

INFA



aciab.pt

EMPRESARIAL

AGOSTO 2024 | BIMESTRAL | ANO 15 · N. 96

aciab

ALTO MINHO

50 IDEIAS DE NEGÓCIO

GREEN HUB
INCUBADORA DE EMPRESAS



P03

GREEN HUB
INCUBADORA
DE EMPRESAS

P07

50 IDEIAS DE
NEGÓCIO

P10

ENTREVISTAS
AOS ASSOCIADOS

P13

NEGÓCIO
ONLINE

P14

INCUBADORA
CONCURSO DE
IDEIAS

P15

OPINIÃO

MENSAGEM EMPRESARIAL



ANTÓNIO MARQUES CAMPOS
PRESIDENTE

COMPRE NO COMÉRCIO LOCAL

da compra, dirigir-se até ao espaço físico, ver e trocar produtos, pode ser muito mais satisfatória do que compra on-line, além disso o ambiente das lojas físicas muitas vezes é mais interativo e acolhedor, comprar no Comércio Tradicional, fortalece a economia local, criando e mantendo empregos na comunidade e fomentando o crescimento dos negócios. Tem um menor impacto ambiental, porque as compras locais reduzem a necessidade de transporte de longa distância, diminuindo a emissão de dióxido de carbono, associada ao transporte de mercadorias, paralelamente, existe maior facilidade na troca e devolução de produtos.

Os estabelecimentos comerciais são um estímulo para o Turismo, um setor de atividade em expansão e **por todas estas razões a ACIAB, apela à Compra no Comércio Local.**

Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, são concelhos com uma forte emigração e o mês de agosto é por excelência, o mês em que recebemos os nossos emigrantes, aos quais dedico uma saudação especial e votos de umas excelentes férias.

É com agrado que vejo as ruas do nosso comércio encherem-se de vida e dinamismo, demonstrando a sua satisfação ao fazer compras no nosso Comércio.

Este setor de atividade representa uma grande parte da economia dos concelhos e tem muitas vantagens, como o atendimento personalizado, a qualidade dos produtos e serviços, a experiência

A ACIAB está a desenvolver o **Projeto Acelerar o Norte**, que abrange os concelhos de Arcos de Valdevez, Ponte da Barca, Ponte de Lima, Monção e Melgaço. Podem participar todas as empresas do comércio, restauração, turismo e serviços pessoais, sociedades e empresários em nome individual. As empresas aderentes ao projeto usufruem de um voucher até 2.000 euros em serviços de transição digital. Desafiamos as empresas a concorrer a este projeto sem custos.

A **GREEN HUB – Incubadora de Empresas**, é outro projeto

da ACIAB e proporciona a Ponte da Barca e Alto Minho de uma incubadora focada no apoio a startups, novas empresas e ideias de negócio nas áreas de serviços, digital, trabalho à distância, ecologia e sustentabilidade ambiental. A GREEN HUB apoia ideias e empresas, prestando diversos serviços e reduzindo as despesas. A incubadora pretende atrair para Ponte da Barca pessoas qualificadas com ideias de negócio e promover o empreendedorismo no Alto Minho, especialmente em serviços prestados à distância. É uma oportunidade de fomentar o crescimento sustentável e rápido das empresas através da incubação, partilha de recursos e experiências. A ACIAB elaborou o artigo **"50 Ideias de Negócio"**, que é um documento de apoio aos empreendedores para desenvolver ideias de negócio.

Estes **projetos são estratégicos** e visam um desenvolvimento integrado e sustentável, potenciando capacidades e recursos, assegurando um futuro próspero para as empresas e a comunidade local.



FRANCISCO PEIXOTO ARAÚJO
VICE-PRESIDENTE

ACIAB INCENTIVA O EMPREENDEDORISMO

Índice

3
GREEN HUB
INCUBADORA
DE EMPRESAS

7
50 IDEIAS DE
NEGÓCIO

10
ENTREVISTAS
DOS ASSOCIADOS

13
NEGÓCIO
ONLINE

14
INCUBADORA
CONCURSO DE
IDEIAS

15
OPINIÃO

Instituição

aciab
associação comercial e industrial
arcos de valdevez | ponte da barca



Parceiros Institucionais



Projetos



Programas



GREEN HUB

INCUBADORA DE EMPRESAS

A GREEN HUB – Incubadora de Empresas é um projeto da ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, que dota os concelhos de Ponte da Barca, Arcos de Valdevez e o Alto Minho, de uma Incubadora de Empresas focada no apoio a startups, novas empresas e ideias de negócio, predominantemente dos serviços, das áreas digitais, trabalho à distância, ecologia e sustentabilidade ambiental.



A GREEN HUB irá apoiar ideias e empresas que queiram ser incubadas nas suas instalações, em Ponte da Barca, prestando diversos serviços de apoio e reduzindo as despesas fixas das empresas.

Esta Incubadora pretende trazer para esta região, pessoas qualificadas e com ideias de negócio, além de promover o empreendedorismo no Alto Minho, principalmente dos serviços que possam ser prestados à distância.

É uma possibilidade de fomentar o crescimento das empresas, através de processos de incubação, partilha de recursos e experiências, garantindo um crescimento sustentável e rápido das empresas.





**COZINHA TRADICIONAL
NACIONAL E INTERNACIONAL**



258 455 600



pizzariatiofredo.com

ilumina EVENTOS

Manuel Rocha
934 412 789
(Chamada para Rede Móvel Nacional)



Palcos - Iluminação - Ornamentação - Tendas - Stands - Aluguer de Grua



BJR ELETRODOMÉSTICOS
Rua Plácido de Abreu, 12/14
966 707 273



CASA AMARAL
Rua Plácido Abreu, 45
258 518 223

**PACK
DE
COMUNICAÇÃO
DA ACIAB**



FARMÁCIA ARCUENSE
Largo Conselheiro Pinto Osório, 5
258 522 384



ÓPTICA MANSO
Rua Conselheiro Pedro de Brito, 66
258 515 253



GRAFIARCOS
artes gráficas

258 515 299
966 560 499

GRAFIARCOS  

Empreendimento Sol do Vale, L J 15
4970-440 Arcos de Valdevez

**PACK
DE
COMUNICAÇÃO
DA ACIAB**



ELECTRO DOM COSTA

Empreendimento Sol do Val - Lj 35/38

258 513 288



NORBERTO GOMES TEXTÉIS LAR
R. Prof. Dr. Júlio Almeida Costa, 44
258 516 359



LOJA E ARMAZÉM

Rua Campo da Feira, 192 - GUILHADESES
4970-486 ARCOS DE VALDEVEZ

+351 258 513 256 | +351 966 904 854

LOJA E ARMAZÉM

Zona Industrial de Padreiro, 790 | 4970 - 500 ARCOS DE VALDEVEZ

+351 258 742 201 | +351 932 010 250

LOJA

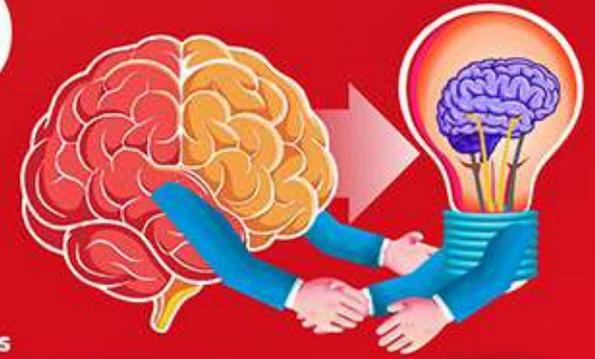
Praça D. Manuel I | S. Paio | 4970-595 ARCOS DE VALDEVEZ

+351 967 816 291

gessosibericos.pt
websales@gessosibericos.pt

50 IDEIAS DE NEGÓCIO

GREEN
INCUBADORA
EMPRESAS HUB



O PAPEL DA ACIAB E AS IDEIAS DE NEGÓCIO

A ACIAB - Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca é uma instituição fundamental no apoio aos empresários. Com uma lista de 50 ideias de negócios inovadores, a ACIAB oferece orientação e recursos para transformar essas ideias em negócios de sucesso. Facilitando o acesso a financiamentos e networking, a associação promove as tendências no mercado português.

O objetivo da ACIAB, ao elaborar esta lista de negócios, é proporcionar aos jovens, aos empreendedores e ao público em geral, um conjunto de ideias válidas que possam contribuir para alargar conhecimentos e horizontes e impulsionar o crescimento económico da região.

O Alto Minho é uma região repleta de potencial para empreendedores criativos e visionários. Com um mercado em constante evolução, as oportunidades para iniciar um negócio inovador são vastas e diversas. Se está à procura de inspiração para seu próximo negócio, esta lista com 50 ideias de negócios é um ponto de partida ideal. Cada sugestão foi cuidadosamente selecionada, para refletir as tendências atuais e as necessidades do mercado português. Desde o turismo rural até a produção de cerveja artesanal, passando por lojas de produtos sustentáveis e serviços de consultoria, há opções para todos os perfis de empreendedores.

O potencial é ilimitado, e com dedicação e inovação, podemos transformar qualquer uma das ideias em um negócio próspero. Não perca a oportunidade de contribuir para o crescimento económico da região e realizar os seus sonhos empreendedores. Comece hoje a planear o futuro e faça parte da comunidade empresarial do Alto Minho.

Nos negócios apresentados, o intervalo de valores mencionado é baseado numa pesquisa e análise de vários sectores económicos, podendo variar conforme o investimento de cada empreendedor.

CONHEÇA ALGUMAS IDEIAS CRIATIVAS QUE PREPARAMOS PARA SE TORNAR NUM EMPREENDEDOR!

PRODUÇÃO DE MEL - Criação de abelhas para produção de mel para venda local e exportação
Custos Iniciais: 2.000€ - 10.000€ (incluindo colmeias, equipamentos de apicultura, marketing, ...)

ESTÚDIO DE DANÇA FITNESS - Ministras aulas de dança fitness para todas as idades.
Custos Iniciais: 3.000€ - 10.000€ (incluindo aluguer, equipamentos de som, decoração, ...)

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE - Serviços de contabilidade e consultoria financeira.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (incluindo computador, software, aluguer de espaço, marketing, ...)

ESCOLA DE LÍNGUAS - Disponibilizar aulas de línguas para estudantes / indivíduos de todas as idades
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (incluindo aluguer, materiais didáticos, marketing, ...)

ESCRITÓRIO DE ASSESSORIA JURÍDICA - Prestar serviços jurídicos e representação legal.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (incluindo software, aluguer de espaço, ...)

ESTÚDIO DE TATUAGEM/PIERCING - Estabelecimento especializado em criar e aplicar tatuagens e piercings no corpo.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (incluindo equipamentos, aluguer de espaço, material de esterilização, ...)

FLORICULTURA - Flores e arranjos florais.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (espaço, stock inicial, decoração, marketing, ...)

PET SHOP/PRODUTOS ANIMAIS - Produtos e oferecer serviços de cuidados para animais de estimação.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (espaço, equipamentos, marketing, ...)

ESPAÇO COWORKING - Ambiente de trabalho partilhado onde profissionais independentes, freelancers e pequenas empresas podem alugar espaço de trabalho e usufruir de infraestrutura comum, promovendo colaboração e networking.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (espaço, mobiliário, marketing, rede informática, ...)

DESIGN GRÁFICO - Serviços de design para empresas e indivíduos.
Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (software, equipamentos, marketing, ...)

TURISMO RURAL - Gerir espaço de turismo rural ou organizar atividades turísticas em áreas rurais.
Custos Iniciais: 5.000€ - 50.000€ (Inclui comprar ou alugar propriedade, decoração e marketing digital, ...)

CATERING E EVENTOS - Serviços de catering para eventos, casamentos, festas e conferências.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (incluindo equipamentos de cozinha, veículos para transporte, marketing, ...)

AGÊNCIA DE MARKETING DIGITAL - Serviços de marketing digital para empresas locais e internacionais.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (incluindo desenvolvimento do site, software, marketing, ...)

LOJA DE PRODUTOS ORGÂNICOS - Produtos orgânicos e saudáveis, em loja física ou online.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (incluindo aluguer, stock inicial, decoração, marketing)

AGÊNCIA DE VIAGENS ESPECIALIZADA - Packs turísticos específicos, passeios gastronómicos, serviços à medida do cliente.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (incluindo licenças, desenvolvimento do site, marketing, ...)

CONSULTORIA DE NUTRIÇÃO E BEM-ESTAR - Aconselhamento individual sobre dieta, exercício e estilo de vida saudável.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (incluindo formação, marketing, software de gestão).

LOJA DE SEX SHOP - Produtos eróticos e acessórios íntimos voltados para o prazer sexual e a saúde sexual dos clientes.

Custos Iniciais: 5.000€ - 10.000€ (espaço, stock inicial, licença, marketing, ...)

EMPRESA DE LIMPEZA - Prestar serviços de limpeza, parte residencial e parte empresas.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (incluindo equipamentos de limpeza, marketing e veículo de transporte).

PRODUÇÃO DE CERVEJA ARTESANAL - Criar cervejas únicas e artesanais, aproveitando os ingredientes locais.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (equipamentos de produção, licenças, marketing, ...)

SALÃO DE BELEZA/BARBEARIA - Serviços de cuidados pessoais, como cortes de cabelo e tratamentos estéticos.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (incluindo aluguer, equipamentos, decoração e material, ...).

EMPRESA DE JARDINAGEM - Serviços de limpeza e manutenção de jardins.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (ferramentas, veículos, marketing, ...)

SERVIÇO DE CONSULTORIA EM SEGURANÇA CIBERNÉTICA - Ajudar as empresas a proteger, sistemas, dados contra ameaças online.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (software, marketing, licenças, ...).

PRODUTOS DE AROMATERAPIA E TERAPIAS ALTERNATIVAS - Óleos essenciais, velas aromáticas, aromaterapia e terapias holísticas.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (espaço, stock inicial, decoração, marketing, ...)

LOJA DE PRODUTOS LOCAIS - Espaço de produtos locais, fumeiro, queijos, vinhos, doces e artesanato.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (espaço, stock inicial, decoração, marketing, ...)

LOJA DE PRODUTOS DE AGRÍCOLAS - Produtos e equipamentos para uso agrícola.

Custos Iniciais: 5.000€ - 15.000€ (espaço, stock, decoração, licenças, ...)

LOJA DE FOTOGRAFIA - Oferecer serviços fotográficos, capturando momentos especiais.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (incluindo equipamentos fotográficos, aluguer de espaço, marketing).

PRODUÇÃO DE GELADOS ARTESANAIS - Sorvetes e gelados gourmet com ingredientes frescos e locais.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (incluindo equipamentos, stock inicial, marketing e aluguer).

CONSULTORIA DE ENGENHARIA - Fornecer serviços de engenharia civil, elétrica ou mecânica.

Custos Iniciais: 5.000€ - 20.000€ (equipamentos, aluguer de espaço, licenças e programas).

LOJA DE ROUPAS - Roupas e acessórios de moda.

Custos Iniciais: 10.000€ - 20.000€ (espaço, stock inicial, decoração, software, ...).

LOJA DE BRINQUEDOS - Brinquedos e jogos didáticos para crianças.

Custos Iniciais: 10.000€ - 20.000€ (incluindo aluguer, stock inicial, decoração).

LOJA DE PRODUTOS DE BELEZA NATURAIS - Cosméticos e produtos de cuidados pessoais feitos c/ ingredientes naturais e orgânicos.

Custos Iniciais: 10.000€ - 20.000€ (espaço, stock inicial, decoração, marketing, ...)

LOJA DE ELETRODOMÉSTICOS - Eletrodomésticos para uso residencial e/ou empresarial

Custos Iniciais: 10.000€ - 30.000€ (espaço, estoque inicial, decoração).



LOJA DE PRODUTOS CLEAN - Produtos ecológicos, sustentáveis, reutilizáveis, biodegradáveis e produtos de limpeza naturais.

Custos Iniciais: 10.000€ - 25.000€ (espaço, stock inicial, licenças, decoração, marketing, ...)

LOJA DE ROUPA VINTAGE - Peças de vestuário e acessórios de moda de estilos e tendências passadas, com um toque único e retrô.

Custos Iniciais: 10.000€ - 30.000€ (incluindo aluguer, stock inicial, decoração).

PRODUÇÃO DE CHARCUTARIA - Fabrico artesanal de enchidos, aproveitando os recursos locais.

Custos Iniciais: 10.000€ - 30.000€ (incluindo equipamentos, licenças, marketing).

CRIAÇÃO DE ANIMAIS - Criação de gado, aves ou outros animais para produção de carne, ovos, leite, e outros fins

Custos Iniciais: 10.000€ - 30.000€ (incluindo aquisição de animais, infraestrutura, alimentação, marketing, ...)

CAFÉ/PADARIA COM PRODUTOS ARTESANAIS - Café /Padaria que confeciona produtos artesanais.

Custos Iniciais: 15.000€ - 30.000€ (espaço, equipamentos, decoração, marketing, ...)

EMPRESA DE SEGURANÇA - Fornecer serviços de segurança privada para empresas e residências.

Custos Iniciais: 10.000€ - 50.000€ (incluindo equipamentos de segurança, licenças, marketing).

EMPRESA DE INSTALAÇÃO DE PAINÉIS SOLARES/FOTOVOLTAICOS - Painéis solares/fotovoltaicos p/ aproveitamento da energia solar.

Custos Iniciais: 10.000€ - 50.000€ (incluindo equipamentos, licenças, marketing)

EMPRESA DE CONSTRUÇÃO - Construir, restaurar e reformar imóveis residenciais, comerciais, industriais.

Custos Iniciais: 10.000€ - 50.000€ (incluindo equipamentos, licenças, veículos, materiais, seguros ...)

CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS - Comercializar veículos novos e usados.

Custos Iniciais: 10.000€ - 50.000€ (incluindo aluguer, viaturas, licenças, marketing, ...)

CONSULTÓRIO DE MEDICINA DENTÁRIA - Oferecer serviços odontológicos e tratamentos dentários.

Custos Iniciais: 10.000€ - 50.000€ (incluindo equipamentos odontológicos, aluguer, licenças).

LOJA DE FERRAGENS - Ferramentas e materiais multiuso

Custos Iniciais: 20.000€ - 30.000€ (espaço, stocks, decoração, marketing, ...)

LOJA DE MÓVEIS - Mobiliário para casa e escritório.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (incluindo aluguer, stock inicial, decoração).

PRODUÇÃO DE VINHO - Investir em vinhas e produção de vinho, em pequena escala.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (espaço, vinhas, equipamentos, licenças, marketing, ...)

PARAFARMÁCIA - Vender medicamentos e produtos de saúde, sem receita.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (espaço, stock, licenças, marketing, ...)

LAVANDARIA - Prestar serviços de lavagem de roupas e limpeza a seco.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (espaço, equipamentos, produtos, marketing, ...)

CENTRO DE ESTÉTICA/SPA - Tratamentos de beleza e relaxamento.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (incluindo aluguer, equipamentos, decoração)

OFICINA MECÂNICA - Reparação e manutenção de veículos.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (espaço, equipamentos, licenças, material, marketing, ...)

TRANSPORTADORA/LOGÍSTICA - Fornecer serviços de transporte e logística para empresas.

Custos Iniciais: 20.000€ - 50.000€ (espaço, veículos, armazéns, licenças, marketing, ...)

LOJA DE JÓIAS/RELOJOARIA - Vender joias e relógios

Custos Iniciais: 30.000€ - 50.000€ (espaço, stock, segurança, decoração, marketing, licenças, ...)

AGÊNCIA IMOBILIÁRIA - Intermediação - compra, venda, aluguer, administração de imóveis, consultoria, avaliação e marketing.

Custo Inicial: 5.000€ - 10.000€ (espaço comercial, licenças, marketing, ...)

LOJA DE SERVIÇOS EXOTÉRICOS - Serviço de Cartomancia, Reiki, Feng-Shui, Cristais, Mesa Radiônica

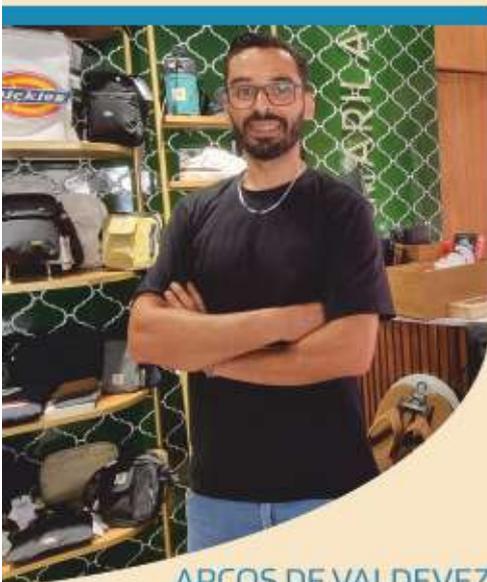
Custos Inicial: 5.000€ - 10.000€ (espaço, licença, material, marketing, ...)

LIMPEZA FLORESTAL - Limpeza e manutenção florestal, prevenção de incêndios ou quedas de arvores e rentabilização dos terrenos.

Custo Inicial: 5.000€ - 10.000€ (máquinas, licenças, equipamentos, ...)

ENTREVISTA AOS ASSOCIADOS

A ACIAB tem como mote o reconhecimento e a identificação de iniciativas de sucesso, cujo o âmbito é a promoção ao Associado, divulgando as empresas, negócios, serviços e



ARCOS DE VALDEVEZ

MARILANA STORE RUI CERDEIRA

965 890 637

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

O balanço é muito bom. Temos tido uma excelente aceitação e as coisas estão a correr bem. Nós estamos atentos às tendências e às novas marcas diferenciadas. Procuramos marcas conceituadas, uma vez que também já trabalhamos com marcas conhecidas em todo o mundo. Desde a nossa abertura, estamos a trabalhar com três marcas diferentes e muito conhecidas e a perspetiva é essa: estarmos atentos ao mercado. Temos propostas de novas marcas e se tudo correr bem como esperamos, vamos ter novidades já na próxima coleção.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

A atenção e perspicácia de forma a acompanhar as novas tendências. Estamos seguros quanto ao mercado, trabalhamos com a nossa vila e com as vilas e com as vilas vizinhas. Temos de ter em conta o meio onde estamos inseridos. Não nos podemos acomodar porque só trabalhamos com determinadas marcas. Nós temos de as publicitar, porque cada uma tem um conceito diferente.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Todos nós, empresários temos as nossas vertentes e todos queremos que as nossas empresas singrem. Temos um parceiro importante que é a ACIAB e que é fundamental para o nosso crescimento e por isso temos de aproveitar os meios que a ACIAB nos dispõe. Todos nós devíamos associar-nos uns aos outros, deve existir comunicação entre empresas e empresários, porque todos fazemos parte de um mercado global.



ARCOS DE VALDEVEZ

TERESA DECOR TERESA ROCHA

258 119 421

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

O balanço que faço até agora é positivo. Se nos dedicarmos ao negócio, se modernizarmos, variarmos e se formos amigos do cliente, e lhe tentarmos dar aquilo que ele procura, ele vai sentir-se obviamente satisfeito connosco. Desde que me estabeleci como empresária, em 2016, as coisas têm corrido muito bem. Quanto ao futuro e com a chegada dos nossos queridos emigrantes, espero que o segundo semestre de 2024, traga ainda mais dinamismo ao meu negócio.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

Em primeiro lugar o atendimento ao público. Considero que esse é um dom que tenho comigo. Gosto de atender bem, gosto de agradar aos meus clientes e lhes oferecer aquilo que eles procuram. Gosto de ser simpática ao balcão e ter artigos de qualidade e para todos os tipos de carteira. Considero ser também muito importante dinamizar as minhas montras.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Uma mensagem de dinamismo. Devemos sempre tentar agradar aos nossos clientes e tentarmos estar sempre disponíveis para eles, porque os nossos clientes são a razão da nossa existência.



ARCOS DE VALDEVEZ

IZZY SERVICES MARCO AMORIM

258 074 888

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

Olá a todos, gostaria de começar por agradecer à ACIAB por esta oportunidade. E para responder à sua pergunta diria que o balanço é claramente positivo. Os arcuenses acolheram muito bem este negócio, cujo principal objetivo é prestar um serviço de qualidade e eficiente à nossa comunidade. O futuro é difícil de antecipar, contudo, prevejo um crescimento continuado e sustentado, sempre com o objetivo de prestar o melhor serviço, pois quantidade ou dimensão não são sinónimos de qualidade.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

Considero-me uma pessoa de bom trato, disponível, resiliente e que tenta todos os dias, melhorar o seu negócio.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Para aqueles que ainda não começaram, o melhor conselho que posso dar é não ter medo de arriscar e dar o primeiro passo. Para os que já começaram, mas ainda estão no início, como eu, digo-vos para não desistirem por muitas que sejam as dificuldades. Por último, quero aproveitar para agradecer novamente a todos as pessoas que nos visitam, pela oportunidade e confiança, e esperamos ver-vos novamente.

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

produtos, atividades que promovam o empreendedorismo e inovação. Para esta edição do Infoempresarial, convidamos os seguintes Associados a apresentar os seus negócios.

258 521 914

DF - DESIGN E PUBLICIDADE FERNANDA BARROS

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

O balanço tem sido muito positivo. Estava com um pouco de receio, visto que tivemos uma mudança enorme. Após 19 anos de existência em Arcos de Valdevez, mudamos a sede para Ponte da Barca, no Parque empresarial de Rodo. Estou muito feliz. Fui muito bem acolhida em Ponte da Barca pelos meus clientes, que já o eram em Arcos de Valdevez. Ajudaram-me a crescer nesta minha viagem, continuam fiéis a nós e tenho tido muitas felicitações por este novo espaço. A DF é uma empresa em expansão e trabalha muito com o mercado internacional, principalmente com França, na cidade de Bordéus onde temos uma filial na Zona Industrial de Latresne, mas também trabalhamos com a Suíça e Alemanha.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

Possuímos a confiança que os nossos clientes têm em nós e para isso acontecer, o fundamental é existir transparência. Devemos ser transparentes e aconselhar sempre os nossos clientes para seguirem o bom caminho. Se apostarmos na qualidade dos nossos serviços e no profissionalismo, os clientes acabam por se entregar e nos dar toda a confiança para executarmos todos os trabalhos. Essa imagem vai sendo passada de boca em boca e é aí que marcamos a diferença.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

A mensagem vai no sentido de não deixarmos de acreditar nos nossos sonhos, ir atrás deles, acreditar e lutar por eles. Acho que com esforço, dedicação e muito empenho, todos os sonhos se podem tornar realidade, acreditando. No meu caso, é graças aos meus clientes que eu consigo ter este sucesso, por toda a confiança que depositam em mim. As nossas novas instalações em Ponte da Barca foram um sonho que se tornou realidade.



Ponte da Barca

258 106 028

VARELA - CHURRASQUEIRA & HAMBURGUERIA CARLOS MARQUES

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

Nestes primeiros oito meses de atividade, o balanço é positivo, somos uma nova gerência com "sangue novo", gente jovem e dinâmica. Estamos integrados numa zona da vila de Ponte da Barca que é bastante central. Fazia falta algo deste género porque nesta zona há pouca atividade em termos de restauração. Os restaurantes que existem servem diárias, nós funcionamos como churrasqueira e hamburgueria. Consideramos o nosso conceito diferente.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

Como empresário, destaco a qualidade. Devemos sempre primar pela qualidade, tanto na confeção como no serviço prestado. A higiene é para nós, algo muito importante neste negócio. Temos produtos de primeira qualidade como carnes maturadas, temos peixe de excelência como polvo, salmão e bacalhau de alta qualidade e temos também o nosso frango no churrasco que toda a gente gosta. Acima de tudo, o que nos leva a catapultar a nossa empresa é a qualidade na confeção.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Quem desejar uma refeição bem confeccionada num espaço calmo e rústico, mas ao mesmo tempo moderno, nós somos a solução ideal. Temos um fantástico espaço de restauração, muito acolhedor para receber famílias ou grupos de pessoas e também temos acessos para pessoas com limitações motoras. Quem gosta de boa comida, com boa carne, bom peixe e bom vinho, deve vir aqui ao Varela porque vai ficar satisfeito.



Ponte da Barca

966 842 885

ATELIER BEIJA FLOR CARINA AMORIM

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO E QUAIS AS PERSPETIVAS DE FUTURO?

Faço um balanço positivo, ao longo destes dois anos existiu um crescimento sustentável, sempre aprendendo com as adversidades e dessa forma evoluindo. O feedback dos nossos clientes é o mais importante e esse é positivo. Para o futuro, existe espaço para melhorias e crescimento, principalmente na experiência de compra online. Quero chegar a mais pessoas de forma rápida e eficiente.

QUE CARACTERÍSTICAS CONSIDERA TER, ENQUANTO EMPRESÁRIO, PARA O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO?

Capacidade de tomar decisões rápidas e assertivas, mesmo em situações de incerteza. Resiliência, saber lidar com os altos e baixos do mundo dos negócios e ser capaz de me adaptar rapidamente a novas circunstâncias. Ética e transparência, agir com integridade e ética em todas as interações com clientes e parceiros de negócios. Estas são algumas das características que considero ter para o sucesso do meu negócio como empresária. Para além disso, considero importante estar sempre em busca de novas habilidades e competências para me manter relevante e bem sucedida no mercado.

QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, EM PARTICULAR E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Acredito firmemente no poder da inovação, da resiliência e do trabalho em equipa. Cada desafio que enfrentamos é uma oportunidade de crescimento e aprendizagem.

Não subestimem o impacto das pequenas ações diárias. Mantenham-se fiéis aos vossos valores e visão de negócio, pois são eles que vão dar a direção nesta jornada. Juntos, podemos fortalecer a economia local, promover o desenvolvimento sustentável e criar oportunidades de crescimento para todos. Lembrem-se sempre: "o sucesso é uma maratona, não uma corrida de velocidade."



Ponte da Barca

COIMAS QUAIS SÃO AS REGRAS E VALOR

A forma e a obrigatoriedade de indicação de preços dos bens e serviços colocados à disposição do consumidor no mercado é regulada pelo Dec. Lei – nº 138/90, de 26 de abril, com as alterações introduzidas pelo Dec. Lei – nº 162/99, de 13 de maio.

Nos termos do diploma anteriormente referido, "...os bens expostos em montras ou vitrinas, visíveis pelo público do exterior do estabelecimento, devem ser objeto de uma marcação complementar, quando as respetivas etiquetas não sejam perfeitamente visíveis".

ALGUMAS DAS REGRAS QUE DEVEM SER OBSERVADAS:

Todos os bens destinados à venda a retalho devem exibir o respetivo preço de venda ao consumidor (preço total incluídas todas as taxas e impostos);

Os géneros alimentícios e os produtos não alimentares postos à disposição do consumidor devem conter também o preço por unidade de medida;

Nos produtos vendidos a granel apenas deverá ser indicado o preço por unidade de medida.

A obrigatoriedade da indicação dos preços não se aplica:

- Aos géneros alimentícios e produtos não alimentares adquiridos para utilização numa atividade profissional ou comercial;
- Aos géneros alimentícios e produtos não alimentares fornecidos por ocasião de uma prestação de serviços;
- Aos géneros alimentícios e produtos não alimentares vendidos diretamente de particular a particular;
- Aos géneros alimentícios vendidos nos locais de produção agrícola;
- Aos produtos não alimentares vendidos em hasta pública;
- Aos objetos de arte e antiguidades.

FORMAS DE INDICAÇÃO DOS PREÇOS

O preço de venda e o preço por unidade de medida devem ser indicados em dígitos, de modo visível, inequívoco, fácil e perfeitamente legível, através de:

- Etiquetas
- Letreiros
- Listas (só podem ser usadas quando se torne materialmente impossível o uso das etiquetas ou letreiros ou como meio complementar de marcação).

A indicação do preço deve ser feita na proximidade do respetivo bem ou no local em que a prestação do serviço é proposta ao público, de modo a não suscitar qualquer dúvida ao consumidor.

MONTRAS OU VITRINES

Os bens expostos em montras ou vitrines, visíveis pelo público do exterior ou interior do estabelecimento, devem conter uma marcação complementar quando as respetivas etiquetas não sejam perfeitamente visíveis.

Estão dispensados da indicação de preços os produtos expostos em montras ou vitrines afastadas dos estabelecimentos, colocadas em lugares públicos e com carácter meramente publicitário.

INDICAÇÃO DO PREÇO DOS SERVIÇOS

Os preços de toda a prestação de serviços, seja qual for a sua natureza, devem constar de listas ou cartazes afixados, de forma visível, no lugar onde os serviços são propostos ou prestados ao consumidor.

Nos serviços prestados à hora, à percentagem, à tarefa ou segundo qualquer outro critério, os preços devem ser sempre indicados com referência ao critério utilizado. Havendo taxas de deslocação ou outras previamente estabelecidas, devem as mesmas ser indicadas especificamente.

VALOR DAS COIMAS

A não afixação dos preços constitui infração de natureza contraordenacional, que é punível, nos termos do Decreto-Lei já referido, com coimas de 249,40 a 3.740,98 euros, no caso de pessoal singular e de 2.493,99 a 29.927,87 euros, no caso de pessoa coletiva.

AFIXAÇÃO DE PREÇOS



NEGÓCIO ONLINE

COMO SE PROCESSA

Está a pensar em desenvolver um site para a sua empresa?

A ACIAB poderá ajudar de forma fácil e simples.

Explore todas as opções e veja quais os passos a dar, para que tenha a sua empresa online.

A ESCOLHA DE DOMÍNIO

Procure um domínio que tenha logo à partida, o nome da empresa, produto ou serviço que pretende divulgar. Deverá ser um domínio o mais curto possível e fácil de memorizar. Existem inúmeros aspetos que tem de ter em conta, pelo que lhe oferecemos algumas dicas:

- Memorizável
- Curto short
- Fácil de dizer
- Evitar hífen
- Evitar nomes de marcas registadas
- Incluir palavras chave relevantes
- Na escolha do domínio, todos os aspetos que abordamos devem ser considerados, pois deles depende o sucesso do seu negócio online.

A ESCOLHA DE ALOJAMENTO

Determine as suas necessidades.

Ao escolher o alojamento para o seu site, pense um pouco mais além, tente manter o futuro em mente e decidir em conformidade.

Compare as características

Compare as principais características ao nível de espaço, largura de banda, ferramentas de Segurança e sistema operativo.

Escolher o tipo de alojamento

Existem três tipos gerais de servidores oferecidos por empresas de alojamento web: servidores partilhados, virtuais e dedicados.

DESENVOLVIMENTO DO SITE

Planeamento O planeamento é das etapas mais importantes, veja sites concorrentes e análise funcionalidades. O planeamento irá permitir definir a estrutura principal do seu projeto

Desenvolvimento

A Criação de um site inclui desenvolvimento e programação à medida das necessidades da sua empresa. A ACIAB tem uma equipa de profissionais competentes que o irão ajudar.

DESIGN

A ACIAB desenvolve o design do seu site de forma apelativa e dinâmica. Criamos um design atual e cuidado, seguindo as principais tendências, pois sabemos que o primeiro impacto será o primeiro passo para a captação de clientes.

SITE ONLINE

A Colocação do seu site online será efetuada depois de um conjunto de testes de performance e usabilidade por parte da equipa da ACIAB. Após todos os testes efetuados o seu site estará online para o sucesso da sua empresa!

Informação mais detalhada, contactos da ACIAB.

aciab@aciab.pt

258 521 473 / 258 454 524



GREEN HUB – INCUBADORA DE EMPRESAS

SESSÃO DE APRESENTAÇÃO DO CONCURSO DE IDEIAS

Decorreu, no dia 4 de julho, às 15h00, na ACIAB Ponte da Barca, uma reunião da CDE – Comissão de Desenvolvimento do Empreendedor da Green HUB – Incubadora de Empresas.

A Comissão de Desenvolvimento do Empreendedor da Green HUB – Incubadora de Empresas, é constituída por 9 membros, a ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, CEVAL – Confederação Empresarial do Alto Minho, IPVC – Instituto Politécnico de Viana do Castelo, CITin – Centro de Interface Tecnológico Industrial, Banco Montepio e as empresas “Almeida & Sarmiento, Lda.”, “Torrefacção Arcuense, Lda.”, “Monteiro & Gonçalves da Silva, Lda.” e pelo Coordenador da Green HUB. A CDE é responsável por apoiar o funcionamento da Green HUB – Incubadora de Empresas, assim como dar pareceres e orientações, tendo em conta o desenvolvimento da região e do ecossistema empresarial, promover o empreendedorismo, o dinamismo económico e o desenvolvimento e a inovação. Outro dos objetivos desta incubadora, consiste em trazer para Ponte da Barca, pessoas qualificadas e com ideias de negócio, promover o empreendedorismo do Alto Minho e consequentemente estabelecer novas formas de negócio na região.

AACIAB dispõe de um espaço propício, nas instalações de Ponte da Barca, para o funcionamento dos trabalhos das empresas que queiram ser incubadas, prestando diversos serviços de apoio, reduzindo, as despesas fixas das empresas. Neste sentido, foi produzido e apresentado um documento com 50 Ideias de Negócio, com o intuito de proporcionar aos empreendedores ideias criativas e contributos para o alavancar de novos projetos e se tornar num empreendedor.



SEMINÁRIO

A "PREVENÇÃO DOS ACIDENTES DE TRABALHO»

Realizou-se no dia 27 de junho, pelas 9h00, no Auditório da Casa das Artes de Arcos de Valdevez, o Seminário "Prevenção dos Acidentes de Trabalho", inserido na Campanha Europeia de Prevenção dos Acidentes de Trabalho, organizado numa parceria da ACT – Autoridade para as Condições do Trabalho, ACIAB e Município de Arcos de Valdevez.

Este seminário teve como objetivo sensibilizar as empresas participantes para a redução dos índices de sinistralidade laboral nas micro, pequenas e médias empresas, especialmente dos setores que apresentam mais incidentes, como construção civil, agricultura e exploração florestal. Foram abordados temas relevantes, direcionados às empresas e entidades participantes, sobre as melhores práticas e medidas de segurança a implementar para evitar acidentes de trabalho.

No âmbito da implementação da Estratégia Europeia de Segurança e Saúde no Trabalho, está a decorrer a Campanha Europeia de Prevenção dos Acidentes de Trabalho 2024 e que está a ser coordenada em Portugal pela ACT.



CÓDIGO DO TRABALHO

REGIME DE FALTAS

Arcos de Valdevez, 09-07-2024

O regime de faltas ou ausências ao trabalho está previsto numa secção do Código do Trabalho, designadamente nos artigos 248º a 257º.

Segundo o artigo 248º "Considera-se falta a ausência de trabalhador do local em que devia desempenhar a actividade durante o período normal de trabalho diário". E, conforme previsto no mesmo artigo 248º, sempre que se verifiquem ausências do trabalhador por períodos inferiores ao período normal de trabalho, os respectivos tempos são adicionados para determinação da falta.

Todos sabemos que as faltas ao trabalho acontecem e os trabalhadores faltam pelas mais diversas razões: porque se sentem cansados ou desmotivados; porque têm horários incompatíveis com o cumprimento de responsabilidades pessoais e familiares; por sua causa ou por causa da empresa. Há de facto razões que levam os trabalhadores a faltar: apoios e assistência à família, ansiedade, depressão, burnout, luto, stress, falta de motivação (condições de trabalho, salário, etc.), assédio, doença, acidente, entre outras.

Deixo aqui alguns apontamentos relativamente ao que a lei diz sobre este tema e que garantam uma gestão equilibrada dos trabalhadores, sempre com bom senso e sem prejuízo para os negócios das empresas.

As faltas ao trabalho, sejam faltas justificadas ou faltas injustificadas, geram sempre desequilíbrio na produtividade e na organização das empresas. Além do mais, as faltas ao trabalho podem originar consequências para a empresa e para o trabalhador, sendo este o principal desafio para a gestão de qualquer negócio. E mais cedo ou mais tarde, o empreendedor notará no seu negócio os custos associados à ausência do trabalhador. Em boa verdade, para além de causar transtorno à empresa, faltar ao trabalho também traz consequências ao trabalhador.

Para evitar tudo isto convém ter em atenção o artigo 351º sobre a noção de justa causa de despedimento. A lei começa por referir que "Constitui justa causa de despedimento o comportamento culposo do trabalhador que, pela sua gravidade e consequências, torne imediata e praticamente impossível a subsistência da relação de trabalho."

Constituem, nomeadamente, justa causa de despedimento os seguintes comportamentos do trabalhador:

- ▶ Faltar injustificadamente ao trabalho 5 dias seguidos ou 10 dias interpolados, em cada ano civil, sem justificação atendível.
- ▶ Desobediência ilegítima às ordens dadas pelos seus superiores
- ▶ Violar direitos e garantias de outros trabalhadores da empresa
- ▶ Provocar de modo repetitivo conflitos com trabalhadores da empresa
- ▶ Desinteresse repetido pelo cumprimento, de obrigações inerentes ao exercício do cargo ou posto de trabalho a que está afecto
- ▶ Lesar interesses patrimoniais sérios da empresa
- ▶ Prestar falsas declarações relativas à justificação de faltas
- ▶ Não obedecer às regras de segurança e saúde no trabalho
- ▶ Praticar, no âmbito da empresa, actos de violências físicas, injúrias ou outras ofensas sobre trabalhador da empresa ou elemento dos corpos sociais
- ▶ Reduções anormais de produtividade.

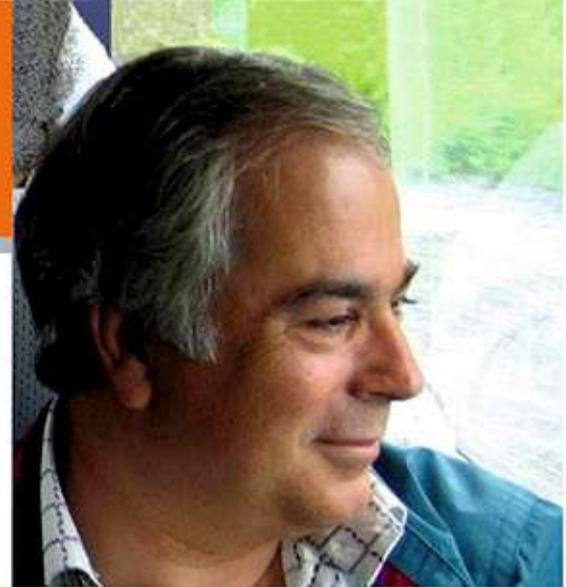
Quanto à comunicação de ausência ao trabalho o artigo 253º é claro. A ausência, quando previsível, é comunicada ao empregador, com a antecedência mínima de cinco dias, acompanhada da indicação do motivo justificativo e caso esta antecedência não possa ser respeitada, seja por a ausência não ser previsível com a antecedência de cinco dias, então a comunicação ao empregador é feita logo que possível. Se se tratar de candidato a cargo público durante o período legal da campanha eleitoral a comunicação é efectuada com a antecedência mínima de quarenta e oito horas.

Se não for cumprido o estipulado neste artigo 253º, a ausência é injustificada.

Então é importante ter em atenção o estipulado no artigo 256º quanto aos efeitos das faltas injustificadas. Desde logo, porque "A falta injustificada constitui violação do dever de assiduidade e determina perda da retribuição correspondente ao período de ausência, que não é contado na antiguidade do trabalhador."

Por isso, chama-se à atenção que a falta injustificada a um ou meio período normal de trabalho diário, imediatamente anterior ou posterior a dia ou meio-dia de descanso ou a feriado, constitui infracção grave. E neste caso, o período de ausência a considerar para efeitos da perda de retribuição abrange os dias ou meios-dias de descanso ou feriados imediatamente anteriores ou posteriores ao dia de falta. Isto é e a título de exemplo, se o trabalhador faltar à 6ª ou 2ª feira, sendo os dias de descanso sábado e domingo, para além de ser uma infracção grave que cumulativamente pode originar o despedimento, a entidade patronal deve descontar-lhe no salário também o sábado e o domingo, além da falta de 6ª feira ou 2ª feira.

E finalmente, no caso de apresentação de trabalhador ao trabalho com atraso injustificado, se este for superior a 60 minutos e para início do trabalho diário, o empregador pode não aceitar a prestação de trabalho durante todo o período normal de trabalho. Se o atraso for superior a 30 minutos, o empregador pode não aceitar a prestação de trabalho durante essa parte do período normal de trabalho.



Agostinho Boalhosa de Freitas
Consultor | Formador

SEJA
ASSOCIADO
DA
ACIAB



Beneficie de **Vantagens** em ser **SÓCIO** da ACIAB
Damos apoio personalizado à sua empresa, fazendo-se sócio da ACIAB.

PONTE DA BARCA

Rua Dr. Carlos Araújo, nº 9 - 1º
4980 631 Ponte da Barca

Telefone: (+351) 258 454 524 (chamada p/ rede fixa nacional)

Telemóvel: (+351) 962 140 714 (chamada p/a rede móvel nacional)

www.aciab.pt

ARCOS DE VALDEVEZ

Rua General Norton de Matos, nº 10, 1º
4970-460 Arcos de Valdevez

(+351) 258 521 473 (chamada p/ rede fixa nacional)

+351) 962 140 714 (chamada p/ rede móvel nacional)

APOIO À TRANSIÇÃO DIGITAL DAS EMPRESAS

ACELERAR
NORTE



APOIO

- Voucher até 2.000€
- Capacitação e Formação
- Consultoria Digital

EMPRESAS ELEGÍVEIS

- Comércio
- Operadores Turísticos
- Restauração e Similares
- Serviços Pessoais



FAÇA A SUA
INSCRIÇÃO

www.acelerarnorte.pt

CONSÓRCIO



FINANCIAMENTO



GREEN
INCUBADORA
EMPRESAS HUB



INCUBAÇÃO
e o sucesso
DE NOVAS EMPRESAS

aciab

associação comercial e industrial de
arcos de valdevez e ponte da barca



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



PRR
Plano de Recuperação
e Resiliência



REPÚBLICA
PORTUGUESA



Financiado pela
União Europeia
NextGenerationEU