isso a decisão do cliente nos procurar e requerer os nossos serviços tem subjacente critérios emotivos, do lado do amor e a dedicação pelo animal. Este amor incondicional para com o elemento mais pequeno da família, implica que em muitas situações os nossos clientes façam um esforço adicional de investimento.

Quais são as particularidades desta área?

É uma área que envolve muito os sentimentos. Pois o animal de companhia é mais um elemento da família, e muitas vezes, o único.

Quais são as apostas para vencer a crise?

Sempre nos pautamos pela inovação, rigor e compromisso com o cliente, por isso desenvolvemos a nossa actividade para os satisfazer integralmente. Para isso, apostamos na constante evolução técnica, no contínuo investimento em tecnologia de ponta, numa gestão profissionalizada do HVG e sobretudo no incremento do espírito da nossa equipa e na atenção cuidada aos clientes e suas necessidades. Mais recentemente, reformulámos a nossa recepção que está agora muito mais apelativa para o cliente, tendo inclusive uma zona para as crianças poderem brincar.

Como analisa a concorrência, no momento?

Cada vez mais intensa e melhor preparada, mas o HVG consegue resistir à concorrência porque estamos na linha da frente no que concerne à preparação técnica, nos meios complementares de diagnóstico e no atendimento cuidado ao cliente. Temos uma equipa constituída por 4 médicos veterinários e 4 auxiliares. O nosso horário de atendimento é muito alargado: de Segunda a Sexta das 10 às 22 horas e nos Sábados, Domingos e Feriados das 10 às 20 horas, para além do serviço de urgência 24h, 365 dias por ano.

Remax Praia da Granja

"O mercado imobiliário mantém um ritmo muito interessante"

Desde 2006 a trabalhar na área da imobiliária, Sérgio Carmo, conseguiu fazer da Remax da Praia da Granja uma das agências de maior volume de negócios no Norte do país

Há quanto tempo têm a imobiliária na Granja?

Faz exactamente 3 anos este mês. E não podia haver melhor "prenda" para o reconhecimento do nosso trabalho, do que termos sido a agência com maior volume de negócios em Maio, no Norte do País.

Qual é o balanço?

Começamos literalmente do zero a lançar a cultura da mediação imobiliária, num mercado onde as pessoas têm a percepção de que pondo um autocolante na janela conseguem vender a casa. O mercado tem mudado muito e apesar de continuar a existir uma procura maior por imóveis à beira mar, relativamente ao interior, vender uma casa actualmente implica bem mais recursos que a simples folha colada na janela. Além disso, a construção recente tem outros atributos e a preços mais competitivos; tal facto, inevitavelmente, desvaloriza as habitações mais antigas.

Qual a vantagem para quem quer vender uma casa de recorrer aos serviços da Remax?

A vantagem é a de conseguir vender a casa! E ao melhor preço e no espaço de tempo mais curto possível. Para tal há que avaliar, comparativamente, o valor do imóvel face aos outros que estão à venda e aos que recentemente foram vendidos. Depois, é necessário delinear um plano de promoção do imóvel, para atingir o potencial comprador. Tudo isto implica conhecimento de mercado e recurso a ferramentas de promoção eficazes; tais recursos só estão disponíveis nos melhores agentes imobiliários, que têm ao seu dispor a formação e tecnologia mais avançadas do mercado imobiliário.

É da opinião que o mercado imobiliário está em crise?

Não considero que haja qualquer crise no mercado imobiliário. Sinceramente, parece-me que a banca e a comunicação social tem contribuído de forma sensacionalista para essa imagem. A banca está mais restritiva na concessão de crédito e na avaliação imobiliária. Por outro lado, a oferta é maior que a procura. Mesmo assim, o mercado imobiliário mantém um ritmo muito interessante. Há 800.000 casas à venda em Portugal e no último ano foram vendidas 120.000 casas. Esta é uma situação normal em qualquer mercado economicamente evoluído: a oferta é maior que a procura. O contrário só acontece em mercados pouco desenvolvidos... como o mercado imobiliário Português até ao final da década de 90. O preço é o factor de correcção; não mais será possível adquirir uma casa, usá-la e vendê-la por um valor superior. Ora, isto nada tem a ver com crise...

Há quem defenda, hoje, que em vez de construir



se deveria começar a reabilitar casas. Acha que o futuro passa por aí?

A nossa experiência demonstra que o futuro também passará pela reabilitação urbana, complementarmente. A habitação no centro das grandes cidades é e será sempre apetecível. A única razão que leva à fuga das populações para a periferia é o elevado preço das habitações nos centros urbanos. Actualmente, há muitos prédios degradados que, se reabilitados, atrairão novamente as populações para o centro das cidades, quer com vista à aquisição, quer ao arrendamento.

A Remax também se dedica ao mercado de Luxo...

Claro que sim. É um mercado de grande potencial, quer na vertente de habitação permanente, quer de férias, quer de investimento.

Hoje também se assiste ao fenómeno do arrendamento, que tem vindo a aumentar...

O aumento da procura do mercado de arrendamento decorre da maior dificuldade de acesso ao crédito, caso contrário a aquisição é bastante mais vantajosa. O mercado de arrendamento em Portugal tem uma oferta muito reduzida, é de fraca qualidade e tem preços escandalosamente altos (chegam mesmo a ser o

dobro do que seria uma prestação de crédito habitação, mesmo quando as taxas de juro e spreads atingem picos). A recente proposta de aumento do IMI, ou mesmo o aumento das taxas de juro, levarão a um aumento das rendas (são custos que os proprietários vão querer ver reflectidos e rentabilizados).

O que difere a Remax das outras imobiliárias?

A REMAX foi a "Melhor Empresa para Trabalhar em Portugal" nos dois últimos anos. As pessoas que trabalham connosco são especiais; são empreendedoras, não têm ordenados, suportam os custos da sua própria formação e da publicidade dos imóveis dos seus clientes. Têm as mais altas comissões do mercado imobiliário, a tecnologia mais avançada, as melhores ferramentas e a auto-realização de serem livres. Trabalham por sua conta e risco, criam o seu próprio emprego e constroem carreiras profissionais de sucesso (não ficam à espera que o governo lhes resolva este problema, nem perdem tempo em manifestações a exigir que lhes dêem algo...). Tudo isto transforma-os em profissionais de elevado desempenho. Dedicam-se de corpo e alma ao seu trabalho e com um grau de comprometimento altíssimo para com os seus clientes. Todo este processo de excelência culmina no sucesso da comercialização dos imóveis dos clientes REMAX.

Materfut SA

Uma empresa em crescimento

Concebida em 2001, a Materfut SA, está envolvida, quer no passado quer no presente em grandes projectos públicos e privados. Apresenta-se, ainda como uma empresa em desenvolvimento, e o futuro passa por apostar no mercado externo.

A Materfut SA, situada na Zona Industrial de Serzedo, dedica-se a materiais direccionados para construção, "mas com uma especificidade, que permite desenvolver negócios nos mais diversos âmbitos, desde a hospitalar, escolar, hoteleira, restauração, entidades financeiras e serviços, entre outras. Tudo isto quer na construção, remodelação e decoração", explicou ao "Notícias de Gaia" Ângelo Maia, presidente do conselho de administração. O alargado leque de negócio tem sido o segredo do sucesso da empresa, que está a comemorar 10 anos e que mantém o lema de quando foi concebida: "Queremos manter uma atitude constante de transparência e seriedade em todos os compromissos que assume".

Obras públicas e privadas

A qualidade dos materiais representados pela Materfut são conhecidos, assim como o profissionalismo, e, por isso, a empresa já esteve envolvida em grandes obras, quer públicas, quer privadas: "Todos os nossos clientes e projectos tem a mesma importância dentro da empresa independentemente da sua dimensão. Mas não posso deixar de destacar o tipo de obras que mais dignificam a empresa, tais como os parques escolares, hospitais, Aeroportos, hotéis, restauração, etc.... Este tipo de projectos são apenas alguns exemplos do trabalho que desenvolvemos em Portugal. "A Materfut é uma empresa vocacionada para a importação, representação e distribuição de materiais, que se salienta pela elevada qualidade e múltiplas aplicabilidades, em que destaco a marca Dupont Corian, que de um modo mais evidente, tem destacado a empresa a nível nacional e



internacional", sublinhou o responsável.

Tendo como objectivo principal dar continuidade aquilo que mais a tem demarcado, a Materfut quer alargar as áreas de negócio para o exterior: "Queremos manter a nossa carteira de cliente, que é vasta, nos mais diversos domínios de mercado em que actuamos. Pois o projecto que norteia esta empresa prende-se com a importância de a manter viva e saudável dentro dos parâmetros que sempre

a orientaram. É claro que tudo faremos para dar continuidade ao crescimento que tem caracterizado a Materfut ao longo deste anos, estando para o efeito, a manter um forte empenho e investimento ao nível da exportação".

Enfrentar a crise

Ângelo Maia mantém a empresa focada no futuro e no crescimento, sem temer a crise que o país atravessa, e, em particular, as empresas, apesar de reconhecer algumas dificuldades. "Naturalmente, na conjuntura actual, a crise sente-se de uma forma directa ou indirecta em todas as actividades, quer ao nível das vivências concretas, quer ao nível empresarial. No que concerne à nossa empresa, continua a existir uma grande procura, constatando-se ao mesmo tempo grandes dificuldades ao nível da tesouraria", revelou o administrador.

Contudo, o balanço de uma década da empresa não deixa de ser incentivo a mais, crescimento e o administrador não se arrepende de ter aceite o desafio, que deu origem à empresa: "O balanço é bastante positivo que através dos seus resultados permitem identificar a Materfut como uma empresa moderna e competitiva, quer no mercado nacional, quer no internacional".

O crescimento da empresa tem sido constante e ao fim de 10 anos conta com o trabalho de 32 colaboradores directos e não só: "Trabalhamos, ainda, em parceria com empresas subcontratadas, que asseguram quer as vendas, quer a prestação dos serviços solicitados".



Madalena em Festa



Santa Maria Madalena



Igraja

Este fim-de-semana, centenas de pessoas estiveram na freguesia da Madalena para assistir e integrar as Festas em Honra de Nossa Senhora da Hora e Santa Maria Madalena.

Com a igreja sempre como ponto de visita mais importante, os madalenenses assistiram ainda a um leque de animações variado, desde grupos folclóricos, aos musicais como "OS DELAENSES", IMPECAVEIS BAND ou BANDANEIA, sem esquecer o tradicional fogo de artifício!

O domingo, como vem sendo habitual, foi dedicado à Majestosa Procissão com a participação da FANFARRA DE LEVER, Bandas Musicais e GNR A CAVALO. Inúmeros andores exibiram os santos, com particular destaque para a Nossa Senhora da Hora e a Santa Maria Madalena. Um momento religioso que atrai jovens, menos jovens e muitos emigrantes à freguesia madalenense.

A festa terminou ao som do Grupo Musical PONTOFIXO.

Também a classe política não faltou ao evento. Para além dos vereadores socialistas da autarquia, também responsáveis da Câmara de Gaia marcaram presença nas festividades, com o presidente da junta Francisco Leite a servir de anfitrião.



Nossa Senhora da Hora



Coreto

Sardinhas e música voltaram à Afurada



"Superou todas as expectativas!" Foi desta forma que o presidente da Junta de Freguesia da Afurada se referiu ao 2.º Festival da Sardinha Assada que decorreu no último fim-de-semana. Eduardo Morais assegura que este foi mais um passo, ainda que pequeno, para que dentro de alguns anos - "três ou quatro" - este evento seja uma "referência para toda a região Norte".

Em Portugal, apenas Portimão reúne num só local uma iniciativa destas. Um grande festival que atrai milhares de pessoas. E é à procura de atingir este exemplo que os afuradenses têm apostado cada vez mais no evento. Há outros festivais, como por exemplo o de Matosinhos, mas com componentes distintas e que decorre ao longo do concelho.

Este ano, o festival decorreu no Cais dos Pescadores e deverá ser este o local definitivo. "É ali que cheira a peixe fresco. É ali que cheira à sardinha", explicou o autarca afuradense. Ao todo, mais de sete mil sardinhas desfilarão nas travessas e aromatizaram toda a vila piscatória.

E se, de um lado, se comiam as sardinhas, do outro dançou-se e cantarolou-se ao som dos fados, dos ranchos e da música popular. O bailarico não faltou!

Mas esta festa, organizada pela junta local, tem ainda outro significado: "outro dos objectivos é a angariação de fundos para o passeio da terceira idade", explicou Eduardo Matos. E foi cumprido! No próximo dia 26 de Agosto, os menos jovens da freguesia vão passear, espairecer, conviver...

