

# EMPRESAS EM DESTAQUE

**JORNAL  
NORDESTE**

Semanário Regional de Informação



PME líder



PME  
excelência

1ª EDIÇÃO  
2025

As PME Líder  
e as PME Exelência  
do distrito de Bragança

Reportagem:  
Desafios e oportunidades  
para o futuro

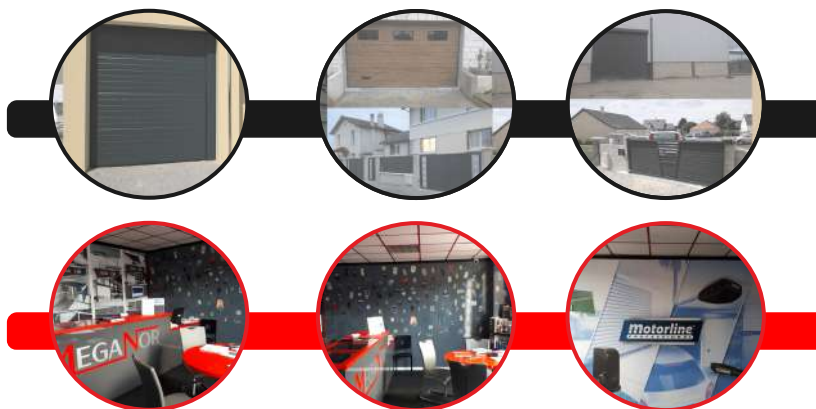
Análise:  
Caracterização do tecido  
empresarial do distrito

**MEGANOR**<sup>®</sup>  
Rui Fernandes

Portas seccionadas • Portas/grades de enrolar  
Automatismos • Toldos • Comandos • Grades de Lagarto

www.meganor.pt (+351) 918 128 002

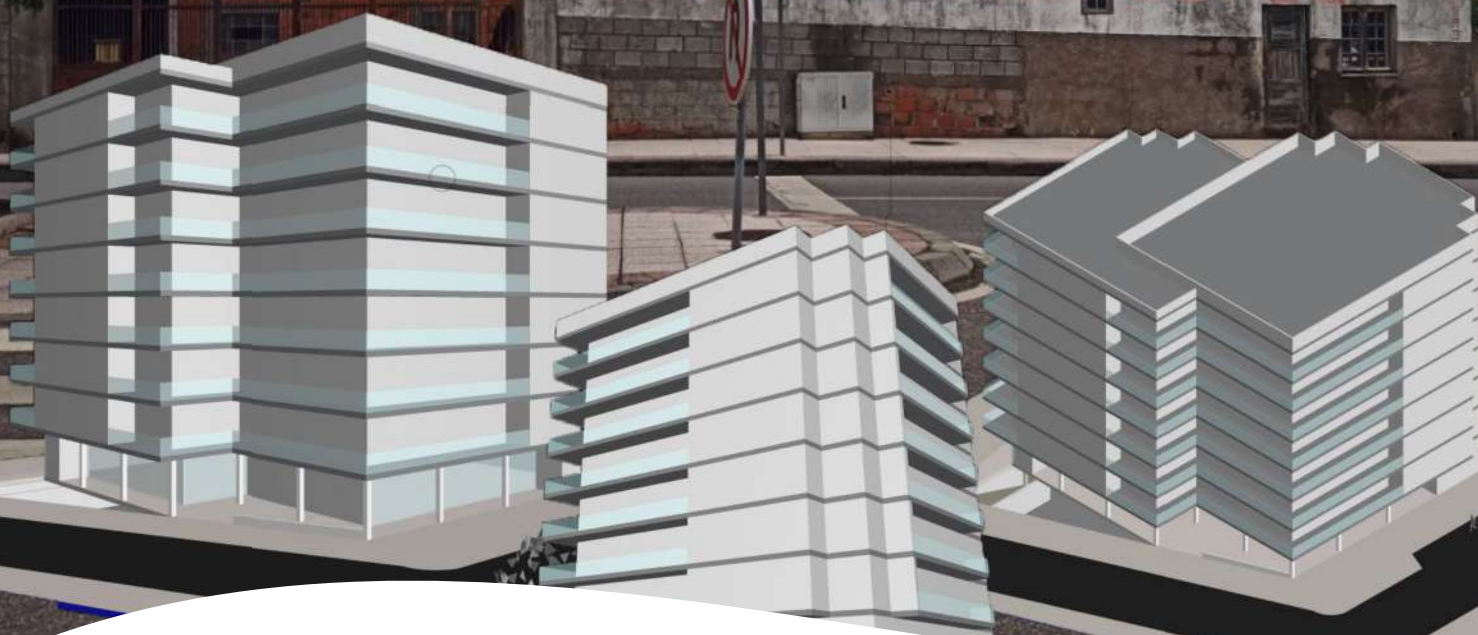
Av. Sá Carneiro 376 | 5300-252 Bragança - Portugal





Rigor e qualidade na construção desde 1979  
InCi n.º 14790

# O FUTURO É AQUI



Av. Sá Carneiro N.º 2 - 1.º Dto. 5300-252 Bragança  
Tel.: 273 325 646 | Tlm.: 919 352 269  
albinolucas@sapo.pt



Visite-nos no facebook  
construções albino lucas





Luís Lourenço

Especialista em estratégia  
empresarial e finanças  
luis@luis-lourenco.com

# CARACTERIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL

O tecido empresarial de Bragança é composto, em grande parte, por pequenas e médias empresas (PMEs), muitas delas de cariz familiar. Estas empresas estão concentradas em setores como a agricultura, a agroindústria, o turismo, o comércio local e os serviços. A produção de azeite, vinho, castanha e outros produtos agrícolas de alta qualidade é uma das principais forças económicas da região, várias vezes associada a práticas tradicionais e sustentáveis. Além disso, o turismo tem vindo a ganhar relevância, impulsionado pela beleza natural do Parque Natural de Montesinho e pela crescente procura por experiências autênticas e rurais. O tecido empresarial enfrenta no entanto vários desafios estruturais. A baixa densidade populacional, o envelhecimento demográfico e a migração de jovens qualificadas para os grandes centros urbanos ou para o estrangeiro, têm limitado a capacidade de renovação e inovação das empresas locais, assim como a fixação de empresas de fora da região. A falta de infraestruturas de transporte e a distância em relação aos grandes mercados também dificultam a competitividade das empresas de Bragança. Adicionalmente, o acesso limitado a financiamento e a escassez de mão de obra qualificada são barreiras que restringem o crescimento empresarial. Mas esta região é também local de implantação de grandes empresas. Com base em informação das IES de 2023, disponíveis em base de dados em 15/09/2024, publicada na 9ª edição da revista "Ranking das 500 maiores empresas de Trás-os-Montes, 2024", à data existiam 9 empresas do concelho de Bragança, entre as 50 maiores de toda a região transmontana, nomeadamente:

Empresa	Volume Negócios	N. Empregados	Ranking Top 500
Faurécia	148 M€	497	3º
Reconco	32 M€	34	12º
Chamauto	31 M€	49	13º
Distribui	27 M€	78	21º
Novavet	26 M€	52	23º
Sortegel	23 M€	120	26º
Konig	13 M€	64	41º
Bricantel	12 M€	73	43º
Catraport	12 M€	57	45º

Estes dados revelam que é viável a implantação de grandes empresas na região e que, em conjunto com várias empresas mais pequenas, podemos encontrar na região vários casos de sucesso em empresas com características e dimensões muito variadas. No âmbito destas empresas de menor dimensão, gostava de mencionar o caso da marca "Padaria de Gimonde", empresa liderada por Elisabete Ferreira, que recebeu em 2024 o reconhecimento extraordinário através do título *Melhor Padeira do Mundo*. Segundo a empresária "é preciso viajar, estudar, formar-nos, partilhar, ser resiliente, trabalhar

muito, todos os dias contam", "não te podes resignar, tens que entender o meio onde vives, e ver o lado positivo de viveres mais perto de Espanha e de França que qualquer residente de Porto e Lisboa. São muitas vantagens, o que não te podes é acomodar-te ao meio onde vives, mas sim o que podes fazer com ele", e acrescenta "determinação e a criatividade são fundamentais, para que se transformem desafios em oportunidades de crescimento e inovação, apoiando-nos na ciência, contribuindo para o desenvolvimento de novos produtos e de novos mercados. É preciso acreditar e manter a atitude certa".

Outro caso de relevo é o da marca Apimonte, liderada pelo empresário Luís Correia. A marca está presente nos setores do turismo rural e da produção de mel. Segundo Luís Correia, "este território é de excelência, mas não tem existido capacidade para ver o que por cá temos", "os mais novos precisam de assumir maiores graus de responsabilidade, desenvolvendo um espírito empreendedor e uma cultura de exigência, em que o retorno esteja ligado ao desempenho e à qualidade". Acrescenta que "é preciso vender a região pela *virtude* de sermos poucos e não pela *desgraça* de sermos poucos. Temos muito potencial para micro agropecuárias, produção de carne de ovelhas e cabras, possivelmente criar DOP de queijos da região e carne. No turismo da Natureza o potencial é igualmente muito grande, sendo necessária uma estratégia e recursos adequados, para promover, dinamizar e manter tesouros como o parque Natural de Montesinho", "para melhorar e crescer é preciso começar. A cadeia começa a funcionar, talento trás talento, criativi-

dade trás criatividade, ideias puxam ideias...". **Oportunidades e Estratégias para o Crescimento.** Assim, e apesar dos desafios, a região de Bragança possui um potencial significativo para o desenvolvimento económico. Seguem algumas ideias e estratégias que podem ser implementadas para promover o crescimento do tecido empresarial:

## 1. Apoio à Inovação e à Digitalização

A modernização das empresas locais é essencial para aumentar a sua competitividade. A criação de programas de apoio à digitalização, como a implementação de ferramentas de e-commerce e

marketing digital, pode ajudar as empresas a alcançar novos mercados. Além disso, a promoção de parcerias entre empresas locais e instituições de ensino superior, como o Instituto Politécnico de Bragança, pode fomentar a inovação e o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

## 2. Valorização dos Produtos Locais

A região de Bragança é rica em produtos de alta qualidade, como o azeite, o mel, os enchidos e os vinhos. A criação de marcas regionais fortes e a aposta em certificações de origem podem aumentar o valor acrescentado destes produtos. Além disso, a participação em feiras nacionais e internacionais pode ajudar a promover os produtos locais e a atrair novos clientes.

## 3. Desenvolvimento do Turismo

### Sustentável

O turismo é uma área com grande potencial de crescimento em Bragança. A criação de roteiros turísticos que combinem natureza, gastronomia e cultura pode atrair visitantes nacionais e internacionais. Investir em infraestruturas turísticas, como alojamentos rurais e centros de interpretação, e promover eventos culturais e gastronómicos, são formas de dinamizar o setor.

## 4. Atração de Investimento

### e Fixação de Jovens

Para combater o despovoamento e atrair novos talentos, é necessário criar condições atrativas para a fixação de jovens e empreendedores. A oferta de incentivos fiscais, a criação de incubadoras de empresas e a melhoria das infraestruturas de transporte e comunicação, são medidas que podem contribuir para este objetivo. Além disso, a promoção de programas de formação profissional adaptados às necessidades das empresas locais pode ajudar a colmatar a falta de mão de obra qualificada.

## 5. Apoio ao Cooperativismo e à

### Colaboração Empresarial

A criação de cooperativas e associações empresariais pode fortalecer o tecido empresarial, promovendo a partilha de recursos e conhecimentos. Estas estruturas podem ajudar as empresas a reduzir custos, aumentar a eficiência e aceder a novos mercados.

## 6. Utilização da Inteligência Artificial

A IA tem o potencial de ajudar as empresas a superar desafios e a explorar novas oportunidades. Desde a otimização de processos e a análise de dados até à valorização dos produtos locais e ao desenvolvimento do turismo inteligente, as aplicações da IA são vastas e diversificadas. Para que este potencial seja plenamente aproveitado, é essencial investir na capacitação das empresas e dos trabalhadores, bem como potenciar os ecossistemas favoráveis à inovação tecnológica.



## Brigantia Eco-Park - Uma década a impulsionar a inovação e o desenvolvimento de Bragança

O Parque de Ciência e Tecnologia Brigantia Eco-Park, localizado em Bragança, foi inaugurado a **28 de agosto de 2015** e celebra, este ano, **uma década de atividade**. Com um investimento inicial de aproximadamente **12,6 milhões de euros**, o Parque consolidou-se como um **motor de desenvolvimento regional**, desempenhando um papel determinante na atração de **investimento, inovação e talento**. Atualmente, apresenta uma **taxa de ocupação de 98,54%**, acolhendo **79 empresas**, o **CoLab MORE** e o **Centro Nacional de Competências dos Frutos Secos**, sendo um verdadeiro **catalisador de conhecimento e progresso científico e tecnológico**.

Com um total de cerca de **420 colaboradores**, dos quais **95% são altamente qualificados**, o Brigantia Eco-Park reforça o seu compromisso com a **valorização do capital humano**, promovendo, através do seu ecossistema, a criação de **empregos de qualidade e competitivos**. O impacto económico das empresas sediadas no Parque é notório, seja através do volume de negócios das empresas, seja através das remunerações dos colaboradores a laborar nas mesmas. Para além disso, o Parque reflete uma visão global e aberta ao mundo, reunindo **mais de 11 nacionalidades**, sendo que **70% dos profissionais têm uma liga-**

**ção ao Instituto Politécnico de Bragança**, fortalecendo a ponte entre **ensino superior, investigação e inovação empresarial**.

O Brigantia Eco-Park é hoje **um símbolo do progresso e do futuro da região**, assumindo um papel central na **fixação de talento**, na **criação de startups** e no **reforço da economia do conhecimento**. A aposta estratégica na **ciência, tecnologia e empreendedorismo** tem permitido afirmar Bragança como um **território de oportunidades**, capaz de rivalizar com os grandes centros urbanos e de atrair **novas empresas, investimento e inovação**.

Conscientes da importância desse ecossistema, as entidades gestoras da Associação: **Município de Bragança, Instituto Politécnico de Bragança e Associação Portus-Park** estão atualmente a planear a construção de **um novo edifício**. Este investimento estratégico permitirá **reforçar a capacidade de atração de novas empresas e projetos inovadores**, consolidando o Brigantia Eco-Park como um dos **principais polos de ciência e tecnologia no Norte de Portugal** e um pilar fundamental para o **desenvolvimento económico e social da região de Bragança**.

Este percurso de sucesso é um

exemplo concreto de que, **com visão, planeamento e políticas públicas bem direcionadas, é possível promover um desenvolvimento equilibrado e sustentável**, valorizando o interior e proporcionando **condições reais para a fixação de empresas e talento qualificado**.

**Bragança não é apenas um destino de inovação – é um compromisso com o futuro.**

Paulo Xavier  
Presidente da Direção do  
Brigantia-EcoPark



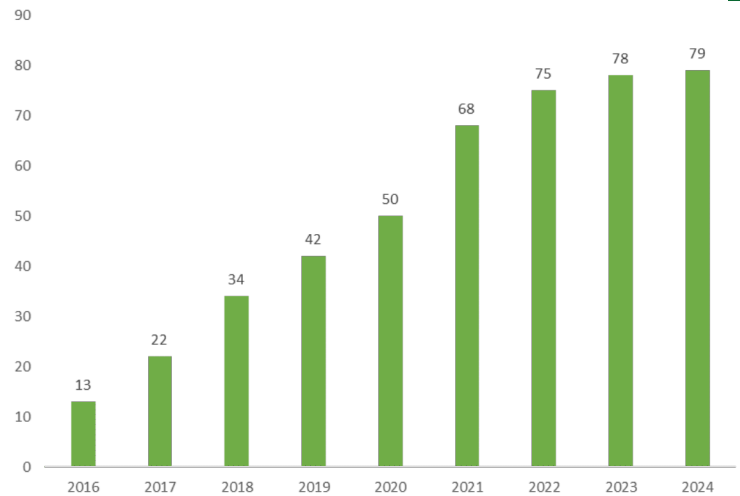




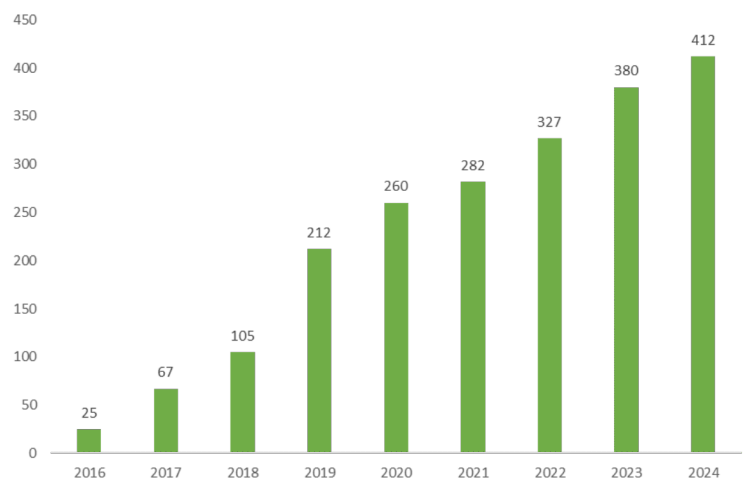
## Brigantia Eco-Park Uma década a impulsionar a inovação e o desenvolvimento de Bragança

### Proveniência dos Recursos Humanos:

- Instituto Politécnico de Bragança (IPB) representa cerca de 76,86%
- Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) representa cerca de 4,13%
- 81% dos RH do parque advêm de instituições de Ensino Superior da Região de Trás-os-Montes e Alto Douro



Evolução do número de empresas do Parque de Ciência e Tecnologia do Brigantia Ecopark



Evolução do número de colaboradores do Brigantia Ecopark

### Founding Members







## «Dedicação, inovação e compromisso com a qualidade»

Francisco Ferreira



### Uma história de crescimento e compromisso com a qualidade:

Desde a sua fundação em 2001, a **Frutas Ferreira** tem sido um nome de referência no setor da distribuição de frutas e produtos hortícolas. **Francisco Ferreira**, iniciou este projeto após anos de experiência no ramo, decidindo criar a sua própria empresa.

### O desafio do crescimento:

Apesar da experiência acumulada, os recursos eram limitados e a concorrência desafiadora. No entanto, a empresa encontrou o seu espaço no mercado apostando na **“qualidade dos produtos e na proximidade com os clientes.”** O mais recente marco na evolução da Frutas Ferreira foi a abertura de um novo espaço de grande dimensão na zona industrial das Cantarias, um investimento superior a **“2,5 milhões de euros.”** Com mais de **2.100 metros quadrados**, divididos entre a área de comércio e armazenamento, esta nova unidade permite uma maior diversidade de produtos e um serviço mais eficiente.

### O equilíbrio entre produtos locais e importação:

A Frutas Ferreira aposta fortemente na **produção nacional**, privilegiando frutas como **“maçãs de Carraceda de Ansiães e laranjas do Algarve.”** No entanto, para suprir a procura e man-

ter a oferta constante, a empresa também recorre a outros mercados, como Espanha. **“Sem qualidade, não se vende qualidade”**, afirma Francisco Ferreira, destacando a importância do controlo rigoroso em todas as fases do transporte e armazenamento dos produtos. A relação com os produtores locais é uma das bases do negócio, embora o empresário reconheça que a oferta na região já não é tão abundante como no passado. O abandono da agricultura por parte de pequenos produtores e a aposta crescente no cultivo de castanheiros contribuíram para a redução da diversidade agrícola na zona.

### Sustentabilidade e inovação:

A preocupação com a **sustentabilidade** também faz parte da estratégia da empresa. O novo espaço conta com **“painéis solares e sistemas de refrigeração mais eficientes,”** reduzindo os custos energéticos e minimizando o impacto ambiental. No que toca à inovação, a Frutas Ferreira está a modernizar os seus processos, apostando em novas tecnologias para melhorar a experiência do cliente e a eficiência operacional. **“O caminho é o digital”**, admite Francisco Ferreira, reconhecendo que, apesar da tradição de os clientes gostarem de escolher os produtos presencialmente, a tecnologia desempenha um papel fundamental

no futuro do setor.

### Uma aposta no mercado local e nacional:

Atualmente, **“60% das vendas da Frutas Ferreira são destinadas ao consumidor final,”** mas a empresa também trabalha com **“restaurantes, escolas, lares e outras instituições.”** A diversidade de produtos cresceu com a nova loja, incluindo agora **“cafeteria, padaria, congelados e mercearia,”** além do seu tradicional foco na fruta e nos hortícolas.

### O futuro da Frutas Ferreira e do setor agrícola:

Para Francisco Ferreira, o setor agrícola português tem evoluído significativamente, com produtores a **adotarem tecnologias inovadoras, como “drones e estações meteorológicas”**, para otimizar a produção. No entanto, reconhece que o norte do país ainda enfrenta desafios estruturais devido ao minifúndio e à fragmentação das terras, dificultando a produção em grande escala. Com uma trajetória marcada pela **“dedicação, inovação e compromisso com a qualidade”**, a Frutas Ferreira continua a crescer, mantendo-se fiel à sua missão de oferecer os melhores produtos ao consumidor.





Paulo Pires e Pedro Pires

## Irmãos Pires uma referência na agricultura

A empresa “Irmãos Pires” nasceu em 1994, em Frieira, uma aldeia do concelho de Bragança. Dois irmãos decidiram lançar-se no ramo da agro-pecuária mas, em 2001, Paulo Pires assumiu o negócio. Com os anos a empresa foi crescendo e, actualmente, tem uma loja em Izeda e outra em Bragança. Na época da apanha da castanha, da azeitona, das sementes e das adubações é quando há mais trabalho. **“É muito trabalho e muita dedicação para se conseguir o que está aqui”**, afirmou. Brevemente o negócio vai voltar a crescer. Paulo Pires quer avançar com uma fábrica de produção de rações para animais, como frangos, vitelos e porcos. **“A vantagem é desenvolvermos o nosso meio, que está muito apagado. Damos trabalho e é mais uma valia para a zona”**, frisou. O projecto aguarda a aprovação de candidaturas para poder avançar. A produção de cereais na região traria benefícios para o negócio, visto que agora há falta de cereais, devido à guerra na Ucrânia, um dos maiores produtores de cereal do mundo. O empresário considera que seria **“muito bom que se voltasse a cultivar cereal na nossa zona”**, no entanto, reconhece que os elevados custos de produção retraem os agricultores. **“Aqui fazia-se muito cereal, mas os factores de produção estão a ficar muito caros, os adubos estão caríssimos, o gasóleo está caro, o ferro está caro e os agricultores vão se acanhando”**, disse Paulo Pires. Neste momento a empresa tem nove funcionários, mas espera que este número possa vir a crescer.



IRMÃOS  
PIRES, LDA.

### LOJAS IRMÃOS PIRES



Frieira



Izeda



Bragança

Lameirão  
rações

## Da tradição à inovação: O legado vivo da Casa do JOA

A Casa do JOA nasceu de um forte laço familiar e emocional com Parada, uma aldeia que representa memórias de infância e conexão com as gerações passadas. O projeto surgiu da necessidade de preservar a identidade vitivinícola da região, especialmente quando vinhas antigas estavam a ser arrancadas. Com formação em enologia e Wine Business, o fundador estruturou uma estratégia para aliar tradição e inovação, mantendo a autenticidade do «terroir» e promovendo a sustentabilidade. A sustentabilidade é um dos pilares fundamentais da Casa do JOA, refletindo-se em práticas como a gestão eficiente da água, redução de químicos e preservação da biodiversidade. A adega é alimentada por painéis solares e segue um rigoroso sistema de reciclagem e reutilização de resíduos. O compromisso com a economia local é evidenciado na colaboração com artesãos e produtores da região. Estas práticas valeram à Casa do JOA o selo Biosphere Certified, reforçando o seu compromisso com um modelo de

negócio sustentável. A internacionalização baseou-se na diferenciação e qualidade dos vinhos, conquistando a presença em 19 restaurantes com estrelas Michelin. O reconhecimento inicial surgiu no restaurante G, em Bragança, antes mesmo de sua consagração. A estratégia focou-se na apresentação e degustação em eventos e parcerias com distribuidores que partilham a mesma filosofia. Este posicionamento permitiu consolidar a marca no segmento premium e expandir a sua reputação globalmente. No equilíbrio entre tradição e inovação, a Casa do JOA aposta na colheita manual, field-blend e fermentação espontânea com leveduras indígenas, respeitando o tempo natural de maturação. Paralelamente, investe em Inteligência Artificial para monitoramento das vinhas, prevenção de doenças e viticultura de precisão. Um marco na inovação é a adoção do ChestWine, um extrato de flor de castanheiro que substitui os sulfitos na conservação dos vinhos. Desde 2019, a empresa produz vinhos sem aditi-

vos químicos, alcançando em 2024 a eliminação total dos sulfitos. O enoturismo da Casa do JOA oferece experiências imersivas que vão além das provas de vinho. "1 Dia com o Enólogo" é um dos programas mais apreciados, permitindo aos visitantes explorar vinhas centenárias, conhecer a aldeia e criar o seu próprio vinho. Esta experiência personalizada valoriza a história local e reforça a conexão entre «terroir» e produto final. Os desafios enfrentados incluíram a reabilitação de um «terroir» pouco explorado e a valorização de castas autóctones. A entrada em mercados internacionais altamente competitivos exigiu uma estratégia focada na autenticidade e exclusividade. O futuro da Casa do JOA passa pela expansão sustentável, investimento em inovação e enoturismo e a continuação da preservação das castas minoritárias. O compromisso permanece: criar vinhos autênticos que refletem a identidade de Parada e projetam a sua história para o mundo.

DO  
**JOA**

EST. 2009

**AMOR  
AO ALTO  
TRANSMONTANO**

**LUGAR DE  
VINHOS, VISÃO  
E MUITA PAIXÃO**

TINTO/RED  
2017

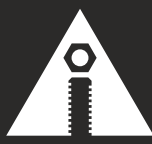
BRANCO/WHITE  
2022

ROSÉ  
2023

[www.casadojoa.com](http://www.casadojoa.com)  
VISITE-NOS EM PARADA

Costava de Visitar Parada, conhecer as pessoas da aldeia, e nosa Adega ou provar o vinho Alto do JOA, olgamos, Queremos ajudá-lo a ter tempo para o esparto Parada.





## Meio século de inovação e dedicação à agricultura



Hernâni Afonso e o seu neto Diogo Afonso

A Afonso & Irmãos é uma empresa de referência no setor agrícola, cuja trajetória de sucesso começou em 1973. Nascida de um pequeno negócio familiar, foi fundada com o objetivo de fornecer aos agricultores ferramentas e equipamentos que lhes permitissem melhorar a eficiência e a produtividade das suas explorações. Desde o início, o compromisso com a qualidade e a inovação marcou a sua atuação, tornando-a numa parceira essencial para o desenvolvimento da agricultura na região.

### A evolução ao longo das décadas:

Nos primeiros anos, a empresa dedicava-se sobretudo à comercialização de alfaías agrícolas e pequenos equipamentos manuais, numa época em que a mecanização ainda era um conceito distante para muitos agricultores. No entanto, com uma visão estratégica apurada, a Afonso & Irmãos antecipou-se às necessidades do mercado e começou a apostar em maquinaria moderna, promovendo a transição para uma agricultura mais produtiva e eficiente. A década de 1980 marcou um ponto de viragem com a parceria estabelecida com a John Deere, uma das marcas mundiais mais reconhecidas no setor de maquinaria agrícola. Embora houvesse alguma resistência inicial por parte dos agriculto-

res, habituados a métodos mais tradicionais, a empresa investiu fortemente em ações de formação e demonstração prática dos equipamentos. Esse esforço revelou-se fundamental para a aceitação das novas tecnologias, consolidando a confiança dos clientes e posicionando a Afonso & Irmãos como um dos principais distribuidores da marca em Portugal.

### Expansão e proximidade com o cliente:

Com o crescimento do setor e a crescente procura por equipamentos agrícolas de qualidade, a empresa expandiu a sua presença com a abertura de novas filiais em Mirandela, Macedo de Cavaleiros e Chaves. Essa expansão permitiu não só um atendimento mais rápido e personalizado, mas também o reforço da assistência técnica, um dos pilares da empresa. Além da venda de equipamentos, a Afonso & Irmãos sempre deu grande importância ao serviço pós-venda. O suporte técnico especializado, a manutenção preventiva e a disponibilidade de peças de reposição garantem que os agricultores possam contar com as suas máquinas durante as épocas críticas de produção. A equipa técnica, altamente qualificada, participa regularmente em formações para se manter atualizada sobre as

mais recentes inovações tecnológicas do setor.

### A aposta na tecnologia e sustentabilidade:

O avanço da tecnologia transformou profundamente a agricultura, e a Afonso & Irmãos soube adaptar-se a essa realidade. Atualmente, a empresa oferece soluções inovadoras como sistemas de telemetria e monitorização remota, que permitem aos agricultores gerir as suas explorações com maior precisão e eficiência. A introdução de equipamentos com tecnologia de agricultura de precisão tem contribuído para a otimização de recursos, promovendo práticas mais sustentáveis e economicamente viáveis. Nos últimos anos, a empresa tem apostado fortemente na digitalização, disponibilizando plataformas online onde os clientes podem aceder a informações técnicas, encomendar peças e até agendar serviços de manutenção. Esta modernização reforça a proximidade com os agricultores, proporcionando-lhes soluções adaptadas às suas necessidades e desafios diários.

### Um legado de confiança e excelência:

Com mais de meio século de história, a Afonso & Irmãos continua a ser uma referência no setor agrícola, mantendo os valores que sempre a distinguiram: compromisso, inovação e proximidade com os agricultores. Mais do que vender equipamentos, a empresa construiu uma relação sólida com os seus clientes, baseada na confiança e na busca constante pela excelência. A sua história é um exemplo de como a tradição e a modernidade podem caminhar juntas, contribuindo para o progresso do setor agrícola e garantindo um futuro mais sustentável e produtivo para as gerações vindouras.



JOHN DEERE



AFONSO & IRMÃOS, LDA.





## Microempresas são a maioria dos negócios da região o que dificulta constituição de equipas para acompanhar e submeter pedidos de apoio

Carina Alves | Ângela Pais

O tecido empresarial, no distrito de Bragança, é constituído, com grande expressividade (98,61%), por microempresas até 10 trabalhadores. Os dados são do NERBA – Associação Empresarial do Distrito de Bragança, que avança ainda que a média de pessoal ao serviço nas empresas é de 1,5 pessoas, quando na região Norte é de 3,1. Segundo a presidente do NERBA, Ana Carvalho, a mão-de-obra concentra-se 30,4% no setor da agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca. Logo a seguir, o comércio por grosso e a retalho e reparação de veículos automóveis e motociclos representa 18,97%. As indústrias transformadoras 9,26%, a construção 8,64% e, por fim, o alojamento, restauração e similares representa 7,24%. “Verifica-se que a proporção de empresas individuais é de 81,98%, quando na região Norte é de 66,38%”, esclarece ainda o NERBA, que avança que “o concelho de Bragança se encontra na 18ª posição de concelhos mais exportadores do Nor-

te”. Segundo Ana Carvalho, “o autofinanciamento e o recurso à banca são as principais fontes de financiamento das empresas familiares, embora quase um terço delas tenha de recorrer a fundos familiares, em especial as empresas de reduzidíssima dimensão e nos primeiros de existência”. Na região existem ainda “muitas empresas com pouca inovação, com quadros pouco qualificados” e cultura “pouco sensível” para o conhecimento técnico e científico.

### Apoios a empresas

A nível de avisos a concurso, do Plano de Recuperação e Resiliência, o NERBA destaca o programa Trabalhar no Interior, um apoio financeiro à mobilidade geográfica no mercado de trabalho; o Acelerar o Norte, com vouchers que podem ir até dois mil euros, destinados à contratação de serviços especializados para acesso à implementação de soluções digitais;

Ana Carvalho - Pres. do Nerba

e o Líder + Digital, o Emprego + Digital e o Cheque-Formação + Digital como apoios para a capacitação de empresários e seus trabalhadores. No âmbito do Portugal 2030 destaque para apoio ao investimento, para empresas de todo o país, tais como: Sistema de Apoio à Qualificação de Recursos Humanos, com formação de ativos – trabalhadores, empresários e gestores – das PME; e Internacionalização da I&D – Operações com Selo de Excelência ao abrigo do - Horizonte Europa - projetos de I&D promovidos por empresas portuguesas que tenham obtido um Selo de Excelência em convocatórias do programa Horizonte Europa, designadamente nos instrumentos Transition e Acelerador do Conselho Europeu de Inovação, “EIC Transition” e “EIC Accelerator” respetivamente. Neste momento, os apoios com majoração para empresas do Interior apenas existem a nível de contratação do Instituto de Emprego e Formação Profissional, com majoração de 35%.

# TABACARIAS BRIJOGO

INTERMARCHE

CORREIOS

MERCADO MUNICIPAL

TABACARIA

Tabacos  
Jornais  
Revistas

JOGOS  
SANTACASA

euro milhões totototo joker lotaria clássica lotaria popular totobola MILHÃO

payshop



## Empresas não têm equipas que acompanhem pedidos de apoio

Segundo o NERBA, “tendo em conta o pequeno número de empresas da região que viu as suas candidaturas aprovadas”, consegue deduzir-se que “grande percentagem não aderiu/beneficiou deste tipo de apoio ao investimento”. O mesmo se reflete no “universo de empresas associadas NERBA”. O NERBA assume que este cenário se coloca porque “os micro negócios não têm equipa interna que acompanhe as publicações de avisos” e consiga “interpretar os regulamentos, elaborar e submeter as candidaturas”, ficando estes dependentes da contratação de serviço externo, que acresce custos nas PME. Aponta ainda que “a grande maioria das empresas do distrito ainda não atingiu um grau de organização nem estratégia para a inovação nem tem equipas qualificadas que permita aceder a este tipo de financiamento a investimentos” e que as várias necessidades de investimento da PME, como sejam construção/obras de requalificação, aquisição de equipamento, “não se adequam às exigências dos avisos a candidatura”.

Quanto a burocracias, como sendo um fator que afaste as empresas da candidatura a apoios, o NERBA assume não ter “dados rigorosos” para comentar a questão mas, Ana Carvalho, refere que “a burocracia é um fator que dificulta a

relação das empresas e cidadão com o Estado” e que “o excesso de regras e indefinição de responsabilidade são alguns dos aspetos negativos da burocracia do cofinanciamento”. “Do que conhecemos do universo das empresas associadas, a burocracia não é o principal fator que desmobiliza as empresas a acederem a estes apoios da União Europeia. Relacionamos a sua dificuldade com o facto de as empresas serem maioritariamente pequenas, não tendo equipas disponíveis para estes processos”, rematou Ana Carvalho.

## CIM quer que empresários invistam na inovação e conhecimento

A Comunidade Intermunicipal das Terras de Trás-os-Montes, que abrange os concelhos de Alfândega da Fé, Bragança, Macedo de Cavaleiros, Mogadouro, Miranda do Douro, Mirandela, Vinhais, Vila Flor e Vimioso, está a divulgar os apoios financeiros, quer do PRR, quer do Portugal 2030, através de três grupos de ação local, DESTEQUE, CORANE e Associação do Douro Superior. O objetivo é informar os empresários da região sobre os instrumentos de financiamento que estão disponíveis e ajudá-los a submeter candidaturas, já que a CIM admite que “uma das grandes dificuldades do empresário transmontano é saber como se candidatar aos apoios”. O presidente da Comunidade

Intermunicipal das Terras de Trás-os-Montes considera que é preciso “fortalecer” o tecido empresarial já existente na região, mas também incentivar a criação de mais empresas de “complementaridade”, isto é, “novas empresas que consigam ter a visão do que falta para encaixarem como se fossem peças de puzzle, para diminuir até custos de contexto a empresas já existentes”. Nesta sub-região, a industrial automóvel, a agroindústria e o fumeiro têm um grande peso empresarial, assim como a agricultura e a pecuária. No entanto, Pedro Lima considera que as empresas precisam de fazer “uma atualização”, nomeadamente no setor agrícola. Introduzir tecnologia e inovação, para assim facilitar a atividade, atraindo jovens. Embora reconheça que o financiamento é um problema, entende que o dilema vai para além disso. É preciso mudar mentalidades já enraizadas. Para o presidente da CIM é necessário olhar para a tecnologia com “uma visão diferente”, uma vez que terá para o negócio uma viabilidade económica “muito superior”.



Pedro Lima - Pres. da CIM-TTM



www.habinordeste.pt

Há 35 anos a construir  
habitações exclusivas à  
medida dos seus  
SONHOS!



Para exemplificar, o autarca falou da utilização da vedação virtual na pecuária. Não é nada mais, nada menos, do que uma coleira, com um localizador, GPS, que permite ainda a medição da temperatura, entre muitas outras facilidades. Este equipamento ajudará o pastor a monitorizar os animais à distância, contribuindo para o fim da ideia de que quem vive da pecuária e da agricultura não tem vida. “Permite ter uma rentabilidade muito superior e uma qualidade de vida também muito superior e dignidade, porque é isso que falta”, venceu, defendendo que “não podemos olhar para um equipamento de vedação virtual no mesmo patamar de um edificado”, tendo em conta as suas vantagens. Pedro Lima acredita que desta forma mais jovens poderiam dedicar-se à atividade. “Eu penso que temos muitos jovens que se tivessem a oportunidade de ter uma exploração que fosse dentro desses moldes, abraçariam a atividade com certeza. O que não estão dispostos, e é compreensível, é a desenvolver a atividade quase da mesma maneira que foi desenvolvida pelos seus avós e pais. Isso é inaceitável”, reiterou.

### IPB pode ajudar

“O que falta é fazer essa ligação entre conhecimento, inovação e motivação empresarial”, segundo o presidente da CIM. O Instituto Politécnico de Bragança pode ter aqui um papel “importantíssimo”, através dos seus centros de investigação, em diversas áreas. A instituição de ensino superior pode desenvolver instrumentos capazes de “não só facilitar imensamente a atividade como também modernizá-la”. “Não podemos dizer que a tecnologia é cara de mais, temos é que conseguir, através dos nossos centros de conhecimento, universidades, nem que sejam diretamente beneficiárias disso, o desenvolvimento dessa tecnologia, que seja colocada à disposição da atividade pecuária”, frisou Pedro Lima.

### Criar novas empresas mas vias de comunicação “deficitárias”

A implementação de uma nova empresa na região de Trás-os-Montes pode ser mais difícil do que no resto do país, já que aqui os custos de contexto são mais elevados, devido ao isolamento e também às vias comunicantes e de comunicação serem “deficitárias”. Atualmente, os gastos com o transporte é “muito significativo” para o negócio e, por isso, na opinião da CIM Terras de Trás-os-Montes, este “desbloqueio”

pode ser feito através da ferrovia de alta velocidade, que atravesse o Norte com a ligação a Espanha. “Nós estamos mais perto da Europa do que Lisboa, isso seria uma forma de desbloqueio de toda a região Norte e nós iríamos beneficiar muito com isso, porque ficaríamos muito perto dos grandes centros de distribuição e já não se colocaria o problema da localização geográfica como hoje se poderá verificar”, venceu Pedro Lima.

### Investimentos empresariais representaram apenas um terço do total apoiado por fundos europeus

No ciclo de financiamento Portugal 2020, a sub-região de Trás-os-Montes, que inclui o distrito de Bragança, alcançou um volume de investimentos de 373 milhões de euros, apoiados por fundos europeus. Foram aprovados 1140 projetos, mas os investimentos empresariais representaram apenas um terço do total apoiado. Entre os instrumentos financeiros disponíveis, destacam-se o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). Para o próximo quadro comunitário, Portugal 2030, espera-se uma continuidade no apoio às empresas da região, com o foco na inovação, digitalização e sustentabilidade. Já o Plano de Recuperação e Resiliência, um programa de aplicação nacional, com um período de execução até 2026, visa implementar reformas e investimentos destinados a reportar o crescimento económico sustentado após a pandemia, reforçando o objetivo de convergência com a Europa. No distrito de Bragança, mais de 3700 projetos foram aprovados em 2024, totalizando um investimento de 160,67 milhões de euros. O concelho de Bragança absorveu 76 milhões de euros, fruto de 1269 projetos aprovados. Como áreas de qualificações e competências, a eficiência energética e a habitação foram as mais beneficiadas. Os fundos europeus têm sido fundamentais para o desenvolvimento empresarial no distrito de Bragança, promovendo a modernização, a competitividade e a sustentabilidade das empresas locais. Espera-se que a continuidade deste apoio no próximo quadro comunitário sirva para consolidar os progressos alcançados e enfrentar os desafios futuros.

#### 373 milhões de euros

volume de investimentos para as Terras de Trás-os-Montes

#### 1140 projetos

Foram aprovados

## INCENTIVOS PARA EMPRESAS EM 2025

### 1. SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial

#### Benefícios:

-Dedução fiscal de **32,5%** das despesas com I&D.

-Taxa incremental de **50%** sobre o aumento da despesa em relação à média dos dois anos anteriores.

- Recuperação de até **82,5%** do investimento em I&D.

- Ideal para empresas que investem em inovação tecnológica e desenvolvimento de novos produtos.

### 2. SI Inovação Produtiva 2025

**Candidaturas:** Abril de 2025 a Abril de 2026.

**Beneficiários:** Pequenas e Médias Empresas (PME) de qualquer setor.

**Incentivo:** 40% **não reembolsável**.

#### Despesas Elegíveis:

- Aquisição de máquinas e equipamentos.

- Software e tecnologia.

- Estudos, auditorias, engenharia e consultoria.

#### Condições:

- Investimento entre **250 mil e 25 milhões de euros**.

- Serviços de engenharia e auditoria não podem exceder 20% do total do projeto.

### 3. Indústria 4.0

**Candidaturas:** Março de 2025.

**Beneficiários:** Empresas da indústria extrativa e transformadora.

**Incentivo:** Até **85% a fundo perdido** (limite de **300.000€** por empresa).

**Investimento Elegível:** 70.000€ - 500.000€.

#### Despesas Elegíveis:

- Equipamentos, software e soluções digitais.

- Inteligência Artificial, realidade aumentada, robótica.

- Consultoria e engenharia para transformação digital.

-Duração: 18 meses.

### 4. Descarbonização da Indústria

**Candidaturas:** Maio de 2025.

**Beneficiários:** PME, Small Mid Caps e Grandes Empresas.

#### Incentivo:

- Até **100%** para intervenções fora de edifícios.

- Até **80%** para otimização energética em edifícios.

#### Despesas Elegíveis:

-Energia renovável e eficiência energética.

-Digitalização de processos e certificações ambientais.

-Infraestruturas para mobilidade elétrica.

#### Condições:

-Redução mínima de **30% das emissões de GEE**.

-Não são elegíveis projetos com combustíveis fósseis.





## Origem e Inspiração

A Crossled foi fundada em 2014, inspirada na experiência de Marco Monteiro no setor elétrico. Com experiência na área desde 2010, entendeu ser esta a altura ideal para empreender.

## Desafios Iniciais

Os maiores desafios foram encontrar um espaço adequado e bem localizado para a loja. Devido aos altos custos, a empresa começou no baixo da casa de Marco Monteiro, no Campo Redondo, em Bragança onde fez adaptações para poder iniciar a sua atividade.

## Evolução e Crescimento

A empresa cresceu rapidamente, exigindo ampliação do espaço. A entrada no mercado online ocorreu por volta de 2015-2016, aumentando as vendas. Com o crescimento contínuo, a Crossled mudou-se para a zona industrial, ocupando um espaço de 1500m<sup>2</sup>, permitindo melhor organização e gestão do stock.

## Impacto da Pandemia

A mudança para o novo espaço aconteceu uma semana antes da pandemia, criando deste modo algumas dificuldades que não eram espectáveis, para colmatar algumas dessas falhas foi fundamental o mercado online que ajudou a equilibrar

as contas numa fase muito difícil e de adaptação para os negócios.

## Missão e Valores

A missão da Crossled é oferecer produtos inovadores e diferenciados no setor elétrico e de iluminação, sempre com um equilíbrio entre qualidade e preço. A empresa busca importar novidades e participar em feiras internacionais para trazer tendências ao mercado.

as contas numa fase muito difícil e de adaptação para os negócios.

## Futuro e Parcerias

O foco está no crescimento do mercado online e na automação da infraestrutura da empresa. A parceria com a Legrand, uma das maiores marcas do setor elétrico, fortaleceu a Crossled, permitindo a distribuição de produtos inovadores, como a "Casa Conectada".



## Produtos e Sustentabilidade

A Crossled oferece iluminação, equipamentos elétricos para construção e ferramentas especializadas. O segmento de iluminação solar tem crescido bastante, sendo uma alternativa sustentável para residências e grandes áreas externas. Além disso, a empresa comercializa Wallbo-

## Marca Própria – Osmo

Para fortalecer sua presença no mercado, a Crossled criou a marca Osmo, inspirada em "Trás-os-Montes". O objetivo é oferecer produtos de qualidade com preços acessíveis, garantindo exclusividade e competitividade.



Série Retro

Clássica  
&  
Intemporal

## De Trás-os-Montes para o mundo

A Rodonorte - Transportes Portugueses, fundada em 1865 e adquirida pelo Grupo Santos em 2004, é uma empresa de transporte de passageiros que se destaca pela segurança e qualidade dos seus serviços. Com uma frota moderna de mais de 250 viaturas e cerca de 300 colaboradores, transporta anualmente mais de 3 milhões de passageiros por todo o país. Apesar dos desafios da pandemia, a empresa conseguiu manter-se no rumo do crescimento e desenvolvimento, graças a uma situação financeira estável e a uma gestão rigorosa, preservando quase a totalidade dos postos de trabalho. A Rodonorte oferece aos seus utilizadores, uma variedade de serviços, tais como, serviços de expressos, carreiras regulares municipais e intermunicipais, alugueres ocasionais de viaturas e serviços internacionais, com destinos como França e Suíça. A modernização da frota e a formação contínua dos colaboradores garantem segurança e conforto aos clientes. A sustentabilidade é uma prioridade, com investimentos em veículos elétricos e veículos mais eficientes no que diz respeito a consumos de combustíveis fósseis e emissões poluentes. Além disso, a empresa tem evoluído para responder às necessidades do cliente moderno, apostando em transportes mais rápidos e dotando as viaturas com rede Wi-Fi grátis, tomadas USB e 220V. Para o futuro, a Rodonorte pretende continuar a inovar e expandir, defendendo investimentos em tecnologia, infraestruturas e veículos cada vez mais sustentáveis, sempre com foco na melhoria da eficiência, segurança e satisfação dos passageiros.



**Viajamos**  
a pensar em si





## Como nasceu a Espada à Cinta Vinhos e qual é a história por de trás do nome?

A EspadaCinta Vinhos surgiu a 12 de Agosto de 2020, altura em que se atravessava uma situação pandémica no nosso país e no mundo. Surgiu como solução para a falência de uma União de Cooperativas da região do Douro, denominada de "SUPERDOURO – CENTRAL DE ENGARRAFAMENTO", tendo, desde a sua fundação, investido mais de 6.000.000€ na requalificação e reabilitação da capacidade produtiva das instalações dessa antiga instituição. Costumamos dizer que estamos no Douro para fazer sempre parte da solução. Por isso mesmo, além da nossa produção própria, prestamos também serviços de vinificação, armazenamento, análises laboratoriais e engarrafamento já a mais de 15 produtores do Douro, a todos aqueles que queiram ver as suas marcas crescer no mercado, ainda que não tenham nas suas casas a tecnologia ou as condições necessárias. As instalações da EspadaCinta têm sede em Freixo de Espada à Cinta, mas localizam-se numa pequena vila pertencente a Vila Nova de Foz Côa chamada Vale da Teja, em plena estrada N222. Sendo a Adega Cooperativa detentora de 33% deste projeto, e sendo os restantes 67% de um Freixenista de gema, o Sr. José Santos, achámos que não haveria melhor forma de honrar o nome da nossa terra, do que com a lenda que a mesma carrega. Antigamente, chamava-se Freixo de EspadaCinta. Mais tarde, e até aos dias de hoje passou a Freixo de Espada à Cinta. Quisemos ir pelo lado mais clássico do nome para fazer jus à raiz da história, essencialmente.

## O que torna os vossos vinhos únicos em relação a outros da região do Douro?

O vinho é um produto vivo. Começa a sua vida como um fruto, a uva, e após a sua colheita transforma-se de açúcar em álcool. Mesmo após o processo fermentativo, esteja ele armazenado em inox ou em madeira, cada vinho evoluiu para um perfil diferente. A enologia mostra-nos todos os dias que fazer vinhos não é algo linear e que vai

muito além de protocolos exatos para o fazer.

## Quais são os valores e a filosofia que guiam a produção dos vossos vinhos?

Tentamos preservar sempre os aromas primários e efetivamente típicos que o terroir do Douro Superior, sub-região do Douro onde está localizado Freixo de Espada à Cinta nos dá. Para que isto aconteça, todas as práticas realizadas na vinha ao longo do ano são importantes.

## Quais são as principais castas utilizadas nos vossos vinhos?

São as castas típicas da região. Nos brancos a Códega do Larinho, Rabigato e Viosinho. Nos tintos a Touriga Nacional, Tinta Roriz e Touriga Franca.

## Como é que o terroir da região influencia as características dos vossos vinhos?

O Douro Superior é a zona mais seca e mais quente das três sub-regiões do Douro, tendo por isso mesmo bastante potencial para originar vinhos densos e estruturados. No entanto, em vinhas plantadas em pleno Douro Superior, mas em quotas mais altas, obtemos vinhos com o perfil acima descrito, mas com uma frescura imensa preservada. O solo, composto essencialmente por xisto e granito, dá lugar a vinhos com elevada mineralidade. As vinhas com proximidade direta à água do nosso rio Douro é o ponto chave para fazer face às frequentes e desafiantes secas que nos afetam recorrentemente.

## Há alguma técnica especial ou sustentável que aplicam na produção?

Essencialmente na colheita da matéria-prima. A nossa vindima é feita nos dias de hoje exatamente da mesma forma que era feita há 20 ou 30 anos atrás pelos nossos antepassados. Portanto, sem recurso a grandes máquinas ou processos mecânicos.

## Qual tem sido a aceitação dos vossos vinhos no mercado nacional e internacional?

O mercado nacional está a aceitar a gama EspadaCinta imensamente bem. Começámos a jornada da produção e

comercialização de vinhos no final do ano de 2021/início do ano de 2022, e, no final do ano de 2024 já contámos com 200.000 garrafas vendidas e 100.000 bag-in-box's. Esta venda é representativa maioritariamente do mercado nacional. Em relação ao mercado internacional começámos no final do ano anterior a lançar-nos nos mercados franceses, angolanos e também americanos.

## Que desafios enfrentam na distribuição e promoção dos vossos produtos?

O mercado está a passar por situações financeiras complicadas, com o aumento de preços em todos os setores, e o retrair do consumidor final em relação a gastos. A matéria prima é cada vez mais mal paga aos agricultores pelo excesso de produto em prateleiras com dificuldade em escoar-se. Os preços de mercado são cada vez mais competitivos, o que por vezes se torna imensamente difícil para os pequenos produtores essencialmente. Os materiais secos afetos à produção de uma garrafa de vinho sobem constantemente. Como é que uma garrafa nos custa cerca de 1,20/1,30€ produzir e depois se pode vender a consumidor final a 1,99€? Onde é que estão os custos de mão de obra para a realização das colheitas? Onde estão os custos de água, luz e gás necessários à produção do vinho que a garrafa aporta?

## Qual é o vinho mais especial da vossa coleção e porquê?

Considero o EspadaCinta Reserva Branco. Foi a 1ª referência de vinho que a EspadaCinta lançou no mercado. Teve uma aceitação brutal e o feedback de qualidade foi imensamente bom. É a referência EspadaCinta que, quando enviada para qualquer concurso de vinhos, nunca nos deixa ficar mal e traz sempre consigo uma medalha, independentemente do ano de colheita. Os nossos distribuidores costumam dizer que nunca desilude.



**EspadaCinta**



Fonte: IAPMEI

Nome	CAE	Descrição	Concelho
A.J. Dias - Transportes, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Macedo de Cavaleiros
Afonso & Irmãos, Lda.	46610	Comércio por grosso de máquinas e equipamentos, agrícolas	Bragança
Afonso & Silva, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Bragança
Alfredo Dias, Lda.	45190	Comércio de outros veículos automóveis	Macedo de Cavaleiros
Alonsos & Branco, Lda.	45110	Comércio de veículos automóveis ligeiros	Mogadouro
Alto das Fontes, Unip., Lda.	41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	Alfândega da Fé
Antero Alves de Paiva - Sociedade de Construções, Lda.	41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	Torre de Moncorvo
António Augusto Espírito Santo & Filhos, Lda.	47770	Comércio a retalho de relógios e de artigos de ourivesaria e joalheria, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Armazéns da Santa-Mercedarias, S.A.	46390	Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares, bebidas e tabaco	Macedo de Cavaleiros
Auto Imperial de Bragança, Lda.	45110	Comércio de veículos automóveis ligeiros	Bragança
Belmiro & Barreira, Lda.	23610	Fabricação de produtos de betão para a construção	Mirandela
BLCK, Unip., Lda.	77110	Aluguer de veículos automóveis ligeiros	Mirandela
Bragmaia - Sociedade Transformação de Ferro, S.A.	31092	Fabricação de mobiliário metálico para outros fins	Bragança
Braguinha - Supermercado, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Bragança
Bricantel - Comércio de Material Eléctrico de Bragança, S.A.	46430	Comércio por grosso de electrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	Bragança
Bricofel - Máquinas Industriais, Unip., Lda.	46620	Comércio por grosso de máquinas-ferramentas	Bragança
Brigandima - Climatização e Canalizações, Unip., Lda.	43221	Instalação de canalizações	Bragança
Brijogo - Ana & Viriato, Lda.	47620	Comércio a retalho de jornais, revistas e artigos de papelaria, em estabelecimentos especializados	Bragança
Calça Curta Restaurante, Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Carraceda de Ansiães
Carnes Veiga, Lda.	46320	Comércio por grosso de carne e produtos à base de carne	Carraceda de Ansiães
Casa Agrícola Manuel Joaquim Caldeira, Lda.	11021	Produção de vinhos comuns e licorosos	Freixo de Espada à Cinta
Construções Albino Lucas, Lda.	41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	Bragança
Consultua - Ensino e Formação Profissional, Lda.	85593	Outras actividades educativas, n.e.	Mirandela
Cooperativa Agrícola de Macedo de Cavaleiros, CRL	10412	Produção de azeite	Macedo de Cavaleiros
Costa Boal - Family Estates, Lda.	47250	Comércio a retalho de bebidas, em estabelecimentos especializados	Mirandela
DNMat, S.A.	47523	Comércio a retalho de material de bricolage, equipamento sanitário, ladrilhos e materiais similares, em est	Bragança
Douroansiaes, Unip., Lda.	11021	Produção de vinhos comuns e licorosos	Carraceda de Ansiães
E.T.E. - Empresa de Telecomunicações e Electricidade, Lda.	43992	Outras actividades especializadas de construção diversas, n.e.	Bragança
Elias Santos Pinto, Filho, S.A.	42110	Construção de estradas e pistas de aeroportos	Bragança
Espirafeliz - Supermercados, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Vila Flor
Eurofumeiro - Sociedade Industrial de Transformação Tradic	10130	Fabricação de produtos à base de carne	Mirandela
Farmácia Bem Saúde, S.A.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Bragança
Farmácia Central de Macedo de Cavaleiros, Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Farvoli, Lda.	28300	Fabricação de máquinas e de tractores para a agricultura, pecuária e silvicultura	Mirandela
Fepronor - Ferro Pronto do Norte, Soc. Unip., Lda.	25110	Fabricação de estruturas de construções metálicas	Bragança
Frutas Ferreira - Comércio de Frutas e Hortícolas, Lda.	47210	Comércio a retalho de frutas e produtos hortícolas, em estabelecimentos especializados	Bragança
Gelfrio - Sociedade Comercialização de Gelados, Lda.	46390	Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares, bebidas e tabaco	Bragança
Guedesdima - Serviços Técnicos de Canalização e Climatiza	43221	Instalação de canalizações	Mirandela
Guimaworks, Lda.	82110	Actividades combinadas de serviços administrativos	Mirandela
Hermenegildo Morais Pires, Unip., Lda.	47522	Comércio a retalho de tintas, vernizes e produtos similares, em estabelecimentos especializados	Bragança
Higital - Sistemas e Produtos de Higiene, Lda.	46494	Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	Mirandela
Hospital Terra Quente, S.A.	86100	Actividades dos estabelecimentos de saúde com internamento	Mirandela
Inertil - Sociedade Produtora de Inertes, S.A.	42990	Construção de outras obras de engenharia civil, n.e.	Miranda do Douro
Infrojalom - Construções, Unip., Lda.	41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	Bragança
J.M. Gonçalves - Tanoaria, Lda.	16240	Fabricação de embalagens de madeira	Miranda do Douro
J.M.V. - Pastelarias, Lda.	10712	Pastelaria	Macedo de Cavaleiros
Jah Building Solutions, Lda.	77110	Aluguer de veículos automóveis ligeiros	Mirandela
JG - Instalações Eléctricas, Lda.	43210	Instalação eléctrica	Bragança
José António Patrão, Lda.	43210	Instalação eléctrica	Mogadouro
Loucura Jovem - Pronto a Vestir de Marcelo & Sardinha, Lda.	47711	Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados	Bragança
Madureira Azevedo - Sociedade de Construções, Lda.	42990	Construção de outras obras de engenharia civil, n.e.	Bragança
Maria Augusta Lopes Genésio, Unip., Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Bragança
Matériarecente, Unip., Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Mirandela
MCGad - Produtos Para Lavoura e Gado, Unip., Lda.	47784	Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados, n.e.	Mirandela
Mecatémica - Sociedade Mecânica Térmica, Unip., Lda.	43222	Instalação de climatização	Bragança
Melo - Materiais de Construção, Lda.	46732	Comércio por grosso de materiais de construção (excepto madeira) e equipamento sanitário	Mirandela
Mesquita & Veríssimo, Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Bragança
Motivos Campestres, Unip., Lda.	47761	Comércio a retalho de flores, plantas, sementes e fertilizantes, em estabelecimentos especializados	Mirandela
New Habitici, Lda.	55202	Turismo no espaço rural	Mirandela
Nine Blocks and Co., Lda.	55201	Alojamento mobilado para turistas	Mirandela
Nordhigiene - Comércio de Produtos de Higiene e Limpeza,	47784	Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados, n.e.	Bragança
Nordinertes - Extração e Comércio de Areias e Britas, Lda.	8121	Extração de saibro, areia e pedra britada	Macedo de Cavaleiros
Ótica Transmontana - OT, Lda.	47782	Comércio a retalho de material óptico, fotográfico, cinematográfico e de instrumentos de precisão, em estab	Bragança
Partilhamimos, Unip., Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Bragança
Pormenores da Natureza, Lda.	47210	Comércio a retalho de frutas e produtos hortícolas, em estabelecimentos especializados	Miranda do Douro
Rainha & Cerdedo, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Bragança
Reconco - Comércio de Materiais de Construção, Soc. Unip.	47523	Comércio a retalho de material de bricolage, equipamento sanitário, ladrilhos e materiais similares, em est	Bragança
Reconco - Soluções Industriais, S.A.	22210	Fabricação de chapas, folhas, tubos e perfis de plástico	Bragança
Reconco - Transportes, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Bragança
Restaurante O Abel, Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Bragança
Restcoa, Unip., Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Bragança
Rolgranjo, Unip., Lda.	46771	Comércio por grosso de sucatas e de desperdícios metálicos	Macedo de Cavaleiros
Rui Pires, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Miranda do Douro
Rui Rolo, Unip., Lda.	46390	Comércio por grosso não especializado de produtos alimentares, bebidas e tabaco	Bragança
Santosjórias - Ourivesaria e Óptica, Lda.	47770	Comércio a retalho de relógios e de artigos de ourivesaria e joalheria, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Sialnor - Sistemas de Alumínios do Nordeste, Lda.	46720	Comércio por grosso de minérios e de metais	Macedo de Cavaleiros
Silva & Teixeira, Unip., Lda.	45190	Comércio de outros veículos automóveis	Carraceda de Ansiães
Sodinorte - Sociedade de Representações do Nordeste Tran	46341	Comércio por grosso de bebidas alcoólicas	Macedo de Cavaleiros
Supermercado Flaviamar, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Vila Flor
T.M.M. - Tratores Máquinas Moura, Unip., Lda.	33120	Reparação e manutenção de máquinas e equipamentos	Bragança
Tacopal - Tanoaria e Construção Civil de Palaçouto, Lda.	16240	Fabricação de embalagens de madeira	Miranda do Douro
Topitéu - Alheiras de Mirandela, Lda.	10130	Fabricação de produtos à base de carne	Mirandela
Trovidoce - Produtos de Confeitaria, Lda.	46370	Comércio por grosso de café, chá, cacau e especiarias	Macedo de Cavaleiros
Tuacar - Automóveis e Máquinas, S.A.	45110	Comércio de veículos automóveis ligeiros	Mirandela
Tualimpa - Serviço Geral de Limpeza, Lda.	81210	Actividades de limpeza geral em edifícios	Mirandela
Vidreira Tua - Mirandela, Lda.	23120	MoLda.gem e transformação de vidro plano	Mirandela
Vifumeiro - Fumeiro e Carnes, Lda.	10130	Fabricação de produtos à base de carne	Vinhais
Vipani - Produtos para Pastelaria e Panificação, Lda.	46382	Comércio por grosso de outros produtos alimentares, n.e.	Mirandela
Viriato Pires & Lázaro Pires, S.A.	41200	Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	Bragança
Vivadouro - Construções, Lda.	41100	Promoção imobiliária (desenvolvimento de projectos de edifícios)	Miranda do Douro



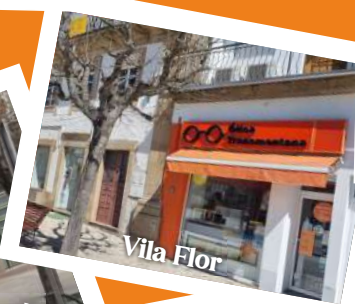


— 22 LOJAS —

Ótica   
Transmontana  
DESDE 1970



[www.oticatransmontana.pt](http://www.oticatransmontana.pt)







“A empresa nasce da paixão dos sócios pela construção e imobiliário. Paixão aliada a um honesto conhecimento e sólida experiência das áreas de atuação.

### Como nasceu a Habimoderna e quais foram os principais desafios no início?

Já tive a oportunidade e o prazer de referir inúmeras vezes: empresa nasce da paixão dos sócios pela construção e imobiliário. Paixão aliada a um honesto conhecimento e sólida experiência das áreas de atuação.

A sociedade nasce, assim, com o objetivo principal de apresentar ao mercado imóveis ímpares. No que aos desafios diz respeito, perto de realizar o seu 9º aniversário, os desafios iniciais praticamente mantêm-se inalterados: um deles era entrar no mercado onde já havia atores a operar, encontrarmos o nosso próprio lugar e oferecer ao mercado habitações sustentáveis, tornar a experiência do utilizador única e económica com o máximo conforto térmico em qualquer altura do ano, utilizando o máximo de energia renovável possível.

### Como a empresa evoluiu ao longo dos anos e quais foram os marcos mais importantes?

A empresa evoluiu com muito trabalho, empenho e dedicação, orientada por valores essenciais de que não abdicamos, uma visão multidisciplinar forte e sustentada. Quanto aos marcos importantes são inevitavel-

mente o lançamento e conclusão dos edifícios. Mas no entanto desses marcos maiores, também muito importantes são os pequenos passos diários dados, os pequenos momentos de satisfação das equipas de trabalho e dos clientes que em nós apostam e confiam.

### A empresa apostou em métodos de construção sustentáveis. Vai continuar no mesmo sentido?

As soluções continuam a ser resultado da exploração de vários conceitos interrelacionados e pesquisa constante. Caracterizam-se essencialmente pela inovação, soluções arquitetónicas elegantes, conforto, qualidade e economia na utilização da habitação, saindo do conceito habitual de estrutura vertical, sem grandes soluções estéticas, sem soluções que proporcionem o máximo conforto aos seus ocupantes. Não deixarão de ser edifícios preparados para receber o dia de amanhã, com o sistema de aquecimento mais económico e mais recomendado, alimentado com a última geração de bombas de calor, capaz de aquecer e arrefecer a habitação; com um sistema de ventilação capaz de pré-aquecer o ar no inverno e arrefecer no verão, ao mesmo tempo que lhe mantém o ar limpo, são e sem humidades; um kit de pai-

néis de auto-consumo com inversores híbridos para produção de eletricidade e possibilitar a integração de baterias. Reforço do isolamento entre frações, tanto nos pisos como nas paredes, entre outros equipamentos e detalhes que os manterá ímpares no mercado imobiliário de Bragança. Porque continuamos a acreditar que quem adquire um apartamento tem todo o direito de comprar um bem de qualidade, pensado para receber famílias, que proporcione conforto e bem estar, muito superior a muitas vivendas e que ninguém podia ter em edifício multifamiliares. Como, também já o referi noutras oportunidades, todos estes equipamentos e opções, apesar de existirem há anos, ninguém os selecionava, por um lado por razões de custo, mas também por implicar sair dos “trilhos habituais”. Sem esquecer que os nossos objetivos se encontram alinhados com objetivos de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas e da União Europeia que pretendem assegurar até 2030 o acesso à habitação adequada, de boa qualidade e a preços acessíveis. Só assim seremos capazes criar valor com o nosso trabalho e oferecer habitações que sirvam os nossos clientes hoje e amanhã.





## O que procuraram com a construção deste edifício foi criar algo aliado à sustentabilidade?

A sustentabilidade sempre teve o seu lugar importante na conceção de todos os edifícios, sem perder o foco do futuro utilizador da habitação. Torná-lo sustentável na medida em que reduza os recursos necessários para alimentar a habitação e diminua a nossa dependência energética sustentável ao utilizar energias limpas (aerotermia e solar fotovoltaico), sustentável ao prepará-lo para poder carregar os carros elétricos em contínua franca expansão, sustentável para que as nossas gerações futuras possam receber de nós um mundo melhor. Ainda assim, todo este investimento para a redução de necessidades de recursos beneficia principalmente o utilizador da habitação visto que, implicará uma redução das despesas mensais e consequentemente, aumento do rendimento da familiar disponível. Por que não inserir sistemas sustentáveis que já existem há anos e que ao mesmo tempo reduzam as despesas das pessoas? Temos cada vez mais capacidade de produzir e armazenar eletricidade nas nossas casas, enquanto continua a não acontecer o mesmo com outras fontes de energia.

## Como garantem a qualidade e segurança das construções?

Costumo dizer que a qualidade não pode ser só um elemento distintivo. A Qualidade é uma obrigação. Como tal, garantimos a qualidade e segurança das nossas construções executando o nosso trabalho com o máximo rigor, cumprindo todas as normas e recomendações nacionais e europeias, aliadas à experiência de todos os sócios, de entre os quais, o mais experiente comemorará nos próximos dias 65 anos, já conta com 50 anos de experiência ininterrupta no sector da construção. Aliados a todos esses fatores, encaramos, sempre, cada projeto novo como um novo desafio, preparados para estudar e melhorar sempre as soluções aplicadas. Aliás, o atual edifício que temos em construção, com o nome EXCELLENCE, visa marcar esse mesmo caminho rumo à excelência. Garantimos ainda a quem com-



pra em projecto que se não pretende personalizar nenhum aspecto em particular, que o trabalho final será exatamente o apresentado nas imagens virtuais, que continuamos a apresentar com elevado grau de pormenor.



## Quais os maiores desafios que enfrenta atualmente o sector da construção?

O sector enfrenta vários desafios: desde a escassez de mão de obra qualificada, liderar equipas, constantes alterações sociais, legislativas e climáticas. No que à mão de obra diz respeito, assumimos a árdua tarefa de recrutar, formar e apostar em pessoas novas, com gosto pelo que fazem e ao passo que mantemos e valorizamos desde os mais novos aos mais antigos trabalhadores. Neste ponto essencial criamos e ajudamos, a PRIMAZIA – ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO LDA, a dar os seus próprios passos direcionando-a apenas para a parte da empreitada e mantendo a HABI MODERNA XXI – PROMOÇÃO, CONSTRUÇÃO E ADMINISTRAÇÃO focada a 100 % na Promoção, construção, desenvolvimento e estudo de novos projetos. Quanto aos outros pontos estamos também perfeitamente à vontade com recursos humanos especializados e preparados para todos esses desafios. Apenas realçar que nas questões da aplicação de soluções que combatam e minimizem os

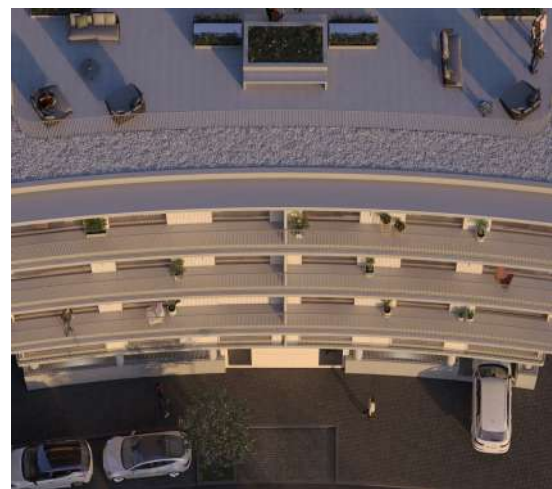
efeitos das alterações climáticas e da pobreza energética, a HABI MODERNA XXI tem sido líder incontestável no setor, desde a sua criação.

## Como veem o futuro da construção civil em Portugal e qual o papel da HABI MODERNA XXI nesse cenário?

O futuro para a construção em Portugal e no mundo é promissor, num mundo cada vez mais globalizado, com questões relacionadas com o setor que há muito ultrapassa a tradicional visão de construir ligada apenas à figura do agrupamento e junção de vários materiais até à “obra feita”. A Habimoderna XXI terá inevitavelmente o seu papel, a partir daqui a resposta pertence ao segredo comercial. Num mundo de mudanças constantes em que se exige cada vez mais dos actores de mercado, na Habimoderna XXI - Promoção, Construção e Administração Imobiliária Lda teremos a orientação para a satisfação do cliente e continuaremos a criar valor em tudo que fizermos.

## Têm planos de expansão para além do distrito de Bragança?

Sim, temos, e muito em breve divulgaremos o novo Edifício “INSPIRATION”.







## SERVIÇOS

### LIMPEZA<sup>(S)</sup>

- ESCRITÓRIOS
- CONDOMÍNIOS
- EM ALTURAS
- GERAIS

### LAVAGEM

- PAVIMENTOS
- VIDROS
- ALCATIFAS

VENDA E AVENÇA DE CONSUMÍVEIS

PEÇA O SEU ORÇAMENTO GRÁTIS



## LIMPEZA EM GRANDES SUPERFÍCIES

COM EQUIPAMENTOS  
DE ÚLTIMA GERAÇÃO



## LIMPEZA DE ESCRITÓRIOS



278 263 315  
GERAL@TUALIMPA.PT  
WWW.TUALIMPA.PT

CONTACTE-NOS





As importações cresceram 3,1% para 9,9 mil milhões de euros, resultando num excedente comercial de 397 milhões de euros, mais 68,1 milhões de euros do que no período homólogo. A taxa de cobertura das importações pelas exportações melhorou 0,6 pontos percentuais, fixando-se em 104%. A União Europeia manteve-se como o principal destino das exportações portuguesas, representando

66,2% do total, com um crescimento de 4,6%. As exportações para países extracomunitários aumentaram 1,8%. Espanha liderou como maior mercado de exportação (20,5% do total), seguida pela Alemanha (12%) e França (11,7%). O Reino Unido foi o principal cliente fora da União Europeia, com uma quota de 7,6%, seguindo dos EUA, com 7%. Em janeiro destacou-se também o

crescimento das exportações para os Países Baixos, que aumentaram 142,5 milhões de euros (37,1%), seguidas da Alemanha (+89,4 milhões de euros; 7,8%) e Espanha (+65,2 milhões de euros; 3,2%). Nos principais produtos exportados, os serviços de Viagens e Turismo representaram 15% do total, seguidos pelos bens do setor químico (10,5%) e por máquinas e aparelhos (9,7%).

Fonte: AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal



## O sabor favorito de Bragança!

Há 15 anos a servir pizzas artesanais com qualidade e tradição.



VISITA-NOS EM AV. SÁ  
CARNEIRO 177, 5300-077  
BRAGANÇA



OU FAZ JÁ O TEU PEDIDO!  
+ 351 273 381 696







Fonte: IAPMEI

Nome	CAE	Descrição	Concelho
AJDias - Transportes, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Macedo de Cavaleiros
António Augusto Espírito Santo & Filhos, Lda.	47770	Comércio a retalho de relógios e de artigos de ourivesaria e joalheria, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
BLCK, Unipessoal, Lda.	72190	Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais	Mirandela
Calça Curta Restaurante, Lda.	56107	Restaurantes, n.e. (inclui actividades de restauração em meios móveis)	Carrazeda de Ansiães
CMEB - Centro Médico Privado de Bragança, Lda.	86230	Actividades de medicina dentária e odontologia	Bragança
Cooperativa Agrícola de Macedo de Cavaleiros, C.R.L.	10412	Produção de azeite	Macedo de Cavaleiros
Costa Boal - Family Estates, Lda.	47250	Comércio a retalho de bebidas, em estabelecimentos especializados	Mirandela
DNMAT, SA	47523	Comércio a retalho de material de bricolage, equipamento sanitário, ladrilhos e materiais similares, em estabelecimentos especializados	Bragança
Elias Santos Pinto, Filho, SA	42210	Construção de redes de transporte de águas, de esgotos e de outros fluídos	Bragança
Espiralfeliz - Supermercados, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Vila Flor
Farmácia Bem Saúde, SA	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Bragança
Farmácia Central de Macedo de Cavaleiros, Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Farmoreno - Produtos Farmacêuticos, Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Fernandes Pires & Irmão, Lda.	47111	Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	Miranda do Douro
Hunting Numbers, Unipessoal, Lda.	55111	Hotéis com restaurante	Mirandela
JAHBuilding Solutions, Lda.	72190	Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais	Mirandela
José António Patrão, Lda.	43210	Instalação eléctrica	Mogadouro
Maria Augusta Lopes Genésio, Unipessoal, Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Bragança
Matériarecente, Unipessoal, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Mirandela
New Habitici, Lda.	72190	Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais	Mirandela
Nine Blocks and Co, Lda.	72190	Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais	Mirandela
Ótica Transmontana - OT, Lda.	47782	Comércio a retalho de material óptico, fotográfico, cinematográfico e de instrumentos de precisão, em estabelecimentos especializados	Bragança
Pormenores da Natureza, Lda.	47210	Comércio a retalho de frutas e produtos hortícolas, em estabelecimentos especializados	Miranda do Douro
Rainha & Cerdedo, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Bragança
Reconco - Transportes, Lda.	49410	Transportes rodoviários de mercadorias	Bragança
Restaurante O Abel, Lda.	56101	Restaurantes tipo tradicional	Bragança
Rolgranjo, Unipessoal, Lda.	46771	Comércio por grosso de sucatas e de desperdícios metálicos	Macedo de Cavaleiros
Santosjóias - Ourivesaria e Óptica, Lda.	47782	Comércio a retalho de material óptico, fotográfico, cinematográfico e de instrumentos de precisão, em estabelecimentos especializados	Macedo de Cavaleiros
Salnor - Sistemas de Alumínios do Nordeste, Lda.	46720	Comércio por grosso de minérios e de metais	Macedo de Cavaleiros
Tacopal - Tanoaria e Construção Civil de Palaçoulo, Lda.	16240	Fabricação de embalagens de madeira	Miranda do Douro
Topiteu - Azeiras de Mirandela, Lda.	10130	Fabricação de produtos à base de carne	Mirandela
Tuacar - Automóveis e Máquinas, SA	45110	Comércio de veículos automóveis ligeiros	Mirandela
Vífumeiro - Fumeiro e Carnes, Lda.	10130	Fabricação de produtos à base de carne	Vinhais
Zincopac - Produtos Farmacêuticos, Lda.	47730	Comércio a retalho de produtos farmacêuticos, em estabelecimentos especializados	Torre de Moncorvo



Mais de 30 anos ao vosso serviço  
"1986 - 2025"



Sede: Rua de Vaino, 1, Golfeiras, 5370-357 Mirandela | Tel. 278 248 345 - Telm. 966 496 573  
Filial: Av. Alto das Cantarias, 173, Bragança (frente ao NERBA) - Tel. 273 331 140  
Filial: Lugar do Gueirinho, 5090, Murça - 259 511 078  
@ - melo@melomateriais.pt - www.melomateriais.pt

Revendedor  
**Robbialac**





# Higieneart: Crescimento sustentado e compromisso com a qualidade

**Fernando Lhano**  
Sócio Gerente da Higieneart

**HIGIENEART**  
consigo no sucesso

## Origem e motivação da Higieneart:

A Higieneart foi fundada há cerca de 20 anos, tendo passado para a atual administração em 2014. Fernando Lhano, já inserido na estrutura da empresa, assumiu a gestão ao reconhecer o potencial do projeto no mercado.

## Evolução e marcos importantes:

A empresa cresceu de forma sustentada, iniciando com apenas três colaboradores em 2014 e expandindo para os nove atualmente. Entre os marcos relevantes, destacam-se a ampliação da área útil do armazém em 2019 e a aquisição de um pavilhão próprio em 2024, garantindo maior estabilidade.

## Diferenciação no mercado:

O diferencial da Higieneart não está apenas nos produtos oferecidos, mas principalmente no atendimento e

suporte ao cliente, proporcionando um serviço de proximidade.

## Sustentabilidade e produtos ecológicos:

A empresa já disponibiliza produtos ecológicos, embora a adesão dos clientes ainda seja limitada devido à relação custo-benefício.

## Produtos mais procurados:

Os artigos mais vendidos incluem produtos químicos para higienização de diversos setores, papel e utensílios de limpeza. O feedback dos clientes tem sido positivo, gerando recomendações naturais.

## Garantia de qualidade:

A Higieneart assegura a qualidade dos produtos através da experiência acumulada e do suporte ao cliente na correta utilização e dosagem.

## Clientes e Desafios do Mercado

O principal público-alvo são empresas, embora o número de clientes particulares esteja em crescimento. O grande desafio atual é o recorrente aumento dos preços dos consumíveis e despesas fixas.

## Novidades e perspectivas futuras:

A empresa planeia lançar novos produtos ecológicos para lavandaria. Para os próximos anos, a meta é continuar a crescer de forma sustentada e expandir a marca pelo país.

## Impacto na economia local e responsabilidade social:

A Higieneart tem contribuído para a economia de Bragança, com o aumento da carteira de clientes e volume de vendas. Além disso, colabora com instituições sociais, através de bens e serviços, ajudando a melhorar as condições de vida da população local.

**HIGIENEART**  
consigo no sucesso

**Novas Instalações**



**SLIM INNOVATION****RTC-PLUS**

## SIALNOR FUTURO

**RTA-74**

Os sistemas ALUSYS representam o equilíbrio perfeito entre a funcionalidade e o design.

Somos parceiros de todos os agentes envolvidos na comercialização e desenvolvimento de sistemas, Arquitetos, Engenheiros, Construtores e Instaladores.

**RTA-72 PLUS****RT-74**  
Folha Oculta

Partilhando Soluções...

**RTA-72**  
Canal 16





# Energia solar sem barreiras

## PAGUE TUDO EM ATÉ 84X

0€

investimento  
inicial

sem

fidelização



 Bragança

 Vila Real

sierenergia.pt  
+351 965 551 717  
(chamada para a rede móvel nacional)



## Workshop Gerar Tráfego para o Site e Loja | Bragança

# CAPACITAR O NORTE

Capacitar o Norte de Portugal para os desafios da transição digital é o objetivo do Roadshow de Capacitação promovido no âmbito do projeto ACELERAR O NORTE. Estes Workshops, com diferentes temáticas, são gratuitos e destinam-se a gestores de negócio e colaboradores de micro, pequenas e médias empresas dos setores do comércio, dos serviços pessoais e da restauração e similares das 8 sub-regiões do Norte do país.

# Gerar Tráfego para o Site e Loja

Local: Associação Comercial, Industrial e Serviços de Bragança  
Consultora: Tatiana Araujo, consultora na área digital.

## 7 Abril | 20h-22h | Bragança

### | SOBRE O WORKSHOP |

O sucesso da loja online depende da capacidade de gerar tráfego e converter visitas em vendas. A presente sessão tem como objetivo apresentar algumas ferramentas que podem fazer parte da estratégia acima mencionada, abordando temáticas como:

- | SEO – Otimização para motores de busca
- | Publicidade através do Google Adwords
- | Google Trends e outras ferramentas gratuitas da Google

Link de inscrição: <https://tinyurl.com/aceleraronorte-braganca-8>

Financiamento



**PRR**  
Plano de Recuperação  
e Resiliência



REPÚBLICA  
PORTUGUESA



Financiado pela  
União Europeia  
NextGenerationEU



BRICOLAGE  
CONSTRUÇÃO  
DECORAÇÃO  
JARDIM

**DNMAT**  
davidnuno.com

## Sobre Nós

Na DNMAT, acreditamos que grandes construções começam com materiais de excelência. Com anos de experiência no setor, somos mais do que fornecedores, somos parceiros de quem constrói o futuro.

## Compromisso com a Qualidade

Selecionamos e fornecemos os melhores materiais de construção, garantindo resistência, durabilidade e segurança em cada projeto.



## Materiais de Construção

Para quem constrói com segurança, fornecemos cimento, tijolos, blocos, ferro, argamassas, telhas e muito mais. Materiais resistentes, para que cada obra seja sólida e duradoura.

## Bricolage e Ferramentas

Temos as melhores ferramentas e acessórios para bricolage. Tudo desde ferramentas manuais a ferramentas elétricas, aqui encontra tudo para os seus projetos.



## Decoração e Acabamentos

Dispomos de tintas, revestimentos, pisos e iluminação, garantindo que cada espaço fique exatamente como imaginou.

## Jardim e Exterior

Para quem valoriza a natureza e o bem-estar ao ar livre, oferecemos terra, vasos, relva, sistemas de rega e tudo para manter o seu jardim impecável.



**LOJA 1 - SEDE**  
Rua do Couto 17, EN15  
5300-703 Bragança  
(+351) 273 312 083

**LOJA 2**  
Rua Emídio Navarro 78  
5300-210 Bragança  
(+351) 273 324 170

geral@dnmat.pt  
cliente@dnmat.pt  
fornecedor@dnmat.pt  
contabilidade@dnmat.pt




**RAINHA & CERDEDO**

TRANSPORTES INTERNACIONAIS

A Rainha & Cerdedo, Lda é uma empresa especializada em transportes rodoviários de mercadorias, sediada em Bragança, Portugal. Desde a sua fundação em 2010, a empresa tem vindo a crescer e consolidar a sua posição no setor, oferecendo soluções logísticas de alta qualidade para clientes nacionais e internacionais. Com mais de uma década de experiência, a Rainha & Cerdedo destaca-se pela sua eficiência, compromisso e segurança no transporte de mercadorias. A empresa opera em várias rotas europeias incluindo destinos em Espanha, França, Itália,

Alemanha e Suíça, garantindo entregas rápidas e seguras.

A aposta na qualidade dos serviços é um dos pilares fundamentais da empresa, sendo suportada por uma frota moderna e por uma equipa altamente qualificada. Além disso, a Rainha & Cerdedo prima pelo cumprimento rigoroso das normas de segurança e ambientais, assegurando um transporte responsável e sustentável. A empresa disponibiliza um atendimento personalizado para melhor responder às necessidades dos clientes.

## Política da qualidade

A Rainha e Cerdedo, Lda, atua no sector do transporte rodoviário de mercadorias nacional e internacional de carga geral, onde se pretende estabelecer como uma referência para o mercado europeu, através da prestação de serviços de qualidade de forma a satisfazer as necessidades e expectativas de todas as partes interessadas.

Consideramos que a Política da Qualidade é determinante para o nosso sucesso e valorização, consistindo nos seguintes pontos:

- Promover uma boa imagem da empresa;
- Garantir a satisfação e fidelização dos nossos clientes, proporcionando-lhes um serviço de excelência e assegurando-lhes a resolução de problemas;
- Assegurar a sustentabilidade da empresa;
- Promover a formação contínua dos colaboradores como forma de motivação e aumento da eficácia das atividades desenvolvidas;

- Consciencialização dos colaboradores para o cumprimento dos objectivos e melhoria do sistema da empresa;

- Melhorar continuamente a competitividade através de seleção e avaliação dos nossos parceiros de negócio;

- Cumprir requisitos estatutários e regulamentares aplicáveis e outros subscritos pela empresa;

- Promover a melhoria contínua da organização.

Neste sentido, empenhamo-nos na implementação do nosso Sistema de Gestão da Qualidade, tendo o objectivo de cumprir com os requisitos da norma EN ISO 9001 e de melhorar continuamente todos os processos da organização.

A Rainha e Cerdedo, Lda, promove a divulgação interna da sua Política da Qualidade, com o intuito de sensibilizar todos os colaboradores para a responsabilidade e impacto das suas actividades na qualidade dos seus serviços.


[www.rainhacerdedo.com](http://www.rainhacerdedo.com)

938 592 513

[rainhacerdedo@gmail.com](mailto:rainhacerdedo@gmail.com)