aeha magazine

Corporate Modernizar e inovar para o futuro

AEBA Saúde

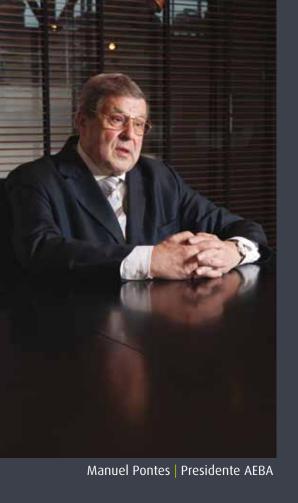
Entrevista

JOSÉ MANUEL FERNANDES Não concordo com o "modelo" de desenvolvimento da economia do país (



Formação AEBA Qualificação dos Recursos Humanos é vital







Numa ocasião em que a recessão económica e o desemprego marcam a agenda nacional, a diferenciação e a valorização dos recursos humanos assumem um papel de particular relevo. Para as empresas, significa mais capacidade na batalha pela competitividade; para os particulares, possibilita o acesso a melhores oportunidades.

Constituindo a formação uma das principais áreas de actuação da Associação, a primeira edição de 2011 do AEBA Magazine dá a conhecer a vasta oferta formativa do Gabinete para a Qualificação Pessoal. Em destaque estão, assim, os cursos para jovens e adultos, acções modulares certificadas e o Centro Novas Oportunidades, bem como as acções de formação para empresários.

Formação, criatividade, inovação e empreendedorismo são condimentos imprescindíveis para se vencer as adversidades, fazendo jus ao característico espírito luso.



os Actualidade

As acções realizadas demonstram a vitalidade e a dinâmica da Associação.

os Entrevista

O entrevistado desta edição é José Manuel Fernandes, presidente da Administração da Frezite.



14 AEBA Corporate

Formação para empresários com ganhos ao nível da gestão, modernização e inovação das organizações.

16 AEBA Particulares

Na formação, a AEBA é actualmente um dos maiores prestadores de serviços da região, com uma oferta variada e especializada.

18 Associativismo

AEBA lança cartão com um conjunto de soluções de saúde para associados, colaboradores e familiares.





JOVENS CRIAM INTERACT CLUB DA TROFA

O Interact Club da Trofa foi, recentemente, criado por um grupo de formandos dos cursos de Educação e Formação de Jovens da AEBA. O programa Interact, apoiado pelos Rotary Clubs, consiste em clubes de prestação de serviços para jovens entre os 12 e os 18 anos de idade. Os clubes realizam, anualmente, dois projectos de prestações de serviços, sendo um deles a nível internacional. A finalidade é a de criar redes de amigos de outros clubes, bem como desenvolver capacidades e conceitos como liderança, responsabilidade, respeito, ajuda, compreensão e trabalho.









A nova edição do projecto de revitalizacão do comércio local. desenvolvido no âmbito do MODCOM (Sistema de Incentivos de Modernização do Comércio), já se encontra em marcha. Com início no final de 2010. decorre até ao próximo mês de Setembro. O projecto resulta de uma parceria entre a AEBA e a Câmara Municipal da Trofa. As actividades de animação contempladas

no projecto visam encaminhar o público para as ruas da Trofa e para o comércio tradicional. À semelhança do passado, as

acções decorrem em alturas específicas do ano. em artérias com maior presença de comércio local. Entre as várias efemérides que serão assinaladas, importa destacar os dias dos Namorados, do Pai, da Mãe e da Criança, bem como a Páscoa e o

Regresso às Aulas. A iniciativa engloba também acções de formação em vitrinismo para os lojistas, bem como a realização das feiras de Stocks (Março) e de Oportunidades (Maio).









DESENVOLVIMENTO PESSOAL ATRAVÉS DO DESPORTO

O AEBA Cup reuniu, no Estádio do Clube Desportivo Trofense, 16 equipas e mais de uma centena de jogadores para um dia de competição dentro das quatro linhas. Os jovens tiveram, assim, a oportunidade de conhecer a oferta formativa da AEBA, contactar com potenciais empregadores e desenvolver conceitos como espírito de equipa, entreajuda, igualdade de oportunidades, integração social e aproximação à vida activa. A equipa vencedora acabou por ser a da Bial, constituída maioritariamente por formandos do curso de Educação e Formação de Jovens de Electricidade de Instalações, ministrado pela AEBA. A iniciativa revelou-se um êxito, estando já prevista uma nova edição. Por outro lado, e com a finalidade de estimular o trabalho em equipa, a AEBA proporcionou aos formandos aulas de surf, futebol e voleibol, na Praia de Matosinhos e no Parque da Cidade do Porto, num dia pautado por muita diversão e aprendizagem.



66 TESTEMUNHOS

- "Amei participar na actividade *outdoor*, pois foi diferente. Permitiu aprofundar laços com os meus colegas de turma. Por isso, posso dizer que gostei de tudo, sobretudo do convívio com outros colegas e com os formadores". (Vanessa Costa - CEF Electricidade de Instalações)

- "Acho que a actividade de surf foi uma óptima iniciativa, não só para os formandos conviverem mais em equipa, mas também para aprendermos a trabalhar todos juntos".
 (Ricardo Sousa - CEF Electricidade de Instalações)
- "O torneio AEBA Cup foi um grande dia que ficará para sempre na minha memória. (...) A organização e toda a preparação do torneio estavam excelentes (...). Dou os parabéns à AEBA pela oportunidade que me deu, de poder participar neste acontecimento".

(João Guedes - CEF Electricidade de Instalações)

- "O AEBA Cup foi um torneio excelente com grandes equipas, constituídas por formandos da AEBA e outros jovens de fora. Foi um dia de grande convívio entre as pessoas, pois todos se deram bem. Foi uma excelente ideia e era muito bom que se repetisse".

(Tiago Silva - CEF Operação de Sistemas Ambientais)







CAMPANHA DE SOLIDARIEDADE FOI UM ÊXITO

Na actual conjuntura de recessão, a responsabilidade social das instituições assume uma importância vital. Neste contexto, a AEBA decidiu unir esforços em torno de uma campanha de solidariedade infantil que decorreu em Dezembro. O objectivo foi o de reunir vestuário, bens alimentares, têxteis-lar, material escolar e artigos de puericultura para as famílias carenciadas da região. Foram ainda recolhidos brinquedos para alegrar o Natal das crianças mais necessitadas. Todos os artigos angariados foram entregues às Conferências de S. Vicente de Paulo, responsáveis pela distribuição.



AEBA PEDALOU ATÉ SANTIAGO DE COMPOSTELA

A AEBA organizou, recentemente, uma viagem de bicicleta até Santiago de Compostela. O *tour* decorreu durante quatro dias, tendo proporcionado momentos de convívio e reflexão entre os participantes. Os "ciclistas" contaram com uma viatura de apoio, que os acompanhou durante todo o percurso, e ficaram alojados em albergues de peregrinos. À bicicleta só foi necessário aliar muita vontade para concretizar, com sucesso, uma actividade que valorizou as competências humanas e de relacionamento pessoal.





ADESÃO À REDE RSO.PT

A AEBA, consciente do papel que as organizações devem desempenhar, tornou-se membro da rede RSO.pt - Rede Nacional de Responsabilidade Social das Organizações. Esta entidade agrega organizações dos mais diversos segmentos e sectores, procurando implementar e promover a Responsabilidade Social nas organizações nacionais.

Entre as suas actividades contam-se o desenvolvimento e divulgação de indicadores e estudos e a promoção de formação e de campanhas informativas. A AEBA decidiu integrar esta rede, procurando igualmente promover, junto do tecido empresarial do Baixo Ave, estratégias e práticas de responsabilidade social.



Não concordo com o actual "modelo" de desenvolvimento da economia do país

JOSÉ MANUEL FERNANDES, LÍDER DA FREZITE, REVELA A ESTRATÉGIA DA EMPRESA E APONTA O DEDO ÀS POLÍTICAS QUE TÊM PENALIZADO A REGIÃO DO BAIXO AVE

Quando nasceu, em 1978, a Frezite não tinha concorrência no mercado nacional. Houve mudanças nestas três décadas que passaram?

De facto, a Frezite quando nasceu só tinha concorrência internacional. E se efectivamente nada tivesse mudado nestas três décadas, nós já não existiríamos.

As empresas são órgãos vivos da sociedade, com os cinco sentidos a auxiliá-las a conhecer o universo que as rodeia. Por isso, ano

após ano, as organizações alinham as estratégias, ajustando-as aos mercados e às oportunidades que surgem. Na Frezite, por exemplo, o nosso *start up* foi em direcção ao Norte. Hoje estamos direccionados globalmente, algo que eu não imaginaria. Aliás, também não antevejo como seremos daqui a uma ou duas décadas. Sei, todavia, que estaremos apostados em conseguir responder aos desafios dos mercados. As empresas subsistem vencendo desafios, com padrões

verticais de valores como honestidade e visão estratégica.

Que valores têm norteado a actuação da Frezite?

Valores como integridade, espírito de equipa e inovação. Ao nível estratégico, de valores humanos e do grupo, temos como missão ser uma organização reconhecida pela sua eficiência na criação e manutenção de valores. Ao nível da visão, temos um desenvolvimento tecnológico sustentável

para a melhoria da qualidade de vida das pessoas.

Em termos de estratégia, os nossos valores assentam, desde 1978, no triângulo inovação, qualidade e internacionalização. Trata-se de três componentes que sempre foram determinantes para nós.

A internacionalização tem sido uma aposta do grupo, que tem sucursais em Espanha, Brasil, Reino Unido, Alemanha, República Checa, Finlândia e França. Foi uma aposta aanha?

Sim, indiscutivelmente. Desde a primeira hora, a Frezite teve a ambição de se colocar nos mercados internacionais, numa ocasião em que a palavra globalização praticamente não existia.

Estávamos convictos de que só no confronto com uma concorrência de elite é que teríamos capacidade para adoptar uma estratégia adequada. Tal como hoje. Não são somente o cliente e o mercado as componentes determinantes da estratégia. Também a própria concorrência e o benchmarketing devem ser variáveis a considerar.

O nosso actual modelo de internacionaliza-

aspectos fundamentais, que
em muito têm
contribuído para o sucesso.
Em primeiro
lugar, a adaptação do modelo de exportação a

ção engloba dois

cada mercado-alvo, com gestores e políticas de gestão devidamente personalizados. Por outro lado, a nossa presença física nos locais em que nos encontramos. Ou seja, a própria Frezite existe como Frezite Alemanha, República Checa, Inglaterra, Espanha e França.

"Na Frezite o emprego que se cria é para os mais competentes"

O grupo hoje actua para quatro áreas de negócio: ferramentas de corte para madeira e afins, ferramentas de corte para metais, building solutions e equipamentos energéticos e ambiente. Ou seja, trabalhamos para sectores como Indústrias da Madeira, Construção, Mobiliário, Componentes, Automóvel, Aeroespacial, Moldes, Energias Renováveis, Valvularia, etc.

O grupo tem uma rede alargada de agentes a operar a nível mundial. Pondera entrar em novos mercados como, por exemplo, o chinês?

Eu pertenço ao grupo de empresários portugueses que não se entusiasmou com a China. Chegamos a ter uma parceria naquele país, mas concluímos que, dada a nossa dimensão e o investimento necessário, a China era um desafio que não iríamos conseguir controlar, nem ter o retorno adequado.

Neste momento, estamos a retomar como estratégia principal a actuação nos continentes europeu, africano e americano (América do Norte e América Latina), e no Médio Oriente.

Falámos há pouco nas sucursais em diversos países. Há algum país que se tenha destacado?

Como empresário português, posso adiantar que tenho muito orgulho em ser também empresário alemão. Naquele que considero ser o país da elite empresarial e tecnológica, contamos, na nossa organização, com directores, engenheiros e gestores alemães. A República Checa e Inglaterra, países onde estamos a efec-

tuar investimentos, também constituem bons exemplos, entre outros.

Com estratégias e percursos diferentes, todas as sucursais Frezite possuem áreas com um desempenho que se evidencia face às restantes unidades, pelo que não é possível distinguir uma em particular. E mesmo uma empresa que não tenha resultados positivos num determinado período pode gerar resultados extraordinários no futuro, dado o potencial que todas possuem, e com uma gestão correcta e ajustada.

Qual é o principal mercado da Frezite, o interno ou o externo? Actualmente, estamos mais voltados para o mercado externo. E, por isso, somos também das empresas que não só têm resistido à crise como estão a investir em Portugal.

Continuamos com uma política de recrutamento activa e de selectividade. Na Frezite o emprego que se cria é para os mais competentes. Acreditamos que, para vencer os desafios do futuro, é fundamental termos colaboradores cada vez mais bem formados e as pessoas certas nos lugares certos. Com Portugal a perder valor na sua indústria, o mercado externo começa

"É urgente dar-se ao pólo empresarial a dignidade que ele merece"



a ser o mais importante. Contudo, a nível nacional, mesmo assim, a Frezite tem estado a ganhar quota de mercado, uma realidade que tem também em linha de conta a actual conjuntura económica e o desaparecimento de algumas empresas, ou seja, a contracção de mercado.

De que forma é que a actual conjuntura económico-financeira tem influenciado a actividade da Frezite?

Tem influenciado muito porque, com a crise e as oscilações dos mercados, estão a gerar-se novas exigências e novas oportunidades. A imagem que transmito a toda a equipa do Frezite Group é a de que temos de estar no pico das montanhas, com os "binóculos". Um dos nossos directores gerais, que é também um dos nossos sócios checos, colocou a bandeira da Frezite e da FMT num dos maiores picos de neve da Europa. Essa imagem está, hoje, nos catálogos da Frezite.

Não é por acaso que passadas três décadas da criação do grupo, somos reconhecidos como um grupo de engenharia industrial com uma estratégia de produtos, tecnologias e serviços de curva de vida longa e de alto valor de conhecimento, conhecido a nível mundial.



"Pertenço ao grupo de empresários portugueses que não se entusiasmou com a China"

Para um grupo como a Frezite, que atractivos tem para oferecer a região do Baixo Ave?

O Baixo Ave é uma região estratégica para nós. Tem, desde logo, muitas empresas de transformação da madeira, uma indústria em que somos o principal partner no corte, na transformação e na qualidade do produto final. Ao mesmo tempo tem muitas pequenas e micro empresas, que enriquecem o outsourcing, ou seja, a subcontratação. Mas é uma região com características logísticas difíceis. Basta avaliar as condições lamentáveis em que se encontra o pólo empresarial, onde nos encontramos, que não é um problema de hoje, por não haver uma estratégia pró-economia por parte das autarquias. A Frezite é servida por péssimas acessibilidades, num município que já tem cerca de 12 anos. É urgente dar a este pólo empresarial a dignidade que ele merece. Acreditamos que, neste momento e após os inúmeros apelos, a autarquia está a fazer um esforço para solucionar o problema, mas deve ser sob uma estratégia de desenvolvimento económico e nunca na base de um favor

Na sua opinião quais são os principais factores que podem acentuar a competitividade da região do Baixo Ave?

Em linhas gerais, não concordo com o actual "modelo" de desenvolvimento da economia do país. Defendo uma estratégia de desenvolvimento regional – no qual os *clusters* sejam valorizados –, englobada na estratégia mais vasta de ambição e objectividade.

E porque esta cadeia de valor não existe em Portugal, não se ouve falar de um plano de desenvolvimento estratégico para o Vale do Ave. Ninguém tem capacidade para o fazer, já que as entidades e os organismos competentes estão desarticulados ou dependentes de Lisboa. Neste momento, as Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional não têm condições para criar planos de desenvolvimento sustentado das regiões, porque dependem de um Governo centralizador e egocêntrico. Tem de haver coragem para mudar e fazer-se

a regionalização, em termos muito responsáveis e com competência, indo buscar experiência adquirida a outros países. Não obstante esta linha de pensamento, reconheço grande mérito ao esforço da CCDRN, os projectos que lançou e os meios que tem.

Quais os principais desafios que antevê para a região?

O principal desafio é a requalificação da mão-de-obra, dada a elevada taxa de desemprego que afecta a região e o país. A grande oportunidade de desenvolvimento na nossa região baseia-se na requalificação de pessoas, sincronizada com os novos projectos da economia, cultura e lazer, que possam existir ou fomentar.

É fundamental garantir uma intervenção política forte, para atrair os investidores e trazer desenvolvimento. Todavia, falta ao Baixo Ave uma visão estratégica, que incentive os empresários da região a terem mais ambição e a ultrapassar a insegurança de investir num período menos favorável como o que se vive nos dias de hoje, assim como uma relação estratégica de desenvolvimento dos *clusters* da

economia, em que as Universidades sejam um veículo forte de transmissão de conhecimento para as empresas

O que poderia contribuir para uma ainda maior dinamização do tecido empresarial do Baixo Ave?

A conclusão do parque empresarial da Área de Localização Empresarial da Trofa (ALET), como investimento apoiado pela CCDRN, é uma oportunidade que se está a perder e que deveria ser valorizada. Aquele local é estratégico para o Norte do país. Defendo que o parque seja associado ao apadrinhamento do Ministério da Economia, através da AICEP de Investimento Directo Estrangeiro, uma forma de integrar a Agência num compromisso de desenvolvimento da região através do "investment procurement". Como devem existir princípios em relação à selectividade dos projectos, a AICEP pode ajudar na captação de investimento directo estrangeiro, com a implementação de estratégias e programas de promoção específicos.

Temos condições excepcionais para valorizar uma região empresarial: estamos muito próximos do aeroporto, da cidade do Porto, do Porto de Leixões, e perto do norte empresarial de Espanha, com a A3 e a A7.

Acha que as empresas do Baixo Ave têm acesso aos instrumentos necessários para a internacionalização dos seus negócios?

Acho que sim. O Governo tem feito um trabalho notável nesse aspecto.

As PME's Invest foram muito importantes pois, se não tivessem existido, a região contaria agora com mais empresas fechadas. Estas linhas de crédito têm sido um pulmão para o tecido empresarial nacional, resultando de uma estratégia sábia e oportuna implementada pelo Governo.

E, hoje, com o reactivar dos mercados externos e com as exportações, as empresas estão a vencer. Há, portanto, instrumentos e mecanismos de apoio como o COMPETE (QREN) e, nessa matéria, as associações sectoriais e regionais são muito importantes e deveriam trabalhar mais e melhor.

Do seu ponto de vista que maisvalias tem trazido para a região a existência de uma organização como a AEBA?

A trajectória da AEBA tem transferido alto valor para a economia, valorizando todos os associados. Tem criado uma ajuda muito grande, sobretudo às micro e pequenas empresas. A Associação é exemplar e granjeou, muito rapidamente, e com a presidência do Sr. Manuel Pontes, um prestígio enorme, que inclusive lhe valeu um prémio dentro do Conselho Superior Associativo da AEP. A AEBA tem feito, de facto, um trabalho meritório no âmbito executivo através da sua secretáriageral, Dra Mafalda Cunha, que é indiscutivelmente uma mais-valia da AEBA, e deve continuar atenta às políticas e aos programas do desenvolvimento empresarial pelo QREN. Pode e deve fazer a diferença, posicionando-se junto de organizações

similares como uma entidade de referência, porque o país está repleto de associações do faz de conta, que lutam pela sobrevivência, e ao mesmo tempo prestando fracos serviços aos associados.

Para terminar, que medidas podem ser tomadas para atrair investimento para a região do Baixo Ave?

Desde logo, a conclusão da ALET com um equipamento âncora. Se a autarquia conseguisse colocar o Instituto de Soldadura e Qualidade (ISQ) - que tive a grata oportunidade de apresentar à presidente da Câmara, Dra Joana Lima - nesta região, originava uma explosão de desenvolvimento, pela atracção de novas empresas em se fixarem na ALET e pela adesão de jovens para fazer formação, em articulação com o Cenfim, o CITEV e outros centros, por exemplo, e posteriormente com as empresas. Por outro lado, é urgente implementar programas muito mais ousados junto da CCDRN, bem acompanhados e incluídos na estratégia de desenvolvimento do Governo. Importa demonstrar ao Governo e ao Ministério da Economia que a região do Baixo Ave é estratégica para o investimento, e para o PIB Nacional, pelo seu posicionamento, pelo valor das suas gentes e pelos clusters em que participa e possui.

Por outro lado, o desenvolvimento económico e o investimento no Baixo Ave devem ter sempre em consideração o parceiro estratégico da região, que é a AEBA, porque é uma mais valia para todos.

NA ACTUAL CONJUNTURA ECONÓMICA, FORMAÇÃO ESPECÍFICA PARA EMPRESÁRIOS VISA APOSTAR NAS QUALIFICAÇÕES PARA MELHORAR A GESTÃO EMPRESARIAL

AEBA lança Formação para Empresários

A AEBA oferece aos empresários, através da "Iniciativa Formação para Empresários", a possibilidade de melhorar qualificações e competências. A iniciativa, inscrita no QREN e com apoio do Fundo Social Europeu, procura apostar nas competências dos empresários de forma a aumentar a produtividade e a competitividade das empresas.

A participação neste projecto permite uma melhor orientação dos líderes na condução das respectivas empresas, com vista à obtenção de ganhos ao nível da gestão, modernização e inovação. A aquisição de novas competências possibilita, também, uma nova visão para o gestor no que diz respeito ao caminho para o sucesso da organização.

De entre os objectivos gerais contam-se, assim, a promoção das capacidades de gestão e de inovação nas micro, pequenas e médias empresas, o fomento do investimento na formação profissional e a elevação das qualificações dos empresários, através de um itinerário formativo adequado às necessidades específicas de cada um. Os destinatários são empresários cujas organizações empreguem um número de trabalhadores inferior ou igual a 100.

A estrutura do curso pretende potenciar a qualificação do capital humano e organizacional. Neste contexto, existem dois níveis de formação: um nível base, para empresários que, independentemente do nível de escolaridade, apresentem necessidades de aquisição de competências de gestão de nível base; e um nível avançado, em articulação com estabelecimentos de ensino superior, dirigido a gestores com habilitações mínimas correspondentes ao nível secundário de educação. A formação teórico-prática encontra-se dividida em três módulos: "Liderança e Organização no Trabalho", "Estratégia" e "Instrumentos de Apoio à Gestão". Nestes, são abordados temas como os estilos de liderança, a motivação de equipas, a elaboração de um plano de marketing, os sistemas de informação e os indicadores de gestão. A metodologia da formação contempla cinco fases, para uma melhor adequação da formação às necessidades específicas de cada empresário.

Podem participar na iniciativa empresários em nome individual, sócios gerentes, administradores e potenciais herdeiros do negócio. A conclusão do nível base dá lugar à capitalização de unidades de formação e a do nível avançado à creditação de seis créditos ECTS para o prosseguimento de um eventual percurso de qualificação de nível superior, em área



afim. O custo de participação é de 250 euros, reembolsáveis no nível base, caso seja concluído com aproveitamento.

Programa Formação PME

Outro programa de formação disponibilizado pela AEBA, "Formação PME", viu terminar, em Novembro passado, a edição 2008-2010. Dirigido a PME's com até 100 colaboradores, proporcionou formação profissional e consultoria formativa gratuita às empresas participantes, intervindo em áreas como Recursos Humanos, Marketing, Gestão Financeira, Logística, da Produção, de Qualidade ou Comercial. Na edição 2008-2010, foram intervencionadas mais de 50 empresas, sendo que a maioria destas tem entre 10 e 49 trabalhadores. Por sectores, é possível concluir uma maior participação de empresas da Indústria e do Comércio. A intervenção foi realizada em empresas originárias da Trofa, Maia, Matosinhos, Famalicão, Paredes, Porto, Vila Nova de Gaia, Gondomar e Valongo. As empresas participantes beneficiaram de 7500 horas de consultoria,

num total de mais de 1750 formandos e 4500 horas de formação. Os empresários e colaboradores envolvidos veicularam uma opinião muito positiva quanto aos resultados e objectivos atingidos e reconheceram a competência da equipa de consultores e formadores. A AEBA apresentou, em Dezembro, a candidatura para a implementação do Programa Formação PME para o período 2011-2012.













GABINETE PARA A QUALIFICAÇÃO PESSOAL

AEBA na dianteira da oferta formativa

Numa ocasião em que persistem incertezas face à recuperação da economia europeia e nacional, com reflexos na subida do desemprego, a formação e qualificação dos recursos humanos assume-se como incontornável. A performance das organizações depende, em grande parte, do desempenho dos recursos humanos na obtenção de resultados.

Neste contexto, a AEBA disponibiliza uma vasta oferta formativa com a finalidade de proporcionar a todos os interessados aquisição de novos conhecimentos e competências. Aliás, ao nível da formação profissional para empresários, quadros superiores e activos das empresas, a AEBA é já considerada um dos maiores prestadores de serviços de toda a região.

Na procura de maior competitividade para as empresas e melhores qualificações para os portugueses, foram, entretanto, lançados inúmeros programas de formação, dirigidos, entre outros, a empresários, activos empregados e desempregados e jovens à procura do primeiro emprego. Apoiado por uma estrutura flexível e multidisciplinar, o Gabinete para a Qualificação Pessoal da AEBA apresenta, assim, uma vasta oferta formativa. Trata-se de uma estrutura que engloba o Centro Novas Oportunidades, a Formação Profissional e o Gabinete de Inserção Profissional. De resto, e desde 2001, participaram em acções de formação profissional da AEBA mais de 5700 formandos. Por outro lado, e em menos de uma década, o Centro de Novas Oportunidades (CNO) regista já a entrega de mais de 1800 certificados. Estes dados constituem a prova irrefutável da crescente procura da formação assegurada pela Associação. De 2008 para 2009, por exemplo, o número de acções de formação cresceu mais de 380

O Centro Novas Oportunidades (CNO)

O CNO da AEBA, em actividade desde 2005, procura assegurar a todos os cidadãos maiores de 18 anos uma oportunidade de qualificação e certificação adequada ao seu perfil e necessidades.

por cento e o número de formandos mais do que duplicou.

O trabalho desenvolvido com os adultos tem como objectivo reconhecer, validar e certificar os conhecimentos e as competências resultantes da experiência de vida, em diversos contextos. Este sistema permite uma certificação escolar, aumentando a valorização pessoal e profissional, assim como o prosseguimento de estudos.

Podem inscrever-se no CNO candidatos com idade igual ou superior a 18 anos que não tenham frequentado ou concluído o 4º, 6º, 9º ou 12º anos de escolaridade.

Na área da formação, a AEBA é já considerada um dos maiores prestadores de serviços de toda a região

Cursos para jovens e adultos

A AEBA tem disponíveis, desde 2006, cursos de Educação e Formação para os Jovens (CEF) em áreas como a Electricidade de Instalações, a Serralharia Mecânica, a Informática, o Comércio, a Protecção do Ambiente ou Logística e a Armazenagem. Os cursos dirigem-se a jovens em situação de insucesso ou abandono escolar, e têm sido acolhidos com sucesso tanto pelos formandos como pelas empresas que lhes têm proporcionado estágios. Até à presente data foram formados mais de 120 jovens.

Já os cursos de Educação e Formação de Adultos (EFA) existem desde 2002, incidindo em áreas idênticas aos CEF, Animação Turística ou Práticas Técnico-Comerciais. Neste caso, o número de formandos ascende já a 140.

Acções modulares certificadas

Do plano formativo da AEBA constam ainda as acções modulares certificadas. Destinadas a maiores de 18 anos – com formação inferior ao 3.º ciclo do ensino básico, para as acções de nível 2, e inferior ao ensino secundário, para as acções de nível 3 –, permitem o desenvolvimento e actualização de competências em várias áreas. Informática, Gestão de Informação, Línguas Estrangeiras (Inglês e Espanhol) ou Higiene e Segurança são apenas alguns exemplos. Trata-se de acções que decorrem na AEBA, em horário pós-laboral, contemplando subsídios de alimentação, transporte e seguro de acidentes pessoais.

Gabinete de Inserção Profissional (GIP)

O GIP funciona em articulação com o Centro de Emprego de Santo Tirso. O objectivo é o de providenciar apoio a pessoas desempregadas na procura activa de emprego, tendo em conta a procura e oferta do mercado de trabalho. O GIP possui uma bolsa de ofertas que, em primeira instância, avalia as reais necessidades das empresas. Numa segunda fase, o Gabinete garante a articulação com os candidatos cujo perfil seja considerado adequado para cada oferta de emprego. Um processo eficaz e gerador de oportunidades para empresas e desempregados.

Sabia que...

Já participaram em acções de formação profissional da AEBA mais de 4500 formandos.

No CNO, os conhecimentos e competências adquiridos com a experiência de vida de cada um são reconhecidos e validados.

O GIP possui uma bolsa de ofertas que, em primeira instância, avalia as reais necessidades das empresas.

A AEBA desenvolve acções de formação para Técnicos Oficiais de Contas.

A AEBA promove formação em Mandarim.











AEBA SAÚDE

Prevenir por si e para si!

O novo cartão com soluções de saúde já está disponível para associados da AEBA, colaboradores e fami-

liares.

fácil, rápido e eficaz. Sem período de carência, o AEBA Saúde não exige exames médicos nem questionários de saúde e pode ser usado imediatamente após a adesão. Trata-se de um cartão que ga-

laboradores das empresas associadas, bem como cônjuges, familiares ascendentes e descendentes de primeiro grau.

A Rede Hospital Privado da Trofa engloba o Hospital Privado da Trofa, o Hospital de Dia de Vila Nova de Famalicão, a Clínica Nossa Senhora das Dores, a Clínica de Paços de Ferreira e a Clínica da Maia. O cartão deve ser apresentado antes exame, do consulta, acto cirúrgico ou tratamento, pagando o associado apenas a despesa que

fica a seu cargo.

Os associados que adiramao Cartão AEBA Saúde beneficiam de preços mais acessíveis para soluções de saúde na Rede Hospital Privado da Trofa. Para o efeito, basta preencher o formulário de adesão, num processo

acesso a descontos em consultas de especialidade, consultas de urgências, exames complementares de diagnóstico, actos cirúrgicos, diárias de internamento e outros tratamentos. Válido para todos os associados da AEBA, cobre empresários e co-

rante



Com a ADN só gasta o que comunica e quando quiser!



www.adncomunicacao.com REGISTAR





COMUNICADO DE IMPRENSA

Elaboração e distribuição nos órgãos de comunicação social nácionais

ELABORAÇÃO DE TEXTO INSTITUCIONAL/DISCURSO

234€ → 117€

Elaboração, até 3000 caracteres

A ADN é a primeira agência de elaboração e distribuição profissional de press-releases junto dos media. Trabalhamos por si todo o tipo de conteúdos que a sua empresa necessita.

Beneficie dos preços especiais para Associados da AEBA, ao abrigo do protocolo estabelecido entre a AEBA ea ADN.

Consulte no site da ADN todos os serviços disponíveis

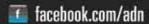


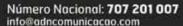
Rua Imaculada Canceição, nº 85 4785-684 Trofa Porto Portugal www.tacebook.com/aeba infoline 252 403 860



ADN - Agência de Divulgação Nacional Rua D. Manuel II. nº 320, 3º Dto. 4050-344 Porto

Av. João Erisástomo, n.º 30, 5º andar 1050-127 Lisboo









Serviços a Particulares

CNO (centro Novas Oportunidades)
Encaminhamento Profissional
Formação Profissional
Recrutamento e Selecção

Serviços a Empresas

Apoio Administrativo e Fiscal Candidaturas de Projectos

Consulta Jurídica

Consulta Médica

Consultoria

Consultoria Formativa

CNO (Centro Novas Oportunidades)

Encaminhamento Profissional

Estágios

Formação Profissional

Informações

Licenciamentos

Recrutamento e Selecção

Relações Públicas

