



aciab ¹¹²anos

associação comercial e industrial
arcos de valdevez e ponte da barca

EMPRESARIAL

ABRIL 2023 | BIMESTRAL | ANO 14 · N. 88

ALTO MINHO



2023

5 | 6 | 7
MAIO

7
FORMAÇÃO
ÁREA DIGITAL

8
COOPQALL
COOPETIÇÃO E QUALIFICAÇÃO

10
ASSOCIADOS
ENTREVISTAS

12
EMPRESAS
PROGRAMA DE APOIO

15
ARTIGO
OPINIÃO

EDITORIAL



PRESIDENTE
António Marques Campos

PARTICIPE NA EXPOVEZ!

uma forma de promoverem o seu negócio. As feiras e eventos comerciais, com preparação técnica e qualidade tornam conhecidas as empresas e seus produtos. Em termos comerciais, as feiras proporcionam condições de negociação imediata dos produtos e serviços expostos e a possibilidade de criar um intercâmbio comercial permanente.

A dinamização das atividades económicas do concelho é um dos intuitos desta iniciativa, assim como a promoção do concelho e da sua oferta, nomeadamente, o turismo de natureza com o nosso vasto património ambiental (PNPG Reserva Mundial da Biosfera declarada pela UNESCO) e cultural.

O investimento na promoção e dinamização do negócio contribui para o aumento de resultados económicos e financeiros das empresas e cria uma dinâmica de desenvolvimento e crescimento sustentado para a economia da região.

A Feira do Alto Minho está de regresso, nos dias 5,6 e 7 de maio, realiza-se mais uma edição no Parque de Exposições, em Arcos de Valdevez, e à semelhança de anos do passado, reúne empresas dos diversos setores de atividades, como comércio, serviços, indústria, artesanato, restauração e agricultura.

A ACIAB como entidade promotora e dinamizadora deste certame, aconselha todos os empresários a participar neste evento, pois é

A EXPOVEZ, é uma Feira Multissectorial que decorre em Arcos de Valdevez e que representa vários setores de atividade, emblemáticos deste território. É uma Feira que se realiza há mais de 25 anos, e que agrega toda a região do Alto Minho. Tem como objetivo principal promover a economia local e regional, reunindo diversos setores, como indústria, comércio, serviços, artesanato, gastronomia, turismo e lazer.

Realizada anualmente desde 1990, a EXPOVEZ – FEIRA DO ALTO MINHO é uma das maiores feiras da região do Alto Minho e atrai milhares de visitantes de várias partes de Portugal e de outros países. Durante a feira, os expositores apresentam os seus produtos e serviços em stands, além de haver também um conjunto de diversas atividades culturais, musicais e recreativas.

A feira é uma ótima oportunidade para os visitantes conhecerem a riqueza e a diversidade cultural e económica da região do Alto Minho, e podem também experimentar a gastronomia local e participar de atividades lúdicas e de lazer.

Aproveite esta oportunidade e no fim de semana, dias 5, 6 e 7 maio de 2023, venha Visitar-nos a Arcos de Valdevez.



VICE-PRESIDENTE
Francisco Peixoto Araújo

EXPOVEZ 2023 FEIRA DO ALTO MINHO

índice

7	8	10	12	15
FORMAÇÃO NA ÁREA DIGITAL	COOPQALL - COOPETIÇÃO E QUALIFICAÇÃO	ENTREVISTAS	PROGRAMA DE APOIO	OPINIÃO

Parceiros Institucionais | Programas



Parceiro Institucional | Programas



Propriedade: ACIAB | Presidente da ACIAB: António Marques Campos | Diretor: Francisco Peixoto Araújo | Coordenadora: Fernanda Veliças

Arcos de Valdevez - R. Gen. Norton de Matos, nº 10, 1º | Tlf. 258 521 473 | Tlm: 962 140 714 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt (Chamada para Rede Fixa e Móvel Nacional)

Ponte da Barca - Rua Dr. Carlos Araújo, nº 9 - 1º | Tlf. 258 454 524 | Tlm: 962 140 714 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt (Chamada para Rede Fixa e Móvel Nacional)

Colaboradores: Prazeres Sousa, Cidália Pereira, Jorge Quintas, Helena Brito, Mário Quintas, Leticia Natário e Agostinho B. Freitas.

Tiragem: 2.000 exemplares | JOSÉ AMORIM | DESIGN (925 594 192) | Impressão: Grafiarcos | Depósito Legal: 283819/08 | Distribuição Gratuita

EXPOVEZ

FEIRA DO ALTO MINHO

2023

5 | 6 | 7
MAIO



ARCOS DE VALDEVEZ

AMORIMDESIGN

COZINHA TRADICIONAL NACIONAL E INTERNACIONAL



pizzariatiodredo.com

☎ 258455600

(Chamada para Rede Móvel Nacional)

iluminaamente

EVENTOS

Manuel Rocha
934 412 789

(Chamada para Rede Móvel Nacional)



Iluminação
Palcos
Ornamentação

Tendas
Stands
Aluguer de Grua



MOBE
Hair, beauty & fitness
By Melanie



E.N. 202.1 n°19 258 453 171 | 938 574 119
PAÇÔ 4970-242 A. VALDEVEZ



Paula
Cabeleireiro's



937 646 645

PRODUTOS DE
CABELEIREIRO
E ESTÉTICA

R. Dr. António J. Pimenta Ribeiro, N°66 | 4970-716 ARCOS DE VALDEVEZ



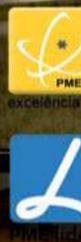
Aroma
SPA
ESTÉTICA & BELEZA

SERVIÇO DE MASSAGENS
E DE CUIDADOS DE PELE

Rua Drº Germano Amorim, nº 261 R/C
ARCOS DE VALDEVEZ
aromaspaavv@gmail.com



M
MAXIARCOS
MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



MAXIARCOS

Silvares | Salvador | 4970 - 483 Arcos de Valdevez | 258 513 284



GRAFIARCOS

artes gráficas, lda.

Edifício Sol do Vale, 15
4970 - 440 Arcos de Valdevez
grafiarcos@sapo.pt | grafiarcos.com

258 515 299
966 560 499
961 948 169



Mercearia e Café
DOURADO
CABREIRO



935 955 262 | douradobar@gmail.com | CABREIRO

NOVA ERA SAPATARIA



ARCOS DE VALDEVEZ ■ 258 515435

TALHADA LAPA

ADRIANO GONÇALVES DIAS



258 515 130
CACHENA CARNES CERTIFICADAS - FUMEIRO CASEIRO



SEARA
NOVA
CAFÉ PADARIA



258 577 276 SOAJO



FONSECA & FILHO, LDA

Ferragens | Papelaria | Decoração
R. Cerqueira Gomes 39, 4970-786 Arcos de Valdevez
968 575 816



EME



R. CERQUEIRA GOMES, R/C - Nº 23
4970 - 444 ARCOS DE VALDEVEZ



LOJA DE VESTUÁRIO PARA MULHER
933 814 291 - arguane@hotmail.com

PROCOM

ARCOS DE VALDEVEZ



FORMAÇÃO NA ÁREA DIGITAL

A área digital é um desafio estratégico do governo português, criar uma “Sociedade Digital, da Criatividade e da Inovação – o Futuro agora: construir uma sociedade digital”.

Entre os desígnios que subjazem este desafio é definido o contributo para que a sociedade portuguesa, tenha cada vez mais, as qualificações necessárias e adequadas para vingar na transição digital da economia portuguesa.

A ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, vai desenvolver o Projeto Emprego + Digital aprovado pelo IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional e financiado pelo PRR - Plano de Recuperação e Resiliência.

Este projeto contempla a realização de ações de formação especializada, que visam a dinamização, promoção e disseminação de um programa de formação para a (re) qualificação de ativos empregados para a área digital, quer ao nível das tecnologias de informação, quer ao nível da operação digital de equipamentos e sua manutenção, dotando-os para as competências necessárias para o mundo e mercado de trabalho cada vez mais digital.

O desenvolvimento desta modalidade de formação, permite às empresas formar os seus quadros a custo zero, cumprir as 40 horas de formação contínua de acordo com a legislação imposta no código de trabalho.

Os participantes, tem direito a certificado de formação e subsídio de alimentação no valor de 5,20 €/dia, quando a formação decorre em horário pós-laboral.



Aumente o conhecimento dos seus Colaboradores, Inscreva-se em Formação!

Cursos a iniciar entre maio e setembro – 2023

Noções básicas de Gestão Técnica de Recursos Humanos	50 H
Redes de Fluxos de Informação	50 H
Marketing Digital	50 H
Internet como Estratégia de Marketing	50 H
Estratégias de e-marketing	50 H
Tecnologias de Fotografia e Vídeo	50 H
Planeamento e Controlo de Obra - Aplicações Informáticas	50 H
Gestão de Projeto	25 H
Social Media	25 H
Software Aplicado à Atividade Comercial	50 H
Introdução à Informática de Gestão	50 H

COOPQALL COOPETIÇÃO E QUAL

No âmbito do Norte 2020, a ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca em parceria com a AEPL – Associação Empresarial de Ponte de Lima estão a desenvolver a candidatura ao COOPQALL – Coopetição e Qualificação do Interior do Vale do Lima.

O Projeto COOPQALL visa apoiar a qualificação conjunta do tecido empresarial do Interior do Vale do Lima, através da valorização da oferta gastronómica, turística e cultural, tem uma abordagem multinível com um plano de ação ambicioso e inovador que providenciará ferramentas e informação, e orientação estratégica às empresas para compreender, adotar e lançar medidas de cooperação, ofertas integradas e novos modelos de negócio em coopetição. O programa está estruturado da seguinte forma:

- Estudos de caracterização e qualificação da oferta

Esta ação prevê a elaboração de um diagnóstico a setores, produtos, serviços e mercados dos locais abrangidos pelo projeto, identificação da oferta e os resultados provenientes de projetos anteriores realizados na região com intuito de sustentar o desenvolvimento de um plano de marketing e manual de boas práticas. Tal permitirá a valorização dos resultados, informação e ferramentas que daí resultaram.

Complementarmente, a ação pretende criar momentos de interação entre a ACIAB e a AEPL e o tecido empresarial das regiões abrangidas.

Estes apresentam uma metodologia alicerçada no conceito de inovação aberta (think tanks/focus groups) para identificação de oportunidades e desafios ao nível das sinergias para geração de valor por via da inovação, cooperação e coopetição, como estratégia de base ao desenvolvimento da economia local.

- Fomentar a competitividade e cooperação

A ACIAB e a AEPL pretendem fomentar a competitividade e a cooperação das PME, através de ações de capacitação das empresas para a cooperação. Neste sentido, será desenvolvido e dinamizado conteúdos digitais para o website com a finalidade de promover a competitividade e atrair participantes para as atividades de interação e capacitação intensiva, demodays e workshops.

- Capacitação da promoção e coopetição PME

Com a ação 3 pretende-se qualificar os empreendedores para a validação, implementação e aceleração de ideias, projetos e novos modelos de negócios no âmbito da coopetição, através do Clube de Inovação permitindo estruturar um pipeline de outputs sustentáveis deste projeto COOPQALL, que surjam entre as empresas participantes, entidades do ensino superior parceiras no projeto e stakeholders municipais e associativos. Esta ação prevê ainda a participação em certames para a promoção de bens e serviços em regime de coopetição.

- Apresentação, disseminação e avaliação dos resultados do projeto

Esta ação compreende a comunicação do COOPQALL para o público-alvo do projeto as pequenas e médias empresas, mas também para as entidades do ecossistema económico e social da região e a avaliação de resultados.

O COOPQALL tem como objetivo máximo a implementação e partilha de boas práticas na adoção de estratégias de coopetição.

Para atingir este objetivo e face ao diagnóstico da realidade visada, foram previstas ações com objetivos específicos que concorrem para o objetivo máximo:

- Valorizar, expandir e potenciar a disseminação e uso dos resultados de projetos anteriores realizados na região, em especial da plataforma 100% Alto Minho;
- Desenvolver uma política de marketing mais assertiva e concentrada;
- Definir e planear estratégias e modelos de coopetição;
- Sensibilizar o tecido empresarial para os benefícios de uma estratégia comum com resultados holísticos;
- Fomentar a geração de novas ideias para a oferta endógena e planear estratégias de cooperação, promoção conjunta e criação de novas oportunidades de negócio;
- Qualificar as empresas para ferramentas avançadas de marketing, plataformas agregadoras e boas práticas de coopetição;
- Fomentar a criação de parcerias empresariais, criação de clusters, pacotes de oferta agregada e o lançamento de novos modelos de negócio em coopetição;
- Disseminar ferramentas, informação, boas práticas, casos de estudo e resultados do projeto no âmbito do apoio à qualificação e competitividade PME através de estratégias e modelos de coopetição entre empresas, para uma maior adesão.

O COOPQALL pretende dar continuidade e expansão orgânica de projetos ambiciosos na região. Este projeto resultou na criação e lançamento da plataforma 100% Alto Minho.

A par deste projeto, foram identificados resultados da prossecução de outros projetos, bem como estudos e plataformas digitais que se revestem de elevado potencial como benchmarking para o projeto.

QUALIFICAÇÃO DO INTERIOR DO VALE DO LIMA

Os municípios de Arcos de Valdevez, Ponte da Barca e Ponte de Lima, enfrentam desafios ao nível da capacidade de valorização da sua oferta. Neste sentido foram realizados na região, um conjunto de seminários, workshops e think tanks, com o objetivo de promover em parceria, produtos endógenos locais, sempre numa perspetiva de divulgar e dinamizar as empresas do interior do Vale do Lima.

NO ÂMBITO DESTES PROGRAMAS FORAM REALIZADOS VÁRIOS SEMINÁRIOS COOPERAÇÃO E COMPETIÇÃO - COOPETIÇÃO NO VALE DO LIMA



ENTREVISTAS A

A promoção empresarial engloba um conjunto de atividades, cujo o âmbito é dar a conhecer o negócio, produtos, serviços, missão e valores, um dos objetivos da Infoempresarial é promover, os associados e os seus negócios,



Pedro Martins

ARCOS DE VALDEVEZ

RESTAURANTE O POTE

258 515 245

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro?

O balanço tem sido positivo, embora com alguma quebra, especialmente no fim do ano com o início da guerra, mas neste momento as coisas já estão a estabilizar novamente, o futuro perspectiva-se de forma otimista. Não podemos desanimar por causa de pequenas coisas que vão acontecendo, temos de ser fortes e dinâmicos, para que as empresas se possam desenvolver de uma forma sustentada.

Que características considera ter, enquanto empresário para o sucesso do seu negócio?

No nosso ramo é essencial uma ligação muito forte com o cliente, transmitir confiança em termos de serviço, qualidade dos produtos servidos, bom ambiente ao nível do acolhimento e decoração da sala do restaurante, um bom relacionamento com o cliente, são características fundamentais para o negócio.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB, em particular e aos empresários da nossa região?

É fundamental que nós, empresários possamos transmitir aos clientes a confiança necessária, essa dinâmica vai acontecendo por natureza. Em qualquer empresa, se houver isso, é meio caminho para o sucesso, depois há fatores que nos ultrapassam onde temos de usar a criatividade e inovação, para ultrapassar dificuldades.

MULTIÓPTICAS

258 027 614

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro? De um modo geral, o balanço que fazemos é bastante positivo, continuamos a trabalhar diariamente para que, futuramente seja ainda melhor. O nosso objetivo diário compreende a contínua satisfação dos nossos clientes, com o nosso atendimento personalizado e os nossos serviços. Só com muito trabalho e dedicação é que podemos alcançar os nossos objetivos.

Que características considera ter, enquanto empresária para o sucesso do seu negócio? A simpatia, a empatia e o profissionalismo que nos caracteriza, assim como a qualidade dos produtos que vendemos, o serviço pós-venda e o atendimento personalizado e focado em cada cliente, são as principais características que nos distinguem no mercado da ótica e que trazem contínuo sucesso ao nosso negócio.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB, em particular e aos empresários da nossa região? Deixamos uma mensagem positivista, para que os empresários continuem a dinamizar os seus negócios, a melhorar a qualidade dos seus serviços e, sobretudo, a trabalhar para manterem os seus clientes satisfeitos, de forma a aumentar o sucesso das suas empresas, o que resultará na valorização do comércio tradicional, que é fundamental para a sobrevivência da nossa região.



Pamela Braga

ARCOS DE VALDEVEZ

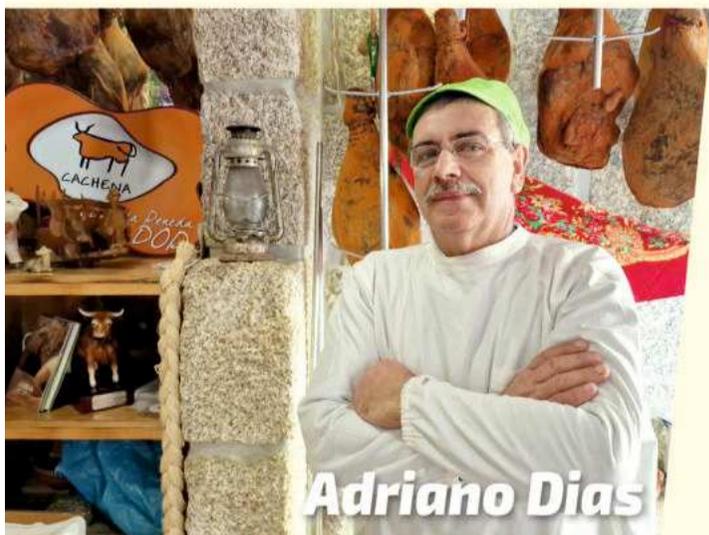
TALHO DA LAPA

258 515 130

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro? O balanço que faço é positivo, mas a população da nossa vila é cada vez menor e está cada vez mais idosa e sem dinheiro e esse é um fator determinante, no entanto não podemos desanimar. As pessoas não têm muito dinheiro para gastar, mas vão comprando. Quanto ao futuro, se nós realmente entrarmos numa rota que devemos seguir, as coisas poderão ser bem melhores, senão a situação poderá ficar cada pior, mas neste momento, o balanço é positivo.

Que características considera ter, enquanto empresário para o sucesso do seu negócio? Temos de ser ativos e cada vez mais atentos às exigências que o cliente quer ver cumpridas. Temos de estar atrás do balcão sempre com o pensamento nos nossos clientes, porque eles têm toda a confiança em nós essa confiança não pode em momento algum causar algum tipo de decepção. No nosso atendimento devem estar sempre presentes a simpatia e a honestidade para com cada cliente. Os meus clientes gostam de ser bem atendidos, com a oferta de produtos de qualidade.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB em particular e aos empresários da nossa região? A minha mensagem é de força e esperança e a todos os empresários vai no sentido positivo, de não perderem a fé, porque a nossa economia certamente vai ficar mais dinâmica, mas cada um de nós tem que construir sempre o futuro, mais e melhor. Temos de estar sempre perto dos nossos estimados clientes. Eles são a nossa razão para o negócio e por isso as empresas têm de tentar estar sempre atentos no que diz respeito à vertente empresarial, porque se assim o fizerem, o futuro em termos de negócio será melhor e mais risonho.



Adriano Dias

ARCOS DE VALDEVEZ

OS ASSOCIADOS

é uma aposta na divulgação do tecido empresarial da região, e um incentivo à compra no Comércio Tradicional. Deste modo, para esta edição convidamos os seguintes associados a darem a conhecer o seu negócio.

258 452 444

CLÍNICA CABRAL DE OLIVEIRA

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro?

Mais do que um negócio, a saúde é um serviço. Desde sempre, temos tentado pautar a nossa prestação na constante atualização na área médica, disponibilizando em Ponte da Barca um leque de valências muito abrangente. De igual modo, a aposta na inovação em todas as áreas, especialmente na medicina dentária, tem sido uma preocupação nossa. Para o futuro apostamos nas mais recentes tecnologias e técnicas, de modo a valorizar cada vez mais o nosso corpo clínico.

Que características considera ter, enquanto empresário para o sucesso do seu negócio?

Como médico dentista, o meu foco é o paciente. Na nossa clínica todos temos essa preocupação. Manter a equipa unida é um dos pilares. É importante que quem nos procura sinta que a nossa dedicação é total, quer sob o ponto de vista clínico, quer sob o ponto de vista humano. A simpatia e a honestidade são características muito importantes no nosso atendimento e queremos que todos os nossos pacientes se sintam sempre satisfeitos connosco.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB, em particular e aos empresários da nossa região?

Que continuem a investir e a ter um espírito empreendedor para que a população possa beneficiar de serviços de qualidade, contribuindo para um maior desenvolvimento da nossa região. Deixo aqui uma mensagem positiva e de esperança para que todos tenham um futuro melhor de forma a poderem dar seguimento ao sucesso da sua empresa.



Dr. António Cabral

PONTE DA BARCA

936 395 895

J. BARBOSA & C. SILVA

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro?

O meu negócio atualmente é favorável, no aspeto financeiro e económico, com bastante volume de obras em curso e outras adjudicadas, no que a curto e médio prazo a tendência é manter. No que poderá ser mais desfavorável no futuro será a subida de juros nos empréstimos à habitação, que dificultará a vida aos mais jovens e, por conseguinte, poderá haver um decréscimo na nossa área, da construção civil.

Que características considera ter enquanto, empresário para o sucesso do seu negócio?

Liderança dentro da empresa e na comunicação com os colaboradores. Credibilidade perante os clientes e a sociedade, qualidade na execução em todos os trabalhos, assim como prestar uma boa assistência. Planeamento das tarefas em curso e adjudicadas, considerando as urgentes e não prioritárias, sempre em consonância com os clientes. Boa comunicação com todas as equipas de trabalho, dentro da empresa e parceiros do negócio. Uma boa gestão dentro e fora da empresa é fundamental, definir caminhos e metas, é a forma de atingir objetivos.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB em particular e aos empresários da nossa região?

Aos associados da ACIAB deixo a seguinte mensagem nesta fase, que sabemos complicada para todos, com o aumento do custo de vida, apelamos à máxima coesão, pois só assim seremos capazes de ultrapassar toda esta situação, persistindo e insistindo nas medidas que consideramos essenciais. As empresas devem criar e preservar os seus clientes. Devem ser competitivas e inovadoras, indo sempre de encontro das necessidades dos seus clientes.



José Carlos Silva

PONTE DA BARCA

258 454 565

DIGIBARCA

Que balanço faz do seu negócio e quais as perspetivas para o futuro?

O balanço que faço é excelente, nos últimos anos lançamos a nossa filial de Arcos de Valdevez, que batizamos de "INFORMAT", conseguimos assim reforçar a nossa proximidade com os nossos clientes de Arcos de Valdevez. Consequentemente, crescemos também no número de colaboradores, somos agora uma equipa permanente de 6 elementos. Estou otimista em relação ao futuro, já ultrapassamos variadas crises ao longo destes 20 anos, temos reunidas as condições para mantermos a nossa trajetória ascendente.

Que características considera ter enquanto, empresário para o sucesso do seu negócio?

Perseverança é a característica mais importante que um empresário deve possuir, o resto acaba por acontecer naturalmente. No entanto, penso que o dinamismo e a dedicação são aspetos fundamentais para o desenvolvimento das empresas e no nosso caso, é isso mesmo que acontece. Devemos ter sempre com prioridade a satisfação dos nossos clientes, porque só assim podemos ter a sua confiança para que possam sempre voltar.

Que mensagem deixa aos associados da ACIAB, em particular e aos empresários da nossa região no geral?

Aos associados da ACIAB deixo uma mensagem de união, devemos nos empenhar em trabalhar em conjunto de forma a promover uma política de proximidade para criar benefícios para a nossa região. Aos empresários desejo muito sucesso. Nesta economia regional o sucesso de uns, garante o crescimento dos outros.



Manuel Fornelos

PONTE DA BARCA

PROGRAMA DE APOIO | EMPRESAS

EMPREENDEDORISMO E À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO E DO EMPREENDE XXI

Conjunto de instrumentos de promoção do empreendedorismo através de apoios à criação de empresas e do próprio emprego, no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego e do Empreende XXI.

Os apoios do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego e do Empreende XXI podem ser cumulados com os apoios concedidos pela medida de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho.

Medida de apoio à criação e desenvolvimento de novos projetos empresariais por pessoas inscritas no IEFP, através das seguintes modalidades de apoio:

Apoio financeiro ao investimento elegível para a criação de empresas

Apoio financeiro à criação do próprio emprego

Mentoria e consultoria especializada na área do empreendedorismo para reforço de competências e para a estruturação e consolidação do projeto

Possibilidade de instalação em incubadoras, sempre que necessário, bem como de acesso a outras atividades complementares, nomeadamente materiais didáticos, bootcamp e seminários.

A medida empreende XXI, aplica-se ainda, com as devidas adaptações, ao Eixo Investe Artes e Ofícios.

São destinatários da medida as pessoas que apresentem uma ideia de negócio económico-financeiramente viável, inscritas no IEFP, nas seguintes situações:

Jovens à procura do primeiro emprego, com idade entre os 18 anos e os 35 anos;

Desempregados inscritos, incluindo os que reúnam condições para ser destinatários da medida Apoio ao Regresso de Emigrantes a Portugal, regulada pela Portaria n.º 214/2019, de 5 de julho, na redação atual, salvo no que respeita à celebração de contrato de trabalho por conta de outrem, e respetivos membros do agregado familiar;

Pessoas que tenham emprego a tempo completo ou parcial (*);

Pessoas cuja criação do próprio emprego, ou empresa, ocorreu em período não superior a 180 dias (*).

NOTAS:

(i) * Estes destinatários têm que se registar como utentes no portal iefponline (<https://iefponline.iefp.pt/IEFP/>).

(ii) A aferição da inscrição no IEFP, efetua-se à data da apresentação da candidatura.

(iii) Para efeitos de aprovação da candidatura, os destinatários, bem como os restantes promotores do projeto, nos casos aplicáveis, devem reunir os requisitos previstos nas alíneas c) a e) do n.º 2 do artigo 7.º da Portaria n.º 26/2022, de 10 de janeiro, na sua redação atual (ver "Condições de atribuição dos apoios")

ELEGIBILIDADE E REQUISITOS DO PROJETO

São elegíveis os projetos de criação de empresas ou do próprio emprego, nos seguintes termos:

Constituição de entidades privadas com fins lucrativos, independentemente da respetiva forma jurídica;

Constituição de cooperativas;

Desenvolvimento de atividade como trabalhador independente, com rendimentos empresariais ou profissionais.

Os projetos de criação de empresas ou do próprio emprego devem respeitar, nomeadamente, os seguintes

requisitos:

Apresentar viabilidade económico-financeira;

Não incluir, no investimento a realizar, a compra de capital social de empresa existente.

NOTAS

(i) A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho dos promotores associados ao projeto devem estar concluídas no prazo de 12 meses a contar da data da disponibilização inicial do apoio financeiro, salvo impedimento devidamente justificado e aceite pelo IEFP.

(ii) Os projetos devem manter a atividade da empresa e assegurar a criação do respetivo posto de trabalho dos destinatários promotores, durante um período não inferior a dois anos, contados a partir da data da assinatura do termo de aceitação.

(iii) Podem participar no capital social outros promotores desde que a maioria do capital social e dos direitos de voto seja detida pelos destinatários promotores.

(iv) No caso da constituição de cooperativas não se aplica a exigência de maioria do capital social.

(v) Os promotores de projetos apresentados ao abrigo do Eixo Investe Artes e Ofícios devem, no final do período de doze meses estabelecido para a realização do investimento, deter o reconhecimento do estatuto de artesão e de unidade produtiva artesanal, nos termos do Decreto-Lei n.º 41/2001, de 9 de fevereiro, na sua atual redação.

APOIOS

Apoio financeiro ao investimento para a criação de empresas

Apoio financeiro, até 85 % do total do investimento elegível, nas seguintes modalidades:

Subsídio não reembolsável, até ao limite de 40 % do investimento elegível;

Empréstimo sem juros, até ao limite de 45 % do investimento elegível.

MAJORAÇÕES DO APOIO

O subsídio não reembolsável, até ao limite de 40 % do investimento elegível, é majorado nas seguintes situações:

15 %, no caso de projetos promovidos por destinatários do sexo sub-representado em determinado setor de atividade económica, e desde que estes detenham a maioria do capital social e dos direitos de voto destinatários (Portaria n.º 84/2015, de 20 de março);

15 %, quando se trate de projetos inovadores, que abranjam a criação de uma nova ideia, produto ou serviço, nas áreas da tecnologia, transição climática, modelo de negócio, entre outras;

2,5 %, por posto de trabalho criado para contratos de trabalho sem termo destinado a pessoa com qualificação de nível 5 a 7, ou em 5 %, com qualificação de nível 8, de acordo com o Quadro Nacional de Qualificações, até ao limite de 15 % do valor do subsídio não reembolsável;

25 %, quando se trate de projetos localizados em território do Interior (Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho);

2,5 % por posto de trabalho criado para contratos de trabalho sem termo e preenchido por desempregados inscritos no IEFP, até ao limite de 30 % do valor do subsídio não reembolsável.

NOTAS

(i) Os setores de atividade económica em que se considera existir sub-representação de género são aqueles em que não se verifica uma representatividade de, pelo menos, 33,3% em relação a um dos sexos e que constam e que constam em lista disponibilizada no portal do IEFP (www.iefp.pt) e em startupportugal.com, atualizada, anualmente, com base no Relatório Único sobre a atividade social da empresa.

(ii) Os projetos devem assegurar, pelo menos, 15 % do montante do investimento elegível em capitais próprios.

(iii) Se for necessário proceder à redução do montante dos apoios financeiros para cumprimento dos limites de financiamento previstos, primeiramente diminui-se o valor do empréstimo sem juros e, em seguida, o valor do subsídio não reembolsável.

CANDIDATURAS
CRIAÇÃO DO
PRÓPRIO EMPREGO
E EMPREENDE XXI

(iv) O apoio financeiro atribuído sob a forma de empréstimo sem juros é reembolsável no prazo de cinco anos e o seu início pode ser diferido até dois anos a contar da data da concessão.

(v) O reembolso do apoio concedido é efetuado através de prestações mensais, constantes e sucessivas, salvo amortização antecipada do empréstimo.

APOIOS À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO

Apoio financeiro, sob a forma de subsídio não reembolsável, até ao montante de 15 vezes o valor do IAS por destinatário promotor que crie o seu posto de trabalho a tempo inteiro, até ao limite de cinco postos de trabalho objeto de apoio.

*Valor do IAS (Indexante dos Apoios Sociais) em 2023: € 480,43

Nota: O apoio financeiro é reduzido na devida proporção e tendo por base um período normal de trabalho de 40 horas semanais, quando se trate desenvolvimento de atividade a tempo parcial, desde que devidamente justificada e aprovada pelo IEFP.

Os apoios financeiros ao investimento para a criação de empresas e à criação do próprio emprego, não podem exceder no seu conjunto, ou em separado, o apoio máximo atribuído pelo IEFP de € 200 000,00.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Sempre que, na sequência de apreciação do IEFP ou das entidades de acompanhamento Empreende XXI, se verifique que os destinatários não possuem formação profissional adequada ao desenvolvimento do negócio, devem os mesmos frequentar ações de formação destinadas ao desenvolvimento de competências empreendedoras, ou de outras áreas de competências identificadas como relevantes para o projeto.

Nota: As ações de formação podem ser ministradas pelo IEFP, pela Startup Portugal ou pelas entidades de acompanhamento Empreende XXI, preferencialmente, em momento prévio à apresentação da candidatura.

MENTORIA E CONSULTORIA ESPECIALIZADA

A mentoria e consultoria especializada a prestar ao projeto pode assumir as seguintes modalidades:

Apoio prévio à aprovação da candidatura, para a criação e estruturação do projeto, nomeadamente no que concerne à conceção e elaboração de planos de investimento e de modelos de negócio;

Apoio de mentoria e consultoria especializada nos três primeiros anos de atividade da empresa, para consolidação do projeto financiado, abrangendo, nomeadamente, as seguintes atividades:

Acompanhamento do projeto aprovado;

Consultoria em aspetos de maior fragilidade na gestão ou na operacionalidade da iniciativa, diagnosticada durante o acompanhamento;

Alargamento de competências na área do empreendedorismo e da capacitação na estruturação do projeto.

Podem ainda ser disponibilizados mentores para acompanhamento do projeto em contexto de trabalho colaborativo ou de incubação de projetos.

Podem, também, ser realizadas outras atividades complementares, nomeadamente bootcamps, bem como instalação das novas empresas criadas em incubadoras.

A mentoria e consultoria especializada, bem como as atividades complementares, são desenvolvidas por incubadoras protocoladas com a Startup Portugal e credenciadas pelo IEFP, como parceiras de acompanhamento Empreende XXI.

CONDIÇÕES DE ATRIBUIÇÃO DOS APOIOS

São requisitos da nova empresa:

A nova empresa pode iniciar a atividade, nos seguintes termos:

a) Nos 180 dias imediatamente anteriores à data da apresentação da candidatura, devendo, nesta data, apresentar o respetivo comprovativo;

b) Após a data da apresentação da candidatura, devendo apresentar o respetivo comprovativo no prazo de 30 dias consecutivos após a notificação da decisão de aprovação.

Desde a data da assinatura do termo de aceitação e até à extinção das obrigações associadas à execução do projeto, a nova empresa deve reunir, cumulativamente, os seguintes requisitos:

a) Encontrar-se regularmente constituída e registada;

b) Dispor de licenciamento e demais requisitos legais exigidos para o exercício da atividade ou apresentar comprovativo de ter iniciado o processo aplicável;

c) Ter a situação contributiva regularizada perante a administração tributária e a segurança social;

d) Não se encontrar em situação de incumprimento no que respeita a apoios financeiros concedidos pelo IEFP;

e) Ter a situação regularizada em matéria de restituições no âmbito dos fundos europeus estruturais e de investimento;

f) Dispor de contabilidade organizada de acordo com o previsto na lei;

g) Estar registada na plataforma de mapeamento do ecossistema de startups disponibilizada pela Startup Portugal.

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

O Empreende XXI é cumulável com:

O recurso ao montante global das prestações de desemprego, nos termos previstos nos artigos 34.º e 34.º-A do Decreto-Lei n.º 220/2006, de 3 de novembro, na sua redação atual;

A medida Emprego Interior MAIS - Mobilidade Apoiada para um Interior Sustentável, regulada pela Portaria n.º 174/2020, de 17 de julho, na sua redação atual;

A medida Apoio ao Regresso de Emigrantes a Portugal, regulada pela Portaria n.º 214/2019, de 5 de julho, na sua redação atual;

Incentivos de natureza fiscal.

Os postos de trabalho a criar, à exceção dos postos de trabalho preenchidos pelos promotores podem ser abrangidos pelos apoios à contratação em vigor, nos termos dos respetivos regimes.

As entidades podem, ainda, beneficiar dos apoios à contratação previstos na medida Compromisso Emprego Sustentável, na sequência de contratação de ex-estagiários dos Estágios ATIVAR.PT e dos Estágios de Inserção para pessoas com deficiência, desde que tenham sido por si realizados no âmbito do projeto apoiado.

Os apoios financeiros concedidos ao abrigo do Empreende XXI não são cumuláveis com quaisquer outros que revistam a mesma natureza e finalidade.

REGIME COMUNITÁRIO DE AUXÍLIOS MINIMIS

Os apoios a conceder no âmbito do Empreende XXI são atribuídos ao abrigo do regime comunitário de auxílios de minimis, nomeadamente, em termos de montante máximo por entidade.

Legislação e normativos

I Portaria n.º 26/2022, de 10 de janeiro alterada e republicada pela Portaria n.º 44/2023, de 10 de fevereiro

II Regulamento da medida Empreende XXI (aprovado em 14-03-2023)

Candidatura

Os períodos de abertura e encerramento de candidaturas à medida são definidos por deliberação do conselho diretivo do IEFP e divulgados nos portais www.iefp.pt e startupportugal.com.

Em cada período de candidatura o conselho diretivo do IEFP delibera a afetação de uma proporção da dotação orçamental a projetos promovidos por destinatárias do sexo feminino, desde que estas detenham a maioria do capital social e dos direitos de voto.

Pode haver lugar à abertura de períodos de candidatura exclusivos para setores de atividade considerados prioritários.

A candidatura à presente medida é apresentada ao IEFP, no sistema de submissão de candidaturas da medida Empreende XXI, cujo acesso é disponibilizado nos portais www.iefp.pt e startupportugal.com.

Períodos de Candidatura

O período para apresentação de candidaturas ao Empreende XXI decorre entre as 9 horas do dia 3 de abril de 2023 e as 18 horas do dia 31 de dezembro de 2023. A data de encerramento poderá ser antecipada, caso, entretanto, seja atingida a dotação orçamental. (aviso de abertura de candidaturas)

DÉBITOS DIRETOS

COMO LIMITAR, DEVOLVER OU REJEITAR

PAGAR POR DÉBITO DIRETO FACILITA A GESTÃO DO SEU ORÇAMENTO, CONTUDO, É PRECISO TER ALGUNS CUIDADOS.

Os débitos diretos são uma opção de pagamento que, no caso das despesas fixas ou recorrentes, como por exemplo, as despesas domésticas (água, luz, comunicações, etc) pode facilitar a gestão do seu orçamento.

As vantagens desta modalidade de pagamento são várias. Desde logo, a maior comodidade, o acesso a descontos e vantagens e principalmente evitar que se esqueça de pagar uma despesa, o que poderia acarretar pagamento de juros de mora.

No entanto, é importante que esteja atento aos movimentos da sua conta bancária de forma a evitar surpresas, nomeadamente, o pagamento de valores incorretos ou de serviços que já não utiliza.

LIMITAR OS DÉBITOS DIRETOS

Antes de mais, é importante realçar que tem que dar a sua autorização para que qualquer entidade possa efetuar débitos diretos na sua conta bancária.

CONTUDO, DE FORMA A PRECAVER-SE DE COBRANÇAS INDEVIDAS, PODE DEFINIR OS SEGUINTE LIMITES

Uma data limite para a cobrança de um valor. Por outras palavras, se o credor tentar efetuar a cobrança fora da data por si definida, não o vai conseguir fazer;

Uma periodicidade de cobrança. Isto quer dizer que pode limitar que um determinado débito seja efetuado apenas uma vez por mês, por semestre ou por ano, por exemplo;

Um valor de cobrança. Ao limitar o valor do débito, a entidade credora não consegue efetuar o mesmo caso o valor seja superior àquele que foi por si estipulado.

PODE INATIVAR OS DÉBITOS DIRETOS

Se mudar de prestador ou deixar de usufruir de um determinado serviço cuja cobrança é efetuada por débito direto, aconselhamos que inative esse mesmo débito.

Pode efetuar a inativação do débito presencialmente no balcão do seu banco, através de uma caixa multibanco ou na internet.

É importante lembrar que a inativação do débito não cancela a autorização. Ou seja, tem primeiro que cancelar a autorização junto da entidade credora, sob pena de entrar em incumprimento contratual.

É também possível dar indicação ao seu banco sobre quais as entidades credoras que não aceita que lhe efetuem débitos diretos, e a lista de credores que aceita que façam.

Existe igualmente a possibilidade de pedir ao seu banco que não seja efetuado qualquer débito direto da sua conta bancária, independentemente de qual a entidade credora.

ALTERAR A CONTA DOS DÉBITOS DIRETOS

Se pretende encerrar a sua atual conta bancária é importante que altere o quanto antes os débitos diretos, sob pena de entrar em incumprimento.

Para tal pode, a qualquer momento, solicitar à entidade credora que o débito direto passe a ser efetuado numa outra conta bancária. Para isso necessita apenas que envie o novo IBAN associado à autorização do débito.

DEVOLUÇÃO DO VALOR DO DÉBITO INDEVIDAMENTE COBRADO

Se verificar que lhe foi cobrado algum valor indevidamente, pode solicitar ao seu banco no prazo de 8 semanas a contar da data de cobrança que lhe seja reembolsado esse valor.

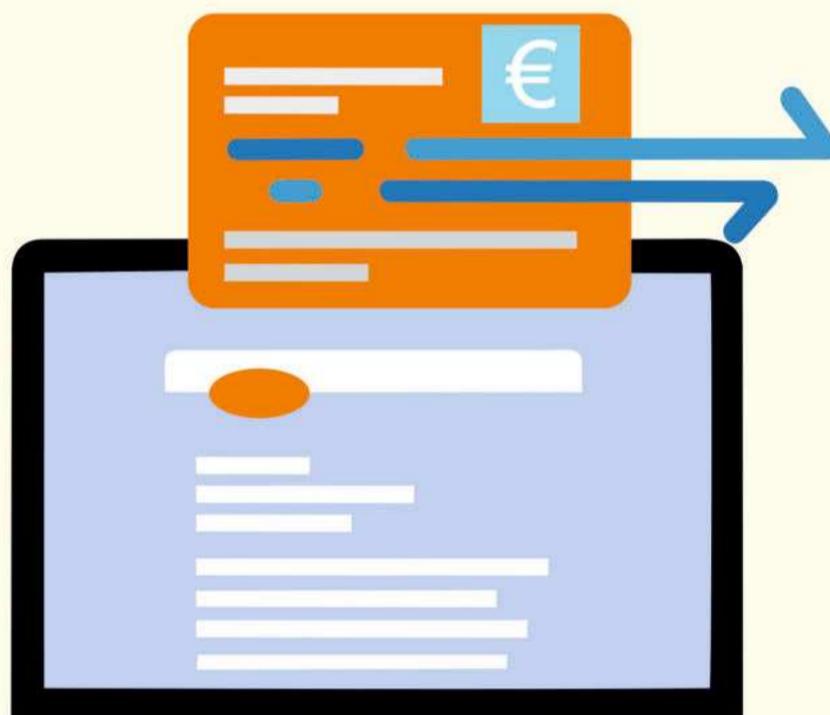
Caso a cobrança tenha sido efetuada por um credor que não tenha autorização de débito na sua conta, tem 13 meses para solicitar ao seu banco o reembolso do valor em causa.

Se estes prazos forem ultrapassados, tem que solicitar o reembolso do valor diretamente à entidade credora.

PEDIR A REJEIÇÃO DE UM DÉBITO DIRETO ANTES DE SER COBRADO

Se verificar, por exemplo através da receção da fatura, que o valor a pagar não está correto, pode pedir ao seu banco a rejeição daquele débito. O pedido tem que ser feito até ao final do dia útil anterior à data prevista de cobrança. Nesta situação, o banco aceita a rejeição e comunica a mesma ao credor.

No entanto, assim que detetar o erro na fatura, deve contactar diretamente a entidade credora para esclarecer e resolver a situação antes da data definida para a cobrança.



CÓDIGO DO TRABALHO PARA 2023 O QUE MUDA

Damos aqui continuidade à publicação sobre esta matéria na edição anterior. O código de trabalho foi debatido e decidido no dia 10 de fevereiro de 2023 com as alterações apresentadas pelos partidos políticos após difíceis negociações e vários avanços e recuos. Da discussão resultou um documento final que introduz e modifica mais de 150 normas da lei do trabalho estando prevista a entrada em vigor no próximo dia 3 de abril.

Apresentamos agora mais um conjunto das principais mudanças no Código do Trabalho.

1 – Alargamento das licenças por falecimento Consta das principais mudanças a ampliação do período de licença por falecimento do cônjuge, filho e enteado de cinco para vinte dias consecutivos. Quanto ao falecimento de outros parentes ou afins em primeiro grau na linha reta, a licença foi alargada para até cinco dias consecutivos.

2 – Aumenta o valor das horas extras a partir das 100 horas anuais

O trabalho suplementar acima de 100 horas por ano será remunerado com os seguintes acréscimos:

- **50%** para a primeira hora ou fração
- **75%** para cada hora ou fração subsequente em dias úteis
- **100%** para cada hora ou fração em dias de descanso semanal obrigatório ou complementar, ou em feriados.

Esta alteração representa um aumento em relação aos atuais acréscimos, de 25%, 37,5% e 50%.

3 – Redução do período experimental. Está prevista a redução ou exclusão do período experimental para jovens em busca do primeiro emprego e desempregados de longa duração, que atualmente é de 180 dias. Isto aplica-se se o trabalhador tiver um contrato a termo anterior de duração igual ou superior a 90 dias com um empregador diferente. Nos casos em que o período experimental dure 120 dias ou mais, o empregador deve informar o trabalhador com 30 dias de antecedência sobre a rescisão do contrato.

4 – Limite de quatro renovações para contratos de trabalho temporário O código passa a reduzir de seis para quatro o número máximo de renovações de contratos de trabalho temporários. O mesmo é dizer que, se um contrato temporário ultrapassar esse limite, ele será convertido num contrato de trabalho por tempo indeterminado para cedência temporária.

5 – Proibição de recurso a outsourcing durante um ano após o despedimento. As empresas passam a estar limitadas a quatro renovações de contratos temporários e, no caso de o contrato terminar por motivos não imputáveis ao trabalhador, as empresas não podem recorrer a outsourcing para o mesmo posto ou atividade profissional antes de decorrido um terço da duração do contrato.

Para além deste aspeto, nos casos de não renovação de contrato de trabalhadoras grávidas, trabalhadores em licença parental ou cuidadores, o empregador é obrigado a comunicar o motivo à entidade responsável pela igualdade de oportunidades entre homens e mulheres, com antecedência mínima de cinco dias úteis a partir da data do aviso prévio.

6 – Aumento da compensação por despedimento coletivo. Estamos a falar de uma alteração da compensação que correspondia a 12 dias de retribuição base e diuturnidades. Com a nova alteração e em caso de despedimento coletivo, o empregador deve comunicar por escrito essa intenção a cada um dos correspondente a 14 dias de retribuição base e diuturnidades por cada ano completo de antiguidade. O empregador é responsável pelo pagamento da totalidade da compensação, mas o trabalhador pode acionar o fundo de garantia de compensação do trabalho, nos termos previstos em legislação.



Agostinho B. 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 Condes da Folgosa, 1 A
4980-625 Ponte da Barca
(+351) 258 454 524 | aciab@aciab.pt

www.aciab.pt

ARCOS DE VALDEVEZ

Rua Gen. Norton de Matos, nº10, 1º
4970-460 Arcos de Valdevez
(+351) 258 521 473 | 964 516 746

aciab ¹¹²anos

associação comercial e industrial
arcos de valdevez | ponte da barca

COOPQALL



COOPERAÇÃO E QUALIFICAÇÃO
DO INTERIOR DO VALE DO LIMA

