

De

TODAS AS SEMANAS SEMPRE CONSIGO!

Intermarché



O Posto de Abastecimento mais perto de si, em Mortágua!
Aberto 24 horas

Defesa da Beira

Fundador: J. GOMES D'ALMEIDA
Directores: LUIS FILIPE ALMEIDA SILVA | Sub-Director: MANUEL ANTONIO DE FERREIRA
TELEFONES: 231 922 667 | Email: defesadabeira@grupo.pt | www.defesadabeira.pt

ANO 81º N.º 3980
25 de Fevereiro de 2022

CARREGAL DO SAL

Magnum Vinhos projecta o nome de Carregal do Sal no país e no mundo
Entrevista com Carlos Lucas



Empresa contou com apoios da ADICES, entidade que segundo o Presidente da Câmara Municipal de Carregal do Sal, Paulo Catalino, se revela um parceiro ideal das Câmaras Municipais para uma série de ajudas em alguns âmbitos específicos.



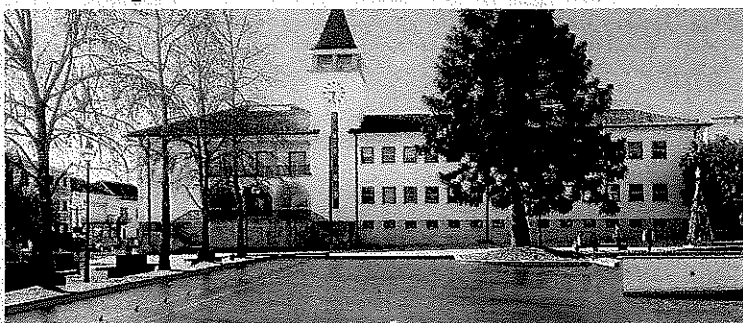
«Sábado de Carnaval» está de volta em Carregal do Sal



Carnaval de Cabanas de Viriato com formato alterado este ano

MORTÁGUA

Câmara Municipal aprovou Orçamento superior a 16 milhões de euros



Orçamento e Grandes Opções do Plano pretendem implementar uma nova dinâmica no concelho e dar resposta aos anseios dos Mortaguenses.

SANTA COMBA DÃO

Centro de Cyclin' Princesa do Dão
Cem quilómetros de trilhos para andar de bicicleta




Elsa Batista
CLÍNICA DENTÁRIA

ESPECIALIDADES:

- MEDICINA DENTÁRIA
- LABORATÓRIO PRÓTESE DENTÁRIA
- GINECOLOGIA
- PSICOLOGIA
- REUMATOLOGIA
- TERAPIA DA FALA
- NUTRICIONISMO
- OTORRINOLARINGOLOGIA
- CLÍNICA GERAL
- ACUPUNTURA
- OSTEOPATIA
- UROLOGIA
- FISIOTERAPIA

CONSTRUÍMOS SORRISOS!



RUA DR. ANTÓNIO JOSÉ BRANQUINHO DA FONSECA Nº7 MORTÁGUA | T 231 923 378 - TL 917 261 044 | WWW.CLINICAELSBATISTA.COM

31 anos de ADICES...

A 21 de janeiro de 1991, nasce a ADICES, então denominada Associação de Desenvolvimento de Iniciativas Culturais Económicas e Sociais. Esta Associação de Desenvolvimento Local nasceu representando vontades, promovendo interesses, colmatando necessidades numa lógica colaborativa e participativa visando, sempre, o desenvolvimento dos seus territórios de intervenção. Na génese da sua criação está o desejo de se constituir como instrumento de desenvolvimento local e regional tendo por base a promoção, o apoio, e divulgação de Iniciativas Culturais, Económicas e Sociais.

Sediada no concelho de Santa Comba Dão, desenvolveu, desde o seu início até 2007, atividades nos municípios de Carregal do Sal, Mortágua, Santa Comba Dão e Tondela. Em 2014 a totalidade do concelho de Agueda era incorporada no território de intervenção desta associação e as seus representantes admitidos nos seus órgãos sociais.

Iniciava-se, então, um novo ciclo na vida desta organização, intervindo em 5 municípios, 48 freguesias e 107.714 habitantes distribuídos por 1.186,54km².

Nestes 31 anos a ADICES aprovou e canalizou mais de 23 milhões de euros de apoios para o seu território de intervenção, com os programas LEADER I, LEADER II, LEADER +,

PRODRR/PACTO LEADER, AGRIS, POCENTRO, PDR 2020 - Programa Desenvolvimento Rural, SIZB - Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e ao Emprego.

No âmbito da atividade da ADICES e, particularmente, desta marca dos 31 anos de intervenção a trabalhar em prol do desenvolvimento das comunidades que lhe estão afectas, o Jornal Defesa da Beira considerou oportuno fazer algumas entrevistas, nos concelhos que este Jornal abrange - Mortágua, Carregal do Sal e Santa Comba Dão, que são, também, território de intervenção desta associação.

Em cada um deles fomos ouvir um dos promotores apoiados pela ADICES bem como o respectivo presidente de câmara, no sentido de percebermos, na perspectiva dos mesmos, qual a importância que esta entidade toma quer a nível de empresa/associação apoiada, quer no concelho em que está inserida e particularmente no que se refere ao desenvolvimento das comunidades.

Estas entrevistas irão ser publicadas em próximas edições deste semanário, começando hoje pelo concelho de Mortágua, concelho em que o presidente da Câmara assume também o cargo de presidente da ADICES.

X X X X X X X X X X X

Magnum - Vinhos projecta o nome de Carregal do Sal no país e no mundo



No que concerne ao concelho de Carregal do Sal falámos com Carlos Lucas, enólogo e um dos responsáveis pela criação de uma das maiores empresas da região, a Dão Sul, hoje, Global Wines, situada no Dão, tendo sido, ainda, um dos colaboradores do Grupo Ideal Drinks, situado na Baiçrada.

Com a construção de uma nova adega no Dão e a excelente aceitação dos vinhos no mercado nacional e internacional, bem como pela imprensa, permitiu-lhe a conquista em 2014 da distinção máxima da agricultura: o prémio de agricultor do ano, atribuído pelo Ministério da

Agricultura de Portugal.

A Quinta do Ribeiro Santo, situada em Carregal do Sal é uma pequena propriedade adquirida e recuperada por este enólogo com o objetivo de produzir vinhos com personalidade muito própria que constituem a principal marca da Magnum Vinhos. Era uma antiga propriedade do pároco da freguesia de Oliveira do Conde ladeada por um ribeiro onde corre água o ano inteiro, por isso foi apelidada de "Quinta do Ribeiro Santo".

Com a elaboração de uma candidatura a um programa de apoio gerido pela ADICES, a Magnum Vinhos pretende, "o aumento da capacidade produtiva instalada, atendendo à exigência cada vez maior do mercado em termos qualitativos e da necessidade de aquisição de material de vinificação por forma a controlar todo o seu processo", permitindo assim a "otimização de processos tornando-os mais rápidos e ágeis, designadamente, a receção das uvas e vinificação dos vinhos brancos." A exigência cada vez maior dos seus clientes, quer nacionais quer internacionais relativamente à qualidade dos vinhos obriga a um permanente acompanhamento e a uma constante melhoria nos meios e métodos utilizados, estando neste momento a implementar sistemas de qualidade internacionais como ISO 22 000 e IFS para responder a essas exigências.

Com um investimento elegível aprovado de 184.444,49€ e a criação de um posto de trabalho, tem data de conclusão apontada para Setembro deste ano.

As instalações atuais contemplam a adega para vinificação, engarrafamento, acabamento, stockagem e expedição, localizada na Quinta do Ribeiro Santo (Oliveira do Conde). A empresa adquiriu recentemente a Quinta de Santa Maria, localizada em Cabanas de Viriato dotada de cerca de 5 hectares de terreno (a maior parte dedicado à vinha) e de um edifício. Neste, atualmente degradado, funcionava a antiga Adega da exploração onde transformava e armazenava as uvas.

Numa outra candidatura feita à ADICES, a entidade propôs-se "a diversificação da sua atividade aproveitando a experiência acumulada ao longo de décadas no setor, (ao nível da gestão e dos recursos humanos que estarão diretamente ligados a este projeto)." O investimento proposto passa fundamentalmente pela realização de obras de requalificação no edifício degradado com traça arquitetónica característica das explorações agrícolas da região, de forma a capacitá-lo de uma sala para provas de vinhos e degustação de produtos regionais; uma cozinha para preparação dos produtos para degustação, com a participação ou não dos lunistas, onde podem confeccionar pratos tradicionais, participar em jantares vinhos promovidos pela empresa; e, uma loja de vinhos a retalho, para venda, a hóspedes, visitantes e lunistas.

Aqui o investimento elegível aprovado foi de 188 108,32€, com a criação de 2 postos de trabalho, tendo sido a data de conclusão apontada para o corrente mês de fevereiro.

ENTREVISTA A CARLOS LUCAS

Defesa da Beira (DB) - Gostaríamos de perguntar quem é Carlos Lucas? Como é que chegou aqui?

Carlos Lucas (CL) - É muito fácil dizer isso. Carlos Lucas é acima de tudo um técnico, muito pragmático, filho de empresários, sobrinho de empresários, primo empresários... até à única prima que é médica, é dona de uma clínica, portanto empresária. Sou muito defensor de fazer bem e sou conhecido, quer na empresa quer fora dela, por ser demasiado exigente. Só gosto do que é bom, não gosto do mais ou menos. Costumo dizer, para terminar, e para que me conheçam em relação a isso, que se tivesse uma empresa de táxis tinha os 10 melhores de táxis do mundo. Portanto faço vinhos, quero fazer os melhores do mundo e tudo o que faço, ou não faço ou faço-o bem. É só isso! Sempre numa perspetiva prática das coisas, ou seja, eu tenho de perceber para que é que elas são e para que servem. Sou uma pessoa que gosta muito do que faz, sou "workaholic", trabalho demasiado, isto dito por toda a gente que me conhece, dizem que eu vivo para o trabalho e que sou mais feliz a trabalhar do que em férias (a família conhece-me por isso). Virm parar ao mundo dos vinhos porque tirei um curso agrícola e fiz uma especialização depois. Gosto de fazer coisas nesta área e gostava de, a seguir, ter uma querrela. Uma outra área que eu gosto também muito é a de doces e compotas, portanto o caminho faz-se deagarrinho, pode ser que nunca o chegue a fazer ou pode ser que daqui a um ano o faça, porque isso, comigo, tudo pode acontecer. Gosto muito da área agroindustrial, gosto de transformar, de fazer coisas e, como disse há pouco, gosto também de cozinhar e gosto de uma boa mesa... enfim, basicamente, o Carlos Lucas é este que também gosta de viver a vida no limite.

DB - Então, no seu horizonte, há sempre novos projetos, há sempre novas ideias?

CL - Sempre, e sempre no interior de Portugal. Recuso-me a fazer o que quer que seja que não seja no interior de Portugal. Adoro o interior deste país, não o trocava por nada. Gosto de investir no interior e continuarei a fazê-lo se tiver forças e condições para isso.

DB - Por isso é que a Magnum Vinhos também está aqui instalada?

CL - Sim, já várias vezes ensaiei mudar a sede para outros locais, até porque se calhar às vezes era compensatório, mas nunca o fiz.

DB - A Magnum Vinhos iniciou em 2011 e tem vindo a crescer, ainda há pouco falámos que iniciaram com dois postos de trabalho e que neste momento já são dezassete.

CL - Dezassete, aqui. Porque no total são vinte e dois, ainda temos os comerciais.

DB - E como é que foi acontecendo este crescimento?

CL - Eu poder-lhe-ia dizer que era uma "esperitose" qualquer, mas não. É só através do trabalho. É chegar de manhã às sete e sair daqui quando calha, sendo que a partir dos meus 55 anos eu disse que começava a ir para casa pelo menos às 21h00, que foi uma coisa que eu prometi à minha mulher desde que os meus filhos saíram de casa, e que estou a tentar cumprir.

Este crescimento tem sido passo a passo, tem sido muito trabalho. Isto não custava nada, é uma empresa de vinhos que tem que ser muito bons, tem que se ter disponibilidade para se mostrar os vinhos às pessoas. Fazer vinho bom e ter disponibilidade é basicamente o que se faz nesta atividade.

DB - De certeza que ao longo destes 10 anos teve algumas dificuldades ou constrangimentos com os quais se debateu. Como é que os geriu?

CL - Todos os dias os tenho. Já hoje vive. Por norma não peço favores, ficam já a saber, sou amigo de toda a gente, mas não peço favores a ninguém. Trato dos meus problemas sem precisar de pedir o que quer que seja. Os constrangimentos que surgem tentam-se resolver, mas resolver de uma maneira que me deixe livre, "sem ramos-de-palha" e faço isto desde o tempo em que vim para Carregal do Sal a convite do Presidente Alito.

Eu fui, talvez, um dos primeiros empresários a vir para a Zona Industrial de Carregal do Sal, que a bem dizer ainda não existia. "A história é tão engraçada... O presidente Alito, na altura, vendeu-me o terreno à hora do almoço e disse-me que nos iríamos implantar ali e arancou; depois de almoço, para Lisboa para comprar o terreno à senhora. Ele vendeu o primeiro a nós e depois é que o comprámos. Isto é uma história verdadeira e que eu digo agora, inclusivamente, porque recebi aqui os políticos da atual veração e lhes explicou exactamente isto. O Presidente Alito na altura vendeu-me o terreno e disse-me: "olhe eu vou fazer uma rolunda aqui, vai passar aqui uma autoestrada e vou querer esta ligação a Tondela". Eu não sei se temos alguém

agora com essa capacidade. Ele era um visionário.

Em Carregal do Sal sou dos primeiros empresários a vir de fora da terra, há 30 anos, para me implantar aqui e ficar cá a viver.

DB - Sentiu alguma dificuldade nessa sua integração?

CL - Não, nunca. Gosto muito de viver aqui, os meus filhos cresceram aqui, andaram aqui na escola. A minha mulher é de Braga, só para ter noção, conhecemo-nos em Coimbra, ela veio dar aulas para aqui. Nunca tive nenhum problema de integração, nunca senti nada. Também gostava de dizer que eu nunca me meti em nada, aqui. Faço o meu trabalho. Normalmente conheço-me porque sou o amigo que leva vinho bom e gosta de cozinhar, toda a gente gosta de ter um amigo assim, não é? (risos)

DB - O Eng. Carlos Lucas já referiu várias vezes que é um homem de trabalho e que começa aqui (adega), mas o seu trabalho é transversal a todo o processo do vinho?

CL - Sim, Sim. Continua a ser, aliás eu ainda hoje comecei a minha manhã na vinha. Só para terem noção, ontem, a empresa toda foi podar, só ficou um colaborador a atender o telefone. Está estabelecido agora que todas as segundas-feiras toda a gente vai podar porque não temos mais ninguém para o fazer.

DB - Habitualmente contratam mão de obra ocasional para esse tipo de tarefas?

CL - Não. Não há. Então ultrapassam-se os tais constrangimentos referidos anteriormente da seguinte forma: a segunda - feita, que é aquele dia mais sossegadinho aqui, vai toda a gente podar, vai toda a gente fazer outra coisa qualquer que seja pressa; e mecanizar o mais possível. Ainda agora comprei um trator que vai chegar daqui a duas semanas e que é vital bastante potente com capacidade de mecanizar parte das tarefas da vinha.

Continuo a ser eu, o enólogo, que faz os lotes de vinho, é evidente que depois em cada área tenho algum logotipo abaixo em quem delego.

DB - Aparentemente que são todos colaboradores que não estão vinculados a Carregal do Sal. O que me tem a dizer a dizer sobre isto?

CL - Gostava de dizer que a força de trabalho mais importante são pessoas de cá, mas, por exemplo, o Carlos Rodrigues é enólogo aqui há 30



anos como eu e vem de Anadia todos os dias. Temos parte da equipa obviamente, mas os outros não.

No fundo esta empresa até pela crecheira que tem atrai muita gente que vem de fora. Por exemplo para a semana vamos ter um estagiário que é proposto pelo AICEP para ficar dois meses conosco para depois ir trabalhar para o Brasil. A empresa suscita essa atração. Temos, também, gente estrangeira, temos uma menina Russa. O que aconteceu aqui é que o nome Carlos Lucas atrai. Eu fui considerado o melhor enólogo português, o mais novo de sempre, até hoje. Fui eleito duas vezes melhor empresário do setor. Eu fiz parte da equipa de marketing da ViniPortugal, do conselho geral da CBR, portanto, a partida, qualquer indivíduo gosta de vir aqui e depois colocar essa experiência no seu CV, é prestigioso. De qualquer maneira eu, com os que são bons, nunca mais os deixo ir embora.

DB - Essa é, então, uma outra forma de fazer recrutamento e seleção?

CL - Exato e faço-o também com as universidades, com projetos de investigação. À saída, podem ver, temos um projecto de investigação com a Universidade de Aveiro. A jovem que o acompanha é a Natácha; já veio cá várias vezes e esteve cá, também, na vindima; e eu já lhe disse "não precisas de fazer currículo, assim que acabares o curso vens trabalhar para aqui".

Eu já sei que depois vêm e ficam um ano ou dois, aqui no Carregal do Sal, em Santa Comba, Nelas, Viseu e depois dão o salto, vão para o Douro. Ficam com currículo, aprendem muito aqui, porque trabalham muito aqui também. Mas não considero isso um constrangimento, a equipa base é toda muito estável. Temos nessa equipa base o Bernardo que, imaginem, tem 24 anos, veio trabalhar comigo com 21 e já faz

[Continua Pág. 10]

31 anos de ADICES...

Magnum - Vinhos projecta o nome de Carregal do Sal no país e no mundo

Continuação da Pág. 9

parte do núcleo da empresa. Em quatro anos já é ele que prepara aquelas amostras, uma coisa tão importante e que implica quer vendas, quer a promoção da empresa e já é ele que o faz, porque, em 4 anos, ele aprendeu muito aqui. Já viajou comigo, já fez vindimas na Argentina, já viajou para feiras internacionais, prova aqui vinhos do mundo a toda a hora. Portanto acabam, também, por não abandonar quando percebem que aqui temos um contexto de qualidade. O que os leva daqui são fatores que normalmente nada têm a ver com a empresa, porque sabem que aqui têm de trabalhar muito, mas são compensados. Eu por exemplo não pago salários mínimos. Ninguém na minha empresa tem salários mínimos, muitos deles têm outro tipo de regalias, como carro.

DB - Essa componente de formação de que nos estava a falar, faz parte ou encara-a também como responsabilidade social da vossa empresa?

CL - A empresa tem claramente uma responsabilidade social, primeiro junto dos funcionários, eu dou-vos aqui vários exemplos disso. Eu nunca descontei, nem nunca descontarei, por exemplo, uma hora a alguém que quer ir ao dentista ou quer ir com um filho ao médico. Nós temos um grupo no Whatsapp com toda a gente e eu só peço às pessoas é que avisem no grupo para o planeamento do dia. Um outro exemplo é o que eu digo às jovens que vêm para cá trabalhar... Ainda há dias estávamos numa conversa e eu percebi claramente qual era a questão que queriam levantar. Têm, as duas, cerca de 28 anos e falavam subtilmente sobre gravidez e eu disse-lhes, claramente, que aqui nunca uma mulher, por estar grávida, vai deixar de trabalhar e até digo que tenham três ou quatro filhos porque a economia precisa e, dar essa tranquilidade às pessoas é essencial. Ninguém fazia isso a minha filha porque se o fizesse também estaria mal comigo... Alias eu não concibo que um empresário faça uma chantagem dessas e faça uma coisa dessas, não compreendo. Lá está, como eu sou filho de um empresário, isto para mim não é uma coisa nova, não é dinheiro por dinheiro. O dinheiro só serve se pagar as contas e dar para distribuir. Claro que eu quero ter uma vida boa, mas também trabalho mais do que os outros e quero ter uma compensação por isso, não sou assim tão socialista. Sou socialista, mas não sou daqueles que gosta de dividir o meu trabalho pelo meu trabalho dos outros, porque eu trabalho mais. Mas acho que o equilíbrio é muito importante e eu volto a dizer, nós não somos geridos por máquinas, nós somos geridos por pessoas, por isso também é preciso dar educação, também é preciso formar, é preciso gerar e estes dois anos de pandemia tiveram muita dessa gestão porque nós aqui não tivemos ninguém com covid. Até nos chumbaram projectos porque nós estávamos, supostamente, em contexto de crescimento, isto porque nós crescemos muito ao ano, e porquê? Porque em tempos de pandemia trabalhávamos sempre e andámos também sempre muito cordiais, dividindo as pessoas nos gabinetes e até chegaram a ficarem em casa. Houve uma gestão que foi feita. Eu gosto realmente de uma boa gestão e assim as coisas conseguem-se ultrapassar de forma a crescer, que foi aquilo que aconteceu, nós crescemos mais em tempos de pandemia.

[Nota: Foi feita aqui uma ressalva pelo técnico da Adices presente, Jorge Batista, que referiu, relativamente a essa candidatura, que terá sido chumbada, ou melhor, desistida, que um dos critérios que a tornou não elegível prendia-se com o requisito de ter que ter havido perdas na empresa por causa da pandemia, o que aqui não era de todo o que se conectava e assim foi redireccionada para outro tipo de apoio à medida do projecto.]

DB - Agora, que falamos na ADICES, quer-nos explicar como é que esta entidade chegou até vós?

CL - Eu conheci a ADICES em 1996, quando conheci a Dr.ª Regina de quem ainda sou um amigo. Conheci a ADICES e os seus técnicos e logo nessa altura se percebeu o seu contexto. Aproveitei para passar uma mensagem de que gostaria de a ver replicada. Portanto acho que quem defende melhor os nossos territórios é quem cá está. Por isso é que eu quando ligo aqui os deputados do PS que foram eleitos ou reeleitos lhes disse: façam regionalização, eu não quero estar a comparar os meus problemas com os problemas do Baixo Alentejo ou então com os de Lisboa. Eu se calhar não tenho aqui o problema das escolas que os indivíduos da Amadora têm; eu não tenho aqui os problemas de seca que os indivíduos do Baixo Alentejo têm; mas se calhar tenho outros problemas. Nós dizemos todos à boca cheia que Portugal é um país pequeno e com muitos costumes desde a gastronomia até aos sotaques, dialetos, efetivamente nós somos um país pequeno, mas diverso e depois na política não é respeitado como tal. Nós aqui, por exemplo, precisamos de um reforço para

o investimento no ensino diferente do que será feito em Lisboa. Nós aqui não precisamos de nenhuma facilidade de direito. Nós precisamos é que as nossas faculdades preparem os alunos para aquilo que nós precisamos, para a agricultura, para aquilo que o interior é. Claro, se precisarmos de um engenheiro mecânico ou aeronáutico vem de Lisboa.

Agora, não é bonito ver, por exemplo, que a formação superior em Viseu não possa crescer como universidade tem que ser um politécnico reduzido aquilo que está, que não pode ter investigação, que não tem ninguém de craveira, para investigar. Mas, eu depois tenho que ir buscar à Universidade de Aveiro Químicos para ajudarem na minha indústria, não faz sentido. Portanto, eu acho que tudo o que seja um organismo que no fundo serve de apoio ao território tem que ter obviamente, e em primeiro lugar, muito mais autonomia e não ter de estar dependente do governo central, de quem não conhece a região, não estou cá e nem cá vem. Relativamente à ADICES aquilo que eu sei é que é composta pelos municípios e que tem uma área de intervenção, no meu caso, por exemplo, é perfeito e que gostaria de ver replicada. Na altura o Presidente Allio, que era um criador de pontes, foi quem nos apresentou.

DB - Dos projetos que já candidataram, dos apoios que já tiveram da ADICES, qual foi o impacto ou impactos que sentiu na empresa?

CL - O impacto existe sempre, também tem muito a ver com aquilo que o empresário precisa, não é? Eu só peço um apoio porque preciso dele. Tem que se ter sempre alguma sensibilidade e conhecimento porque há um delay desde que nós pensamos nas coisas até ao momento da sua concretização. No meu caso, como já perceberam, sou alguém que gosta de visão a longo prazo. Obviamente que tem sempre corrido muito bem, a minha opinião e a minha experiência relativamente ao trabalho da Adices é sempre boa porque eu penso nas coisas. Dou-lhe um exemplo, eu preciso de uns depósitos de 100 mil litros, não para hoje, mas à medida que eu estou a crescer, sei que daqui a um ano vou precisar deles. Tem corria muito bem, repare o que é que eu posso dizer? Tem corrido muito bem.

DB - Sem este apoio da Adices conseguiria estar onde está hoje?

CL - Eu não diria que fosse impossível, mas é uma maravilha poder resolver as coisas dentro de casa sem ter que ir bater as portas externas. É muito agradecido, é muito bem-vindo. Eu não deixei de procurar outros apoios, por exemplo, o espaço onde estamos teve um apoio do PDR 2020 também, mas eu não me posso considerar uma pessoa normal. Gostava de dizer o porque. Eu sou muito reconhecido pelas pessoas, colegas do JFAP entre outros, porque ao longo de 30 anos cumpro sempre. Eles sabem que se vier para aqui um copo e me o entregarem ou emprestarem, ele vai daqui ainda mais limpo, mais lavado e numa calhania.

Mas obviamente que a ADICES sempre foi, lembro-me desde sempre, um organismo que ajudou, que colaborou e agora atualmente também com o apoio do Jorge e da Maria. São pessoas muito próximas, conhecedoras do projeto que visitam, que verificam. Gostava de poder fazer mais e concretizar, aliás quero candidatar mais. Pelo meu lado tenho também feito isso. Eu deixei de ir a candidaturas de outros projetos para ir à ADICES. Eu poderia fazer candidaturas noutra lado, mas tenho canalizado para lá. O intuito é esse, é a empresa crescer.

Estamos agora a crescer muito na área precisamente do turismo. Eu prevejo agora, que a pandemia também vir perdendo força e à medida que isso acontece, que a tendência do turismo vá ser cada vez mais fugir do turismo em massa e as pessoas virem para o interior, para as caminhadas, etc. Portanto nós já estamos a investir nessa área e eu próprio enquanto empresário, penso que o crescimento da empresa pode ser muito por aí. Vender este serviço associado à marca que as pessoas conhecem. Querem vir conhecer os enólogos, querem vir provar os vinhos em bons copos, portanto tudo isso está a mexer muito com a cabeça das pessoas.

DB - Em termos globais tem ideia de qual é o impacto do trabalho que a ADICES tem no desenvolvimento do concelho de Carregal do Sal. Qual é o contributo que tem tido?

CL - Eu como disse não faço muita vida aqui, mas daquilo que percebo, e quando as pessoas falam, obviamente que têm da ADICES, de facto uma boa imagem. Há esta questão da proximidade que eu acho que é muito importante porque há um conhecimento de parte a parte e eu acho que

canalizar bem os fundos se deve a essa proximidade, porque quando se fala lá em Lisboa em canalizar bem os fundos, eles, os políticos, no fundo não sabem para onde é que eles vão. Então era preferível passarem os fundos para alguém que esteja próximo, a carpintaria, o restaurante, aqueles que fazem bem, e que se conhece, que altram pessoas.

Eu vou-lhe dar um exemplo do que está a acontecer a nível nacional em Lisboa, com a descarbonização da indústria. Pelo amor de Deus, Portugal é feito de pequenas e médias empresas onde é que aquilo encaixa. Por onde é que vão passar o dinheiro? Alguém me vai explicar daqui a quatro anos? Não, ninguém me vai explicar nada. Mas vão ser bolos muito grandes que não vão ficar aí na ADICES ou em Carregal do Sal ou em Montágua ou onde quer que seja porque nós não temos indústria para descarbonizar. E a mim chateia-me que num país que sempre teve alguma componente primária, assim de repente achem que vamos passar a terciários sem passar pelo secundário, até. Agora de repente nós vamos passar do A para o C, no dia em que alguém associar de Londres ou da Holanda a dizer: feche-se! Eu não estou a imaginar quais irão ser os problemas. Pode acontecer, não é? Já andam assim por causa da Ford Volkswagen, claro que se os alemães tiverem lá uma tosse qualquer aquilo vai tudo de lado e nós temos que pagar a segurança social de milhares de pessoas. Porque é que não apostam também um bocadinho na continuidade, com qualidade, do setor primário? E aí sim, vamos lá então apoiar a descarbonização dos tratores, tratores elétricos já existem. Vamos lá, à agricultura. Vamos aí ver onde é que há geradores e vamos tentar colocar painéis, mas não, eles querem, pela facilidade, é pagar em sacos grandes e entregá-los assim... pronto. E dizer à consciência deles: nós em Portugal já entregámos o dinheiro. Só que esses sacos grandes vão parar em locais que nunca ninguém vê no dia a dia. Portanto vamos continuar na mesma. Quer dizer, nós neste momento estamos a comprar energia, não temos água nas barragens, vamos fechar as barragens, fechámos as centrais de carvão e compramos a energia às centrais de carvão francesas.

DB - Voltando aqui à Magnum Vinhos qual é o impacto que a empresa tem no Concelho de Carregal do Sal?

CL - O impacto da empresa tem muito a ver com a imagem. Carregal do Sal tem duas empresas que eu ajudei, uma é fundada a 100% e outra também foi ajudada a fundar por mim no sector dos vinhos que, em termos de imagem e projecção de vinhos, no país e no mundo, corresponde hoje a uma fatia bastante conhecida. Se pensar que alguém que viaja na TAP bebe um vinho do Ribeiro Santo, se pensar que alguém que viaja no Calhary Pacific bebe um vinho do Ribeiro Santo ou, se pensar em alguém que lê aquelas revistas americanas, que são lidas na China, que vai ao restaurante do Gordon Ramsay, com três estrelas em Londres e bebe Ribeiro Santo, a imagem que lá está e que aparece diz Carregal do Sal.

A imagem certamente é uma imagem que Carregal do Sal tem hoje, como concelho vinhateiro e claramente Carlos Lucas foi a pessoa que pôs isto no mapa. Explico-lhe muito rapidamente... quando vim para o mundo do vinho seleccionei Carregal do Sal, através do Allio, porque era o único concelho do distrito de Viseu que não tinha a Adega Cooperativa. Até Santa Comba e Oliveira do Hospital tinham. Portanto Carregal do Sal não era conhecido como um concelho vinhateiro. Entregavam as uvas todas na Adega Cooperativa de Nelas ou em Tondela ou em Santa Comba e eu desenvolvi, porque no fundo desenvolvi um pouco, a imagem dos vinhos em Carregal, até enquanto enólogo que vivia na terra, não era o enólogo que vinha de Lisboa para aqui. Logo a seguir veio a Quinta das Manias, veio uma série de empresas que começaram a beber (também um bocadinho à volta disto).

Mas o impacto tem a ver com a imagem, se pensar que eu fui o primeiro enólogo que fez o espumante na região do Dão, que fiz a primeira colheita tardia na região do Dão... Tudo isso hoje tem esse impacto, mas a empresa tem mais esse impacto. Não há chef de cozinha que não me conheça, não há jornalista de vinhos ou de gastronomia que não me conheça, compreende? De maneira que esse impacto vem um bocadinho por aí.

DB - Que conselho é que deixava a um novo empreendedor?

CL - Que tivesse a visão, como eu disse, de fazer obras a 20 anos, que é o que falta. Que definisse obras grandes, que traçasse realmente algo que ajude a população e as empresas a crescer e a



terem melhor qualidade de vida.

DB - De que forma é que a qualidade derivada em Carregal do Sal está ligada também à Magnum Vinhos?

CL - Eu acho que se pensarmos sempre que as pessoas são felizes quando sentimos que alguém fala da nossa terra, quando a nossa terra aparece e é conhecida, eu acho que eu aí tenho algum papel. Eu já conheci uma pessoa num avião, numa viagem para o Brasil, que me disse que era de Carregal do Sal porque estava a beber um vinho de Carregal do Sal. Iamos os dois no avião e ele disse que os pais eram Carregal do Sal que era aquele senhor que é o representante das motas Honda em Portugal e o pai tem aquela casa em frente ao antigo Quartel dos Bombeiros, ele nunca cá viveu, mas os pais são daqui e ele disse com muito orgulho que era de Carregal do Sal. Se calhar, noutra altura, não diria que era de Carregal do Sal. O prestígio que a terra tem, da boa imagem, também conta com uma ajuda da empresa. As pessoas dizem que em Carregal há bons vinhos e produzem-se bons vinhos, e eu sinto-me um bocadinho responsável por isso. Sinto que as pessoas conheciam Carregal do Sal menos bem porque não tinham um produto que representasse o concelho. Agora têm vários produtores de vinho bons, ainda por cima, todos eles tiveram apoios da ADICES, e muito bem, é que representam e transportam uma boa imagem e são referência no país e no mundo. Todos eles têm uma imagem e atrás todos dizem Carregal do Sal, por obrigatoriedade, portanto são uma representação do que se faz em Carregal do Sal. Só para ter noção, Carregal do Sal talvez seja, atualmente, o concelho do distrito de Viseu que mais falou com vinho enarrado.

DB - Portanto também contribui para a economia do concelho e para a dinâmica económica do concelho?

CL - Muito, muito. Por exemplo Nelas que é um município grande, praticamente não tem. Se pensar, Santa Comba Dão, não tem, Montágua tem agora as Boas Quintas, que veio trazer também esse ambiente a Montágua. Mas Carregal do Sal em termos económicos, em termos de faturação nesta área é, seguramente, o concelho com mais faturação no Distrito de Viseu. Da região Dão, não estou a ver outro.

DB - Gostaria de acrescentar algo a esta entrevista que não tivesse sido referido ou que gostaria de salientar?

CL - Não. A única coisa que eu digo é que é importante referir é que realmente estes organismos, quer a ADICES, quer a Câmara Municipal, quer os organismos que realmente têm a força necessária para se fazerem ouvir em Lisboa, que o façam. Que nos representem, que não tenham que ser eu a levantar a voz. Que sejam eles a levantar a bandeira, a pedir para falar e que nos defendam, é a única coisa que eu tenho a dizer. E que não se acomodem, que lutem pela qualidade de vida do interior para que as pessoas gostem de viver cá e para que as pessoas queiram vir para cá. Que tenham capacidade de atrair pessoas. Só vamos ter a capacidade de atrair para aqui jovens e pessoas que gostam de trabalhar se lhe criamos aqui boas condições.

Estas instituições têm que lutar por isto, uns numa vertente económica outros numa vertente mais social, para termos aqui condições apelativas para que as pessoas se sintam atraídas para vir e ficarem por cá. Portanto, para terminar, aquilo que eu peço é que esses organismos nos representem uns numa área, outros noutra e que batam o pé, mas sem subserviência, por favor.

31 anos de ADICES...

Magnum Vinhos contou com apoios da ADICES, entidade que segundo o Presidente da Câmara Municipal de Carregal do Sal, Paulo Catalino, se revela um parceiro ideal das Câmaras Municipais para uma série de ajudas em alguns âmbitos específicos



Defesa da Beira (DB) - Esta entrevista surge no âmbito dos 31 anos da ADICES, do trabalho que tem desenvolvido e vamos focar-nos particularmente no seu papel da ADICES no que diz respeito ao desenvolvimento dos territórios e no seu contributo, particularmente, para o município do Carregal do Sal.

Qual considera ser o papel da ADICES no desenvolvimento dos territórios que abrange e particularmente aqui no Município de Carregal do Sal?

Paulo Catalino, Presidente da Câmara de Carregal do Sal (PC) - A ADICES tem vindo a constituir-se, ao longo do tempo, como um parceiro ideal das câmaras municipais para uma série de ajudas em alguns âmbitos específicos, muito ligado também à área da agricultura. É um GAL (Grupo de Ação Local) que funciona muito para apoio dos nossos comerciantes, apoios para a área dos pequenos investimentos, para a transformação daquilo que são as nossas grandes riquezas endógenas. Mas também é um organismo que nos ajuda muito a criar parcerias em várias áreas ligadas ao pequeno comerciante e na verdade as câmaras têm sentido alguma lacuna no que diz respeito às vezes aos apoios que nós possamos dar ao comércio. Muitos destes nossos locais, os nossos concelhos vivem da necessidade destas parcerias porque quando há problemas é preciso poder ajudar quem investe no nosso concelho e quem traz forma de girar a economia. Se assim não for as coisas tornam-se mais difíceis, portanto nós sempre fomos vendo a ADICES como um parceiro para ajudar a manter a tradição das nossas aldeias, daquilo que é tradicional do ponto de vista cultural e do tecido económico das nossas regiões e, portanto, tem vindo a ter um papel central e eu espero que não venha a perder por força. Há neste momento uma ameaça grande que tem a ver com o facto de termos organismos mais centrais que possam ter uma tendência a absorver estas associações que muito ajuda nos dão. Eu acho que de alguma forma nós temos que melhorar também a relação que a ADICES tem com a comunidade em si. Há algum desconhecimento por parte do cidadão sobre aquilo que é o âmbito de ação da ADICES e acredito também que este trabalho possa ser muito importante para criarmos, quem sabe, até novas responsabilidades à ADICES, para que não haja uma demasiada centralização dos serviços para que estes não se tornem incomportáveis do ponto de vista prático para ajudar as populações. Portanto acho que a ADICES é importante. Tenho muito orgulho dela fazer parte e espero que consigamos torná-la ainda mais um instrumento de apoio e desenvolvimento aos nossos territórios e esperemos também que o governo de meios, sobretudo financeiros para que ela possa trabalhar efectivamente, porque também fazer omeletas sem ovos não se consegue e a ADICES precisa dessa força financeira, desse motor financeiro para ajudar os municípios.

DB - Aqui no concelho do Carregal reconhece os impactos do trabalho da ADICES, ao longo destes 31 anos, no avançar de projectos e/ou geração de empregos?

PC - A ADICES teve uma grande força a nível nacional até através dos seus anteriores dirigentes que sempre foram pessoas que creditizaram muito esta organização. Foram ajudando também as populações. Nós temos algumas marcas no concelho relacionadas com a ADICES, sobretudo e como digo nestas áreas da agricultura, do comércio, do desenvolvimento de partes das nossas aldeias para manter a sua tradição, seja a tradição do ponto de vista histórico, seja cultural, seja também gastronómico e, portanto, tem havido aqui uma área de abrangência muito grande. Nós no nosso concelho, é verdade que eu estou há quatro meses no exército, mas sempre fui acompanhando de alguma forma o trabalho da ADICES e o que eu tenho para mim é que é um organismo que tem sido promotor de desenvolvimento das regiões e tem trazido não só modernização dos diferentes serviços, nomeadamente agrícolas, como também é uma voz sempre muito informada em relação às suas áreas de atuação.

DB - Para o futuro, o que é que o município

espera desta parceria com a ADICES? Quais acha que serão os desenvolvimentos deste trabalho conjunto?

PC - Para contextualizar é necessário dizer que neste momento as nossas autarquias estão demasiado asfixiadas do ponto de vista financeiro para fazer investimento. Eu penso que nós corremos o risco de nos transformarmos apenas em gestores financeiros dos serviços porque, efectivamente, as verbas que neste momento estão destinadas às autarquias, e refiro-me por exemplo, que o concelho de Carregal do Sal apesar de ser um dos concelhos, ou melhor, de não ser o concelho que tem menos população, curiosamente, é o concelho do distrito de Viseu que recebe menos dinheiro do FEF (Fundo de Equilíbrio Financeiro). Há aqui também uma necessidade de rever as formas de financiamento, das autarquias. Antigamente o que é que se fazia, era dado dinheiro através de vários critérios, um deles era se tinham um concelho com uma altitude alta ou baixa que levasse, por exemplo, a que os serviços básicos de saneamento, de electricidade lèvessem que passar por um terreno mais irregular e, como tal, eram mais caros, e então dava-se mais dinheiro a esses concelhos. Veja por exemplo aqui o concelho vizinho de Penalva, tem menos habitantes do que o concelho de Carregal do Sal mas, recebe quase um milhão a mais do que Carregal do Sal. Faz uma diferença... há 40 anos atrás que era preciso fazer estruturas centrais como estas justificava-se. Hoje em dia não se justifica. Hoje em dia não se compreende que, um concelho como Carregal do Sal que tem mais habitantes, logo mais necessidades para salvaguardar uma série de serviços de apoio à população, tenha o mesmo valor de há 40 anos atrás ou com os critérios de há 40 anos atrás, portanto isto tem que ser revisito. A verdade é que nós precisamos desta parceria com as associações por forma a nos ajudarem naquilo que sejam os apoios que possam vir, em algumas áreas diferenciadoras, trazer-nos ganhos objectivos para as nossas populações. As Câmaras, hoje em dia, vivem deste apoio e parceria com as associações para o lançamento de concursos, apoios ao nosso comércio e à nossa agricultura. E espero que a ADICES seja sempre este parceiro e que tenha mais meios para nos poder apoiar no futuro. Nós precisamos dela, os municípios precisam dela.

DB - Portanto será sempre um papel de apoio e de trabalho em rede com vista à melhoria das condições?

PC - É. Até porque a ADICES tem uma conexão tão grande com uma série de associações que é uma mais-valia muito grande para o futuro e, portanto, eu entendo que quanto mais forte for esta rede de contactos, esta ligação que nós criamos, maior será o nosso trabalho amanhã. As autarquias que acham que sozinhas conseguem desenvolver os territórios estão a cometer um grande erro. Nós cada vez mais temos necessidade deste trabalho intermunicipal de nos entrelaçarmos porque às vezes os problemas que existem em Santa Comba, em Tondela, em Carregal, em Mortágua são similares e se tivermos para eles uma intervenção conjunta, conseguimos ganhar muito mais na capacidade de intervenção e de auxílio à população. E isto para mim é marcante. Se nós não fizermos este trabalho em rede não vamos conseguir prestar um bom serviço às nossas populações. A ADICES tem aqui uma posição central e é um GAL muito importante e portanto, consegue trazer um pouco deste trabalho de rede. E preciso, como digo, que tenha meios mais ineficientes tendo vindo a observar, com alguma estranheza e com alguma surpresa, que a ADICES tem vindo a perder alguma capacidade financeira inerente às ajudas que poderia prestar ainda mais aos municípios.

DB - Terá a ver com a gestão dos diferentes quadros comunitários?

PC - Sim. Os quadros comunitários de apoio vão encontrando as suas parcerias por forma a poderem ajudar as autarquias em diversas áreas. As áreas da ADICES estão a ficar um bocadinho esquecidas. Veja-se o que se passou agora com as limitações

financeiras que criaram para esta nova década, digamos assim e, portanto, precisaríamos de ter tido um bocadinho mais de apoio por parte do poder central de forma a que estes meios não faltem para apoios aos municípios.

DB - Portanto temos aqui a ADICES com o papel de potenciadora e gestora do trabalho em rede nos municípios que abrange, certo?

PC - Claramente.

DB - Relativamente aos projetos que foram apoiados pela ADICES aqui no concelho, considera que eles seriam os mesmos se não fosse o trabalho desta entidade? Conseguiriam eles ter o impacto que têm se não fosse a proximidade e o trabalho que a ADICES faz com eles?

PC - Nesta área sobretudo dos grandes apoios que têm vindo da ADICES para o nosso concelho e, que têm a ver com a transformação da uva, por forma a termos este néctar maravilhosos que é o vinho do Dão. Neste momento o concelho de Carregal do Sal, se não é o maior, é dos maiores relativamente ao que movimento de dinheiro no que diz respeito ao vinho do Dão. Nós temos, no nosso concelho, imensas adegas, imensas quintas que têm vindo a dar a Carregal do Sal um lugar charmeiro no que diz respeito ao vinho do Dão. E a ADICES, através dos programas que tem, das medidas que tem, sobretudo na área da transformação que são aquelas onde a verba pode ser um pouquinho mais alta, até 200.000 euros, tem vindo a apoiar muito algumas delas. O Carlos Lucas é disso exemplo. Tivemos agora o Dom Vicente, também a Mariposa e a Quinta de Cabriz, estes são alguns projetos que a ADICES tem vindo a ajudar. E nós, temos visto que todo este sucesso do vinho do Dão, nomeadamente o vinho das quintas aqui em Carregal do Sal, tem vindo a dar, ao nosso concelho, uma dimensão muito grande e, portanto, a ela não é alheio o facto da ADICES, naturalmente, ajudar a potenciar todas as estruturas, sejam elas de transformação, sejam elas de produção, rotulagem, de todo o processo de armazenamento, e isto tem vindo a trazer muitos benefícios. As candidaturas que foram feitas no ano de 2020/2021, pela relação que tive acesso na última reunião da ADICES, foi de pelo menos, para o total de quintas, um apoio substancial à volta de 200.000 euros. Isso foi um dado marcante e muito útil.

DB - Pegando no exemplo da Magnum Vinhos e do Engenheiro Carlos Lucas, este apoio da ADICES particularmente a esse projeto trouxe impactos no concelho do Carregal do Sal?

PC - O Engenheiro Carlos Lucas e portanto, a Magnum Vinhos, tem sido uma adegas que nos tem ajudado muito. A Câmara de Carregal do Sal tem vindo sempre a ter no Engenheiro Carlos Lucas um parceiro, não só porque cria emprego, porque tem projectos para diversificar muito a sua atividade, na área do enoturismo, na área da gastronomia e, portanto, tem trazido também uma série de embaixadores de algumas áreas, sobretudo ligadas ao vinho, ao nosso concelho e isto é uma mais-valia muito grande. Este apoio que foi dado à Magnum, como foi dado, também, a outras quintas do concelho, e o facto de ter à sua frente o engenheiro Carlos Lucas que é uma pessoa muito dinâmica, é um visionário, é do que os concelhos precisam. Como referi o impacto no emprego, no desenvolvimento da qualidade do vinho, que é exportado em grande parte para outros países... tomara ele ter mais disposição para poder exportar mais. Deu-nos conta disso numa das últimas reuniões que tivemos e de que tomara ele ter mais mão de obra para poder ter possibilidade de produzir mais vinho para poder pôr nos mercados. Ele já está em imensos mercados internacionais onde o nome de Carregal do Sal está. E isto é uma vitória muito grande, também deles, não é? Do ponto de vista empresarial tem conseguido catapultar o nome da qualidade: empresa, mas também, em relação à qualidade do vinho que é uma mocha para o mundo. Nós temos vinhos não só da Magnum, mas também de outras empresas, por vários países do mundo, a salvaguardar aquilo que é o nosso encanto e o

nosso néctar maravilhoso. Portanto não só na região onde tem vindo a ocupar um espaço cada vez maior mas, também, nessa internacionalização. Hoje vejo com alegria que tenho familiares no Brasil que estiveram cá e a quem ofereci vinho e que depois me disseram que quando voaram na TAP também tinham vinhos de Carlos Lucas e que lá já havia nos mercados esse vinho também. Isto é uma dimensão que ganha claramente de dia para dia um maior impacto, é muito bom para todos nós e, sobretudo, para as nossas regiões que precisam destes incrementos positivos da internacionalização.

DB - Há algo mais que queira acrescentar a esta entrevista ou salientar algo que considere relevante, relativamente à ADICES ou a qualquer outro aspecto que queira destacar?

PC - Eu gostaria de destacar isto mesmo, há pouco del-he nota de que o trabalho dos municípios, neste momento, precisa de um incremento muito positivo. Nós vivemos durante muito tempo a preparar apenas as condições básicas para que as pessoas que vivem nestas nossas localidades tivessem acesso a bens de primeira necessidade, seja nas águas, seja no saneamento, seja da electricidade. Felizmente este é um passo que nós conseguimos dar. Hoje em dia, as nossas populações têm as condições básicas para poder viver. Mas nós hoje precisamos de trabalhar na qualidade de vida que damos os nossos municípios tornando os nossos territórios mais atráveis para que as pessoas aqui possam viver. Para isso precisamos de ter investimento em áreas que possam permitir emprego de qualidade. Nós não podemos apenas ter um emprego de salário mínimo. Nós precisamos de ter empresas que valorizem os quadros técnicos que temos no nosso concelho, que acabam por sair para estudar na universidade e se depois não tiverem indústria, se não tiverem empresas que as absorvam, acabam por não vir para o concelho, acabam por ir para outros locais e aí constituem família, aí vivem e, cada vez mais, se desertificam as nossas localidades, as nossas regiões. E por isso, este problema de baixa de densidade populacional, este problema demográfico tem que exigir de nós uma atenção redobrada, para que, não só possamos criar condições para que as pessoas aqui trabalhem, aqui vivam, mas aqui tenham qualidade de vida e a qualidade de vida passa muito por criarmos este trabalho de rede. Este trabalho potenciador, como disse há pouco e bem, de criarmos sinergias que nos unam. Seja através do queijo, seja através dos enchidos, de estes dois exemplos porque temos queijos premiados no concelho, temos enchidos premiados no concelho... ainda agora veio a saber que o talho Luis voltou a ganhar três medalhas a nível nacional para os seus enchidos, nomeadamente a alheira de cabrito, a alheira de cogumelos, a alheira de bacalhau, coisas que têm vindo a ser premiadas. O nosso queijo, o queijo Flor da Beira, que é premiado, os nossos vinhos que têm participado em vários certames com grandes menções honrosas como prémios nesta área que é muito competitiva. Portanto nós precisamos de avançar os concelhos com aquilo que nós temos de melhor neles não é? Com a identidade própria. Nós não podemos andar a querer ser todos bons em todas as áreas. Nós precisamos de perceber quais são as nossas grandes sinergias, quais são os nossos produtos endógenos e podés-los avançar. Falo também do Pinhão. O concelho de Carregal do Sal sempre foi um concelho muito tradicional do pinheiro manso, por isso é que tínhamos aqui a Feira da Pinha e do Pinhão, que infelizmente os Incêndios de 2017 nos fizeram perder, mas que temos que recuperar porque temos um território que é privilegiado para este produto, que é o ouro branco e que nós podemos produzir. Agora dita também, que se este trabalho for feito isoladamente é meio caminho andado para não ter o sucesso que poderia. E por isso é que há este efeito potenciador do trabalho de rede com todas as autarquias. Trabalhamos todos em conjunto para o mesmo e depois ter estas associações que nos possam dar um grande auxílio em áreas nas quais somos mais deficitários, ajudando-nos a dar melhor qualidade de vida e a tentar criar sinergias nos nossos concelhos por forma a termos mais gente.