

Comunicação digital  
finta pandemia para  
promover moldes

Capacidades de Leiria  
não existem em  
muitos pontos do País

Faltam pessoas  
especializadas para  
trabalhar na indústria

Edição:

**Jornal**  
DE LEIRIA

Apoios:

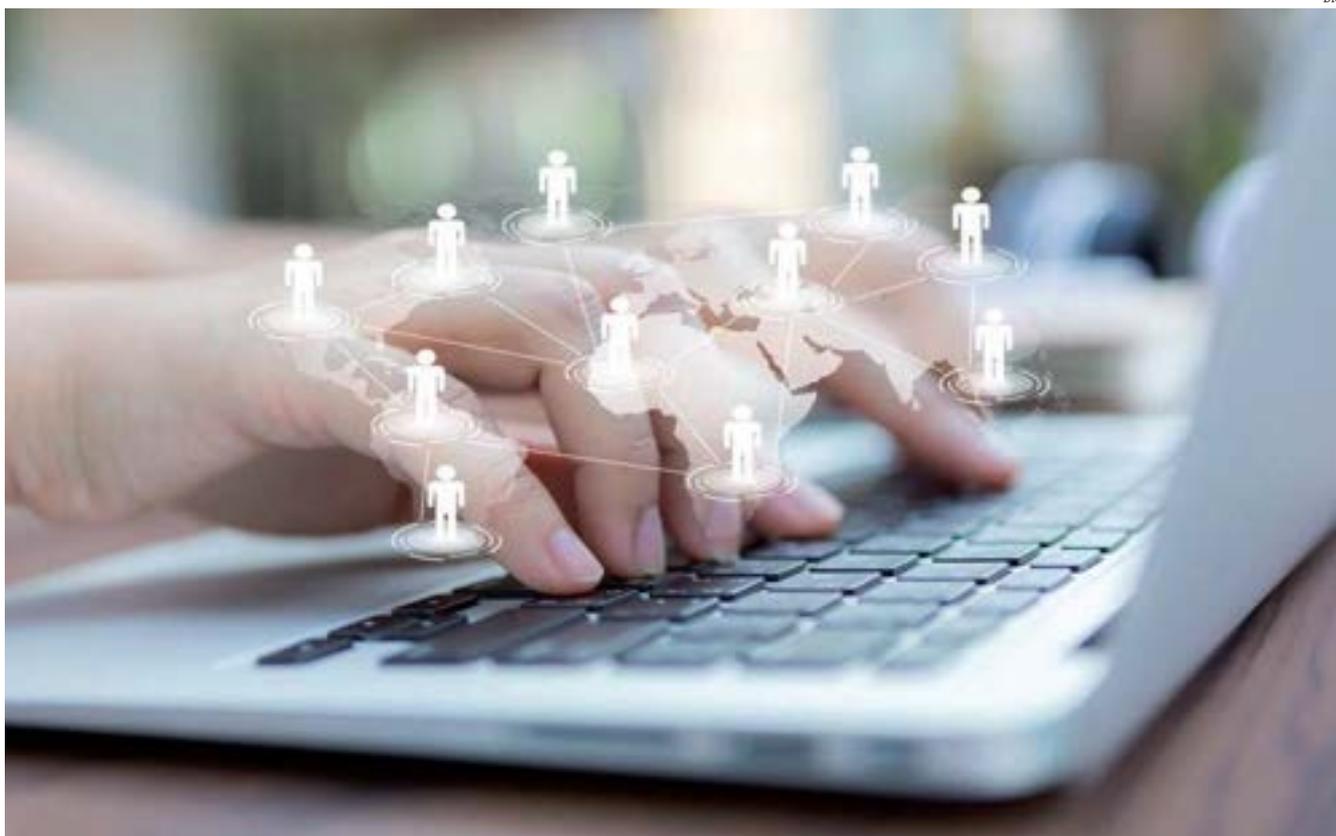
ageas  
seguros

AGIX®

arentia

ISICOM

**MOLDES &  
PLÁSTICOS**



# Comunicação digital finta pandemia para promover moldes no mercado externo

**Proximidade** Habitados a viajar pelo mundo fora para fecharem negócios ou procurarem novos clientes, os empresários portugueses tiveram de encontrar outras soluções para manterem as suas indústrias a produzir, durante o período mais difícil da pandemia. Contactos através de videochamadas e produção de vídeos do processo de fabrico foram algumas das soluções encontradas

**Alexandra Barata**  
redacao@jornaldeleiria.pt

■ O cancelamento das feiras ligadas ao sector dos moldes e a impossibilidade de fazer ou receber visitas de potenciais compradores, no período mais crítico da pandemia, levaram os empresários a procurar formas alternativas de se aproximarem dos clientes. A comunicação digital, através de videochamadas, vídeos e de redes sociais, e a intensificação dos contactos telefónicos foram as estratégias seguidas para continuar a promover os moldes no mercado externo. Houve ainda quem recorresse a agentes locais.

É o caso da IMTEC - Indústria de Moldes Técnicos, em Alcobaça. António José Sousa, gerente, explica que uma das soluções encontradas passou por canalizar o valor que iam investir em feiras para a contratação de agentes locais em vários países, estratégia que se revelou acertada e a que pretende dar continuidade. “Andam atentos ao mercado, a procurar novos negócios e novos clientes, e atacam no momento.”

Na fase em que os empresários estiveram impedidos de viajar, o gerente da IMTEC

conta que os clientes com os quais trabalharam em feiras anteriores passaram a ser contactados através de videoconferência. Este ano, apesar de já decorrerem algumas feiras, ainda não quer arriscar deslocar-se a “certos países”. “Era para ser este ano, mas adiei. Antes, fazia três a quatro viagens por mês, a nível mundial. Desde a pandemia, nunca mais me meti num avião”, confessa.

“As coisas não correram como queríamos, mas não desistimos. Temos conquistado o nosso mercado e continuamos na luta”, garante António José Sousa. De qualquer forma, sente alguma retoma desde Junho, mês em que começaram a receber visitas de clientes. Contudo, manifesta preocupação com a situação financeira das empresas de moldes que trabalham apenas para o sector automóvel.

No caso da IMTEC, a indústria automóvel absorve apenas 30% da produção, pois fabrica moldes técnicos, para eletrodomésticos, para cosmética e para embalagens. “Temos três empresas a fabricar moldes e estamos vocacionados para todas as áreas. É a nossa mais-valia”, afirma. “Nunca dependi só de uma indústria. Ando aqui há muitos anos e sei as crises por que passámos. Temos de ter capacidade de ir para outros ramos”, aconselha.

Apesar disso, o impacto da pandemia também se fez sentir na empresa de moldes de Alcobaça, cujos principais clientes se localizam na Europa, na África do Sul e no Brasil. “Sofremos uma quebra de 15% nos negócios em 2020”, revela. “Andamos sempre nos 100 a 120 moldes por ano, mas noto que os clientes não necessitam deles com urgência, no primeiro teste”, conta. “A nível mundial, há mercados mais parados do que outros. Penso que a partir do próximo ano as coisas vão melhorar. Se não, é o caos”, alerta.

“Estamos abaixo dos 30% de vendas”, revela Lino Ferreira, administrador da Pearlmaster, em Leiria, que não prevê melhorar os resultados em relação a 2020, ano em que concluíram, sobretudo, os projectos fechados no ano anterior. “Não posso dizer que há retoma. Em Maio, decidiram-se alguns projectos, tal como em Julho e em Setembro, mas não há muito trabalho e o que há é a preços muito baixos.”

PUBLICIDADE



## UNIBASE-S

Economia de tempo e trajetos mais curtos graças à armazenagem próxima da produção

Com as suas dimensões compactas e distribuição controlada por software interligado ao sistema central, pode ser colocado diretamente na bancada de trabalho.

Nos 96 ou 192 compartimentos podem ser armazenados de forma ideal, por exemplo, pastilhas intercambiáveis, brocas, fresas, suportes ou EPIs. Isso poupa aos colaboradores a deslocação ao armazém central e assegura o acesso aos artigos perto da fabricação.



Alamo-Ferramentas Unipessoal Lda

Rua José Alves Júnior, N.º5  
2430-076 Marinha Grande  
Phone: +351 936 959 556

Rua da ETAR, 179  
ZI OÁ  
3370-058 OÁ

[www.alamo-ferramentas.com](http://www.alamo-ferramentas.com)

  
**ALAMO**  
ferramentas

>>>



Numa fase inicial, o empresário revela que perdeu vários negócios na Alemanha, porque havia outros fabricantes de moldes mais perto dos clientes. “Tínhamos de fazer alguma coisa. Ajustámos o nosso método de trabalho para que os nossos clientes se sentissem seguros, como antes da Covid. E resultou”, assegura. Para se aproximarem dos clientes, reforçaram os telefonemas, o envio de *emails* e recorreram às redes sociais, sobretudo ao *LinkedIn*, por ter um perfil mais profissional. “A parte pior foi procurar potenciais clientes”, admite.

### Vídeos mostram produção

A solução encontrada passou ainda pela discussão dos desenhos através de videochamadas, o que antes não era tão usual, e por fazer vídeos das diferentes fases do processo de produção dos moldes, para os clientes poderem acompanhar. “Temos de ter validações, discutir as coisas e ter ferramentas para isso. Só para os Estados Unidos fiz mais de 40 videochamadas”, refere o administrador da Pearlmaster. “Ajustamo-nos às novas realidades. Os clientes estão limitados



Com este processo que desenvolvemos juntos [videochamadas e vídeos], chegámos à conclusão que não precisamos de fazer metade das viagens que fazíamos antes. Pouparamos tempo e recursos

**Lino Ferreira,**  
Pearlmaster

e nós também. Foi a forma de trabalhar possível.”

“Com este processo que desenvolvemos juntos [videochamadas e vídeos], chegámos à conclusão que não precisamos de fazer metade das viagens que fazíamos antes. Pouparamos tempo e recursos”, justifica Lino Ferreira. Reconhece, contudo, que se perde a “cumplicidade” estabelecida com os clientes durante as visitas presenciais. “Há um cunho pessoal que fica a faltar e que aproxima as pessoas.”

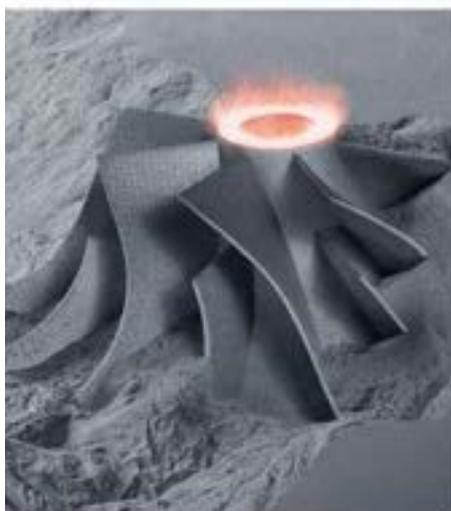
Já este ano, a Pearlmaster abriu um escritório nos Estados Unidos. “O problema é que temos 20% de desvalorização do dólar, enquanto os chineses têm uma vantagem cambial muito grande. A nossa vantagem é nos transportes”, sublinha o empresário. Em Setembro, recomeçaram a viajar e, este mês, vão intensificar as visitas a clientes de França, Espanha, Inglaterra e Holanda. “O que vier à rede é peixe.”

Apesar de, no ano passado, a Pearlmaster ter reduzido a dependência da indústria automóvel, que antes se situava entre 75 e 80%, Lino Ferreira defende que o fabrico de viaturas não está a ser muito afetado pela Covid-19, mas sim com a falta de com-

&gt;&gt;&gt;



Visite-nos  
na Moldplas



## TruPrint 5000

### Máxima produtividade em impressão 3D

Com a TruPrint 5000 o processo industrial para impressão 3D para metais é simples e fiável. Graças a recursos como o pré-aquecimento a 500°C e três lasers de 500W (Multilaser), poderá criar componentes de alta qualidade, mesmo em aplicações industriais exigentes.

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

ponentes. Um problema que afecta todas as marcas e que prejudica o funcionamento de diversas fábricas, entre as quais a Autoeuropa, em Palmela, que já esteve paralisada várias semanas.

“Os carros estão montados, mas falta pôr os chips, pelo que os clientes ficam sete ou oito semanas à espera da entrega.” O empresário justifica esta situação com o cancelamento de encomendas por parte dos fabricantes de automóveis, o que levou os fornecedores de chips a concentrarem-se noutras áreas, relacionadas com o consumo doméstico, que disparou devido à pandemia.

### Quebra nas vendas

“Estou com cinco milhões de euros em vendas, quando em circunstâncias normais teria oito milhões”, afirma o administrador da empresa de Leiria. “Felizmente, a Pearlmaster é uma empresa sólida e equilibrada”, observa. “A ideia que tenho é que em 2022 os projectos que vão ser lançados serão equivalentes a 2019”, acredita. “Temos de



A mobilidade verde vai ter um efeito devastador no automóvel. O conceito agora é usar um carro, e não ter um. Em Madrid aluga-se um carro como se aluga uma bicicleta, porque os carros são pouco usados  
**Telmo Moleiro,**  
Plácido Roque

ter calma, mas, para as empresas com encargos financeiros muito grandes vai ser complicado aguentar esta situação por tantos meses. Temos de ser resilientes.”

Na Plácido Roque - Indústria de Moldes e Máquinas, do Grupo Moldetipo, localizada na Marinha Grande, a quebra nos negócios foi superior a 20% e as consequências da pandemia só não se fizeram sentir mais por integrar um grupo a que pertence a Moldetipo, empresa comercial, cujo apoio foi essencial para superar a fase mais crítica, explica Telmo Moleiro, administrador.

Para contornar os constrangimentos gerados pela pandemia e conseguir comunicar com os clientes, Telmo Moleiro diz que recorreram, sobretudo, a videochamadas. “A solução foi insistir no contacto à distância e tentar fazer o que fazíamos presencialmente”, refere. Antes do aparecimento da covid-19, a Plácido Roque privilegiava a participação em feiras, para estabelecer o primeiro contacto com os clientes, a que se seguiam visitas.

PUBLICIDADE

Distributed by  
**PAM, Lda.**  
Serviços Técnicos Industriais

**JUARISTI**  
MILLING. BORING. THE EXPERTS.

**A união perfeita**

**JUARISTI SERIES**  
The Next Level

- Fresadoras
- Mandriladoras
- Centros Multifunções

**PAM, Lda.**  
Serviços Técnicos Industriais

- Ótimo desempenho
- Arranque da máquina
- Melhoria contínua
- Sempre consigo

PAM, Lda. Zona Industrial da Abelheira · Rua de Timor, Pav. 2A · 4785-123 · Trofa · PORTUGAL  
T. +351 252 418 431 · geral@pam.com.pt · www.pam.com.pt

“Mais de 50% dos projectos foram adiados, em todos as marcas de automóvel”, garante o empresário, para quem a crise ainda não passou. No entanto, acredita que vão ser lançados novos modelos de automóveis, pois os fabricantes continuam a pedir muitos orçamentos. Para minimizar os danos da pandemia, defende que, além dos fabricantes de automóveis, os consumidores também deviam receber incentivos, neste caso à compra de carros eléctricos e híbridos, por terem perdido rendimentos no último ano.

Telmo Moleiro sublinha que as viaturas eléctricas se vão traduzir numa melhoria para o ambiente, pelo que os preços deviam ser mais acessíveis, devia ser permitido o pagamento sem juros e os impostos deviam ser reduzidos. Só assim, defende, será possível contrariar o conceito de mobilidade verde, que incentiva a utilização de transportes alternativos ao automóvel, por serem mais amigos do ambiente.

“A mobilidade verde vai ter um efeito devastador no automóvel. O conceito ago-

ra é usar um carro, e não ter um”, assegura o administrador da empresa da Marinha Grande. “Em Madrid, aluga-se um carro como se aluga uma bicicleta, porque os carros são pouco usados”, explica. “Há uma preocupação muito forte com o ambiente, na faixa etária entre os 10 e os 20 anos. Vamos ver como é que vamos sair daqui.”

Além de defender que só se vai perceber o impacto da pandemia quando o foco deixar de ser o vírus, Telmo Moleiro lembra que a vacina ainda não chegou a todos os países. “Daqui a um ano, se calhar, os países pobres não vão ter sequer 70% da população vacinada”, prevê. “Há uma incógnita também em relação ao efeito e ainda se discute a possibilidade de administrar uma terceira dose. Isto trava as encomendas e gera receio no tecido empresarial.”

Apesar do cenário não ser tão animador como desejaria, o administrador da Plácido Roque diz que, com a proximidade do Verão, “o trabalho começou a chegar”. “Somos pioneiros em Portugal, Espanha e França na tecnologia de moldes assistidos

a água, especialistas em *lighting, bi-materia e heat&cool*”, refere. O Grupo Moldetipo trabalha, sobretudo, para a área automóvel e também para a saúde, e exporta para a Europa e para o México. Tem ainda parceiros em países como os Estados Unidos e a Alemanha.

### Recurso ao LinkedIn

“Acredito que o próximo ano será determinante, para o bem ou para o mal. Até porque não é muito fácil para as empresas aguentarem isto tudo”, afirma Rui Hernâni, director de exportação da Moldoplástico. Fundada em 1955, a empresa de Oliveira de Azeméis registou uma quebra na ordem dos 30% no volume de negócios em 2020, apesar de ter intensificado os contactos telefónicos, por *email*, através de videochamada e ter tido uma participação mais ativa no *LinkedIn*.

“Recorremos a todos os recursos possíveis, para tentarmos manter alguma proximidade com os clientes”, assegura Rui Hernâni, já que não têm agentes nos mercados

>>>

PUBLICIDADE

**roboplan**  
robotics experts

**SOLUÇÕES DE ROBÓTICA INDUSTRIAL**

- PROJETO E ENGENHARIA
- SISTEMAS INTEGRADOS
- GAMA YASKAWA
- SOLUÇÕES CHAVE-NA-MÃO
- ROBOTS INSTALADOS EM PORTUGAL
- EQUIPA E REDE DE PARCEIROS ESPECIALIZADA

VISITE-NOS

Moldplus  
L. 1999

EMAF  
L. 1999

01-94 062 3001

Aveiro +351 234 943 900 info@roboplan.pt

**YASKAWA**  
Distribuidor Robótica Divisão

para onde exportam, localizados, sobretudo, nos Estados Unidos, em Israel, na África do Sul e no Zimbabué. “Conseguimos recuperar clientes antigos, porque já nos conheciam. Sem nos conhecerem pessoalmente seria mais complicado”, comenta. Contudo, explica que hoje é difícil fidelizar clientes, porque o preço é o factor mais determinante na compra de moldes.

O director de exportação da Moldoplástico destaca como sinal positivo o facto de este ano já ser possível as pessoas viajarem. “É fundamental que possamos circular para irmos a feiras e podermos visitar clientes. Alguns já vieram assistir a ensaios [dos moldes]”, adianta. Além disso, a empresa de Oliveira de Azeméis está presente na feira Fakuma, na Alemanha, que decorre até 16 de Outubro. “A nossa expectativa é voltar a ter perspectivas de negócio, angariar novos clientes e reencontrar outros.”

“Este ano, as coisas têm vindo a melhorar ligeiramente. Começa a haver mais pedidos de orçamento”, refere Rui Hernâni. “Acredito que o trabalho retome assim que a indústria automóvel retomar, mas sei que

vai demorar algum tempo”, admite. A Moldoplástico quer reduzir a importância do sector automóvel na sua actividade para 40%, por atravessar períodos de crises com regularidade, e quer produzir mais moldes para embalagem, mobiliário de jardim e interior.

### Campanha publicitária

João Faustino, presidente da Poolnet - Cluster de Competitividade e Tecnologia *Engineering & Tooling*, revela que a Poolnet e a Cefamol patrocinaram uma campanha publicitária em vários mercados, através de publicações em revistas da especialidade, para “dinamizar o que se faz de melhor em Portugal” e mostrar as capacidades das indústrias ligadas à engenharia, automóvel, embalagem, médica, etc. “Como não houve visitas a feiras, nem a clientes, o objectivo era mantermo-nos activos no mercado.”

Através dos contactos estabelecidos com outras associações e *clusters* congéneres, através de reuniões por *Teams*, João Faustino diz que constataram que os outros

fabricantes de moldes também tinham falta de encomendas, dificuldades no fornecimento de componentes e de chips e recorrido ao *lay-off*. “Além disso, nota-se uma redução drástica do preço de venda, porque, havendo falta de trabalho, prevalece a lei da oferta e da procura”, justifica.

“Há muitas empresas, com mais ou menos dificuldades, que aceitam trabalhos que não pagam nem de perto nem de longe as despesas do fabrico, originando problemas a elas próprias e às que querem estar no mercado e não conseguem, devido aos preços praticados”, denuncia o presidente da Poolnet. “Genericamente, os preços do mercado descenderam. Tanto aqui, como em todo o lado.”

Por outro lado, João Faustino refere que as grandes marcas continuam a pressionar os clientes das empresas portuguesas a comprarem na China, apesar de “todas as desvantagens e problemas inerentes”, com a justificação de que os preços das peças e dos produtos são mais económicos. Para fazer face ao aumento acentuado dos custos de transporte por via marítima a partir

>>>

PUBLICIDADE

**Recarrega baterias mais rápido do que nós.**

Descubra o novo Audi Q4 e-tron totalmente eléctrico.  
Com várias opções de carregamento em casa, em movimento ou em pontos de carregamento de alta potência (HPC).  
O futuro é uma atitude.

Saiba mais em [audi.pt](http://audi.pt).  
Consumo de energia combinado em kWh/100 km: 17,1 a 18,1 (WLTP). Emissões combinadas de CO<sub>2</sub> em g/km: 0.  
Os valores de consumo eléctrico indicados podem variar em função do equipamento seleccionado. Imagem não contratual.

**Lubrisport**  
Lubrificantes  
Rua Quatro de Fevereiro, Zona Industrial  
Casal do Legado  
2410-438 Leiria  
Tel.: 344 820 100  
E-mail: [geral@lubrisport.pt](mailto:geral@lubrisport.pt)

Rua Dr. Artur Figueiredo Rego,  
6.º 100, Lavaredo (Estrada da Tornada)  
2500-187 Caldas da Rainha  
Tel.: 342 840 111

**Audi Na vanguarda da técnica**

NEW ONA IRIS

IMAGINE PODER  
VER O FUTURO



Ter o controlo. É fazê-lo a partir de uma experiência de conectividade única que melhora a facilidade de utilização do equipamento. Visualizar o processo de maquinação antes de executar o programa para poder simular a realidade, Intervir na mesma, manipulá-la facilmente, até mesmo, modificar as sequências com rapidez e exatidão. Em suma, revolucionar a forma de fazer eletroerosão para obter resultados mais rentáveis e 100% bem sucedidos.

**A ONA IRIS é isso.**

\Connect. \Simulate. \Win.

**ONA** THE  
ART  
OF  
EDM



da China, conta que foi criada uma ligação de comboio semanal entre Xangai a Hamburgo, com a duração de 21 dias, a custos reduzidos.

A dependência da indústria de moldes em relação ao sector automóvel, que absorve 70 a 80% da sua capacidade de produção, é outro problema identificado por João Faustino que não tem sido fácil resolver. “A nossa capacidade produtiva é tão grande, tão grande, que os outros sectores não têm capacidade de resposta”, justifica. “Foi a indústria automóvel que fez crescer a indústria de moldes e as empresas adaptaram-se a essa oportunidade. Agora, o chão está a fugir-lhes.”



Foi a indústria automóvel que fez crescer a indústria de moldes e as empresas adaptaram-se a essa oportunidade. Agora, o chão está a fugir-lhes  
**João Faustino**

Presidente da Poolnet

#### **Crise desde 2018**

O presidente da Poolnet confirma que têm sido pedidos muitos orçamentos, mas ainda há uma grande indecisão em relação ao hidrogénio e ao eléctrico, que trazem interrogações em relação ao futuro. “Estamos a passar por mais uma crise, que já vem desde 2018, e se agravou com a pandemia”, sustenta. Na expectativa que no próximo ano a situação esteja melhor, teme que, se assim não for, a tesouraria de algumas empresas se possa agravar.

“Era imperativo que as nossas empresas se modernizassem, adquirissem equipamentos e evoluíssem no método de fabrico e foi o que fizeram, com o apoio de fundos

PUBLICIDADE

# WESTSEGUROS

DESDE 1991 A CONSTRUIR RELAÇÕES DE CONFIANÇA

**SEGUROS EM TODOS OS RAMOS, PARA EMPRESAS E PARTICULARES**

Rua S. Francisco, 8A-2ºE, 2400-230 LEIRIA . Ap. 3059, 2401-903 LEIRIA . Tel. 244 814 653 . Email: jnsousa@west-seguros.com [www.west-seguros.com](http://www.west-seguros.com)

do 2020”, explica o dirigente associativo. “Estávamos a contar com as encomendas de moldes e a fazer projectos e, de um momento para o outro, parou tudo”, lamenta. “Por força da globalização, deixámos de produzir. Não estamos a ter quantidade de modelos suficientes que suportem a nossa capacidade produtiva. Como não há componentes, as vendas entram em lista de espera.”

Para tentar inverter esta situação, o presidente da Poolnet diz que recorreram à diplomacia económica. Os contactos com o secretário de Estado da Internacionalização, Eurico Brilhante Dias, começaram antes da pandemia, para solicitar apoio na promoção junto de empresas médicas norte-americanas, e vão ser retomados.

Nos últimos dias, terão ocorrido reuniões presenciais com industriais da Marinha Grande e de Oliveira de Azeméis, para auscultar as suas preocupações e identificar os seus problemas, que serão transmitidos ao Governo. “Queremos ver se conseguimos algum apoio da parte do Estado, no sentido de manter os empregos e as empresas activas. Temos medo que o *know how* das empresas desapareça”, confessa João Faustino.

Com a vacinação em massa contra a covid-19, as feiras que se realizavam antes da pandemia voltaram a ser promovidas. É o caso da Fakuma, na Alemanha, que conta com a presença de 24 empresas de moldes portuguesas. “Temos de ser resilientes e retomar as iniciativas que tínhamos. Procurar novos clientes e manter contacto com os actuais”, defende o presidente da Poolnet.

Manuel Oliveira, secretário-geral da Cefamol - Associação Nacional da Indústria de Moldes, tem a expectativa que com o regresso dos certames internacionais, no segundo semestre deste ano, os técnicos das empresas possam voltar a viajar para contactar directamente com os clientes, após um ano e meio de condicionalismos. “No entanto, percebemos a importância que o *marketing* e a comunicação digital assumiram, pelo que a intervenção será reforçada também a este nível, complementando os meios presenciais e mais tradicionais.”

### Missões inversas

A Cefamol apresentou uma candidatura

>>>

PUBLICIDADE

# ínCentea

TECNOLOGIA DE GESTÃO

- Sistemas de informação para a gestão
- Marketing e inovação
- Desenvolvimento e integração de aplicações
- Segurança de informação e privacidade
- Sistemas e segurança
- Redes e comunicações
- Printing
- Telecomunicações
- Engenharia e desenvolvimento de produto

PORTUGAL - ANGOLA - BRASIL - CABO VERDE  
ESPANHA - FRANÇA - GUINÉ-BISSAU  
MOÇAMBIQUE - SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

WWW.INCENTEA.COM



PESSOAS COM  
SOLUÇÕES

para o desenvolvimento do plano de promoção internacional para o biénio 2021-2023, que prevê iniciativas para promover o contacto directo entre as empresas nacionais e potenciais clientes em diferentes mercados, em certames internacionais ou através de apresentações do sector, das suas competências e das suas capacidades nos mercados externos e em diferentes áreas industriais. O plano aponta ainda para a organização de “missões inversas”, que tragam a Portugal potenciais compradores.

“A promoção colectiva do sector é um elemento estruturante na nossa estratégia de abordagem e conquista do mercado”, assegura Manuel Oliveira. Nesse sentido, aponta para o reforço da aposta na comunicação institucional, em revistas técnicas ou sites internacionais, e para o apoio às empresas na dinamização da utilização e presença nos meios digitais.

O secretário-geral da Cefamol considera a diplomacia económica tem um papel “muito importante” na estratégia



A promoção colectiva do sector é um elemento estruturante na nossa estratégia de abordagem e conquista do mercado  
**Manuel Oliveira,**  
Cefamol

do sector e no apoio às empresas e adianta que têm trabalhado com regularidade, nos últimos meses, com a Secretaria de Estado da Internacionalização e com a AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, com esse objectivo.

“Este apoio é fundamental, não apenas para obter informação relevante de mercado que possa originar novas oportunidades para o sector e orientar a sua estratégia de intervenção, mas também para a dinamização de acções promocionais em diferentes mercados, dando a respectiva cobertura institucional e ajudando a abrir portas junto de empresas ou de organizações de referência internacional”, defende.

Manuel Oliveira acredita, por outro lado, que a indústria de moldes poderá ter um papel importante na estratégia nacional para a captação de investimento estrangeiro, pelo que está confiante que será reforçado o apoio institucional e a promoção do sector a nível internacional.

PUBLICIDADE

Um defeito num molde compromete toda a estrutura do produto final. Com a documentação acontece o mesmo... uma palavra mal traduzida pode pôr em causa todo o projeto.



**JABA**  
Translations

CONDIÇÕES EXCLUSIVAS PARA TODOS OS ASSOCIADOS CEFAMOL  
EM SERVIÇOS DE TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA.  
Rua de Bustes, N.º 682, 4400-392 V. N. Gaia  
Tel.: 227 729 455/6/7/8 | [www.jaba-translations.pt](http://www.jaba-translations.pt)  
[portugal@jaba-translations.pt](mailto:portugal@jaba-translations.pt)



Transportes Senhora da Agonia, Lda



**TRANSPORTE EXPRESSO INTERNACIONAL**

Temos uma frota com viaturas dedicadas

Garantimos com qualidade e eficiência o carregamento e entrega das suas mercadorias para toda a Europa

*We speak english, french and spanish*



[www.mudatudo.com](http://www.mudatudo.com) | [www.removalstoportugal.com](http://www.removalstoportugal.com)  
Email: [mudatudo@gmail.com](mailto:mudatudo@gmail.com)

**707 103 333**

Skype: Transportes Senhora da Agonia, Ida Cesar Curado

**SERVIÇO DE MUDANÇAS: 00 351 965 653 025**