

MINISTÉRIOS DA ECONOMIA E DA CIÊNCIA E DO ENSINO SUPERIOR

Portaria n.º 658/2003

de 30 de Julho

Sob proposta da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril;

Ao abrigo do disposto no n.º 2 do artigo 14.º do Regulamento Geral dos Cursos Bietápicos de Licenciatura das Escolas de Ensino Superior Politécnico, aprovado pela Portaria n.º 413-A/98, de 17 de Julho, alterada pela Portaria n.º 533-A/99, de 22 de Julho, no Decreto-Lei n.º 260/95, de 30 de Setembro, e no capítulo III do Decreto-Lei n.º 316/83, de 2 de Julho:

Manda o Governo, pelos Ministros da Economia e da Ciência e do Ensino Superior, aprovar as vagas para a candidatura à matrícula e inscrição, no ano lectivo de 2003-2004, no 2.º ciclo dos cursos bietápicos de licenciatura da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril, ao abrigo da alínea b3) do n.º 1 do artigo 13.º do Regulamento Geral dos Cursos Bietápicos de Licenciatura das Escolas de Ensino Superior Politécnico, aprovado pela Portaria n.º 413-A/98, de 17 de Julho, alterada pela Portaria n.º 533-A/99, de 22 de Julho:

	Vagas
Direcção e Gestão Hoteleira	15
Direcção e Gestão de Operadores Turísticos	10
Informação Turística, ramo de Guias Intérpretes Nacionais	20
Informação Turística, ramo de Promotores Turísticos Nacionais	25
Produção Alimentar em Restauração	5

Em 4 de Julho de 2003.

Pelo Ministro da Economia, *Luís Manuel Miguel Correia da Silva*, Secretário de Estado do Turismo. — O Ministro da Ciência e do Ensino Superior, *Pedro Lynce de Faria*.

MINISTÉRIOS DA ECONOMIA E DA SEGURANÇA SOCIAL E DO TRABALHO

Portaria n.º 659/2003

de 30 de Julho

Preâmbulo

O Decreto-Lei n.º 95/92, de 23 de Maio, definiu o regime jurídico da certificação profissional relativa à formação inserida no mercado de emprego, na sequência dos princípios consagrados no Decreto-Lei n.º 401/91, de 16 de Outubro, sobre o enquadramento legal da formação profissional.

O Decreto Regulamentar n.º 68/94, de 26 de Novembro, previsto no artigo 11.º do referido Decreto-Lei n.º 95/92, veio instituir as normas gerais para a obtenção de certificados de aptidão profissional, aplicáveis às vias da formação, da experiência e da equivalência de certificados ou outros títulos emitidos em Estados membros da União Europeia ou em países terceiros.

É neste contexto que o Sistema Nacional de Certificação Profissional (SNCP) tem assumido uma função orientadora no sentido de promover a qualidade da formação profissional e contribuir para a criação de instrumentos que permitam comprovar competências adquiridas e outras condições de exercício para uma dada actividade profissional.

A certificação profissional que se preconiza no presente diploma assumirá um carácter de não obrigatoriedade, pelo que deve ser perspectivada como garante da qualidade profissional dos trabalhadores certificados.

O sector do comércio, sendo transversal ao conjunto dos sectores de actividade económica nacional, caracteriza-se por uma forte heterogeneidade tanto ao nível da estrutura como ao nível das estratégias de actuação empresarial, o que implica uma elevada diversidade de processos em função da natureza da actividade, do tipo de produto e do segmento de mercado em que se está posicionado.

Este sector assume, igualmente, grande importância no quadro social e económico do País, já que o seu peso ultrapassa largamente os campos da criação de emprego e da produção de riqueza, tendo igualmente muita importância aos níveis social e cultural, o que lhe confere um lugar de destaque em relação ao conjunto dos outros sectores de actividade.

Em Portugal o sector do comércio caracteriza-se pela predominância de empresas de pequena e média dimensões, nomeadamente no comércio a retalho, o que, associado à existência de um elevado número de empresas por habitante, por comparação com os rácios apresentados pelos parceiros europeus, dá origem a que muitos estabelecimentos não consigam atingir as condições mínimas que garantam a sua viabilidade económica.

Este facto tem implicações ao nível da gestão dos recursos humanos, nomeadamente na pouca apetência que existe para a formação e qualificação dos seus trabalhadores por parte da generalidade das empresas do sector.

O sector em questão tem vindo, nos últimos anos, a sofrer grandes alterações, que vão desde a diversificação das formas de comércio — refira-se, por exemplo, a generalização do comércio electrónico — à própria alteração da sua forma de organização, que passa, por exemplo, pelo número crescente de grandes superfícies e pela expansão do *franchising*, com reflexos nas exigências a que estão sujeitos os profissionais do sector.

Com a intervenção do SNCP neste sector pretende-se contribuir para a orientação das formações iniciais no sentido de as mesmas incluírem conteúdos compatíveis com as actuais e as futuras exigências do mercado de trabalho, ao nível das competências técnicas e comportamentais.

Por outro lado, tem-se em vista promover a melhoria da qualificação dos trabalhadores já em exercício, criando condições que permitam a sua requalificação e adaptação a novas formas de organização de trabalho, com implicações ao nível da melhoria da produtividade e qualidade dos empregos, bem como estabelecer mecanismos que permitam ver permanentemente reforçadas as competências e capacidade de adaptação destes profissionais, no seio de estruturas cada vez mais modernizadas e exigentes.

O certificado de aptidão profissional (CAP) apresenta-se como uma garantia de que o profissional detém as competências e outras condições necessárias para o exercício da actividade, com a qualidade exigida pelos

empregadores face à evolução previsível das suas organizações.

A Comissão Técnica Especializada do Comércio decidiu privilegiar a certificação de figuras profissionais que desempenhem funções na área das vendas, por esta área representar mais de dois terços do mercado de trabalho do sector do comércio e ser aquela onde as alterações estruturais mais se reflectem.

Assim, a referida Comissão considerou pertinente a certificação de figuras profissionais que desempenhem funções de significativa complexidade, exigindo autonomias e responsabilidades bem marcadas, associadas ao nível 3 de qualificação da formação, como é o caso do(a) técnico(a) comercial e do(a) técnico(a) de vendas.

Decidiu ainda contemplar a certificação do(a) empregado(a) comercial do nível 2, caracterizado por actividades essencialmente de execução, embora possam ser desenvolvidas com autonomia no limite das técnicas que lhe dizem respeito.

Tendo em conta estes pressupostos, no presente diploma são estabelecidas as normas de emissão dos CAP e as condições de homologação dos cursos de formação profissional relativos aos perfis profissionais acima mencionados.

A determinação e a configuração das figuras profissionais abrangidas por este diploma e as respectivas normas de certificação foram amplamente debatidas entre a Administração Pública e os parceiros sociais, no âmbito da Comissão Técnica Especializada do Comércio, e mereceram a aprovação da Comissão Permanente de Certificação em 16 de Janeiro de 2002.

Assim:

Nos termos do n.º 3 do artigo 11.º do Decreto-Lei n.º 95/92, manda o Governo, pelos Secretários de Estado da Indústria, Comércio e Serviços e do Trabalho, o seguinte:

1.º

Objecto

A presente portaria tem como objecto estabelecer as normas de emissão de certificados de aptidão profissional, adiante designados por CAP, e as condições de homologação dos cursos de formação profissional relativos aos perfis profissionais de:

- a) Técnico(a) de vendas;
- b) Técnico(a) comercial;
- c) Empregado(a) comercial.

2.º

Definição de conceitos

1 — Relativamente a designações e conteúdos profissionais, entende-se por:

- a) «Técnico(a) de vendas» o profissional que promove e efectua a venda de produtos e ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, com vista à sua satisfação;
- b) «Técnico(a) comercial» o profissional que vende produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais tendo em vista a satisfação dos clientes;
- c) «Empregado(a) comercial» o profissional que executa tarefas relacionadas com a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos

comerciais, de acordo com procedimentos preestabelecidos, tendo em vista a satisfação dos clientes.

2 — Relativamente a tipos de formação, entende-se por:

- a) «Formação de qualificação inicial» toda a formação que permite a aquisição do conjunto de competências definidas nos perfis profissionais correspondentes aos CAP estabelecidos no n.º 1.º da presente portaria;
- b) «Formação complementar específica» toda a formação que visa a obtenção das competências em falta, por referência ao conjunto de competências definidas no perfil profissional a cujo CAP o indivíduo se candidata, de acordo com as situações identificadas no n.º 8.º da presente portaria;
- c) «Formação contínua de actualização» toda a formação que visa a actualização científica e técnica de competências dos activos certificados para efeitos de renovação do CAP.

3.º

Entidade certificadora

A Direcção-Geral do Comércio e da Concorrência, adiante designada por DGCC, é a entidade certificadora com competência para emitir os CAP relativos aos perfis profissionais identificados no n.º 1.º, assim como para homologar os respectivos cursos de formação profissional.

4.º

Manual de certificação

1 — A entidade certificadora deve elaborar e divulgar um manual de certificação que descreva os procedimentos relativos à apresentação e avaliação das candidaturas, à emissão dos CAP referentes aos perfis profissionais identificados no n.º 1.º e às condições de homologação dos respectivos cursos de formação, tendo em conta o disposto na presente portaria.

2 — O manual de certificação poderá ainda descrever as condições em que as entidades formadoras poderão proceder à análise e creditação de formações parciais e de qualificações já detidas pelos formandos para posicionamento nos percursos formativos.

5.º

Requisitos de acesso ao certificado de aptidão profissional

1 — Os CAP previstos nas alíneas a) e b) do n.º 1.º podem ser obtidos por candidatos que detenham o ensino secundário completo ou equivalente e estejam numa das seguintes situações:

- a) Tenham concluído com aproveitamento curso de formação de qualificação inicial respectivamente de técnico(a) de vendas e de técnico(a) comercial, homologado nos termos definidos no presente diploma;
- b) Tenham concluído com aproveitamento formação complementar específica organizada para colmatar as competências em falta por referência às definidas no perfil profissional correspondente ao CAP a que se candidatam;
- c) Tenham exercido, comprovadamente, a respectiva actividade na área das vendas por um

período mínimo de três anos e tenham obtido aproveitamento no processo de avaliação previsto no n.º 14.º da presente portaria;

- d) Sejam detentores de certificados ou outros títulos emitidos no âmbito da União Europeia ou, em caso de reciprocidade de tratamento, em países terceiros que titulem competências idênticas às preconizadas nos perfis profissionais.

2 — O CAP previsto na alínea c) do n.º 1.º pode ser obtido por candidatos que detenham o 9.º ano de escolaridade ou equivalente e estejam numa das seguintes situações:

- a) Tenham concluído com aproveitamento curso de formação de qualificação inicial de empregado(a) comercial, homologado nos termos definidos no presente diploma;
- b) Tenham concluído com aproveitamento formação complementar específica para colmatar as competências em falta por referência às definidas no perfil profissional correspondente ao CAP a que se candidatam;
- c) Tenham exercido, comprovadamente, a actividade na área das vendas por um período mínimo de três anos e tenham obtido aproveitamento no processo de avaliação previsto no n.º 14.º da presente portaria;
- d) Sejam detentores de certificados ou outros títulos emitidos no âmbito da União Europeia ou, em caso de reciprocidade de tratamento, em países terceiros que titulem competências idênticas às preconizadas nos perfis profissionais.

6.º

Candidatura ao certificado de aptidão profissional

1 — Os procedimentos relativos à apresentação das candidaturas ao CAP, nomeadamente local, prazos e documentação, devem ser estabelecidos no manual de certificação.

2 — Pode ser exigida ao candidato comprovação da actualização de competências quando o título que fundamenta a certificação, quer pela via da formação homologada quer pela via da equivalência de títulos, tiver sido emitido há mais de cinco anos.

7.º

Comprovação do exercício profissional

A comprovação do tempo de exercício profissional é feita mediante a apresentação de documento da segurança social ou das finanças complementado por declaração emitida pelas entidades empregadoras ou associações sindicais ou patronais em que esteja explicitada a respectiva profissão/categoria profissional e o correspondente tempo de exercício ou outro documento idóneo igualmente comprovativo destas informações.

8.º

Formação complementar específica

1 — Podem ter acesso à formação complementar específica os candidatos que estejam numa das seguintes situações:

- a) Não tenham obtido aproveitamento no processo de avaliação previsto no n.º 14.º da presente portaria;

- b) Sejam titulares de um dos CAP referidos no n.º 1.º ao qual corresponda o mesmo nível de qualificação;

- c) Detenham formações parciais e qualificações consideradas relevantes pela entidade certificadora.

2 — A duração da formação complementar específica e os respectivos conteúdos programáticos fundamentais devem ser organizados em função das competências detidas por cada candidato por forma a permitir a obtenção das restantes competências definidas no perfil profissional.

3 — A entidade certificadora poderá atribuir à entidade formadora, nas condições previstas no manual de certificação mencionado no n.º 4.º, competência para proceder à análise e creditação das formações parciais e qualificações já detidas pelo candidato.

9.º

Homologação de cursos de formação de qualificação inicial de técnico(a) de vendas

1 — Para efeitos de homologação, o curso de formação de qualificação inicial de técnico(a) de vendas deve ser organizado de forma a permitir a obtenção das competências definidas no perfil profissional, o que aponta para durações não inferiores a mil e duzentas horas, e respeitar as demais condições definidas no manual de certificação.

2 — Sem prejuízo do disposto no número anterior, o curso de formação de qualificação inicial de técnico(a) de vendas deve integrar uma componente teórica e uma componente prática, a desenvolver em contexto de formação e em contexto real de trabalho, ter em conta a modalidade e o contexto formativo e utilizar como orientação o seguinte referencial:

Domínio sócio-cultural:

Segurança, higiene e saúde no trabalho;
Desenvolvimento pessoal, profissional e social;
Legislação laboral e da actividade profissional;
Comunicação oral e escrita em língua portuguesa;
Comunicação oral e escrita em línguas inglesa e francesa ou outra língua estrangeira;
Informática na óptica do utilizador;

Domínio científico-tecnológico:

Caracterização do sector do comércio;
Actividade e funcionamento comercial das empresas;
Organização e comunicação na empresa e planificação, adaptação e controlo do trabalho;
Marketing;
Comunicação e promoção da venda;
Técnicas de argumentação e negociação;
Legislação comercial;
Documentação comercial;
Merchandising;
Cálculo comercial;
Características, utilização, armazenamento e conservação de produtos;
Logística;

Relacionamento interpessoal e gestão de conflitos;
Equipamentos e aplicações informáticas utilizados na área comercial.

10.º

Homologação de cursos de formação de qualificação inicial de técnico(a) comercial

1 — Para efeitos de homologação, o curso de formação de qualificação inicial de técnico(a) comercial deve ser organizado de forma a permitir a obtenção das competências definidas no perfil profissional, o que aponta para durações não inferiores a mil e duzentas horas, e respeitar as demais condições definidas no manual de certificação.

2 — Sem prejuízo do disposto no número anterior, o curso de formação de qualificação de técnico(a) comercial deve integrar uma componente teórica e uma componente prática, a desenvolver em contexto de formação e em contexto real de trabalho, ter em conta a modalidade e o contexto formativo e utilizar como orientação o seguinte referencial:

Domínio sócio-cultural:

Segurança, higiene e saúde no trabalho;
Desenvolvimento pessoal, profissional e social;
Legislação laboral e da actividade profissional;
Comunicação oral e escrita em língua portuguesa;
Comunicação oral e escrita em línguas inglesa e francesa ou outra língua estrangeira;
Informática na óptica do utilizador;

Domínio científico-tecnológico:

Caracterização do sector do comércio;
Actividade e funcionamento comercial das empresas;
Organização e comunicação na empresa e planificação, adaptação e controlo do trabalho;
Análise de mercado;
Logística — gestão de *stocks* e aprovisionamento;
Comunicação, promoção e animação do ponto de venda;
Atendimento e venda;
Relacionamento interpessoal e gestão de conflitos;
Técnicas de argumentação;
Legislação comercial;
Documentação comercial;
Equipamentos e aplicações informáticas utilizados na área comercial;
Operações de caixa;
Cálculo comercial;
Merchandising;
Características, utilização, armazenamento e conservação de produtos.

11.º

Homologação de cursos de formação de qualificação inicial de empregado(a) comercial

1 — Para efeitos de homologação, o curso de formação de qualificação inicial de empregado(a) comer-

cial deve ser organizado de forma a permitir a obtenção das competências definidas no perfil profissional, o que aponta para durações não inferiores a novecentas horas, e respeitar as demais condições definidas no manual de certificação.

2 — Sem prejuízo do disposto no número anterior, o curso de formação de qualificação inicial de empregado(a) comercial deve integrar uma componente teórica e uma componente prática, a desenvolver em contexto de formação e em contexto real de trabalho, ter em conta a modalidade e o contexto formativo e utilizar como orientação o seguinte referencial:

Domínio sócio-cultural:

Segurança, higiene e saúde no trabalho;
Desenvolvimento pessoal, profissional e social;
Legislação laboral e da actividade profissional;
Comunicação oral e escrita em língua portuguesa;
Comunicação oral e escrita em língua inglesa ou francesa;
Informática na óptica do utilizador;

Domínio científico-tecnológico:

Caracterização do sector do comércio;
Actividade e funcionamento comercial das empresas;
Organização e comunicação na empresa e planificação, adaptação e controlo do trabalho;
Gestão de *stocks* e aprovisionamento;
Comunicação, promoção e animação do ponto de venda;
Atendimento e venda;
Relacionamento interpessoal e gestão de conflitos;
Legislação comercial;
Documentação comercial;
Equipamentos e aplicações informáticas utilizados na área comercial;
Operações de caixa;
Cálculo comercial;
Organização e exposição dos produtos e ou serviços no ponto de venda;
Características, utilização, armazenamento e conservação de produtos.

12.º

Nível de qualificação

1 — Os cursos de formação profissional de técnico(a) de vendas e de técnico(a) comercial enquadram-se no nível 3 de qualificação relativo à tabela de níveis de formação da União Europeia, de acordo com a Decisão do Conselho n.º 85/368/CEE, de 16 de Julho.

2 — O curso de formação profissional de empregado(a) comercial enquadra-se no nível 2 de qualificação relativo à tabela de níveis de formação da União Europeia, de acordo com a Decisão do Conselho n.º 85/368/CEE, de 16 de Julho.

13.º

Provas de avaliação — Via da formação

1 — No final dos cursos de formação, os formandos são submetidos a provas de avaliação final, perante um

júri tripartido, de acordo com o disposto no artigo 11.º do Decreto Regulamentar n.º 68/94, de 26 de Novembro, e em conformidade com o manual de certificação.

2 — As provas de avaliação referidas no número anterior devem incluir uma prova teórico-prática, a fim de verificar se o candidato detém os conhecimentos e as competências definidos no perfil profissional de acordo com o manual de certificação.

14.º

Processo de avaliação — Via da experiência

1 — A obtenção do CAP pela via da experiência profissional está dependente da comprovação de que foram adquiridas as competências definidas no perfil profissional a cujo CAP o indivíduo se candidata.

2 — O processo de avaliação integra:

- a) Análise curricular efectuada pela entidade certificadora;
- b) Entrevista técnica aos candidatos, efectuada pela entidade certificadora ou, quando tal se justificar, pelo júri tripartido;
- c) Prova teórico-prática, perante um júri tripartido.

15.º

Validade do certificado de aptidão profissional

1 — Os CAP de técnico(a) de vendas e de técnico(a) comercial são válidos por um período de oito anos.

2 — O CAP de empregado(a) comercial é válido por um período de 10 anos.

16.º

Renovação do certificado de aptidão profissional

1 — A renovação dos CAP de técnico(a) de vendas e de técnico(a) comercial está dependente da manutenção das competências, através da actualização científica e técnica, obtida pelo preenchimento cumulativo das seguintes condições, durante o período de validade do CAP:

- a) Exercício profissional de pelo menos três anos, comprovado nos termos do n.º 7.º da presente portaria;
- b) Formação contínua de actualização considerada adequada pela entidade certificadora, através da frequência de pelo menos cento e trinta horas.

2 — A renovação do CAP de empregado(a) comercial está dependente da manutenção das competências, através da actualização científica e técnica, obtida pelo preenchimento cumulativo das seguintes condições, durante o período de validade do CAP:

- a) Exercício profissional de pelo menos três anos, comprovado nos termos do n.º 7.º da presente portaria;
- b) Formação contínua de actualização considerada adequada pela entidade certificadora, através da frequência de pelo menos cem horas.

3 — O não cumprimento das condições exigidas na alínea a) dos n.ºs 1 e 2, para efeitos de renovação do CAP, implica a frequência de formação contínua de

actualização, com a duração mínima de trinta horas e considerada adequada pela entidade certificadora.

4 — O não cumprimento da totalidade da formação necessária para a renovação do CAP prevista na alínea b) dos n.ºs 1 e 2 implica a frequência de formação contínua de actualização que permita completar a carga horária preconizada, acrescida de vinte horas e considerada adequada pela entidade certificadora.

5 — Os candidatos devem solicitar a renovação do certificado de aptidão profissional nos 90 dias anteriores à data da sua caducidade, nos termos definidos no manual de certificação.

17.º

Perfis profissionais

Os perfis profissionais referenciados no n.º 1.º e cujas normas de certificação constituem objecto da presente portaria são publicados no *Boletim do Trabalho e Emprego*, por iniciativa dos serviços competentes para o efeito.

18.º

Modelo de certificado de aptidão profissional

Os CAP de técnico(a) de vendas, de técnico(a) comercial e de empregado(a) comercial devem obedecer ao modelo de CAP que constitui o anexo do presente diploma.

19.º

Disposições transitórias

1 — Os candidatos que tenham concluído com aproveitamento cursos de formação profissional considerados adequados pela entidade certificadora ou venham a iniciá-los até um ano após a entrada em vigor da presente portaria podem solicitar a emissão do competente CAP com base no certificado relativo à formação concluída.

2 — Os candidatos à certificação de técnico(a) de vendas e de técnico(a) comercial pela via da experiência podem aceder ao CAP desde que possuam o 9.º ano de escolaridade ou equivalente e três anos de exercício profissional e tenham obtido aproveitamento no processo de avaliação previsto no n.º 14.º da presente portaria.

3 — Os candidatos à certificação de empregado(a) comercial pela via da experiência podem aceder ao CAP desde que possuam a escolaridade obrigatória ou equivalente e três anos de exercício profissional e tenham obtido aproveitamento no processo de avaliação previsto no n.º 14.º da presente portaria.

4 — Os candidatos podem solicitar a emissão do respectivo CAP, com base no disposto no n.º 1, ou candidatar-se à certificação pela via da experiência, com base no disposto nos n.ºs 2 e 3, durante um período de três anos após a entrada em vigor do presente diploma.

20.º

Entrada em vigor

A presente portaria entra em vigor decorridos 90 dias após a data da sua publicação.

Em 27 de Junho de 2003.

A Secretária de Estado da Indústria, Comércio e Serviços, *Maria do Rosário Mayoral Robles Machado Simões Ventura*. — O Secretário de Estado do Trabalho, *Luís Miguel Pais Antunes*.

ANEXO

MINISTÉRIO DA ECONOMIA MINISTÉRIO DA SEGURANÇA SOCIAL
E DO TRABALHO

SNCP
SISTEMA NACIONAL DE CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL

CERTIFICADO DE APTIDÃO PROFISSIONAL
Decreto-Lei n.º 99/97, de 23 de Maio e Decreto Regulamentar n.º 147/01, de 26 de Novembro

Certifica-se que _____
nascido em _____, natural de _____, portador do Bilhete de
Identidade n.º _____, emitido pelo Arquivo de Identificação de _____,
em _____, possui as competências necessárias ao exercício da profissão de
_____ de acordo com o definido no correspondente perfil
profissional.


DIRECÇÃO-GERAL DO COMÉRCIO E DA CONCORRÊNCIA
para a área das vendas do sector do Comércio, conforme Portaria n.º _____ de
_____ de _____ de _____

Presidente

(Assinatura)

Certificado n.º _____ Válido até _____

**MINISTÉRIO DA AGRICULTURA,
DESENVOLVIMENTO RURAL E PISCAS**

Portaria n.º 660/2003

de 30 de Julho

Pela Portaria n.º 431/94, de 29 de Junho, foi concessionada à Sociedade Agrícola do Nordeste Alentejano a zona de caça turística da Herdade de Vale Figueira e outras (processo n.º 571-DGF), situada nos municípios de Castelo de Vide e Nisa, com a área de 1839,1552 ha, válida até 28 de Maio de 2003.

Foi atempadamente requerida a sua renovação, não tendo o processo ficado concluído até ao termo da concessão.

Assim, e com fundamento no disposto no n.º 9 do artigo 44.º do Decreto-Lei n.º 227-B/2000, de 15 de Setembro, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 338/2001, de 26 de Dezembro:

Manda o Governo, pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, o seguinte:

1.º Na zona de caça turística da Herdade de Vale Figueira e outras (processo n.º 571-DGF) é suspenso o exercício da caça e das actividades de carácter venatório até à publicação da respectiva portaria de renovação, pelo prazo máximo de nove meses.

2.º A presente portaria produz efeitos a partir de 29 de Maio de 2003.

Pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, *Fernando António de Miranda Guedes Bianchi de Aguiar*, Secretário de Estado do Desenvolvimento Rural, em 24 de Maio de 2003.

Portaria n.º 661/2003

de 30 de Julho

Pela Portaria n.º 882/90, de 21 de Setembro, alterada pela Portaria n.º 596/97, de 5 de Agosto, foi concessionada à Associação de Caçadores da Freguesia de Aldeia Gavinha a zona de caça associativa (processo n.º 366-DGF) situada no município de Alenquer com uma área de 692,2630 ha, válida até 31 de Maio de 2003.

Foi atempadamente requerida a sua renovação, não tendo o processo ficado concluído até ao termo da concessão.

Assim:

Com fundamento no disposto no n.º 9 do artigo 44.º do Decreto-Lei n.º 227-B/2000, de 15 de Setembro, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 338/2001, de 26 de Dezembro:

Manda o Governo, pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, o seguinte:

1.º Na zona de caça associativa (processo n.º 366-DGF) é suspenso o exercício da caça e de actividades de carácter venatório, até à publicação da respectiva portaria de renovação, pelo prazo máximo de nove meses.

2.º A presente portaria produz efeitos a partir de 1 de Junho de 2003.

Pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, *Fernando António de Miranda Guedes Bianchi de Aguiar*, Secretário de Estado do Desenvolvimento Rural, em 25 de Maio de 2003.

Portaria n.º 662/2003

de 30 de Julho

Pela Portaria n.º 444/91, de 28 de Maio, alterada pela Portaria n.º 722/97, de 22 de Agosto, foi concessionada à Associação de Caçadores de Roliça e Pó a zona de caça associativa de Roliça e Pó (processo n.º 609-DGF), situada no município do Bombarral, com a área de 1530,0014 ha, válida até 28 de Maio de 2003.

Foi atempadamente requerida a sua renovação, não tendo o processo ficado concluído até ao termo da concessão.

Assim, e com fundamento no disposto no n.º 9 do artigo 44.º do Decreto-Lei n.º 227-B/2000, de 15 de Setembro, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 338/2001, de 26 de Dezembro:

Manda o Governo, pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, o seguinte:

1.º Na zona de caça associativa da Roliça e Pó (processo n.º 609-DGF) é suspenso o exercício da caça e de actividades de carácter venatório, até à publicação da respectiva portaria de renovação, pelo prazo máximo de nove meses.

2.º A presente portaria produz efeitos a partir de 29 de Maio de 2003.

Pelo Ministro da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas, *Fernando António de Miranda Guedes Bianchi de Aguiar*, Secretário de Estado do Desenvolvimento Rural, em 25 de Maio de 2003.