

**ECONOMIA**  
c o n o m i a  
REVISTA DE ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO REGIONAL  
NÚMERO 07 / ANEIRO 2001

**TERNISA**  
**OU NÃO**  
**TERNISA**

QUALIDADE DO LEITE • QUINTA DOS RIBEIROS • QUE IMAGEM PARA A REGIÃO?

**NISA** **TERMAS**  
DA FADAGOSA  
**DE NISA**

SAÚDE AO NATURAL  
PARA ESTAR EM FORMA

Época Termal de Abril a Outubro

INDICAÇÕES TERAPÉUTICAS  
DOENÇAS REUMÁTICAS E RESPIRATÓRIAS (SINUSITE, RINITE, ASMA, BRONQUITE E OUTRAS)  
HEMORROIDAL, RECLPERAÇÃO MOTORA, ALTERAÇÕES DO COLESTEROL E ÁCIDO ÚRICO

ACORDOS COM LARES E RESIDÊNCIAS DE IDOSOS

MARCAÇÕES E INFORMAÇÕES: POSTO DE TURISMO DE NISA - TEL: 245 412 457  
TERMAS: 245 798 133 / 433 - FAX: 245 412 799  
camaradnisa@mail.telepac.pt



**TERNISA**

TERMAS DA FADAGOSA DE NISA E.M.

PRIMEIRA EMPRESA MUNICIPAL  
NA ÁREA DO TERMALISMO, EM PORTUGAL



C O M O I F U T U A R O

**nisa**  
**Concelho Convida**

NA ROTA DO NOVO MILÉNIO  
MUNICÍPIO DA REDE VASCO DA GAMA



*Visitem-nos!*

**O Concelho de Nisa Espera por Si !**

TERMAS • TEJO • PATRIMÓNIO • ARTESANATO • QUEIJO DE NISA  
MEGALÍTISMO • AGRO-TURISMO



## CAPA

A 1ª empresa municipal na área do termalismo no País já está a trabalhar.

•págs.6-9



## REPORTAGEM

Para a qualidade do queijo é determinante a qualidade do leite.

•págs.10-12



## LAZER

Quinta dos Ribeiros, em Alpalhão - não é possível contornar a força deste lugar.

•págs.16-17

## PME

"Agarre" os milhões da Europa.

•págs.14-15



## COMUNICAÇÃO

QUE IMAGEM PARA A REGIÃO?

•pág. 18

# SUMÁRIO



Revista de Economia e Desenvolvimento Regional  
N.º 0 / Janeiro de 2001

cmnisaint@mail.telepac.pt

### DIRECTOR-GERAL

Ilídio Pinto Cardoso

### REDACÇÃO

Helder Tenente  
João Ruivo  
José Caixado  
Patrícia Porto  
Rui Piscó

### FOTOGRAFIA

Rui Neves

### COLABORADORES

Eva Cabral  
Luis Rosendo

### PROJECTO GRÁFICO

Miguel Patrocínio

### ILUSTRAÇÃO

João Bizarro

### PROPRIEDADE

Ternisa, E.M.

### IMPRESSÃO

Imprimejo - Artes Gráficas, Lda.  
Gavião

### REGISTO NO INSTITUTO DA COMUNICAÇÃO SOCIAL

A aguardar



POE - Programa Operacional de Economia

## ABERTURA

*Que ideia "peregrina" será esta de, na abertura de um novo milénio, em plena Nova Economia, onde se fala e pratica a Globalização, e os negócios correm na Internet, editar uma revista de economia no Norte Alentejano, a partir de Nisa, um concelho de Produtos Regionais e de Pequenas e Médias Empresas, da Velha Economia?...*

*A e-Nisa tem todo o sentido, assim o penso e declaro em nome dos seus fundadores e promotores.*

*Repare: Larry Ellison, patrão da Oracle, empresa mundial de software, velho rival de Bill Gates, disse recentemente em entrevista à revista Exame: "Há só uma economia; não faz sentido falar em Velha Economia e Nova Economia. O problema é que muitas empresas pensaram que bastava ir para a Internet para terem sucesso; acreditaram que estávamos perante um novo conjunto de regras económicas. Mas apesar dos excessos, não há dúvida que a Internet veio revolucionar muita coisa no mundo das empresas. As que souberem aproveitar as inovações tecnológicas para melhorar processos e a forma como comunicam tornar-se-ão muito mais eficientes e competitivas.*



*Um mau negócio off-line será sempre um mau negócio on-line".*

*É pois neste sentido, que a e-Nisa vai caminhar, dando visibilidade à nossa Economia, aos seus factores e instrumentos positivos e negativos. Hoje, o conhecimento é uma mais-valia para as empresas. Por isso, a e-Nisa quer contribuir para uma gestão efectiva da informação e uma gestão efectiva do conhecimento - é que esta é proporcional ao sucesso.*

Ilídio Pinto Cardoso  
ipc@mail.telepac.pt



# Televisão Regional da Extremadura

*vai apostar no Alentejo*

Um dezena de empresas portuguesas e espanholas do sector audiovisual vão criar uma parceria com vista à exploração da Televisão Regional da Extremadura. Neste momento já decorre um estudo sobre as perspectivas do mercado espanhol e português, estando em análise possibilidades de colaboração através de programas transfronteiriços que possam interessar, sobretudo aos dois lados da raia.

Da parte portuguesa estão representadas as principais produtoras, públicas e privadas, cujo o entendimento com a Associação de Produtoras Extremeñas de Contenidos Audiovisuales (Apeca) já estará numa fase adiantada, de acordo com o gerente da Apeca, Francisco Vacas, assumindo que o objectivo deste projecto, "não é só mercado extremeño. Pretendemos competir em todos os mercados, mas o prioritário é o português, por razões óbvias", reforçou, alegando que a proximidade geográfica, principalmente entre a Extremadura e o Alentejo, pode ser o tónico para um projecto de sucesso, que promete "trazer grandes inovações televisivas" a ambas regiões.

## Nisa em Alvalade

*promoção de alimentos tradicionais*



A Câmara Municipal de Nisa e a Região de Turismo de São Mamede promoveram no passado dia 9 de Dezembro, no Estádio José de Alvalade, uma divulgação de "Alimentos Tradicionais de Nisa".

A promoção decorreu durante o jogo de futebol da 1ª Liga entre as equipas do Sporting e Belenenses.

Na zona vip da bancada central junto da porta 2 esteve patente uma exposição de produtos como o Queijo de Nisa, Fichados de carne de porco, o Mel, os diversos Doces Tradicionais e o Pão do Norte Alentejano.

## Delta Cafés com cartão

*uma boa solução financeira e tecnológica*

Considerado o primeiro cartão inteligente europeu a ser aplicado em operações de factoring, o Cartão Delta-Dealer Card surge como uma ferramenta que estende o conceito de marketing one-to-one à distribuição grossista. A solução apresentada pela espanhola Pastor Serfin oferece, segundo o seu administrador Carlos Nunes, "um novíssimo conceito de pagamento e fidelização", operando de forma remota.

O Cartão Delta visa reforçar a relação com o cliente sob o ponto de vista comercial, potenciando as vendas, optimizando e mantendo a rede de clientes no mercado da restauração. Por outro lado, o cliente poderá proceder à amortização mensal através de

transferência bancária. As transacções são geridas pela Pastor Serfin, empresa do grupo Banco Pastor.

Das vantagens para o cliente na adesão ao cartão enumeradas pela Delta Cafés, destaque para atribuição de um crédito gratuito, associação a uma linha de crédito automática, ampliação dos prazos de pagamento e associação a um programa de descontos patrocinados por um grupo de parceiros constituído por 10 empresas, que promovem melhores condições na aquisição dos seus bens, produtos ou serviços.



## CUIDAR DA ÁGUA É GARANTIR O FUTURO

O ciclo de palestras promovido pela Câmara Municipal de Nisa em Novembro último, subordinado ao tema "Cuidar da água é garantir o futuro" teve como finalidade a promoção de uma campanha educativa da água alertando para os problemas de poluição decorrentes da acção do homem (causas e efeitos) e a relação entre a água e a saúde pública.



Relativamente aos riscos para a saúde motivados pela má qualidade da água foi apresentada a necessidade de implementação de tratamentos cada vez mais sofisticados, uma vez que a avaliação dos riscos associados à variação da qualidade da água é difícil de "medir" devido à insuficiente evidência epidemiológica.



## Pequenos Agricultores vão ter ajudas até 9 mil contos

Os pequenos agricultores portugueses vão ter ajudas até 9 mil contos, através do Programa Agro, integrado no terceiro Quadro Comunitário de Apoio (QCA), garantiu o Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas.

O Agro tem por objectivo "dar estímulos e ajudas financeiras aos agricultores, a nível individual ou a explorações agrícolas, agro-industriais, lagares de azeite ou, mesmo, à instalação de industriais", explicou Capoulas Santos.

O titular da pasta da agricultura, que falava aos jornalistas no decorrer de uma visita às instalações da Agro-Raia-

na, sediada em Elvas, adiantou ainda que o novo programa conta com o reforço de 30 por cento dos meios financeiros relativamente a 1999.

"Pela primeira vez, vão existir apoios para a pequena agricultura familiar, ou seja, os pequenos agricultores poderão agora ter ajudas até 9 mil contos, com financiamentos a fundo perdido, na ordem dos 50 por cento", disse.

Capoulas Santos garantiu, ainda, que o programa está muito perto de entrar em plena execução, uma vez que 90 por cento das portarias foram já publicadas em Diário da República.

## TURISMO RURAL GANHA UNIDADE EM ALPALHÃO

A Quinta dos Ribeiros, unidade de Turismo Rural em Alpalhão, abriu oficialmente as suas portas em cerimónia presidida pelo Governador Civil de Portalegre e Presidente da Região de Turismo de S. Mamede.

Esta unidade teve participação financeira do SIR.



## Recenseamento Geral da Agricultura: menos explorações no Alentejo

Os resultados definitivos do Recenseamento Geral da Agricultura de 1999 referentes ao Alentejo, recentemente apresentados pelas Direcções Regionais de Agricultura e do Instituto Nacional de Estatística, apontam para a inexistência de rejuvenescimento e menos explorações.

Os resultados podem ser consultados através da Internet.

DESTAQUE



# TERNISA

## Novo conceito empresarial aplicado nas Termas

No Alentejo, onde o tecido empresarial é, de uma maneira geral, débil e onde os municípios são as principais

«empresas», a Câmara de Nisa decidiu procurar parcerias com empresários privados para explorar as Termas da Fadagosa.

Nasce assim a TERNISA, E.M.. Os empresários acreditam no projecto e as obras para o novo Balneário (antevisão na foto à esquerda) podem arrancar no próximo ano.

Enquadrado numa bela paisagem natural, as Termas da Fadagosa tornaram-se num símbolo de persistência do homem que, ao longo dos anos, procurava nas suas águas alívios para



os seus pereceres. Houve, no entanto, e não poucas vezes, inércia de se plorar este importante recurso com orme as necessidades e as exigências de qualidade que se reclama nos nossos dias. «Nos últimos dez anos envelhamos no Concelho de Nisa um projecto de Termalismo que procurámos implementar com todo o entusiasmo e o máximo de rigor», referia o presidente da Câmara Municipal de Nisa, José Manuel Basso, ao jornal *das Termas de Nisa*, no passado verão. Como o sonho comanda o homem, as ideias foram dando origem a convicções, as convicções geraram parcerias, estas requereram estudos e os estudos, quando positivos, dão lugar a obras. Tudo o que era abstracto foi depois consubstanciado com o estudo de viabilidade económica, da responsabilidade do gabinete de Filipe G. d'Orey Marchand. «Evidência da viabilidade económica e financeira da empresa», referia o documento. Em resumo, o parecer técnico era favorável. As ideias eram válidas.

Reconhecidamente como responsáveis pela melhoria na qualidade de vida dos seus frequentadores, as Termas da Fadagosa entraram, desde o dia 21 de Novembro do corrente ano, numa nova fase. Interesses comuns, sonhos e crenças de

que as Termas se podem transformar num pólo de captação de curistas ou simplesmente de turistas, e porque não as duas, a Câmara Municipal de Nisa contactou na região parcerias empresariais. Clara nos seus objectivos, eficaz nos seus fins, a aposta da nova empresa recaía na exploração da água do subsolo das Termas da Fadagosa. Estas deveriam ser fonte de recursos económicos para o Concelho de Nisa. Surge assim a constituição de uma empresa municipal de capitais maioritariamente públicos, um modelo extremamente recente. Da parceria entre a CERFNISA - Centro de Reabilitação de Nisa com 15% do capital social, Maria Teresa Monteiro dos Santos com 5% e o município nissense com os restantes 80% do capital social, num universo de 10 mil contos, surge a TERNISA - Termas da Fadagosa de Nisa, E.M.. Objecto social da empresa «gestão e exploração das Termas da Fadagosa de Nisa», pode ler-se na escritura de constituição.

### **Termalismo - um outro meio de tratamento**

*«Eu direi que as pessoas não podem esperar que os tratamentos que aqui fazem seja a cura para todos os seus sofrimentos, no entanto, as Termas devem ser consideradas como mais um meio de tratamento das doenças a acrescentar a outros, nomeadamente das doenças reumáticas. Assim, tem grande interesse estes tratamentos porque, de facto, em muitos doentes existe melhoria dos sintomas, da sua capacidade funcional, que também se reflecte a nível financeiro». Este era o comentário de médico Armando Malcata, especialista*

em reumatologia e que trabalha como técnico nas Termas da Fadagosa. Apesar de muitos reclamarem que o Termalismo devia ser mais prescrito pelos médicos, porque se trata de um tratamento não agressivo, a resistência que aquela classe tem tido em recomendar ou prescrever o Termalismo aos seus pacientes faz com que, por exemplo em Portugal não se atinjam números como aqueles que em França se atingem, com benefícios para todos. Melhorias na qualidade de vida dos pacientes, exploração ao nível do turismo das regiões onde estão as Termas. É sabido, no entanto, que uma grande parte dos aquistas vai às Termas por sua própria iniciativa, o que coloca uma margem de crescimento bastante grande se houver uma estratégia de promoção concertada. «É necessária uma maior agressividade e originalidade em termos de marketing, principalmente no que diz respeito à comercialização dessa oferta nos mercados nacional e internacional», referia José Barbosa, presidente da Associação de Termas de Portugal.

Com uma capacidade para cerca de 1.600 utentes por ano, as actuais infra-estruturas das Termas da Fadagosa estão a prepara-se para um futuro que se avizinha, e que se prevê, promissor. Com o novo Balneário a sua capacidade pode chegar aos seis mil utentes, o que terá reflexos em termos económicos na região. A hotelaria, a restauração, todo o tipo de artesanato pode beneficiar com a afluência ao novo Balneário das Termas. Foi o acreditar que isso é possível, e que o Concelho de Nisa não pode ficar à espera que o futuro lhe

venha cair nos braços, que a edilidade nissense e os empresários se lançaram neste importante investimento. Afinal um Concelho com ... visão.



### **Investidores acreditam no projecto**

Conhecedor do processo termal, Paulo Bagulho, gerente do Balneário e sócio da CERFNISA, empresa que, exceptuando a parte médica se ocupa de todo o tipo de trabalho no balneário: balnearoterapia, enfermagem, fisioterapia e recepção termal - trabalha para as Termas da Fadagosa desde 1997, acredita que a TERNISA vem rentabilizar os investimentos e simplificar todo o processo, especialmente burocrático. É no entanto de salientar que, refere Paulo Bagulho, e apesar de ser uma empresa que tem uma filosofia de gestão privada, «as Termas vão continuar a ter o componente social bem encaado, como assistem até aqui».

**As pessoas não podem esperar que os tratamentos que aqui fazem seja a cura para todos os seus sofrimentos, no entanto, as Termas devem ser consideradas como mais um meio de tratamento das doenças a acrescentar a outros, nomeadamente das doenças reumáticas.**





## TERMAS DA FADAGOSA DE NISA

### Indicadas para o tratamento de :

Doenças reumáticas  
Doenças respiratórias – Sinusite, Renite, Asma, Bronquite e outras  
Alterações do colesterol e ácido úrico  
Recuperação motora  
Hemorroidal

### Técnicas Terapêuticas disponíveis

Banho geral de imersão  
Hidromassagem  
Duche filiforme  
Duche vertebral  
Duche escocês  
Nebulização e inalação  
Irrigação nasal  
Banho de bolha de ar  
Duche subaquático  
Duche de victory

### Classificação da água

Água com reacção alcalina  
Bicarbonatada  
Sódica  
Fluoretada  
Sulfidratada

### Aspectos físico-químicos

(Valores médios)  
Temperatura da água na captação: 19/21°C  
PH: 8.15 +/- 0.17  
Bicarbonato: 152.5 +/- 3.5  
Sódio: 100.6 +/- 2.5  
Fluoreto: 10.3 +/- 0.5  
Sulfuração total: 3.5 mg/l  
Silica (SiO<sub>2</sub>): 31.4 +/- 1.1 mg/l  
Mineralização total: 384 +/- 6.7 mg/l

### Evolução do número de aqistas por época termal

703 - 702 - 603 - 1.153 - 1.413 - 1.375

### Aqistas por sexo – 2000

Feminino 63%  
Masculino 37%

### Classificação dos aqistas por grupo etário

Menos de 24	5%
25/34	3%
35/44	6%
45/64	40%
65/74	35%
Mais de 75	11%

### Conceitos médicos

**Duche Filiforme** – Estimulo de pontos de acupuntura por incidência de um jacto de água sobre pressão, sendo eficaz no tratamento de patologias como a ciática, dor de ombro, arterose, sinusite e asma.  
**Duche de Vichy** – Consiste na massagem relaxante através da passagem ao longo do corpo de suaves jactos de água termal.  
**Método de Proetz** – Em traços gerais consiste na limpeza, com água termal dos seios perinasais.



Maria Teresa Monteiro dos Santos também ela acreditou no projecto, «Um importante investimento de grande futuro para o Concelho», referiu. Aliás, a empresária da área do turismo, foi mais longe, e assim se poderá avaliar a credibilidade que o projecto lhe merece, «investi quinhentos contos porque não tinha mais. Se mais tivesse mais teria investido».

Filha de pai médico, Maria Teresa desde nova que frequenta as Termas: As da Fadagosa vai para seis anos e está satisfeita com os resultados: «Tinha graves problemas de paralisia devido a hérnias discais e reumatismo, agora vou duas vezes por ano às Termas da Fadagosa e faço uma vida normal, graças às Termas», concluiu.

Os investimentos são sempre um risco, mas os estudos de viabilidade económica tranquilizam, moderadamente, os investidores. Maria Teresa não está à espera de grandes proveitos financeiros, nem espera ficar rica, mas afirma, defensora dos valores da sua terra, que há que potenciar os recursos que o Concelho tem. «É possível termos aqui no Concelho uma moderna infra-estrutura que além de visar um fim social poderá desenvolver uma série de outros investimentos sucedâneos», concluiu.

De sorriso estampado no rosto e de brilho nos olhos, Maria Teresa espera rapidamente que o projecto passe à prática, para que uma enorme campanha de marketing se efectue e os resultados comecem a surgir.

## DESTAQUE

### "Não podemos perder a componente social"

A Ternisa, L.M. é a primeira de uma série de empresas municipais que o presidente da Câmara de Nisa quer promover: «É importante que as Termas tenham uma gestão empresarial. As vantagens do rigor económico e de toda uma credível gestão financeira são fundamentais». Contudo, José Manuel Basso refere com ênfase que não se pode perder a componente social do Termalismo, exactamente por ser uma empresa maioritariamente de capital municipal. Daí que seja fundamental manter e ampliar todos os acordos com



sistemas e sub-sistemas de saúde.

Por outro lado, o presidente do município de Nisa entende que a Ternisa será um elemento de desenvolvimento local, criando directa e indirectamente emprego e riqueza para toda a região.

Refira-se que as Termas de Nisa são hoje uma referência: quer pelo pessoal qualificado que tem para servir sofisticadamente os clientes, quer pelos estudos de que é objecto. Estas Termas cooperam com outras da Europa, nomeadamente de Espanha, França e Itália.

Helder Tenente

**Com o novo Balneário a sua capacidade pode chegar aos seis mil utentes, o que terá reflexos em termos económicos na região. A hotelaria, a restauração, todo o tipo de artesanato pode beneficiar com a afluência às Termas da Fadagosa.**

# Monitorização Melhorar

O queijo de Nisa está a ser alvo de um estudo que visa melhorar as características do produto que tem levado o nome do Concelho pelos quatro cantos do mundo. A Monitorização da qualidade do leite e o Programa de Gestão pela Qualidade Total são instrumentos que não deixarão o sector indiferente.

A Câmara Municipal de Nisa lançou a iniciativa, Monitorização, de modo a estudar a qualidade do leite de ovelha produzido no Concelho de Nisa. Os estudos permitirão apoiar, tecnicamente, os agricultores de modo a melhorar a qualidade do leite produzido e consequentemente a aumentar os seus rendimentos.



# da qualidade do leite

# a qualidade do queijo e a rentabilidade dos empresários

Na era em que a rentabilidade e os processos de qualidade são factores determinantes no sucesso macro e micro económico, a Câmara Municipal de Nisa lançou uma iniciativa de modo a estudar a qualidade do leite de ovelha produzido no Concelho de Nisa. Os estudos permitirão apoiar, tecnicamente, os agricultores de modo a melhorar a qualidade do leite produzido e consequentemente a aumentar o rendimento dos empresários. Num processo absolutamente simples, de recursos humanos reduzidos, o município de Nisa requisitou o serviço de dois médicos veterinários e iniciou o processo de Monitorização da qualidade do leite de ovelha. Um pequeno passo para o município, um enorme passo para os produtores de queijo.

Aquele que é um dos símbolos desta vila do Norte Alentejano, a par do artesanato, o queijo é o negócio para mais de duas dúzias de queijarias, somente no Concelho de Nisa. Dados de um estudo revela que anualmente o queijo de Nisa envolve um volume de negócios de um milhão de contos. Significativo para qualquer concelho, especialmente do interior.

Médica - veterinária municipal, Esmeralda Almeida coordena o processo que teve início em Novembro de 2000 e se vai estender durante todo o período de alavão que decorre até ao início do Verão.

Numa primeira fase foram convidadas quatro queijarias e três produtores de leite, representativos do universo dos produtores que na totalidade, e segundo os últimos censos agrícolas de 1991, apontava para a existência de 25 mil efectivos, apesar de muitos destes não serem produtores de leite. Pretendeu-se primeiro levantar problemas e depois propor soluções. Os empresários agrícolas contactados «perceberam e aceitaram, voluntariamente e de imediato, o nosso pedido», referiu Esmeralda Almeida.

Havia necessidade de apoiar os produtores de queijo, e pelo facto de «não existirem verdadeiros serviços de extensão rural com capacidade para efectuar este tipo de trabalho a Câmara, e muito bem, lançou este projecto que me parece da máxima importância», concluiu a coordenadora.

O processo de Monitorização terá duas fases que decorrerão em simultâneo, uma que acompanha o percurso que vai desde a ordenha, incluindo o transporte do leite, até às queijarias. Este é analisado duas vezes por mês, para conhecer o teor de matéria gorda e de proteínas, além da análise microbiológica. Um estudo apresentado nas Jornadas do Queijo de Nisa em 1999 detectava efectivamente problemas, especialmente micro-biológicos, para o queijo de Nisa. Foi a gota de água que levaria a Câmara a desencadear todo o processo. A máxima



de que «sem um bom leite nunca se poderia fazer um bom queijo», foi interpretada a leira.

A segunda fase consiste na aplicação do Programa de Gestão pela Qualidade Total, que não é mais do que registar todos os passos da feitura de um bom queijo, publicar manuais de qualidade, inserir processos de fabrico, registar todas as etapas de modo a utilizarem-se os mesmos processos, por pessoas diferenciadas, em qualquer lugar. Não se compreende, no entanto, e havendo falta de queijo de Nisa no mercado, um produto de excelência, por que não existem mais efectivos a produzir leite. A explicação, segundo Esmeralda Almeida, é simples: «os nossos agricultores têm apostado mais na produção de carne em detrimento da produção de leite, que tem outros custos. Para fazer o queijo de Nisa é preciso pasteurizar, é preciso ordenhar, é preciso produzir o queijo. Criar ovinos para carne fica muito mais barato». Perante

este cenário que solução está reservada aos agricultores que ainda apostam na produção de queijo? A solução é a *«discriminação positiva»*. Sabe-se que o país e a Europa não são uniformes. Se o que nos interessa é a produção de queijo de Nisa, apreciado em todos os cantos do mundo, então *«deverá haver incentivo à produção de leite e não dar apoio ao animal»*, concluiu. Assim, o tempo não mate as galinhas dos ovos de ouro.

Helder Tenente



Queijarias do concelho de Nisa não produtoras de Queijo Nisa DOP = 16  
 Queijarias produtoras de Queijo Nisa DOP = 9

Não produtoras de Queijo Nisa DOP		Produtoras de Queijo Nisa DOP	
FABRICA QUEIJO E FAZ A CURA	75%		100%
COMPRA QUEIJO E FAZ A CURA	25%		0%
EMPRESA			
· sem sucessor	37%		0%
· com sucessor	44%		78%
NO FUTURO PENSA			
· aumentar a produção	19%		44%
· manter a produção	56%		44%
PROVENIENCIA DO LEITE DE OVELHA			
· Só próprio	38%		11%
· Só comprado	31%		66%
COMERCIALIZAÇÃO DO QUEIJO			
· À porta, a consumidores	50%		100%
· À porta, a comerciantes de queijo	50%		0%
VALOR DO QUEIJO, NO PRODUTOR EM CTS			
· Curado	53%		82%
· Meia cura	47%		1%
QUEIJARIAS COM PASSADO			
· Há mais de 30 anos	50%		56%
· Há menos de 15 anos	19%		22%

*Estudo de António Fragata, Deolinda Alberto e Seita Coelho apresentado nas V Jornadas Técnicas - Queijos Tradicionais Protegidos na Região, na Feira do Queijo de Nisa em 1998.*



"As pessoas recordam melhor as primeiras e as últimas coisas que ouvem numa apresentação. E raramente fixam mais do que três grandes ideias" *Fonte: Communication Briefings*

## 10 Mandamentos das reuniões



Uma reunião pode trazer ao de cima o pior que há em si e nos seus colegas. O arrastar das horas pode conduzir a situações de desespero. A *newsletter* Management Communication, de Harvard, enumera os 10 mandamentos das reuniões saudáveis.

\* **Saber sempre que horas são.** O relógio é fundamental para que as reuniões não se prolonguem eternamente.

\* **Não esquecer o motivo das reuniões.** Comunicar, decidir e administrar são as bases fundamentais.

\* **Louvar em público e criticar em privado.** A crítica pública deve ser evitada.

\* **Não convocar reuniões fora de horas.** Os seus colegas têm vida privada.

\* **Não usar as reuniões para pressionar.** Não utilize a pressão conjunta para obrigar a tomada de decisões precipitadas.

\* **Não utilizar as reuniões para destruir carreiras alheias.** Dê espaço à discussão sem que ela ameace o futuro de ninguém.

\* **Não misturar o pessoal e o profissional.** Aprenda a separar as coisas para evitar os ressentimentos.

\* **Usar a democracia (e não a monarquia).** Resista à tentação de obrigar os outros a seguirem a sua opinião.

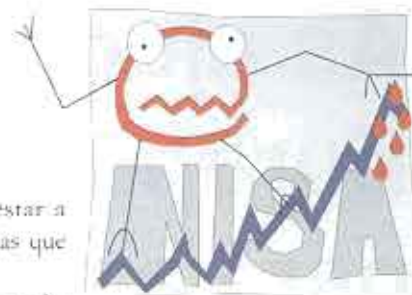
\* **Comunicar a agenda.** Dar a conhecer a agenda ajuda as pessoas a prepararem-se.

\* **Por fim a reuniões regulares, caso não se justifiquem.** Evite perdas de tempo.

## TESTE VOCÊ TEM MEDO DO SUCESSO?

Mesmo sem saber, muita gente pode estar a tralhar o seu próprio sucesso. São pessoas que têm «sucessofobia».

Responda às seguintes perguntas e saiba se sofre desse mal.



A minha felicidade incomodame quando sei que um amigo não está bem .....  S  N

Raramente falo com os outros sobre os meus bons momentos, para evitar que eles sintam inveja de mim.....  S  N

Tenho dificuldade em dizer «não».....  S  N

Considero egoístas as pessoas que pensam em si próprias em primeiro lugar.....  S  N

Sempre que tenho de pedir ajuda a alguém, sinto que estou a incomodar.....  S  N

Em actividades competitivas estou tão preocupado com o meu desempenho que não desfruto o momento.....  S  N

Acho que quem deseja muito alguma coisa acaba por se desiludir.....  S  N

Quando acabo um projecto não gosto de comemorar.....  S  N

Sinto-me envergonhado quando alguém importante da empresa me felicita pelo meu trabalho.....  S  N

Quando algo corre muito bem, tenho a sensação de que a qualquer momento vou estragar tudo.....  S  N

**Resultados:** marque cinco pontos por cada «sim» e zero por cada resposta «não»

**Menos de 15 pontos:** Gosta de comemorar as vitórias e lida bem com a felicidade. Vá em frente!

**de 20 a 30 pontos:** A sua fobia ainda é grave, mas é bom acautelar-se. Tenha consciência de que ser feliz não é pecado.

**Mais de 30 pontos:** Está a obstruir o caminho para o sucesso. Fique atento, pois não está a aproveitar as oportunidades que surgem.

## Para ler



**PORTUGAL AMBIENTAL: CASOS & CAUSAS**

Autora: Luisa Schmidt  
Editora: Celta

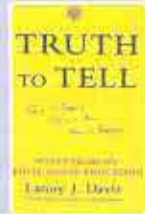
Um alerta para a necessidade de educar e informar a população sobre as questões ambientais, feito por esta jornalista, socióloga e investigadora.



**The Global Me: New Cosmopolitans and the Competitive Edge**

Autor: Gregg Pascal Zachary  
Editora: Public Affairs

A globalização da economia não atinge só o mundo empresarial. Os indivíduos que não estiverem tão confiantes numa reunião no seu país quanto noutra do outro lado do mundo não conseguirão ter sucesso.



**Truth to Tell: Tell It Early, Tell It All, Tell It Yourself**

Autor: Lanny Davis  
Encomenda: amazon.com ou barnesandnoble.com

Lanny Davis, ex-consultor da Casa Branca, diz o que as empresas têm de fazer se e quando confrontadas com escândalos que afectam a sua imagem. O melhor é você contar tudo, depressa e bem.

# As ajudas Europeias para a sua empresa



O Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresárias (SIPIE) visa, por um lado, promover ganhos de competitividade nas microempresas e pequenas empresas através do reforço da capacidade técnica e tecnológica e da modernização das estruturas físicas e, por outro, a criação de empregos qualificados e o desenvolvimento local.

Este sistema de apoio já se encontra em vigor no âmbito do III Quadro Comunitário de Apoio (QCA III) e irá durar até 31 de Dezembro de 2006, aplicando-se a todo o território nacional, com destaque para as localizações prioritárias.

Para atingir este fim, este sistema de incentivos irá apoiar pequenos projectos, da iniciativa daquele tipo de empresas, em que o investimento elegível se situa entre 15 mil e 150 mil euros (30007 contos e 30072 contos, respectivamente) e cuja actividade se insira nos sectores da indústria, comércio, construção, turismo ou serviços, e nos casos em que os promotores / beneficiários cumpram todas as condições de acesso.

Em relação ao investimento elegível, serão consideradas as despesas corpóreas e incorpóreas, das quais passamos a enunciar algumas: construção de edifícios, até ao limite de 25% do investimento elegível; obras de adaptação e remodelação de instalações; equipamentos sociais obrigatórios por lei; máquinas e equipamentos, incluindo os seus custos e seguros de transporte; despesas de gestão e informatização; aquisição de marcas, patentes, licenças e alvarás; assistência técnica em matéria de gestão; sistemas de planeamento e controlo de gestão; equipamento de protecção ambiental; estudos, diagnósticos e auditorias de fundamentação de projectos até 2500 euros (501 contos).

No entanto, deve-se ter em conta que algumas despesas não são elegíveis, como, por exemplo: aquisição de terrenos, construção e edifícios, compra de imóveis ou trespasses; aquisição de veículos automóveis; aquisição de equipamentos em estado de uso; custos internos da empresa promotora, juros durante a construção e fundo de manco.

## CRITÉRIOS DE SELECÇÃO

A cada projecto será atribuída uma valia económica (VE), que será o resultado da ponderação (conforme a fórmula a seguir indicada) dos seguintes critérios:

\* Critério A - Mérito para a

política económica;

\* Critério B - Criação de postos de trabalho;

\* Critério C - Contributo para a consolidação financeira da empresa.

$$VE = 0,70A + 0,15B + 0,15C$$

A valia económica deverá, obrigatoriamente, ter uma classificação igual ou superior a 50 pontos para que o projecto de candidatura possa vir a ser aprovado.

**Critério A - Mérito do projecto para a política económica**

A pontuação será do critério A determinada pela soma das pontuações obtidas por cada um dos subcritérios:

$$A = 0,65 A1 + 0,30 A2 + 0,05 A3$$

\* Subcritério A1 - Investimento prioritário. Este critério avalia o projecto tendo em conta o seu contributo para a modernização da empresa; logo, considera prioritários os investimentos, como exemplo, nas seguintes áreas:

a) Organização e gestão; b) Qualidade; c) Ambiente, segurança e higiene; d) Inovação tecnológica.

A pontuação deste subcritério será em função do peso relativo dos investimentos prioritários sobre o total das despesas elegíveis nos termos constantes do quadro 1

\* Subcritério A2 - Investimento em localização prioritária. Avalia o projecto tendo em conta a sua localização

**QUADRO 1** Critério A - Percentagem do investimento prioritário sobre o investimento elegível

	X < 25	25 ≤ X < 40	40 ≤ X < 50	50 ≤ X < 60	X < 60
Pontuação	0	25	50	75	100

**QUADRO 2** Critério B - Criação postos de trabalho

	0	1 ou 2	3 ou 4	5 ou mais
Pontuação	0	50	75	100

**QUADRO 3** Critério C - Percentagem de capitais próprios

	25 ≤ X < 30	30 ≤ X < 35	X ≥ 35
Pontuação	25	50	100

nas zonas I, II e III têm pontuação 0,50 e 100, respectivamente, salvo algumas excepções.

\* Subcritérios A3 - Natureza do gestor do investimento. Avalia a natureza do promotor, sendo a sua pontuação 100 caso seja considerado "jovem" (18 a 35 anos) ou "trabalhador originário de empresa em construção".

**Critério B - Criação de postos****de trabalho**

Será dada uma pontuação em função da criação de postos de trabalho com o projecto de investimento (ver quadro 2).

**Critério C - Contributo para a consolidação financeira da empresa**

Será dada uma pontuação às estruturas de financiamento calculada pela percentagem de novos capitais próprios (excluindo os suprimentos e incluindo o

valor da situação líquida no montante que ultrapassar 40% do activo total) sobre o investimento elegível. (ver quadro 3)

Os incentivos a atribuir assumirão sempre a modalidade de incentivo não reembolsável, correspondente a 40% das despesas elegíveis, podendo ser acrescida de uma majoração de 5% sobre o investimento elegível nos projectos em que os promotores sejam "jovens empresários" ou "trabalhadores originários de empresa em reestruturação".

De referir ainda que, no âmbito deste regime, os incentivos a conceder não podem ultrapassar 100 mil euros (20048 contos) por promotor, num período de três anos a contar da data da aprovação do primeiro incentivo, e não são acumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza, para as mesmas despesas elegíveis.

**Exemplo**

Considere-se a empresa X com sede em Nisa, tendo como principal actividade a prestação de serviços e como sócio-gerente o Sr. António, de 40 anos. Esta empresa pretende expandir e modernizar a sua actividade e para tal fará os investimentos constantes do quadro I (ao lado direito).

Refira-se ainda que:

\* após estes investimentos será criado um novo posto de trabalho;

\* O investimento será suportada em 35% por capitais próprios no que diz respeito ao montante do investimento elegível, e o restante por capitais alheios.

Assim, temos:

\* Total do investimento: 7650 contos

\* Total do investimento elegível: 5150 contos (7650 - 2500)

\* Cálculo da valia económica:  $VE = 0,70A + 0,15B + 0,15C$

\* Cálculo do critério A:  $A = 0,65A1 + 0,30A2 + 0,05A3$

Através desta fórmula podemos fazer o cálculo de cada subcritério; em relação ao critério A1 verifica-se que o montante do investimento, tendo em conta o estímulo para a modernização de empresas, ascende a 1750 contos (equipamento informático e software), logo o coeficiente deste critério será igual a 0,34 (1750 - 5150), a que corresponde uma pontuação de 25 pontos; no que diz respeito ao critério A2, a sua pontuação será igual a 100 pontos porque a sede da empresa está localizada na zona III; por fim, o critério A3 terá uma pontuação zero, dado que o promotor do projecto tem mais de 35 anos. Depois do cálculo destes critérios já é possível saber qual a valia económica deste projecto, que será (ver quadro 2, ao lado direito):

$VE = 0,70 \times 46,25 + 0,15 \times 50 + 0,15 \times 100 = 54,875$

Assim, este projecto cumpre o critério de selecção da valia económica, visto que a VE tem sempre de ser obrigatoriamente superior a 50, o que verifica neste caso. Por fim, se forem cumpridas todas as condições de acesso do promotor e do projecto, será atribuído um montante de incentivos não reembolsáveis correspondente a 40% do investimento elegível, ou seja,  $5150 \times 40/100 = 2060$  contos

**ZONAS DE MODULAÇÃO REGIONAL**

ZONA I - Restantes áreas

ZONA II - Minho-Lima + Dão-lafões + Médio Tejo + Lezíria do Tejo + Algarve

ZONA III - Interior do país + Alentejo Litoral

**QUADRO 1**

Adaptação das instalações	2 000 contos
Aquisição de viatura	2 500 contos
Equipamento mobiliário	1 000 contos
Equipamento informático	1 050 contos
Software	700 contos
Organização	400 contos

**QUADRO 2****CÁLCULO DO CRITÉRIO A**

$A = 0,65 \times 25 + 0,30 \times 100 + 0,05 \times 0 = 46,25$

**CÁLCULO DO CRITÉRIO B**

Este critério vai ter uma pontuação igual a 50 pontos porque será criado um novo posto de trabalho na empresa.

**CÁLCULO DO CRITÉRIO C**

A pontuação deste critério será de 100 pontos porque o financiamento por capitais próprios é igual ou superior a 35% do investimento elegível.

© PME Negócios - 25.º Century  
Small Business Solutions Portugal

Para obter informação:

GABINETE DO GESTOR DO PME  
Rua Rodrigues Sampaio, 13  
1100 - 028 LISBOA  
Tel. 217133540; Fax. 217136632  
E-mail: gdo@pmeatm-economia.pt

INTERNET  
<http://www.pmeatm-economia.pt>  
<http://www.crgp.pt>  
<http://www.cqpmi.pt>

LINHA AZUL  
800 206 260

GABINETE DO INVESTIDOR

Evora  
\* Núcleo do IAPMEI  
\* Direcção Regional do Alentejo do Ministério da Economia



## NÃO É POSSÍVEL CONTORNAR A FORÇA DESTE LUGAR

Aqui, exactamente aqui,  
não é difícil ouvir o  
silêncio da terra e  
agarrar a luminosidade  
da Vida.

Esta Quinta dos Ribeiros  
é um verdadeiro  
espelho; a gente vê-se  
com tempo no corpo e  
com espaço na alma.

Não é possível, pois, contornar a força deste lugar. Fiquemo-nos então por aqui na serenidade do momento, hospedemo-nos no olhar sem destino...

...desfiemos todas as brasas no lume bom de azinho, que aqui aquece com odor... e agasalhemo-nos no tinto e nos enchidos que aqui sabem como nunca... hei-de quase curvar-me perante o bom naco de pão e de queijo na mesa bordada em arte de Nisa.

Embrulhado na quietura da tertúlia, subo com amor ao leito... e no assobio do taralhão vejo as horas, já o sol abre o pátio!

...Tamanha verdade tem esta quinta que me cativa e me guarda segredos.

...Tamanha força tem esta quinta que me lavra novas cepas e aduba sonhos.

...Tamanha quinta, tamanho encontro e convite.





## AS CORES DO TEMPO



"... No alto, a Casa-Mãe, onde as pequenas figuras pagãs se casam com o painel de azulejos da fachada (Quinta de Sant'Ana lhe chamaram tropas aqui estacionadas durante as manobras peninsulares).

Lá dentro ficam o eco das crianças que partiram, cada uma tecendo a seu modo as palavras nostalgia, liberdade, vida... Cheira a orçãõ, a coentros, a albarda. A sopa quente.

As janelas são a moldura do meu ritmo, do meu silêncio e do meu espaço. Ao longe, contra o céu, o perfil da serra na outra margem do Tejo.

O trilho das carroças na nitreira traz a memória da palha velha - os pilares, abrigo de paredes abertas ao calor e à tempestade.

E lá adiante a rila, de que me separa o olival. E o terreno das sementeiras depois de todos os equívocos..."

in folheto promocional da Quinta dos Ribeiros



## HOMEM DE CONVICÇÕES



Tem convicções profundas, hoje (com 55 anos) ainda muito pouco alteradas em relação às que viveu na juventude, foi preso político, formou-se e fez investigação científica em Bruxelas. Regressou a Alpalhão para dar um destino aos 90 hectares que herdou da família (o seu bis-avô foi o último conselheiro do Rei D. Manuel e o seu avô o 1.º governador de Portalegre).

Tudo na quinta foi reconstruído sob sua orientação, porque tudo aqui tem uma memória. Quando um importante grupo económico estrangeiro quis negociar este espaço para Agro-Turismo foi confrontado com o perfil deste homem que não era compatível com a rentabilidade que aquele grupo procurava...

É o eng. Joaquim José Bertrando Andrade Sequeira, proprietário da Quinta dos Ribeiros. Um homem com história.

## ÉPOCA ALTA

Casa-Mãe:  
Quartos: 18043 esc. (90€)  
Anexo Celeiro:  
Suite "quadrada": 20048 esc. + 2005 esc (pes. (100€ + 10€ /pes.)  
Suite "redonda": 24058 esc. (120€)  
Anexo Principal (Garagem)  
Suite Maior: 26063 esc. (130€)  
Suite Menor: 20048 esc. (100€)  
Refeição completa (sem vinhos):  
3007 esc./pes. (15€), 2.005 esc./criança (10€)  
Recepção (aperitivos, refeição, bar aberto permanente): 8621 esc./pes. (43€)  
Estes preços são com IVA incluído.  
Casamentos, baptizados,....3007 esc./pes. (15€)  
Aluguer de salas:  
Sala de Reuniões(45m2): 35084 esc/dia (175€)  
Sala (com recepção e zona de bar (100m2): 50120esc./dia (250€)  
Sala de Exposição com mini-bar (110m2): 100241 esc. / dia (500€)  
Estes preços não têm IVA incluído  
O acesso aos serviços (piscina, sauna, mini-golfe, bicicletas,...), é livre e incluído no preço da estadia, e é estritamente reservado aos hóspedes e aos membros do clube privado.  
Tarifas preferenciais para aluguer de automóveis.

## ÉPOCA BAIXA

Casa-Mãe:  
Quartos: 16039 esc. (80€)  
Anexo Celeiro:  
Suite "quadrada": 18043 esc. + 2005 esc (pes. (90€ + 10€ /pes.)  
Suite "redonda": 22053 esc. (110€)  
Anexo Principal (Garagem)  
Suite Maior: 24058 esc. (120€)  
Suite Menor: 18043 esc. (90€)  
Refeição completa (sem vinhos):  
3007 esc./pes. (15€), 2.005 esc./criança (10€)  
Recepção (aperitivos, refeição, bar aberto permanente): 8621 esc./pes. (43€)  
Estes preços são com IVA incluído.  
Casamentos, baptizados,....3007 esc./pes. (15€)  
Aluguer de salas:  
Sala de Reuniões(45m2): 35084 esc/dia (175€)  
Sala (com recepção e zona de bar (100m2): 50120esc./dia (250€)  
Sala de Exposição com mini-bar (110m2): 100241 esc. / dia (500€)  
Estes preços não têm IVA incluído  
O acesso aos serviços (piscina, sauna, mini-golfe, bicicletas,...), é livre e incluído no preço da estadia, e é estritamente reservado aos hóspedes e aos membros do clube privado.  
Tarifas preferenciais para aluguer de automóveis.



- 1- Anexo principal (garagem) 2- Antigo celeiro 3- Casa mãe
- 4- Piscina, banheiras, sauna 5- Antiga varanda / bar
- 6- Os pelames 7- Mini-golfe 8- Anigo apário
- 9- Estada 10- Amieiras 11- Amendoeiras
- 12- Horta 13- Vinha 14- Olival 15- Maceiros

# QUE IMAGEM PARA A REGIÃO?



**LUÍS ROSENDO**

*Consultor, Director Executivo da Associação Portuguesa das Empresas de Publicidade e Comunicação*

De uma forma geral empresas e instituições públicas já se aperceberam da importância da imagem enquanto instrumento essencial para comunicar e dialogar com o mercado.

Aliás, é para o mercado que empresas e instituições públicas trabalham e se no primeiro caso o objectivo é marcar a diferença e conseguir afirmar os seus produtos em ambientes cada vez mais competitivos, no segundo, trata-se de conseguir acabar com a frieza que habitualmente caracteriza essas instituições.

É por isso que cada vez mais se torna relevante criar sistemas de identificação corporativa. É o mesmo é válido para regiões, municípios ou qualquer outra forma de organização político-administrativa.

A imagem constrói-se e normalmente resulta de uma análise aprofundada dos valores culturais, étnicos, sociais e económicos que caracterizam uma determinada

organização. No caso regional é possível encontrar muitas fontes de inspiração para criar uma imagem capaz de aglutinar a diversidade e multiplicidade dos factores referidos e, ao mesmo tempo, possibilite a diferenciação daquilo que são os verdadeiros activos da região.

A imagem, então constitui-se como o instrumento através do qual é possível comunicar com os mercados. Porque, actualmente a competitividade mede-se pela capacidade dos operadores comunicarem as suas diferenças e conseguirem que os consumidores ou destinatários do produto possam considerar mais essa opção como válida.

Mas, mais importante ainda é que a imagem nunca pode nem nunca poderá defraudar as expectativas dos destinatários da mensagem, ou seja, a imagem não vem resolver problemas, mas sim constituir-se como mais uma importante

contribuição para o sucesso de uma marca, de uma empresa, de um produto ou de uma região.

Ou seja, antes de se pensar em construir uma imagem é preciso um trabalho de fundo que permita assegurar a qualidade na origem e a distribuição efectiva dos bens. É que nada pior do que estar a comunicar uma coisa que não existe ou que está desajustada da realidade.

É por isso pertinente perguntar, que imagem para a região, quando estamos perante ambientes cuja competitividade assenta na capacidade de entregar propostas de valor por entre tantas outras propostas de valor existentes por esses mercados fora.

Vale a pena pensar que a imagem apela aos sentimentos de cada um para que consiga despertar paixões que nos levam a preferir uma coisa em detrimento de outra.

## PREPARE UM DISCURSO...

O segredo dos discursos eficazes está na sua preparação. Quem o diz é Richard Dawis, autor de *The Lost Art of Great Speech*.

\* **Formato.** Vai ser o único orador? É fundamental que saiba qual a estrutura do evento.

\* **Tópicos.** Fale apenas sobre assuntos nos quais

se sinta à vontade. Se assim não for, a audiência cedo o perceberá. **Objectivo.** Esclareça os sentimentos que quer despertar em quem o ouve.

\* **Tempo.** Certifique-se que tem o tempo necessário para fazer a sua apresentação na totalidade.

\* **Detalhes.** Esclareça-os com o patrocinador ou responsável.

\* **Conheça a organização.** Colha referências sobre a empresa/ serviço/ instituição antes de aceitar participar num evento.



## ... FALE COM A IMPRENSA

Tem receio de falar com os jornalistas?

Lembre-se que eles são profissionais que, tal como você, têm uma missão a cumprir.

\* **Seja verdadeiro.** Lembre-se que, se for descoberto, expõe-se a risco elevados.

\* **Não seja arrogante.** Não se esqueça que o jornalista vai escrever sobre si.

\* **Preste atenção aos dados que fornece.** O seu interlocutor deve estar bem informado.

\* **Use a sinceridade nas perguntas difíceis.** Pense antes de responder. Ou diga que prefere não falar sobre o assunto.

\* **Prepare-se.** Antecipe eventuais perguntas.

\* **Não peça as perguntas por escrito.** Nem tente aprovar o texto depois de redigido.

# AGENDA

31 de Março

*Mostra de Produtos Tradicionais / Festa  
dos Vinhos  
Alpalhão*



8,9 e 10 de Junho

*Festa do Queijo  
Nisa*

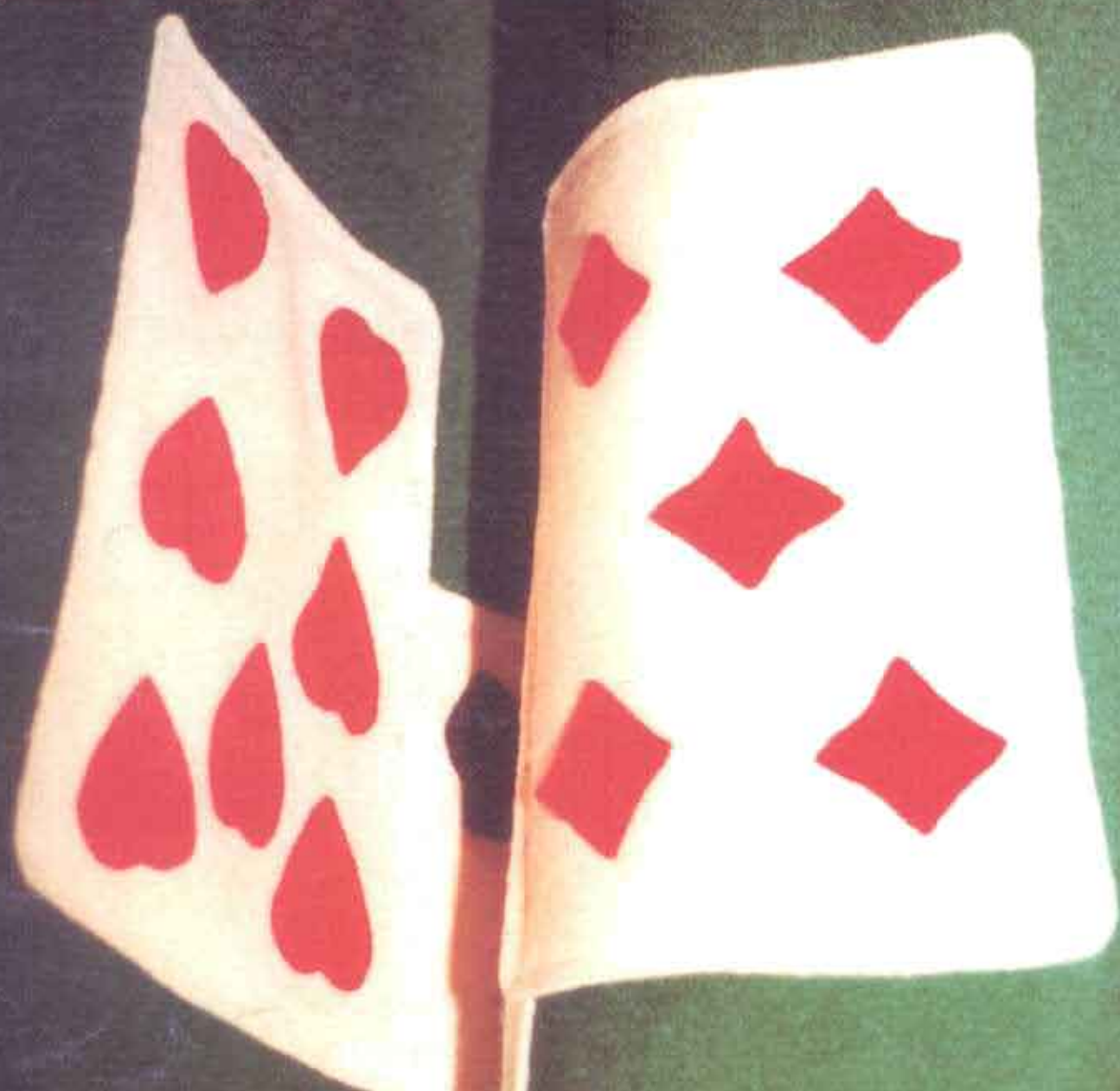


27 a 31 de Julho

*Festa de Artesanato / Gastronomia /  
Actividades Esportivas  
Nisa*



uma importante cartada na informação  
para o desenvolvimento regional



**E**NISA  
c o n o m i a