

SUPLEMENTO

VIVER

VIDAS E VEREDAS DA RAIA



diretor António Realinho

publicação trimestral
distribuição gratuita

02 edição

março
'14

www.revista-viver.pt

Penamacor



40°10'4.34"N

7°10'17.78"W



ficha técnica

Diretor: António Realinho

Diretor Adjunto: Teresa Magalhães

Editor: Camilo Mortágua

Conselho Editorial: António Realinho, Teresa Magalhães, Camilo Mortágua, Rui Miguel, Clarisse Santos e Filipa Minhós

Redação: Teresa Magalhães; Rui Miguel; Clarisse Santos; Filipa Minhós

Design e Direção Gráfica: DallDesign, Lda.

Produção Gráfica (Paginação/Impressão): DallDesign, Lda.

Colaboram nesta edição: Centro Europeu do Consumidor (CEC Portugal) e Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas, IP.

Registo na Entidade Reguladora para a Comunicação Social: 124952

Periodicidade: Trimestral **Tiragem:** 8000 exemplares

Propriedade: ADRACES - Rua de Santana, 277 - 6030-230 V. V. Ródão
Telef. +351-272540200 Fax. +351-272540209

Número de Identificação Fiscal (NIF): 502706759

Sede da Redação: Rua de Santana, 277 - 6030-230 Vila Velha de Ródão
Email: viver@adraces.pt **Depósito Legal:** 289795/09

conteúdos

- 02 Editorial
- 03 Viva o Beites, Abaixo o Macor
- 04 Lendas, fábulas, estórias, opiniões, elogios e maldizeres
Coisas muito sérias, outras nem tanto, sobre a "intimidade pública" do viver em Penamacor
- 06 Palace Hotel & Spa - Termas de S. Tiago
Nem todos os elefantes são brancos
- 07 Penamacor na imaginação dos portugueses
Quantos saberão o que é e onde é Penamacor?
- 08 Lendas da Malcata, nas Terras do Lince
Do Meimão com a Meimoa. À sombra da Malcata germinou o "Meiminho"
- 10 Com o Administrador Executivo - Na Penazeites
- 11 Com Armindo Borges - Na Ibersaco
- 12 Com Rui Marcelo e Anabela Martins - No Moinho do Maneio e Belaberry
- 13 Com Frederico Horgan - Na Euromel
- 14 Com Domingos Bento - Na Meimoacoop
- 15 Com Luís Tomé - Na Farinha & Tomé, Lda.
- 16 Com Filipe Batista e Ana Ramos - Na Recantos de Lazer
- 17 Com o recente diretor - Do Instituto Pina Ferraz
- 18 À conversa com a Reserva Natural da Serra da Malcata
- 20 Europe Direct Beira Interior Sul

EDITORIAL

CAUSAS PARA VIVER

Sem causas para dar sentido à Vida e assinalar a nossa passagem por este mundo, porquê existir? Aqui, na VIVER, assim se pensa. Na Revista, ou agora nos suplementos, sempre assumimos e assumiremos ter as nossas causas. Sempre manifestamos o nosso compromisso em as defender, de maneira a que todos possam entender o nosso posicionamento. As CAUSAS, pelas quais nos batemos, são causas universais e locais, que a todos e cada um interessam.

Há quem pense que a VIVER é um órgão de "Comunicação Social" e desta classificação tire conclusões comparativas do nosso valor, em relação com outros órgãos considerados da mesma natureza. Esse tipo de análise ou classificação comparativa nada nos diz... são outras as nossas razões (as causas) que motivam a nossa existência.

Queremos ser capazes de, em permanente processo social de mudança, aprender a ganhar a determinação, a competência e a persistência necessárias, para contribuir, ainda que modestamente, para o desenvolvimento da inteligência, do conhecimento e dos comportamentos cívicos e solidários dos homens e mulheres da Beira Baixa.

Estamos convictos que, seja qual for o caminho que o país venha a escolher, a Beira Baixa, para ir construindo um futuro melhor, com melhor nível e qualidade de vida, tem de melhorar os conhecimentos, as competências e os comportamentos cívicos de todos nós, quer sejamos daqui naturais ou apenas residentes.

Neste sentido, continuaremos a pugnar:

- por uma distribuição mais equitativa dos centros de formação e de acesso à educação, a todos os níveis e em todo o território;
 - pela localização mais articulada e coerente dos investimentos regionais;
 - por práticas mais solidárias entre os Municípios;
 - por práticas cada vez mais democráticas e solidárias entre eleitos e eleitores locais, transformando as relações desses espaços de governação em verdadeiras escolas de cidadania ativa;
 - por estilos e métodos de governação que sejam favorecedores exemplares da formação de cidadãos ativos e futuros políticos menos inclinados a assumirem "poderes absolutos" entre cada eleição;
 - por políticas e atitudes que valorizem a divulgação pública, atempada e clara das decisões tomadas em nome dos cidadãos eleitores, permitindo-lhes a oportunidade de participação.
- Defenderemos sempre estes princípios, guiados por longa experiência sempre confirmada, de que:
- Juntar é o caminho do progresso;
 - Separar é o caminho do isolamento, da ignorância e da miséria.

O Diretor

António Realinho

A close-up portrait of António Luis Beites, a man with dark hair, wearing a grey suit jacket, a light blue checkered shirt, and a dark tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred outdoor setting with trees and a fence.

VIVA O BEITES ABAIXO O MACOR

António Luis Beites, 38 anos, solteiro, mas não celibatário, natural da Freguesia de Benquerença, licenciado em Contabilidade e Gestão Financeira, ex-presidente da Junta de Freguesia da sua terra natal há mais de 15 anos, bancário de profissão, virgem de experiências de gestão a nível municipal, sensibilidade dominante para as questões económico-financeiras, mas afirmando grande disponibilidade de espírito para estudar e vir a compreender a complexidade das exigências duma gestão democrática e envolvente das vontades das populações locais, encarna a esperança da população de Penamacor num novo ciclo de Governação Municipal.

Uma gestão mais afoita a “mexer” em alguns dos velhos e duradouros problemas que contribuem para a progressiva degradação da situação demográfica do Concelho e, por consequência, dos seus níveis de vida. Uma gestão que ouse trazer para o conhecimento e para a discussão pública os detalhes positivos e negativos dos grandes acordos feitos em nome do Município, mesmo, e sobretudo, daqueles feitos pelos seus antecessores socialistas.

Saber abrir os livros e interessar as populações nos relatórios técnicos e nas discussões relevantes, saber chamar os Municípes à discussão responsável e dar-se ao exigente trabalho de exercer a liderança desses processos, fazê-lo porque é essa a forma genuína de aprender e praticar democracia e não porque uma qualquer lei o exige, fazê-lo por imperativo de consciência, essa é a demonstração maior do respeito dum governante pelos seus governados.

Quando se aposta forte em dar oportunidade e voz, quotidianamente, ao maior número possível de governados, estabele-

ce-se um clima de coesão social, de mútuo entendimento, um sentimento coletivo de co-responsabilização e pertença, quase sempre muito mais importante para fixar as pessoas à sua comunidade do que um qualquer grande investimento material vindo de fora.

Pelo que nos foi dado observar durante a manhã passada com o Presidente, na sequência de um pedido feito para observar um dia do seu normal desempenho como Presidente do Município, o António Beites, se não perder a coragem e a simplicidade que discretamente demonstrou, se mantiver a disponibilidade para ouvir e a vontade de aprender, pode ser a pessoa capaz de corresponder a essa esperança coletiva dos penamacorenses. Sobretudo se chamar a si a responsabilidade de liderar a discussão das feridas que vêm do passado: Águas, Malcata, Núcleo Histórico da Cidade, Pólo Universitário, etc., e o reforço das ligações sociais e económicas à nova entidade de coordenação do desenvolvimento da Beira Baixa.

Com essa funda esperança, dizemos...VIVA o Beites – Abaixo o Macor.

O Macor, segundo reza a lenda sobre a origem do nome de Penamacor, era o bandido, o marginal, simbolicamente o lado ruim, que em toda a parte existe. A corrupção, a avareza, a insensibilidade social, a desonestidade, a falta de respeito, a desunião, tudo isto, com razão ou sem ela, é simbolizado pelo MACOR... que, como todos sabemos, continua andando por aí. Por isso, o Beites pode ser o futuro que se deseja, o Macor é tudo aquilo que se rejeita. ■

Camilo Mortágua

LENDAS, FÁBULAS, ESTÓRIAS, OPINIÕES, ELOGIOS E MALDIZERES

COISAS MUITO SÉRIAS, OUTRAS NEM PÚBLICA” DO VIVER EM PENAMACOR

Sabemos que não é hábito lá muito higiénico, nem coisa de bom-tom, “meter as mãos” ou a curiosidade em águas paradas. Ao dedicar este segundo suplemento da VIVER ao Concelho de Penamacor, decidimos correr o risco de tentar ir além daquilo que “toda a Gente” é suposto saber OU DIZER.

Entendemos que, para “oxigenar as águas e dar-lhes vida”, é necessário agitá-las, não limitando o nosso trabalho a escrever o que se diz para ser agradável aos outros, o que se diz por meias palavras por temor de represálias, ou simplesmente por não se quererem “chatices” com ninguém. O que se diz por comodismo, porque os hábitos de antigamente ainda não se perderam, enfim...

“Porque em boca fechada não entram moscas” e o exercício pleno da cidadania através da prática quotidiana e pública da divulgação da verdade é coisa que leva tempo a aprender... já há mais de 100 anos, Albino Forjaz Sampaio dizia que - *“Verdade nua e crua é uma utopia para os mortais; porque nua seria logo presa e crua causaria indigestão e repulsa.”* -; é

uma citação velha, mas muito acertada e sempre atual.

Não temos a pretensão de ser donos e senhores de nenhuma verdade exclusiva, contudo, aqui na VIVER, desde início, procuramos incitar os nossos leitores a compreender melhor as realidades das suas terras, para que nos ajudem a conhecer e, se possível, perceber as verdades de cada um, para delas podermos retirar a energia e os conhecimentos que permitam a maior aproximação possível à Verdade comum que sustenta os subterrâneos alicerces da coesão das comunidades.

Para poder aproveitar essas “verdades de cada um”, impunha-se sobretudo ouvir! Ouvir formal e informalmente o máximo de Penamacorenses.

Fomos por aí, a sós ouvimos e vimos os fantasmas da Malcata, andámos pela Meimoa, e pelas ruas e cafés de Penamacor, Aranhas, Águas, Bemposta, etc., ouvimos desabaços e coisas maduramente pensadas, também nos contaram histórias, lendas e anedotas... não foi possível ouvir tantas entidades e pessoas como inicialmente tínhamos desejado. A

todos aqui deixamos os nossos sinceros agradecimentos.

Porque a esperança que constatámos em relação ao novo Presidente da Câmara, nos pareceu um importante fator de motivação anímica das pessoas, para continuarem a acreditar no futuro de Penamacor, começamos por ele as nossas “conversas”. Desse momento, damos notícia na página anterior em “Viva o Beites...”, depois, andámos ouvindo indiferenciadamente pessoas ao azar dos nossos encontros. Da maioria, pouco podemos retirar para além do que já se disse sobre *“a falta de hábito de falar para desconhecidos e a quase total falta de interesse por coisas que não lhes dizem respeito”*. Esta frase - *“coisas que não nos dizem respeito”* -, referindo-se a problemas de interesse público e coletivo, de tão repetida, deu-nos vontade de praguejar!

Encontrámos exceções: entre elas, revelaram-se ricas de conteúdo e sagacidade de análise, as que conseguimos com os responsáveis de instituições de carácter social, onde foi possível constatar exemplar empenho nos serviços prestados e



TANTO, SOBRE A “INTIMIDADE

invulgar espírito de cooperação.

Justo nos parece salientar a abertura de espírito e a esclarecida análise global do Provedor da Santa Casa, Dr. João José Cunha, referindo-se não só à sua instituição, como à atual situação da comunidade e do País.

É normal que as pessoas, quando responsáveis por instituições públicas e/ou empresas privadas, se limitem a falar “dos seus problemas”, deixando de lado os assuntos de interesse geral das comunidades a que pertencem. Lamentavelmente, ainda há muita gente a pensar que a política é só para os políticos e a responsabilidade da resolução dos problemas coletivos é só dos eleitos, porque – “para isso os elegemos!”.

Também em Penamacor encontramos quem pense assim, e talvez por muito tempo, se os eleitos continuarem *urbi et orbi* a, depois de eleitos, esquecerem quem os elegeu, desligando-se da responsabilidade de lhes desenvolver os conhecimentos e competências.

Penamacor “Corazon partido”

Foram várias as pessoas que afirmaram



a sua grande expectativa e confiança nos efeitos benéficos da proximidade de Penamacor com Espanha. Aqui não vingou o velho ditado que dizia que de lá não vinham nem bons ventos nem bons casamentos. Parece ser unânime a confiança na dinâmica vinda de Espanha, sobretudo em relação ao desenvolvimento do turismo. Para quem tão ignorado tem sido pelos portugueses, compreende-se!... Alguém me foi dizendo: - *Sabe, Penamacor é uma espécie de torre com duas frentes, com varandas para oriente e ocidente; os penamacorenses de manhã olham das suas varandas para oriente (para Espanha), para ver nascer o sol e*

espreitar um promissor futuro; da parte da tarde acorrem às varandas para ocidente à espreita de alguma ajuda para o presente. Como dum lado chove e do outro faz vento, não sabemos para que lado nos havemos de virar e acabamos não sendo considerados nem tidos em conta, nem por uns nem por outros. Temos um corazon partido!

Pelo que nos foi dado ouvir, esta pequena estória parece fazer algum sentido.

Aquilo que nas páginas da VIVER sempre se defendeu – a necessidade de uma muito mais profunda e constante articulação de complementaridades entre os Municípios da antiga BIS (Beira Interior Sul), agora rebatizada de Beira Baixa com a inclusão de Oleiros e Proença-a-Nova –, talvez venha a tornar-se possível, graças à sensibilidade do Beites para esta questão e ao impulso que desta vez possam dar Homens de dinamismo comprovado, como os que atualmente se encontram à frente dos destinos desta nova entidade supra-municipal.

Se essa probabilidade se vier a verificar, reganharemos energias para continuar a defender esse importante objetivo. ■



PALACE HOTEL & SPA - TERMAS DE S. TIAGO

NEM TODOS OS ELEFANTES SÃO BRANCOS

Com um arfar de orgulho adornado por um sorriso meio irónico e algo misterioso, lá nos foram falando, uns e outros, do novo Hotel. Uns com declarado contentamento, outros com algumas críticas receosas. Ninguém nos falou do nome próprio do Hotel, coisa que parecem desconhecer, mas houve quem o apelidasse de “Elefante Branco”. Perante a nossa surpresa por uma tal designação, lá nos foram dizendo:

- Tememos que esta história do hotel seja outra Malcata. Na verdade, não sabemos quase nada deste negócio; dizem-se muitas coisas, mas, ao certo, nós, os cidadãos comuns cá da terra, não sabemos de nada e quem sabe não sente a necessidade de se explicar... na falta de esclarecimento credível, abundam os boatos...vá-se lá saber...

Ter alojamento moderno e confortável era um dos sonhos dos penamacorenses interessados no desenvolvimento da sua terra. Mas não era preciso tanto, temos receio de que a coisa dê para o torto e aí fica mais uma montanha, um elefante branco! Um “elefante” sem dono conhecido, que essa é outra coisa que gostaríamos de saber. Quem é o dono daquilo, também é nosso ou não?

Aos fins-de-semana, vemos chegar os autocarros cheios. As pessoas vêm e voltam sem passar por Penamacor. Penamacor, para além de meia dúzia de postos de trabalho, nada aproveita. Diz-se que o hotel era para ser mais pequeno, mas que os investidores quiseram aumentá-lo para diminuir o valor da participação da Câmara no negócio, dado que esta participação era determinada pelo valor atribuído ao terreno em relação com o custo global da obra. Diz-se... diz-se... mas vá-se lá saber!

É sempre a mesma coisa... secretismos, histórias mal contadas, depois queixam-se! Quem é eleito, raramente sabe fazer a diferença entre uma delegação de representação democrática e uma procuração de plenos poderes!

Este é um resumo do sentido geral das declarações escutadas ao longo dos dias, nem todas proclamadas com serenidade bastante para poderem ser consideradas suficientemente refletidas.

Face ao que nos era dito, impunha-se ouvir os responsáveis pelo vultuoso empreendimento. Feitos os necessários contatos, chegámos à fala com a pessoa que dirige o empreendimento.

Surpresa das surpresas, o senhor Gumerindo de Oliveira Lourenço, homem de aparência simples e olhar firme, entre muitas outras solicitações, foi-nos contando a história do início da sua vida como emigrante em França, vida responsável de dedicação ao trabalho, bem recompensada pelo reconhecimento daqueles a quem servia.

As frequentes interrupções da interessante narrativa, provocadas quer por chamadas telefónicas, quer para atendimento do pessoal ligado às obras em curso, não permitiram focar de maneira cronologicamente ordenada as diferentes fases de desenvolvimento dos seus atuais negócios, coisa que muito nos agradaria fazer em próxima oportunidade.

Apesar das circunstâncias, ficámos com uma ideia geral do dinamismo do grupo que o senhor Gumerindo dirige, designado por - Grupo de Desenvolvimento das Termas de Portugal, detentor de mais de uma dúzia de grandes Hotéis espalhados pelo País, entre eles: Hotel Monte Rio, nas termas de S. Pedro do

Sul, hotel de 4 estrelas; Palace Hotel das Termas de S. Vicente, em Penafiel; Hotel Montemuro, nas Termas do Carvalhal, Castro Daire (terra natal do senhor Gumerindo); Palace Hotel & SPA - Termas de S. Miguel, em Fornos de Algodres; Ribeirotel, em Albergaria-a-Velha, e também este **Palace Hotel & SPA - Termas de S. Tiago - em Penamacor.**

Ao que nos foi dado perceber, a estratégia deste grupo assenta, sobretudo para Penamacor, em captar importantes nichos de clientela espanhola, para estadias de fins-de-semana; isto enquanto os serviços SPA e a Piscina Termal Dinâmica não estiverem em funcionamento. Posteriormente, as permanências terão um cariz diferente, mais ligadas às terapêuticas termais.

No dizer do senhor Gumerindo, o grupo está confiante na futura rentabilidade do empreendimento, valorizando o fator da proximidade de Penamacor com importantes cidades espanholas, incluindo a própria capital Madrid, mas lamenta a ausência de ligações mais estreitas e mutuamente proveitosas entre o Hotel e as atividades económicas e culturais de Penamacor.

Se em torno do **PALACE HOTEL & SPA - TERMAS DE S. TIAGO** se unirem todas as boas vontades e poderes, privados e públicos, se forem feitos esforços solidários para potenciar complementaridades e dinamizar agendas de realizações das mais variadas índoles, da cultura à economia, passando pela exploração do seu rico património histórico, pode ser que este “elefante”, afinal, não venha a ser branco. ■





PENAMACOR NA IMAGINAÇÃO DOS PORTUGUESES

QUANTOS SABERÃO O QUE É E ONDE É PENAMACOR?

Pareceu-nos importante tentar perceber que reações/pensamentos perpassam pelas mentes dos portugueses, quando se lhes diz a palavra - PENAMACOR.

Que imagem tem PENAMACOR entre os portugueses? Que significa para o português comum de outras regiões a palavra PENAMACOR?

Durante os três últimos meses do ano passado, e ao ritmo das nossas deslocações através do País, sobretudo realizadas de sul para norte e vice-versa, ao longo da faixa mais densamente povoada do litoral, perguntámos ao acaso e sem critérios pré-estabelecidos, a homens e mulheres, velhos e novos: - O que significa para si a palavra PENAMACOR? Segundo as anotações feitas, o número de pessoas interrogadas foi de 287. Por à partida não ser nossa intenção obter dados avalisados pela aplicação de um qualquer método científico de análise, quer por falta de meios, quer por falta de tempo, limitámo-nos a tomar algumas notas, sobre o que nos pareceu serem as

tendências mais evidentes.

No global, cerca de 25% das pessoas interrogadas disseram que o nome não lhes dizia nada. Esta percentagem foi manifestamente mais significativa a sul do Tejo, e entre os jovens!

De maneira bem diversificada, uma percentagem idêntica disse-nos que o nome lhes sugeria pássaros, rios, remédios, pintores, e muitas outras coisas bem inesperadas e surpreendentes!

Menos de 10% (apenas 26 pessoas) souberam dizer que Penamacor era o nome duma vila situada no norte de Portugal, sem serem capazes duma localização mais exata. Destas, algumas situavam Penamacor algures em Trás-os-Montes, e duas ou três disseram ser uma vila pertencente a Idanha-a-Nova!

Apenas 17 pessoas, em 287, responderam de maneira pronta e convictamente, di-

zendo tratar-se de um Município da Beira Baixa, junto à fronteira com Espanha.

Os melhores resultados verificaram-se naturalmente entre os interrogados da região centro-litoral e, de maneira geral, entre as pessoas com mais de 50 anos.

Para um município português, ainda que fronteiriço e eminentemente rural, com pretensões a destino turístico de algum significado, estas primeiras impressões dão que pensar!

A este exercício informalmente ensaiado, como é óbvio, não se lhe pode atribuir importância para além da que seja aconselhável dar a uma simples chamada de atenção. Uma chamada de atenção para a necessidade de refletir sobre as alterações a introduzir numa possível estratégia de médio/longo prazo para a promoção turística, cultural e económica de Penamacor, voltada para dentro, da sua região e do País. ■

LENDAS DA MALCATA, NAS TERRAS DO LINCE

DO MEIMÃO COM A MEIMOA. À SOMBRA DA MALCATA, GERMINOU

Ali, apoiado ao gradeamento daquele pontão que é uma espécie de prenúncio de ancoradouro sobre as serenas e profundas águas da barragem da Meimoa - ou será do Meimão? -, um vulto de Homem, ainda jovem, alto e franzino, de cabeça erguida para as alturas da Malcata, envergando longas e roçadas vestes, pés nus, cabelos compridos ao vento e longos braços gesticulando em movimentos pausados mas firmes, fizeram-me pensar: que diabo... que andarará prá qui a dizer aos peixes este S. António?! Intrigado... arrumei o carrinho naquele parqueamento próximo e fui-me abeirando de mansinho do personagem. Pouco a pouco, a nitidez do discurso tornou-se perceptível:

- Já disse minha mula velha... estás cheia... que eu bem vejo: abriste-te ao Meimão, minha Meimoa lasciva, e agora quando as tuas águas rebentarem e se inundarem as nossas zonas baixas, Penamacor ficará isolada lá no Alto, num namoro húmido mas estéril com a Malcata, mais isolada e ao abandono do apoio da família lusitana do que sempre tem estado. Rebenta... agita-te... deixa de ser de águas mansas que tudo vão cobrindo sem levantar ondas, inunda-nos de fertilidade e de verdade... traz-nos a purificação para homens e bichos!

Cada vez mais exaltado, ofegante e fervoroso, a figura, sem sequer dar pela minha presença, desfiava sem cessar o arrazoado do seu desafio às águas da Meimoa!

Não querendo manifestar a minha presença, com receio de interromper tão estranha cena, resolvi atirar uma pedrinha para a água, mesmo para a frente do personagem.

Ao ouvir o "ploc" da pedrinha a mergulhar, o nosso "S. António de Meimão", deu meia volta, fitou-me com olhos muito abertos e olhar de espanto, esticou o braço direito e gritou: - Foge... foge...

espião! Foge que te levo já para o fundo, safate filho duma cabra brava, se falas de mim, dou-te aos peixes. Que vieste cá fazer?

Deu dois enormes saltos, agarrou o caderninho das minhas notas e proclamou: - Ah... és dos tais, daqueles que só contam fantasias, só falam de promessas e dão por já feito o que nunca pensaram fazer... daqueles que vestem tantas sedas e veludos às palavras que todas se tornam macias untuosas e prenunciadoras de dias cor-de-rosa; dos tais para quem a merda se chama caquinha e a burrice é apenas um déficit de inteligência... - respirando fundo, continuou: - És dos tais és, que eu bem vos conheço o jeito, daqueles "polidores" de consciências e de feias realidades para não terem que assumir a responsabilidade de se dar ao trabalho de realmente as melhorar ou resolver. Tu, muito mais do que eu... (Meiminho Malcato, mais conhecido dos elementos naturais por "Malgato", filho enjeitado dum incesto mineral) és um perigo social, um passador de mentiras para enganar os filhos naturais destas terras... Já que vieste, vais ter de ouvir verdades feias que terás de contar com palavras naturais, nuas e cruas como vieram ao mundo, para que homens e bichos as possam entender. Se faltares a esse compromisso, estejas onde estiveres, serás condenado a mergulhar para sempre nas águas deste fundo...
Fazendo uma teatral vénia, sentou-se na borda do pontão com um ar feliz de criança traquinas, os pés chapinhando na água, bateu com a palma da mão no cimento e, em tom imperativo, disse: - Senta-te e escuta!

Atordado pelo insólito da situação, ainda confuso e temeroso perante o incendiado olhar daquele personagem, dispus-me a ouvir com toda atenção, não fosse "o diabo tecê-las", o que adivi-

nhava ser o tresloucado discurso daquele enigmático personagem. Ainda tentei retirar-me, mas adivinhando as minhas intenções, ágil como um verdadeiro felino, logo me barrou o caminho, dizendo: - Não tenhas medo das verdades que te vou dizer, não te iludas... embora cheguem até mim como rumores trazidos pelos veios subterrâneos minerais e aquíferos, contêm mais verdades do que as que te contam através das novas tecnologias de comunicação. Começarei por te falar de águas, por ser esse o meu elemento próprio e do qual não tenho medo por nunca me ter escaldado... daí o "Malgato".

Eis o que nos disse, mais palavra menos palavra... Em voz baixa e a título "confidencial", um pouco como se o assunto fosse um segredo dos Deuses:

- Diz-se que o contrato assinado pela Câmara com a Empresa das Águas é muitíssimo prejudicial para a gestão do Município.

Primeiro, porque este paga à empresa os metros cúbicos contados à saída dos depósitos "em altura" e, devido às perdas na rede baixa de distribuição domiciliária, só consegue vender uma pequena parte dessa mesma água. Segundo, porque como o escoamento das águas pluviais se faz pela mesma rede dos esgotos "domésticos" que passam pelas estações de tratamento, quando chove, o Município tem de pagar à Empresa das Águas pelo tratamento das águas da chuva! Porque é que temos que pagar a outros por água ruim, quando este mar doce em que vivo, aqui jaz, por nós abandonado? Porque é que temos de pagar para tratar a água da chuva, já mais que trata-da nas estações do Céu?

Enquanto nisto se perdem uns largos milhares, o sul do Município continua sequioso e em parte improdutivo. Por falta de investimentos para lhe levar a água que em abundância temos!

O “MEIMINHO”

Há quem considere que os prejuízos causados alcançam entre 800 mil e um milhão de euros por ano. A informação em si só é importante se servir para motivar uma ação corretora numa prática que custa quase 150 euros por ano a cada município, seja ele urbano ou rural. Porque não se colocam estes assuntos numa agenda de discussão pública das grandes questões a resolver? Porque não se estimula a discussão pública destas questões? Porque não se explica às populações, tim-tim por tim-tim, todos os meandros desta situação?

Depois da água, falemos dos gatos, que é a minha outra natureza. Os meus semelhantes da Malcata, que um pouco em avanço, acabaram por ter de fazer o mesmo que fazem os habitantes do País... foram embora. Só cá fiquei eu, por ser um híbrido, meio gato meio gente; meio vegetal meio mineral; meio líquido meio sólido; visível ou não segundo as transparências das matérias de que sou feito. Penamacor, terra do Lince, é uma fantasia. À Malcata aconteceu o que já tinha acontecido a grandes áreas do interior do País e, de continuar assim, acontecerá ao resto. Na Malcata, tudo começou da mesma maneira.

Foram-se embora as pessoas e as suas sementeiras. Sem comida, também os coelhos tiveram que emigrar; sem coelhos para comer, os Linces meus ascendentes seguiram-lhes o rasto...ficaram os rebentos vegetais da natureza em livre disputa de domínio de uns sobre os outros, até ao aniquilamento da própria floresta.

A Malcata foi, olá se foi, surripiada ao Município com palavrinhas mansas de políticos espertalhões e com a cumplicidade de alguns naturais interessados no espólio; surripiada, aos recursos naturais do Município.

Nem os ventos energéticos das suas al-

turas podem ser autónoma e integralmente aproveitados em benefício de quem por cá vive. Sem proveito significativo para a economia do Município, amarrada por leis e regras de exploração exógenas apalaçadas e estranhas, alheadas dos legítimos interesses locais, de fundamentação anacrónica em relação com as modernas conceções e práticas de conservação da natureza sem abandono da atividade humana... A MALCATA, para voltar a ser terra de Linces e deleite dos contempladores das suas belas e misteriosas paisagens, tem de ser resgatada, ela também, da sua condição de condomínio dum poder ausente e insensível, usado cínica e ciclicamente, por políticos a quem só interessam os “resultados eleitorais”, nunca os reais interesses das populações.

Para que PENAMACOR seja terra de gente em quantidade suficiente para manter viva a presença portuguesa naquelas paragens pouco frequentadas pelos portugueses de outras regiões... exercendo ali o papel histórico de sentinela cimeira da nacionalidade, é fundamental que os Penamacorenses queiram e lutem pela SUA Malcata, minha Mãe.

III

A juventude de Penamacor

Cedo é obrigada a partir! A partir ou a ficar ignorante. A Capital do Distrito, que deveria servir de estrela maior da constelação chamada Beira Baixa, brilha intensamente nos céus de Portugal muito à custa da energia que suga das “estrelas” menores da sua constelação. É uma estrela auto-fágica, também se alimenta do próprio corpo, que são os municípios.

Castelo Branco, transformado no Terreiro do Paço da Beira Baixa, graças às suas fortes “unhas” tem sabido tocar a sua “guitarra”, dando não mais que

“música” aos outros A PARTIR DOS NOVE OU 12 ANOS, PARA ESTUDAR A MAIORIA SAI DA TERRA, na prática, abandona Penamacor.

É esta a condenação maior para o futuro de Penamacor. Quem sai para estudar (a grande maioria para Castelo Branco) raramente volta, ou então só quando já não tem capacidade reprodutiva! As famílias, para mandar um filho estudar para Castelo Branco, gastam por dia e por filho, só em transportes, 11 euros, mais alimentação e propinas. É uma transferência diária de recursos e potencialidades materiais e humanas, da “pobre” periferia para o “centro”. Dentro da Região, a descentralização do acesso ao conhecimento faz-se segundo a influência partidária e política dos governantes regionais e locais, mesmo dentro da mesma família política, há os bem-amados e os esquecidos. Penamacor, para poder atenuar e resistir à erosão demográfica que lhe tolhe o futuro, precisa inquestionavelmente de um pólo de educação superior de excelência, um “campus universitário” capaz de fixar a sua juventude e ao mesmo tempo atrair jovens deste e do outro lado da fronteira. Quem desencadeia e anima a luta por um tal objetivo? Porque, pelo menos publicamente, não são conhecidos esforços nesse sentido?

Assim falou o António Miminho Malcato. - Miminho é o da sua Mãe, seu troca-tintas! - disse ele. - É... Meiminho! Meiminho Malcato, mais conhecido por Malgato. Ouvia? Tomou nota do que lhe disse ou também vai fazer de conta?

Levantou-se e mergulhou nas águas profundas da Meimoa sem dizer mais nada... ali fiquei, abandonado ao meu espanto, até que o fresco “cortante” da noite me obrigou a abandonar a veia maior da Malcata. Finalmente tinha encontrado um Lince! ■

COM O ADMINISTRADOR EXECUTIVO NA PENAZEITES

Faça-nos um breve percurso da Penazeites

A Penazeites surgiu em Penamacor por iniciativa de um empresário que tinha um negócio de azeitona de conserva. A empresa surgiu inicialmente apenas com a vertente comercial e, para complementar as operações de exportação que se faziam na altura, achou-se por bem aportar também o azeite. Isto, na década de 90. Tudo era subcontratado. O azeite não era produzido cá, o embalamento não era feito cá. Entretanto, o negócio do azeite foi assumindo cada vez mais relevância, até se abandonar completamente o negócio da azeitona. Por sua vez, nasceu esta unidade de produção de azeite e a empresa focou-se exclusivamente no negócio do azeite, sobretudo após a construção do lagar. E passou a posicionar-se na produção, embalamento e distribuição de azeite, sempre com marca própria.

Abrange toda a fileira?

Não, porque falta a parte do olival. Os produtores são da zona, mas nós não controlamos a produção da azeitona. Aqui, o olival mantém ainda as mesmas características de há 30 ou 40 anos, falamos de olivicultura maioritariamente de subsistência, onde não houve emparcelamento que justificasse a alteração do modelo de exploração tradicional para o intensivo ou super intensivo. E uma região que tinha relevância na produção de azeite há meio século, hoje não tem. É das zonas com maior número de lagares e que menos contribui para a produção de azeite, simplesmente porque não se modernizou. Não houve concentração e houve uma falta de planeamento, porque se continuou a aprovar projetos para a instalação de novos lagares, sem que houvesse correspondência no investimento em olivais. Na Penazeites, pretendemos ter uma atividade de janeiro a dezembro, e não apenas sazonal, como acontece na maioria dos pequenos lagares. Num futuro próximo, pretendemos

fazer a integração com a exploração do olival, para que possa haver dimensão e a empresa possa crescer.

Mas a Penazeites já tem algum peso e força enquanto marca...

Sim. A Penazeites trabalha com várias marcas, sendo que aquela que tem maior notoriedade e representação no mercado é a Grão Mestre. Depois temos a Pérola da Beira, que reposicionámos no ano passado para um segmento de preço mais baixo. A Penazeites trabalha quase exclusivamente no mercado nacional. E tem no seu modelo de negócio este valor acrescido de ter uma marca associada à região de Penamacor, conseguindo diferenciar-se da generalidade dos outros lagares aqui da zona. O que é típico na Penazeites, face à concorrência, é que integramos todos os elos da cadeia de valor até à distribuição.

A que mercado se dirige a vossa principal marca?

O azeite Grão Mestre está situado, em termos de imagem e preço, no topo do segmento dos azeites correntes. Não é gourmet. É um azeite de qualidade superior, de acidez baixa, maioritariamente de azeitona galega, mas não está posicionado como produto de elite. E nem sequer é isso que buscamos para o nosso azeite. Nós queremos que o azeite da Beira Baixa, que está muito mal representado a nível nacional, com poucas marcas à venda nos grandes canais de distribuição, encontre alguma expressividade com a nossa marca. Pretendemos democratizar o consumo do azeite da região.

Que tipo de inovações podemos encontrar na Grão Mestre?

Vimos que, com a concorrência acrescida que tem surgido, e que é bem-vinda, pois alerta as populações para a diferenciação de produto, era necessário alargar o leque da oferta e não nos cingirmos apenas ao azeite virgem extra.



Eduardo Leal

Começámos a introduzir os vinagres e avançámos para dois novos produtos – as pastas de azeitona e os azeites aromatizados. A maior aposta foi nos azeites aromatizados, neste momento com 14 aromas distintos, alguns deles mais convencionais para o tradicional uso culinário, outros verdadeiramente diferenciadores e que despertam a curiosidade das pessoas a comprar e a olhar para o azeite de uma maneira diferente, com maior valor acrescido. Pretendemos que o azeite deixe de ser visto unicamente como tempero.

Só é possível a valorização do produto no território, se houver organização e associação dos produtores para ganharem escala?

Exatamente. Para competir a nível nacional, é preciso escala. Ou escolhemos trabalhar para um nicho, que no mercado nacional é demasiado pequeno para justificar uma atividade de 12 meses, ou, de facto, temos de crescer. E esse crescimento depende de duas variáveis: associações de produtores de azeitona e/ou emparcelamento dos terrenos para que haja áreas maiores com olival que justifiquem a mecanização. ■

COM ARMINDO BORGES

NA IBERSACO

Em que consiste esta empresa, produto e processo produtivo?

Trabalhamos na confeção de sacos de rafia de polipropileno, bem como na impressão dos rótulos e embalagem dos vários produtos nos sacos. Neste momento, temos capacidade de produção de 80.000 a 90.000 sacos diários e exportamos cerca de 83% da nossa produção. O restante mercado é nacional. Em termos locais e regionais não tem expressão. Atualmente, começa a ser novamente rentável apostar no fabrico da própria rafia (já se produziu em Portugal), porque os países emergentes como a China, Índia, Vietname e Bangladesh subiram os seus vencimentos, já se deparam com problemas laborais e o preço do transporte do produto para a Europa começa a ser elevado. Estimo que, dentro de dois anos, já será rentável fabricar novamente em Portugal. É o nosso próximo objetivo. Os objetivos não são exclusivamente meus, mas de um grupo de trabalho que temos vindo a criar ao longo dos anos e que está num grau de satisfação muito elevado. Eu sou apenas um elo de ligação nesta engrenagem que não é muito grande, mas que conta 30 pessoas.

Quem é esse grupo de trabalho?

São todos os trabalhadores desta empresa. Desde a senhora da limpeza, passando pelo jardineiro até ao administrador. Todos eles participam no futuro e nos objetivos da empresa. E nos lucros da empresa.

Como é ser uma empresa de sucesso em Penamacor?

Há dois motivos principais: o respeito e a partilha. Respeitamo-nos mutuamente e partilhamos os bons e os maus momentos. Quando há maus momentos, reunimos e discutimos. Quando há bons momentos, reunimos e viajamos.

Transparece-nos que a empresa tem uma relação especial com os seus colaboradores...



Sem dúvida. Aqui estamos atentos aos problemas de cada um. Eu faço parte de um lote de pessoas que está incumbido de organizar a empresa, de perspetivar o seu futuro e de estar atento às necessidades das pessoas que conosco trabalham. Às vezes, são necessidades tão ínfimas e, no entanto, têm o poder extraordinário de condicionar o comportamento da pessoa. Desabafamos e juntos tentamos enfrentar o problema. Além disso, proporcionamos viagens pagas aos nossos funcionários e assumimos outras despesas dos passeios. De onde vem este dinheiro? É muito mais gratificante pagar a esta gente que se levanta às 5 horas da manhã para vir trabalhar do que entregar essa quantia ao Estado no final do ano, sob a forma de IRC. E eles auferem ordenados acima da média, porque se esforçam tremendamente para os receber.

Qual é a mais-valia desta empresa para o território?

Tivemos em conta três perspetivas. 1. A posição geográfica Portugal-Espanha (300 quilómetros de Madrid, 300 quilómetros de Lisboa); 2. O facto de me instalar em Penamacor, meu concelho de origem; 3. O financiamento pela Comunidade Europeia. Quanto a esse financiamento foi mal sucedido. Enfrentei graves dificuldades económicas e sofri o vexame de ver um papel de penhora da empresa afixado na porta da fábrica. Foi muito duro, mas demos a volta por



cima. Todos os 30 trabalhadores são do concelho. E todos têm de perceber que recebem consoante a função e o trabalho que desempenham aqui dentro. Não tenho problema em aumentar o ordenado de um funcionário no primeiro mês de experiência, caso trabalhe para isso. Aliás, já aconteceu.

Sente necessidade de se reunir com os outros empresários aqui da região, no sentido de desenvolverem estratégias comuns para este território?

Não! Simplesmente não falamos a mesma linguagem. Já tentei. Temos aqui indivíduos em Penamacor que pagam o ordenado mínimo aos trabalhadores e depois compram um Mercedes ao filho que fica a dormir até às 15 horas. Esta gente não se pode sentar comigo a uma mesa para falar de coisas sérias.

Mas seria benéfico para este concelho o estabelecimento de parcerias e união entre empresários?

Seria ótimo! E seria perfeito se os empresários mudassem de espírito, porque só assim poderemos avançar. Qual a motivação de um trabalhador, que ganha 480 euros por mês, levantar-se todos os dias de madrugada para trabalhar? Nenhuma! Prefere ficar a dormir e ganhar um subsídio. Como é óbvio. E a maioria dos empresários não entende isto. Penso que esta é a linha de atuação correta. Tem-nos saído muito bem. ■

COM RUI MARCELO E ANABELA MARTINS

NO MOINHO DO MANEIO E BELABERRY

Como é que chegam ao turismo rural em Penamacor, não sendo nenhum dos dois da área e abandonando todo um projeto de vida em Lisboa?

R.M. Somos naturais de cá, eu de Aranhas e a Anabela de Penamacor. Fizemos a vida profissional em Lisboa durante duas dezenas de anos. Desenvolvíamos atividades em áreas completamente distintas das que abraçamos aqui. Eu no Jornalismo. A Anabela em Engenharia Civil. Ganhámos muito dinheiro durante esses anos, mas a vontade de regressar foi maior. As nossas origens são aqui, é aqui que nos sentimos bem. O projeto “Moinho do Maneio” acabou por ser o motor para nos trazer mais rapidamente para Penamacor, desenvolvendo uma atividade que nos permitisse ganhar dinheiro e na qual eu me movimentava com certa facilidade, uma vez que desenvolvi muito turismo quando trabalhei na capital. E depois investi nas framboesas por ser um produto agrícola de elite, muito procurado por segmentos altos de mercado. Sou sincero. Não percebia nada disto! Foi preciso estudar, aprender, rodear-me das melhores pessoas da área. Hoje digo: as framboesas Belaberry são as melhores framboesas do mundo!

E porquê a cultura de framboesas?

R.M. Framboesas, por três motivos: 1. Pela dimensão reduzida da propriedade que era necessário utilizar, em termos de investimento e em termos de apoio do programa PRODER. 2. Pelo retorno imediato no primeiro ano. Plantámos em maio do ano passado, em outubro já estávamos a colher. Até final da época, já em janeiro deste ano, contámos com

cerca de três toneladas colhidas. Já deu para recuperar algum dinheiro. Em terceiro lugar, pelo gosto pessoal pelos frutos vermelhos.

Quem são os principais clientes da Belaberry?

R.M. O nome vem de Anabela, abreviado Bela, e de fruta, em inglês, berry. Se eu produzir framboesas e não tiver marca e um bom marketing associado, não chego a lado nenhum. E este é um dos males do nosso interior. Nós tivemos a preocupação de criar um nome, um logótipo e uma imagem. A Belaberry está registada e estamos, neste momento, no segundo ano de produção, com duas colheitas anuais. Ainda estamos em processos de certificação – sobretudo do GlobalGAP -, para poder exportar para a Europa. Por essas limitações legais, o grosso da produção foi vendido a uma grande empresa da região para transformação. O resto foi transformado por nós, ou vendido diretamente. Temos um segmento muito engraçado de particulares de empresas na zona de Lisboa. Fazemos o transporte do fruto e deixamos cerca de 40 a 50 kg, em cada empresa, de framboesa não selecionada. É um fruto caro, elitista, mas desta forma conseguimos um preço equilibrado. Além disso, este ano também conseguiremos levar a nossa marca a Angola.

Os locais dão valor a este produto?

A.M. Talvez por ser um fruto não muito conhecido ou de fácil acesso, temos vendido muito em Penamacor. Seja para licor, compotas, sobremesas. Em Castelo Branco, também já temos o produto em lojas.

R.M. Mas o grosso é para mercados nacionais. E o nosso objetivo será mesmo a exportação.

Têm algum tipo de parcerias estabelecidas com outros empresários do concelho?

A.M. Temos alguns parceiros, muito poucos do concelho. O que eu sinto é que há maior recetividade de outros empresários jovens e que tenham vivido fora daqui. Têm outra visão. Penso que é necessário sair das nossas raízes durante algum tempo, conhecer outras realidades, abrir horizontes e depois regressar e tentar aplicar o melhor que conhecemos, no sentido de valorizar este território. Os empresários que sempre aqui viveram nutrem um sentimento de desconfiança pelos parceiros, vêm-nos sempre como concorrentes, e não se apercebem das reais vantagens de estabelecer parcerias. As parcerias não têm necessariamente de envolver ganhos diretos, e as pessoas daqui não compreendem que, nesta troca, todos ganham.

Seria benéfico sentar os empresários do concelho à mesa e debater problemas comuns?

A.M. Acredito que as empresas com maior peso no concelho, que já têm os seus mercados bem definidos, não sintam essa necessidade. No entanto, estas empresas mais jovens têm muito interesse em participar nesse tipo de partilha. Mas sempre com caráter informal. Sabemos bem que associações e cooperativas nunca têm funcionado bem neste país. Acho que as pessoas apenas precisam de se juntar, falar e perceber o que é que podem fazer para que todos ganhem. ■



COM FREDERICO HORGAN

NA EUROMEL

Tem apelido estrangeiro. Como vem parar a Penamacor?

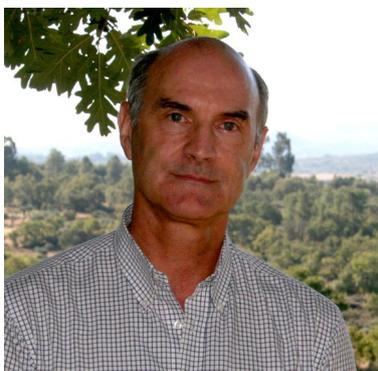
Os meus avós paternos eram irlandeses; eu sou português, nasci em Lisboa. Não tinha ligação nenhuma a Penamacor. Vim em busca de um local favorável à apicultura. Penamacor, nomeadamente a Serra da Malcata, tem as condições ideais para desenvolver esta atividade, pela flora local, pelo isolamento e baixos níveis de poluição. A fraca atividade agrícola e industrial deste território acaba por ser uma vantagem para o desenvolvimento da apicultura.

Desde quando existe a empresa? Inclui toda a fileira do mel?

Como Euromel, desde 1989. A empresa inclui toda a fileira, desde a produção (embora também adquiramos mel a outros apicultores do mercado nacional), ao embalamento e à comercialização. Mais recentemente, encontramos-nos a desenvolver uma linha de compotas tradicionais – Beira Baga. Dentro do mel, com a nossa marca Serramel, temos uma variedade muito grande dos diferentes méis que são produzidos em Portugal e não apenas na região –mel de eucalipto e mel de laranja, por exemplo. Depois, temos méis com frutos secos e produtos dietéticos de abelhas (pólen, mel com própolis, geleia real, mel com pólen, etc.). Quanto à marca dos doces, estamos igualmente a apostar numas amêndoas que resultam de uma receita tradicional da minha família e, há cerca de dois anos, lançámos as granolas com mel, que tem sido um produto com bastante sucesso no mercado.

Qual é a mais-valia da sua empresa para o território?

Penso que tem vantagens a vários níveis. Uma delas é do ponto de vista



ambiental. O trabalho das abelhas é excelente para o ambiente e para a proteção da biodiversidade, uma vez que é o elemento polinizador mais importante que existe na natureza. Depois, a nível de empregabilidade, somos 14 pessoas neste momento a trabalhar na empresa, a tempo inteiro. Além disso, os meus produtos têm alguma visibilidade a nível nacional e sou exportador para muitos países. O nome de Penamacor consta nos rótulos de um produto de qualidade que é oriundo daqui, pelo que damos a conhecer esta terra além-fronteiras.

Qual é o seu principal mercado?

O nacional, sobretudo Litoral, Grande Lisboa e Grande Porto. A nível de exportação, sai mais para os EUA, Canadá, França, Alemanha, Angola, China, Japão, Dubai, Inglaterra, Irlanda, Holanda, Bélgica, entre outros.

O que é que pode ser feito em termos organizativos e empresariais para que Penamacor possa ter mais visibilidade?

Eu não acredito que a gente nova de Penamacor não tenha espírito empresarial e de iniciativa. Mas qualquer coisa falha para essas qualidades não se manifestarem. É uma região com potencial enorme para o desenvolvimento de mais

atividades económicas. É uma zona de excelência para a produção de azeitona, queijos, mel e outros produtos agrícolas e agroindustriais. Do ponto de vista turístico também há um mundo por desbravar, sobretudo vocacionado para a natureza, que é ímpar.

Mas os jovens não ficam...

Sim... Penso que seria muito importante analisar e perceber as razões de tal fenómeno, porque acaba por ser um círculo vicioso. Se as pessoas novas não ficam ou não empreendem, o território tende a morrer aos poucos. A população tende a envelhecer cada vez mais e, sem haver renovação e quem leve o barco para a frente, esta terra deixa de ser atrativa para os mais novos se fixarem. No entanto, costumo dar oportunidade na empresa aos jovens, a nível de estágios ou de oferta de emprego. Neste momento, tenho três pessoas nessas condições.

É difícil arranjar essa mão-de-obra?

Não é fácil, mas vai-se arrançando. Em geral, as pessoas que se formam, acabam por não ficar aqui, logo, a mão-de-obra da empresa não é muito qualificada. No entanto, são pessoas dedicadas que acabam por construir a sua carreira dentro da Euromel. Existe um know-how de quase 40 anos (começámos a atividade em 1974, em Lisboa) que é transmitido aos funcionários. Estão em constante processo de aprendizagem connosco. Para ter recursos qualificados, já os tenho que ir procurar a Castelo Branco, nomeadamente alunos saídos da Escola Superior Agrária de Castelo Branco (ESACB). Além disso, com a ESACB já temos tido algumas colaborações pontuais, nomeadamente na encomenda de alguns estudos de controlo e qualidade. ■



COM DOMINGOS BENTO

NA MEIMOACOOP

Como nasce a Meimoacoop?

A cooperativa foi criada em 1994 e começou a funcionar em 1995. Nasceu de uma necessidade aqui da zona do regadio, numa altura em que a agricultura ainda era promissora e não havia nenhuma associação do género que desse resposta aos problemas dos agricultores. Foi assim que nasceu a Cooperativa Agrícola do Bloco de Regadio da Meimoa, por mim e mais 20 associados, ainda com uma visão muito restrita. O primeiro grande passo foi a construção da sede em Meimoa. No entanto, rapidamente se avançou para um processo de abandono dos campos e tivemos de arranjar alternativas. E aí transformámo-nos em Cooperativa Agrícola de Desenvolvimento Rural. Atualmente, a cooperativa tem entre 850 e 900 associados.

É nesta fase que surge a queijaria?

Sim. Concluímos que tínhamos de ter outras vertentes de atuação. A zona continuou a ser muito abundante em leite e os produtores tinham alguma dificuldade em escoá-lo e a preços irrisórios. Foi uma oportunidade de conseguir valorizar o produto. Criámos uma queijaria, em Benquerença, em 1998/99, aproveitando o leite da maioria dos produtores da zona. O nosso queijo está no topo do segmento e é hoje distribuído em todo o país, através do Grupo Mosqueteiros e, mais recentemente, do Pingo Doce e El Corte Inglés. E também exportamos para França, Marrocos e Angola.

Como se chega à produção de mel?

Tem sido um processo evolutivo. Começámos a notar que havia dificuldades também no setor dos apicultores. E foi então que agarrámos também este setor, abrangendo os concelhos de Penamacor, Sabugal, Guarda e Belmonte. A nossa dimensão já não é local, mas regional, nacional e até internacional. Para conseguir abarcar toda a fileira, tivemos de criar uma unidade agroindustrial, a central meleira, em Vale da Senhora da Póvoa, em 2006.



E o social?

Mais uma vez nasceu de uma necessidade que identificámos no terreno. Temos uma população muito envelhecida e com falta de respostas condignas. Uma grande percentagem dos nossos associados é constituída por idosos. E, naturalmente, surgiu a ideia de construir um lar de terceira idade. É um projeto arrojado, complexo, até pelos valores que envolve, na ordem dos 2 milhões de euros. Fica situada numa propriedade em Vale da Senhora da Póvoa, com cerca de 6 hectares de regadio. Tivemos de alterar os estatutos da cooperativa e, hoje, ela designa-se por Cooperativa de Desenvolvimento Rural e Solidariedade Social. Além disso, tornou-se necessário criar uma Associação de Solidariedade Social - PóvoaSol - que será a entidade de gestão do Lar. No entanto, o financiamento é garantido pela Meimoacoop. É a isto que eu chamo de desenvolvimento rural. Eu poderia simplesmente alhear-me da componente social. No entanto, estou a fazer aquilo a que hoje se chama de economia social e que representa o único caminho para o desenvolvimento destes territórios. Permanentes, garantimos cerca de 14 postos de trabalho. Depois, com a componente forte da formação profissional, há alturas em que chegamos a ter mais de 50 pessoas a trabalhar connosco direta ou indiretamente. Dos postos de trabalho que criamos, metade são ocupados por gente altamente qualificada. Depois, com o funcionamento do futuro lar, es-



peramos criar mais 25 postos de trabalho. Indiretamente, também garantimos rendimento a dezenas de famílias dos nossos produtores.

Foi propositado colocar cada infraestrutura em freguesias diferentes do concelho?

Não foi intencional. A ideia até era fazer tudo em Meimoa. No entanto, acabámos por verificar que foi uma vantagem a dispersão de recursos por várias freguesias. Por um lado, não temos tudo concentrado na freguesia de Meimoa e, simultaneamente, as populações das diversas freguesias, onde os nossos projetos estão implementados, beneficiam com isso.

Num panorama nacional que parece demonstrar que as cooperativas não conseguem vingar, a Meimoacoop vem provar que o associativismo está vivo e recomenda-se...

O associativismo é o caminho. Enquanto não tivermos um associativismo forte, não há desenvolvimento rural. O problema da falência deste tipo de associações é de organização das pessoas. As cooperativas têm de ser organizadas com profissionalismo e devem ser geridas como empresas. Em termos de gestão, o rigor tem de ser o mesmo, até porque nós temos as mesmas obrigações que qualquer empresa. E não podemos esquecer que estamos a competir com outras empresas privadas do mesmo setor. ■



COM LUÍS TOMÉ

NA FARINHA & TOMÉ, LDA.

Apresente-nos a empresa.

Foi criada em 1991, por dois sócios – Luís Tomé e Luís Farinha –, o primeiro na área de produção, em Bemposta, e o segundo na área de distribuição na zona de Lisboa. Começámos por trabalhar com azeitonas, mais tarde tremoços e, neste momento, fazemos também pickles. Não cultivamos estes produtos, apenas procedemos ao seu tratamento, embalagem e distribuição. Aproveitamos a produção local e, uma vez que não é suficiente, vamos buscar produto à vizinha Espanha.

Como caracterizam o vosso mercado?

Neste momento, o nosso volume de vendas encontra-se entre os 60 e os 70% para a exportação. Inicialmente, estávamos mais vocacionados para o mercado nacional, mas entretanto começámos a conquistar outros mercados, como França, Alemanha e Suíça. Desde 2007/2008, surgiu-nos a oportunidade de exportar para Angola, que é hoje um mercado importante para a empresa. Esporadicamente, temos também o Brasil, uma vez que eles gastam uma azeitona típica da Beira Baixa, a variedade galega, mas que nem sempre apresenta qualidade para exportação. Há relativamente pouco tempo, começámos igualmente a trabalhar para Moçambique.

O mercado regional não tem expressão?

Não, porque, nesta zona, quase toda a gente faz o tratamento da azeitona de tipo caseiro e tem azeitona para consumir. Temos dois ou três distribuidores que colocam outros produtos em Castelo Branco, Fundão, etc..

Qual pode ser o segredo de sucesso da vossa empresa, instalada numa das freguesias mais pequenas do concelho?

O segredo, acima de tudo, está no trabalho. A dedicação de corpo e alma àquilo que fazemos. Posso dizer que sou o primeiro a chegar e o último sair, numa média de 12 horas de trabalho diárias. Nas pequenas empresas, as coisas só podem funcionar dessa maneira. Tem de ser o proprietário ou um dos sócios-gerentes a dar o exemplo, a estar presente e a mostrar a cara. Depois, é claro que o sucesso depende também da qualidade do produto produzido.

Quais são as mais-valias da empresa para o desenvolvimento do território?

Primeiro, a criação de postos de trabalho – 11 aqui e 2 em Lisboa, onde começámos. Foi no mercado de Lisboa que começámos a distribuir os primeiros produtos. Hoje abrangemos o país inteiro. Atualmente, a nossa empresa já leva o nome de Penamacor bastante longe. A marca Olibeiras leva o nome de Penamacor aos mais variados locais nacionais e internacionais.

O que é que entende que deve ser feito a nível empresarial para que Penamacor possa dar o salto?

Nos anos 80, ainda tínhamos muita gente no concelho e, nessa altura, deveria ter sido criada a zona industrial para chamar e fixar pessoas. O que aconteceu foi que não havia condições para que os naturais ficassem e as pessoas tiveram que ir à procura de Lisboa e do estrangeiro. Agora temos um concelho envelhecido e não é fácil as empresas fixarem-se aqui. Não temos mão-de-obra qualificada e a que existe

não se quer deslocar para o interior... Parece que se cultivou a ideia de que é mau trabalhar na terra e viver no mundo rural. O tremoço que estou a tratar atualmente é importado do Chile e da Austrália... os terrenos de Penamacor e também da vizinha Idanha são férteis para cultura de tremoço. Podiam ser perfeitamente cultivados e nós não estaríamos a importar tremoço de terras longínquas. Além de que estaríamos a criar maior riqueza para o território. Se passar a fronteira, logo ali em Valverde del Fresno, verá que eles funcionam bem em termos cooperativistas. Em Portugal, as cooperativas são criadas, mas nunca funcionam. Isto leva-me a crer que nós, portugueses, não conseguimos funcionar em termos de cooperativismo. Somos demasiado egoístas. Mesmo falando em parcerias, não resulta. Uma parceria não é uma cooperativa, mas implica um entendimento e uma partilha de quem vai fazer e produzir o quê que este povo não está disposto a dar.

Considera importante reunir os empresários da região para partilharem e solucionarem problemas, no sentido de confluírem numa estratégia de desenvolvimento para Penamacor?

Sim, isso era fundamental. Tentar debater pontos e ideias, perceber realmente o que é que se podia fazer para, em prol do desenvolvimento do concelho, irmos mais além. Agora, no meu entender, isso necessitava de um organismo independente que fosse “puxando” por nós. Acho que o próprio município já devia ter criado um gabinete para, eventualmente, elaborar projetos ou para nos manter informados acerca da abertura de candidaturas a projetos dos mais diversos programas. ■





COM FILIPE BATISTA E ANA RAMOS

NA RECANTOS DE LAZER

O que é a empresa Recantos de Lazer?

F.B. É uma empresa de animação turística, vocacionada para a realização de atividades em meio natural. A empresa surgiu na sequência de um ginásio que instalámos na piscina municipal da vila. Nessa altura, em 2009, saiu a legislação específica da animação turística e achámos por bem não nos restringirmos apenas ao ginásio, mas abrir a empresa a um leque maior de atividades. A ajuda do PRODER foi muito valiosa e permitiu dar o grande salto enquanto empresa, através da aquisição de muito equipamento para o desenvolvimento de atividades de desporto de natureza. Também recebemos apoio do programa SIALM e adquirimos mais equipamento, que nos permitiu uma maior abrangência no público-alvo: escolas e empresas nacionais (hoje está muito em voga o conceito de team building nas multinacionais, através de programas de atividades de desporto, aventura e natureza dirigidos aos colaboradores). Neste momento, a empresa conta já com uma pessoa a tempo inteiro e tenho um leque de outros colaboradores pontuais disponíveis para organizar os diversos tipos de eventos, principalmente nos fins-de-semana.

Além disso, somos uma empresa registada no Turismo de Portugal com aval para realizar qualquer tipo de atividade ligada ao turismo. Portanto, fazemos tudo. Mesmo que não disponhamos do serviço, contactamos empresas externas que prestem o serviço aos nossos clientes. E o contrário também acontece. Muitas vezes recomendamos empresas mais perto da zona de contato do clien-

te. Acho que é muito importante este saber-estar no território. Não devemos encarar as outras empresas como concorrência, mas sim como parceiros de trabalho. Finalmente, temos a Declaração de Interesse para o Turismo, nada fácil de obter... julgamos que somos a única empresa da zona da Raia a tê-la. A Malcata foi um elemento muito importante no processo de obtenção desse reconhecimento.

Estamos também a pensar lançar já a partir do próximo ano programas vocacionados para o turismo religioso, com a vinda de grupos a diversas festas religiosas do concelho.

Como têm funcionado em termos de parcerias locais?

F.B. Temos funcionado bem com outras empresas locais ligadas ao turismo rural, seja em alojamento, restauração e produtos locais. Em relação ao hotel de Penamacor, existe já uma parceria criada no sentido de incluir as nossas atividades nos pacotes turísticos da unidade hoteleira e que ficarão disponíveis posteriormente nos vários folhetos distribuídos pela cadeia de hotéis.

A.R. Aqui olhamos sempre para uma parceria na perspetiva win-win. Eu ganho e tu ganhas. O que precisamos de definitivamente começar a ter noção é que no estabelecimento de parcerias todos ganham. E, em qualquer parceria, vai haver casos em que vamos dar mais do que receber. Mas tudo isso faz parte. Quando eu abro uma parceria com uma empresa, estou imediatamente a ganhar também. Estou a ganhar uma visibilidade que eu não teria se não es-

tivesse na organização conjunta de determinada atividade.

Têm liberdade para desenvolverem as atividades que entenderem na Serra da Malcata?

F.B. Não, porque o Plano é restrito. Quando se afirma que a Malcata está fechada, eu digo: não está. Tem um Plano restrito? Tem. No entanto, há uma série de valências na Malcata que o Plano permite e que não estão a ser desenvolvidas. É sempre mais fácil dizer que não é possível fazer nada do que tomar iniciativa de se fazer o que é permitido. Isso chateia-me um bocado. Nós já temos programas pensados com o hotel para a Serra da Malcata. Penso que é fundamental fazer perceber às pessoas que é possível e muito importante desenvolver lá atividades que promovam a região, acabando definitivamente com esta imagem negativa que paira em torno da Malcata. Recentemente, estivemos no Departamento de Ciências do Desporto da Universidade da Beira Interior para apresentar uma proposta de parceria para trazer alunos, principalmente na área dos desportos náuticos, para a Barragem da Meimoa. E já temos um protocolo para começar a receber alunos de Desporto para realizar estágios na autarquia e na nossa empresa. Mas a nossa luta principal, neste momento, será a de transformar a Recantos de Lazer num polo de formação prática da Universidade. Está já previsto que a disciplina de Recreação e Lazer, de caráter obrigatório, seja lecionada aqui em Penamacor na componente prática. ■

COM O RECENTE DIRETOR

DO INSTITUTO PINA FERRAZ

O que é esta instituição e que públicos acolhe?

O Instituto Pina Ferraz é uma obra fundacional, nascida em 1952. Tem um fundo patrimonial que assiste uma obra social, vocacionada para a infância, acolhendo crianças em perigo, encaminhadas pela Segurança Social, CPCJ, Ministério Público, e às quais garantimos um lar, bem como formação pessoal, cívica e educacional. Não recebemos apenas crianças do concelho, o nosso âmbito é nacional. O sistema de resposta está organizado numa rede nacional. Em função da disponibilidade e do grau de necessidade que a Segurança Social afere dentro da resposta que tem da rede, escolhe quais as instituições ao dispor em função do problema e do número de vagas. No nosso caso, trabalhamos muito com grupos de irmãos, estamos muito vocacionados para esse tipo de segmento da população infantil.

Qual o peso de uma instituição do género para o concelho?

Uma das mais-valias é que a fundação constituiu, recentemente, um grupo de oito empresas do concelho, no sentido de reestruturar toda a sua fonte de rendimentos. São empresas de áreas diferenciadas, como a produção animal, floresta, turismo, restauração, cinegética, em que a fundação, através do seu grupo empresarial, consegue dinamizar o seu património e, de maneira indireta, a vida do concelho. Até aqui o modelo de exploração era sobretudo assente em arrendamentos a terceiros. E a fundação dedicava-se única e exclusivamente à resposta social. Hoje, a fundação está a conceber um modelo autónomo de ex-

ploração, constituindo empresas para que elas façam o arrendamento e exploração das propriedades para o Instituto e para elas próprias. Fizemos 32 candidaturas ao PRODER, temos 31 aprovadas e em execução neste momento. A nível da resposta social, ela é única no concelho. E temos um peso relevante na região, damos emprego diretamente a 25 pessoas e indiretamente garantimos trabalho a outras tantas, através das empresas que estão a trabalhar diretamente para nós.

Quantas crianças acolhe o instituto, neste momento?

O nosso protocolo é de 25 crianças, mas é um número variável. A nossa preocupação constante é que as crianças não permaneçam mais do que o tempo necessário nas instituições. Infelizmente, e por múltiplas razões, os anos passam e muitas delas acabam por ficar mesmo "institucionalizadas". A nossa preocupação é a de cada vez mais agilizar os percursos deles, para que estejam aqui o mínimo tempo possível. Temos grupos de irmãos, de ambos os sexos e níveis etários distintos, dos 5 aos 19 anos, podendo alargar-se até aos 21. A heterogeneidade do público-alvo é muito grande, e torna-se muito difícil centrar e concentrar interesses num público tão heterogéneo como este. Portanto, por obrigatoriedade, é até aos 18 anos. A partir dessa idade, por vontade própria, aqueles que quiserem, podem continuar até aos 21.

Como funcionam em termos educativos e formativos?

A formação é feita, sempre que possível, na escola pública, desde o jardim-de-in-

fância até ao ensino secundário do concelho. Quando existe algum caso, cuja resposta não possa ser encontrada aqui, ou não há de todo vocação para aquilo que é oferecido, procuramos outros locais. Sabemos que o interior tem muita dificuldade em garantir uma oferta diversificada em cursos profissionalizantes, pelo que temos de recorrer a outras escolas do país.

Há algum tipo de parceria criada entre a organização e empresas do concelho, no sentido de integrar os ex-alunos no território e permitir-lhes fixarem-se por estas terras?

Alguns dos nossos meninos, mostrando aptidões em algumas áreas, são canalizados, quer em ocupação de tempos livres ou através do próprio processo escolar, para o desenvolvimento de trabalho em algumas empresas de Penamacor. No entanto, não há uma estratégia pré-definida com as entidades locais nesse sentido. E, por isso mesmo, uma das candidaturas da fundação visa facultar aos meninos um conjunto de oficinas e ateliês, para que, internamente, possamos promover essa resposta aos nossos alunos e restante comunidade escolar. No entanto, não podemos esquecer que a esmagadora maioria das crianças não é daqui e o nosso objetivo é formá-las, dotá-las de competências, e fazer com que regressem ao seio das suas famílias. Depois, a fixação de ex-alunos tem muito que ver com a procura das empresas locais que, nesta fase, não estão em grandes condições de assimilar mão-de-obra. Mas isso não é impeditivo de nada. Temos primeiro de criar a dinâmica; depois veremos como as coisas correm. ■



À CONVERSA COM A RESERVA NATURAL DA SERRA DA MALCATA

Em que é que o concelho de Penamacor beneficia com a existência da Reserva Natural da Serra da Malcata? Quais são as mais-valias da Reserva para o território e região em questão?

A existência de uma rede de espaços naturais protegidos (parques nacionais, reservas naturais, paisagens protegidas, matas nacionais, áreas de Rede Natura 2000, geosítios,...), constitui uma mais-valia para a região (e para o país), em particular na atual situação menos favorável do ponto de vista da economia mundial, pela oportunidade de valorização dos vários serviços que estão associados a estes espaços, assegurando escala e promovendo a valorização dos produtos e dos destinos, procurando a excelência dos bens e serviços produzidos e a implementação de mecanismos de gestão em rede.

É com esta visão que o ICNF, I.P. integra, na sua estrutura orgânica, uma área vocacionada para a valorização de áreas classificadas, cujo objetivo é constituir os valores naturais como catalisadores do desenvolvimento regional. Pretende-se potenciar a atratividade destas áreas para o turismo de natureza e atividades económicas que com ele se relacionam, como sejam o alojamento, restauração e

produção e comercialização de produtos regionais de qualidade. No caso da Reserva Natural da Serra da Malcata, é relevante a sua importância como área de distribuição de um conjunto de espécies da fauna ibérica, como o emblemático Lince, a que se juntam outras como o abutre-preto, *Aegyplus monachus*, a cegonha preta, *Ciconia nigra* ou a lontra, *Lutra lutra*, por exemplo. A conservação destes valores naturais gera sinergias ao acrescentar valor aos produtos produzidos localmente e a potenciar as atividades económicas tradicionais com origem nos valores naturais e nas paisagens que estiveram na base da criação da Reserva Natural, contribuindo assim de forma significativa para a dinamização de atividades compatíveis com o estatuto da área e para o desenvolvimento económico local e regional sustentável.

As atividades promovidas na Reserva, no âmbito da visitação, animação ambiental, agricultura tradicional, pecuária e a criação de novos serviços e produtos locais, constituem um contributo na tarefa difícil de travar o despovoamento desta região raiana.

A quem pertence e em que proporção o terreno que constitui a Reserva?

A Reserva Natural da Malcata ocupa uma área de aproximadamente 16 mil hectares e localiza-se no concelho de Penamacor, em cerca de dois terços e, no concelho do Sabugal, a parte restante. Dos cerca de 12 mil ha que se situam no concelho de Penamacor, cerca de metade são propriedade privada do estado, havendo ainda vastas áreas pertencentes a uma empresa de produção de madeira e uma pequena parte a pequenos proprietários. No caso do Sabugal um quarto da área inserida na Reserva pertence às juntas de freguesia (baldios) e o restante a pequenos proprietários.

Os proprietários da Reserva pagam impostos ao Município?

A posse de propriedades dentro da Reserva Natural não impõe aos proprietários nenhum imposto extra, nem os isenta dos impostos que a lei geral prevê e que incidem sobre a generalidade dos proprietários, quer se encontrem ou não em área protegida.

Seria possível valorizar/aumentar economicamente as produções feitas na Reserva? De que forma a Reserva pode ser potenciada, no sentido de valorizar económica e qualitativamente o conce-





lho em que está inserida?

As áreas classificadas, como a Reserva Natural da Serra da Malcata, áreas onde o capital natural tem maior potencial, são espaços privilegiados para a dinamização do empreendedorismo e da atividade económica local/regional, promovendo não só a fixação da população, como também a melhoria da sua qualidade de vida. São espaços onde se promove o diálogo e as parcerias com as comunidades e agentes locais e onde a conservação e gestão do património natural se faz de forma equitativa e partilhada.

O alojamento, a restauração, a visitação, o recreio e lazer, a observação de aves/birdwatching, a pesca, a caça são apenas alguns exemplos do potencial de desenvolvimento económico local e regional associado a estas áreas. No território desta Reserva Natural, o sector florestal, a pastorícia e o turismo constituem as atividades com maior potencial de valorização.

Destaca-se ainda a importância da certificação de produtos de qualidade, nomeadamente pela utilização de marcas o que permite acrescentar valor aos produtos produzidos localmente e potenciar as atividades económicas tradicionais com origem nos valores naturais e nas paisagens que estiveram na base da criação da área classificada.

A verdade é que as políticas de conservação da natureza e da biodiversidade têm nas sociedades modernas um desafio crescente, ao tornarem-se também como motor de desenvolvimento local

e regional, associado à identificação de características próprias e distintivas do território, através de uma atividade de gestão e utilização sustentável, ancorada no envolvimento e participação de toda a comunidade, numa lógica de benefício comum.

Neste contexto, é relevante o Turismo de Natureza, um dos 10 produtos estratégicos para o desenvolvimento do Turismo em Portugal, que se centra na diversidade e singularidade de experiências com alto conteúdo recreativo, de aprendizagem lúdica e estética, aproveitando o património natural para desenvolver uma oferta atrativa e experiência gratificante para o visitante.

Cada vez são mais procuradas atividades de animação turística como a realização de percursos pedestres/caminhadas, observação de aves, escaladas, canoagem, entre tantas outras. Esta modalidade de turismo constitui um contributo significativo para as comunidades locais, integradas nas áreas protegidas ou outras de elevado valor natural que, deste modo, se relacionam de forma responsável com os valores naturais em presença, ao mesmo tempo que proporcionam aos seus visitantes uma vivência destes territórios de elevada qualidade. Presentemente decorre ao nível nacional a identificação das estruturas sob gestão do ICNF, I.P. passíveis de ser exploradas, no contexto da fruição das áreas protegidas, nas áreas da prestação de serviços de restauração, venda de produtos locais e alojamento, e cuja operacionalização possa ser assegurada atra-

vés de parcerias com outras entidades públicas ou privadas. Pretende-se com estas parcerias assegurar a dinamização das estruturas existentes, para as quais a iniciativa privada se encontra mais vocacionada.

A agricultura tradicional é incompatível com o ordenamento da Reserva?

O Plano de Ordenamento da Reserva Natural da Serra da Malcata publicado através da Resolução de Conselho de Ministros n.º 80/2005 de 29 de março, refere explicitamente, no seu artigo 25º, que a agricultura e o pastoreio devem ser realizados de forma tradicional e em regime extensivo. Nas áreas de proteção complementar de tipo I e de tipo II, admitem-se ainda usos semi-intensivos, devendo a atividade agrícola e silvo-pastoril ser orientada no sentido da adoção de práticas tradicionais, compatibilizando a sustentabilidade social e económica com os objetivos de conservação da natureza.

Qual a área da superfície total do Município de Penamacor ocupado pela Reserva?

O concelho de Penamacor possui uma superfície de aproximadamente 12 mil hectares inseridos na Reserva Natural da Serra da Malcata correspondendo a cerca de 75% do total da área da Reserva, sendo os restantes 25% inseridos no concelho do Sabugal. ■

Entrevista cedida pela Eng.ª Paula Sarmento (Presidente do Conselho Diretivo do Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas, IP)



CIED BIS DEU VOZ AOS JOVENS DE PENAMACOR

Debater sobre assuntos e valores de interesse de cariz europeu foi o principal objetivo da tertúlia que o Europe Direct Beira Interior Sul (CIED BIS) realizou, no passado dia 23 de novembro, em Penamacor. A conversa de fim de tarde foi, sobretudo, dirigida aos jovens do concelho e, para manter um caráter de informalidade, decorreu num dos bares mais frequentados do município – Bar da Vila. A moderação ficou a cargo de Camilo Mortágua, editor geral da

Revista VIVER, que incentivou a participação ativa dos mais novos em temáticas como: Investir na Europa - De que forma poderemos investir melhor os recursos financeiros da UE?; Solidariedade; Unidade; Partilha de responsabilidades. Outro assunto amplamente debatido foi a importância do voto e de exercício de cidadania já para as próximas eleições para o Parlamento Europeu de dia 25 de maio. ■

CENTRO EUROPEU DO CONSUMIDOR (CEC PORTUGAL)

INFORMAÇÃO E ASSISTÊNCIA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS DE CONSUMO TRANSFRONTEIRIÇOS

O CEC Portugal integra a rede de centros europeus do consumidor – Rede CEC (ECC-Net), constituída por 30 centros, localizados nos 28 Estados-Membros da União Europeia, na Islândia e na Noruega. Esta rede é cofinanciada pela Comissão Europeia (EAHC/DGSANCO) e pelos Estados-Membros.

A Rede CEC (ECC-Net) tem como missão criar confiança no mercado interno Europeu, facultando aos consumidores um serviço gratuito, ao qual podem recorrer para obter informação sobre os seus direitos e assistência na resolução de conflitos de consumo transfronteiriços, ou seja, sempre que consumidor e fornecedor estejam localizados em países diferentes.

O Centro Europeu do Consumidor funciona em Portugal desde o ano 2000 e é atualmente cofinanciada pela Direção-Geral do Consumidor.

Desde julho de 2010, o Centro Europeu do Consumidor é também ponto de contato designado no âmbito do art.º 21 da Diretiva Serviços (art.º 20 do Decreto-Lei n.º 92/2010, de 26 de Julho de 2010, que transpõe a diretiva para a ordem jurídica nacional) para prestar assistência e informação aos destinatários dos serviços e aos organismos dos outros Estados-membros, quando para tal for solicitado.

O que o CEC Portugal pode fazer por si?

Aconselhar sobre os seus direitos de consumidor ao fazer compras de bens e serviços através da Internet, ou nos estabelecimentos, ou quando viaja na Europa:

- Oferecer sugestões práticas e informação sobre os seus direitos antes de fazer uma compra ou efetuar uma reserva, para ajudar a prevenir problemas;

- Prestar assistência no contato com o comerciante quando tiver problemas em resolver a sua reclamação;
- Informar sobre formas alternativas de resolução da sua reclamação se não for encontrada uma solução amigável no contato com o comerciante.

O que o CEC Portugal não pode fazer?

- Intervir se o comerciante estiver estabelecido em Portugal ou num país fora da UE, Islândia ou Noruega
- Representar o consumidor em tribunal
- Fazer cumprir a lei ou aplicar sanções aos comerciantes

Precisa de informação sobre os seus direitos de passageiro(a), sobre a compra de um produto ou serviço na Internet, sobre a contratação de uma viagem organizada ou sobre o aluguer de um automóvel, por exemplo, ou precisa de ajuda para resolver um conflito sobre o qual não consegue entendimento com o vendedor? Contate o CEC Portugal. Pode submeter-nos o seu pedido de informação ou reclamação através dos formulários eletrónicos disponíveis no nosso sítio na Internet: <http://cec.consumidor.pt>. Em alternativa, pode também contactar-nos por e-mail: euroconsumo@dg.consumidor.pt ou por telefone: 21 356 4750.

Mais informação sobre a Rede CEC está disponível no sítio da Comissão Europeia:

http://ec.europa.eu/consumers/ecc/index_en.htm

O trabalho do CEC Portugal pode ser conhecido e acompanhado através do respetivo sítio na Internet:

<http://cec.consumidor.pt>