

# INF



## EMPRESARIAL

DEZEMBRO | BIMESTRAL | ANO 16 · N. 98

aciab  
ALTO MINHO

WORKSHOP  
EMPREENDEDORISMO  
FEMININO

P07

SORTEIO NATAL  
CONCURSO DE  
MONTRAS

P08

ENTREVISTAS  
ASSOCIADOS  
DA ACIAB

P10

COMO ABRIR  
UMA EMPRESA

P12

AFIXAÇÃO  
DE PREÇOS

P14

ARTIGO DE  
OPINIÃO

P15



aciab.pt

*Boas Festas*



INSTITUIÇÃO  
DE UTILIDADE  
PÚBLICA



## MENSAGEM EMPRESARIAL



ANTÓNIO MARQUES CAMPOS  
PRESIDENTE

## PARTICIPE NA CAMPANHA DE NATAL DA ACIAB

ativa da população laboral e representa um alicerce fundamental ao sector turístico, pois constitui um património insubstituível na afirmação das vilas e cidades de todo país, nomeadamente nos concelhos de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca.

Neste Natal a ACIAB, promove um Concurso de Montras on-line, incentivamos comerciantes, clientes e população em geral a participar, escolhendo a sua montra preferida no Facebook ACIAB EVENTOS, faça Like na sua montra preferida.

**Compre no comércio tradicional e habilita-se ao Sorteio de Natal.**

**Desejo a todos Empresários, Colaboradores e a População em geral um Feliz Natal e um Ano de 2025 repleto de Sucesso e Bons Negócios!**

O Comércio Tradicional é uma forma de compra e venda num ambiente de proximidade entre consumidor e comerciante, verificando-se em locais de pequena e média dimensão, compramos através de uma base de confiança, ao nível da qualidade e escolha seletiva dos produtos e personalização ao nível do atendimento. Destacando-se a proximidade a todo o tipo de produtos, alguns produzidos pela população da nossa região, o que é um fator de emprego, estabilidade e prosperidade para as famílias, o que contribui para a qualidade de vida das populações e manutenção dos centros históricos e tradicionais. O comércio tradicional absorve uma grande parte da mão-de-obra

Os Centros Históricos ganham uma nova vida durante a época natalícia, com ruas iluminadas, montras decoradas e iniciativas que encham o coração de alegria e tradição. Em Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, a magia do Natal sente-se em cada detalhe, desde as ornamentações, iluminações, às atividades que animam residentes e visitantes.

As ruas transmitem luz e cor, enquanto os estabelecimentos comerciais se destacam pelas montras decoradas com enfeites alusivos à quadra. Esta aposta conjunta entre os municípios, a associação e os comerciantes dão um brilho especial às vilas, reforçando o espírito natalício e promovendo o comércio local.

Simultaneamente e além da iluminação e das ornamentações, a programação inclui iniciativas como o Mercado de Natal, o Sorteio de Natal e o Concurso de Montras, entre outras atividades que decorrem ao longo do mês de dezembro. Estes eventos não só dinamizam os Centros Históricos como criam momentos que atravessam gerações, fortalecendo o sentido de comunidade.

Espaços emblemáticos como a Floresta Encantada, na Porta do Mezio, e o Ecopark em Arcos de Valdevez, são espaços iluminados e decorados que oferecem experiências únicas para toda a família e visitantes. A música, os espetáculos e as atividades de rua completam a animação, tornando Arcos de Valdevez e Ponte da Barca destinos obrigatórios nesta quadra.

Estas celebrações são um reflexo do esforço coletivo para preservar e engrandecer tradições, promovendo o comércio, a economia local e a hospitalidade da região. A alegria e a magia do Natal convidam-nos a passear, visitar as ruas das duas vilas vestidas a rigor para celebrar esta quadra, a partilhar momentos únicos e a repetir estas vivências ano após ano.

Em nome da Direção e Colaboradores da ACIAB, desejamos a todos os Associados, residentes e visitantes, um Ótimo Natal e um Excelente Ano 2025!



FRANCISCO PEIXOTO ARAÚJO  
VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO

## MAGIA DE NATAL NAS NOSSAS VILAS

**Que esta Quadra seja repleta de Magia, União, Prosperidade e Paz.**

## Índice

- |  |  |   |   |  |                      |
|--|--|---|---|--|----------------------|
| 7  | 8  | 10  | 12  | 14   | 15                   |
| WORKSHOP<br>EMPREENDEDORISMO<br>FEMININO | SORTEIO E<br>CONCURSO DE<br>MONTRAS ONLINE | ENTREVISTAS<br>AOS ASSOCIADOS<br>DA ACIAB | COMO ABRIR UMA<br>EMPRESA: DICAS PARA<br>EMPREENDEDORES | AFIXAÇÃO DE PREÇOS<br>OBRIGATORIEDADE NOS<br>BENS E SERVIÇOS | ARTIGO DE<br>OPINIÃO |

<p>Instituição</p>	<p>Parceiros Institucionais</p>
<p>Projetos</p>	<p>Programas</p>

Propriedade: ACIAB | Presidente da ACIAB: António Marques Campos | Diretor: Francisco Peixoto Araújo | Coordenadora: Fernanda Veleças  
Arcos de Valdevez - R. Gen. Norton de Matos, 10, 1º | 258 521 473 | 962 140 714 | [www.aciab.pt](http://www.aciab.pt) | [aciab@aciab.pt](mailto:aciab@aciab.pt)

Ponte da Barca - Rua Dr. Carlos Araújo, 9 - 1º | 258 454 524 | 962 140 714 | [www.aciab.pt](http://www.aciab.pt) | [aciab@aciab.pt](mailto:aciab@aciab.pt)

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

Tiragem: 2.000 ex. | Paginação e Design: JOSÉ AMORIM | DESIGN 925 594 192 | Impressão: Grafarcos | Depósito Legal: 283819/08 | Distribuição Gratuita



O fortalecimento económico dos concelhos de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, passa pela dinâmica da cadeia comercial. Comprar em Arcos de Valdevez e Ponte da Barca é gerar riqueza para os nossos concelhos, é criar postos de trabalho, é valorizar a nossa agricultura, a nossa natureza, a nossa história, a nossa cultura, as nossas "gentes". Comprar no nosso comércio traz inúmeras vantagens, porque os nossos comércios e os demais setores de atividade, conhecem o seu cliente, identificam as suas necessidades, características e desejos, mantendo sempre um elo de confiança com o cliente.

# Neste Natal Compre no Comércio Tradicional!

Agradecemos a todas as empresas, Colaboradores, Formandos, Formadores e Instituições que colaboraram com a ACIAB, nos mais diversos programas, realizados durante este ano de 2024 e Desejamos a todos os Associados, Empresários e seus Colaboradores e à População da nossa região, um Feliz Natal e um ano de 2025, cheio de realizações profissionais e pessoais. Boas Festas!



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



**COZINHA TRADICIONAL  
NACIONAL E INTERNACIONAL**



[pizzariatiofredo.com](http://pizzariatiofredo.com)

☎ 258 455 600  
(Chamada para Rede Fixa Nacional)



## BJR ELETRODOMÉSTICOS

Rua Plácido de Abreu, 12/14

966 707 273 (Chamada para Rede Móvel Nacional)



## ÓPTICA MANSO

Rua Conselheiro Pedro de Brito, 66

258 515 253 (Chamada para Rede Fixa Nacional)



## CASA AMARAL

Rua Plácido de Abreu, 45

258 518 223 (Chamada para Rede Fixa Nacional)



## FARMÁCIA ARCUENSE

Largo Conselheiro Pinto Osório, 5

258 522 384 (Chamada para Rede Fixa Nacional)





**GRAFIARCOS**  
artes gráficas

**258 515 299**  
**966 560 499**

**GRAFIARCOS**  

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

**PACK  
DE  
COMUNICAÇÃO  
DA ACIAB**



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



**ELECTRO DOM COSTA**

Empreendimento Sol do Val - Lj 35/38

**258 513 288**

 **GESSOS  
IBÉRICOS**

**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

O papel das mulheres no universo empresarial tem vindo a ganhar cada vez mais relevância, não apenas como empreendedoras, mas também como agentes de mudança nas suas comunidades.

A ACIAB promoveu o workshop "Empreendedorismo Feminino", no dia 7 de novembro, no âmbito da Green HUB – Incubadora de Empresas, direcionado à comunidade jovem da EPRALIMA. A Green Hub – Incubadora de Empresas, nasce da necessidade do Alto Minho em geral e de Ponte da Barca em particular, dispor de um meio de promoção efetiva do empreendedorismo, numa vertente inovadora, digital e ecológica é uma candidatura ao PRR, financiada pela União Europeia – NextGenerationEU.

Tem como objetivos promover o Empreendedorismo Inovador, Digital e Ecológico, apoiar Startups, incubar empresas nos seus primeiros anos, acelerar empresas através de projetos de aceleração, qualificar os Empreendedores, apoiar ideias e projetos, promover o espírito empreendedor e motivar os jovens a alavancar o desenvolvimento de novos negócios.

O workshop teve um impacto significativo, contou com os contributos de várias oradoras, como Marisol Rodrigues, Vice-presidente da ACIAB que sublinhou a importância da Incubadora de empresas para os jovens empreendedores, Fernanda Veliças apresentou a Incubadora de Empresas Green Hub, Paula Esteves, em representação do Banco Montepio, abordou os apoios financeiros disponíveis para a criação de negócios, Sandra Roque em representação do CEVAL, falou sobre o conceito empreendedorismo, e 3 empresárias de sucesso, deram os seus testemunhos de empreendedoras, apresentando as dificuldades e a sua motivação para a construção e edificação dos seus negócios. Catarina Ribeiro, empresa Opticália, Anna Alsthul, empresa Lima Escape e Cristina Barbosa, empresa BarcaTravel.

No decorrer da sessão Leticia Natário, da ACIAB apresentou 50 ideias de negócio aos jovens, ilustrando as oportunidades que podem surgir para a criação do próprio negócio, estimulando a criatividade e empreendedorismo jovem.

A Professora Paula, da Epralima, sublinhou a importância deste modelo de intervenção para a comunidade educativa, fomenta o empreendedorismo, criatividade e espírito de iniciativa.

A iniciativa da ACIAB, com o apoio da Green HUB Incubadora de Empresas e de outras entidades parceiras, contribui para o fortalecimento da rede de empreendedorismo jovem, permitindo aos participantes explorar novas perspetivas e adquirir valiosas experiências que os acompanharão ao longo das suas trajetórias profissionais.



# Campanha de Natal

2024

12.850€  
30  
PRÉMIOS

**FOTOLICK FOTOGRAFIA**  
SERVIÇO FOTOGRAFICO DE CASAMENTO  
**1º**  
1.000€

**AMORIM DESIGN**  
SERVIÇO DESIGN E IMAGEM  
**2º**  
900€

**ILUMINAAMENTE**  
SERVIÇOS DE ILUMINAÇÃO  
**3º**  
850€

**MOVICERQUEIRAS**  
MOMENTOS CALMOS COLCHÃO  
**4º**  
750€

**SAÚDE EM SUA CASA**  
CADEIRÃO ELEVATORIO C/SISTEMA ELÉTRICO  
**4º**  
750€

**GESSOS IBÉRICOS**  
TINTAS ROBBIALAC  
**5º**  
600€

**MÓVEIS RODRIGUES MOBILINHA**  
CADEIRÃO  
**6º**  
550€

**CAIXILHARIA ALMEIDA ESTEVES**  
EM COMPRAS  
**7º**  
500€

**J.S.GOMES**  
SERVIÇO DE MÁQUINA C/ MANOBRA  
**7º**  
500€

**OPTICALIA ARCOS|BARCA**  
ÓCULOS GRADUADOS  
**7º**  
500€

**OURIVESARIA DIAS**  
EM COMPRAS  
**7º**  
500€

**ARTIAGRO**  
MOTOSERRA ANOVA  
**8º**  
350€

**ELECTRO GALER**  
FRIGORIFICO ORIMA 2 PORTAS  
**8º**  
350€

**ESUPER**  
EM COMPRAS  
**8º**  
350€

**ÓPTICA DIAS**  
EM COMPRAS  
**8º**  
350€

**8º**  
350€

**SATVEZ**  
EM COMPRAS

**9º**  
300€

**HORTAPLANTA**  
ROÇADORA

**9º**  
300€

**JOIBARCA**  
EM COMPRAS

**9º**  
300€

**O NOSSO TALHO**  
CABAZ DE CHARCUTARIA E CARNES

**9º**  
300€

**OURIVESARIA E ÓPTICA MANSO**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**BRICELTA CAFÉS**  
MÁQUINA CAFÉ + CÁPSULAS

**10º**  
250€

**FARMÁCIA CENTRAL**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**FARMÁCIA POPULAR**  
CABAZ DE PRODUTOS

**10º**  
250€

**LIMA ESCAPE**  
DUAS NOITES P/2 PESSOAS (PACK ROMÂNTICO INCLUIDO)

**10º**  
250€

**LOJAS ÚNICO**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**MULTIOTICAS ARCOS**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**ÓPTICAS FLORIDA**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**SAÚDE GLOBAL XXI**  
EM SERVIÇOS DENTÁRIOS

**10º**  
250€

**SUPORTE ACTUAL**  
EM COMPRAS

**10º**  
250€

**TRADIÇÕES VALE DO VIE**  
CABAZ DE CHARCUTARIA

O SORTEIO SERÁ REALIZADO A 6 DE JANEIRO DE 2025

JOSE AMORIM DESIGN

comércio  
arcos | barca



aciab

o comércio convida



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



# SORTEIO DE NATAL E CONCURSO DE MONTRAS ONLINE

A ACIAB vai realizar um conjunto de iniciativas para dinamização do tecido empresarial dos concelhos de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, com o intuito de sensibilizar o consumidor para comprar no Comércio Tradicional, deste modo, promove-se a região contribuindo para o desenvolvimento da economia local. Ao longo do mês de dezembro, Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, serão palco de atividades para promover o espírito natalício, como a iluminação, Ornamentação e Sonorização de Natal, Animação de Rua, Concurso de Montras e o habitual Sorteio de Natal.

Convidamos toda a população a visitar o comércio de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, no qual encontra as lojas decoradas a rigor, embelezadas com enfeites alusivos a esta quadra, onde reina a Magia de Natal, e onde pode efetuar as suas compras, com uma oferta diversificada e adequada a todos os gostos e necessidades, produtos com qualidade a preços competitivos.

Na realização de compras nas lojas aderentes ao Sorteio de Natal, habilita-se a ganhar excelentes prémios. O Sorteio de Natal é no valor de 12.850 euros, com 30 prémios, os clientes que façam as suas compras nos estabelecimentos aderentes ao sorteio, nos

Faça **Like**  
na Sua  
Montra de  
Eleição!



concelhos de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, ser-lhes-á entregue uma senha de participação que o habilitará ao sorteio.

O concurso de Montras de Natal é uma iniciativa que visa promover o comércio local de Arcos de Valdevez e de Ponte da Barca e dinamizar o espírito natalício, pretendemos incentivar as empresas a decorar e embelezar as suas montras com motivos alusivos à quadra natalícia, criando um ambiente festivo que cative os consumidores a realizarem as suas compras nas lojas da região. A Avaliação das Montras será realizada através da página oficial do Facebook ACIAB EVENTOS, onde as fotografias das montras participantes serão publicadas.

A votação será feita pelos internautas, sendo consideradas vencedoras as três montras que obtiverem o maior número de Gostos/Likes. O concurso decorre entre 2 e 23 de dezembro de 2024, encerrando às 10h00 do último dia.

Participe na campanha de Natal da ACIAB!

Faça Compras no  
Comércio Tradicional!

cial e industrial de arcos de valdevez e ponte da barca

**CONCURSO  
MONTRAS 2024  
DE  
NATAL**

ESTABELECIMENTO ADERENTE

aciab  
ALTO MINHO

FAÇA DA SUA  
MONTRA  
A MAIOR ATRAÇÃO

REGULAMENTO EM [WWW.ACIAB.PT](http://WWW.ACIAB.PT)

COMÉRCIO TRADICIONAL ARCOS DE BARÇA

o comércio com vida

ACIAB

# ENTREVISTA AOS ASSOCIADOS

A ACIAB, procede à organização de um conjunto de atividades, de acordo com as épocas festivas com vários parceiros, municípios e empresários locais. O envolvimento da população nas atividades de promoção e dinamização do comércio local, torna-se fundamental para o desenvolvimento da região e cria uma dinâmica comercial vantajosa para todos, comerciantes, consumidores e população em



ARCOS DE VALDEVEZ

## FOTOCCLICK FOTOGRAFIA DANIEL AMORIM

258 513 156

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?**

Considero é uma forma de atrair os nossos clientes, para que venham comprar no comércio tradicional. Na minha opinião as empresas devem estar cada vez mais unidas em benefício do no nosso comércio, é essencial que assim seja e por isso, iniciativas como esta devem ser feitas mais vezes.

**QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?**

As perspetivas são de crescimento e de conseguir ter uma maior carteira de clientes e tentar abranger novos projetos. O objetivo geral é dinamizar a empresa cada vez mais para que seja também mais competitiva no mercado.

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

A minha mensagem vai no sentido de as pessoas procurarem mais o comércio tradicional para ajudar o nosso comércio e que que os comerciantes possam estar também à altura dos clientes. Desejo a todos um Santo e Feliz Natal.



ARCOS DE VALDEVEZ

## AMORIM DESIGN JOSÉ ARMANDO AMORIM

925 594 192

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?**

Com iniciativas deste tipo o comércio tradicional pode evoluir cada vez mais. O mercado está muito competitivo e por isso os empresários do comércio tradicional, devem estar abertos ao espírito de união. Se os empresários tiverem esse dinamismo para promover o comércio, tudo será mais fácil. Estratégias conjuntas podem resultar em preços melhores nas aquisições de produtos, reduzindo custos operacionais, e para isso é necessário juntar parceiros para negociar com fornecedores. Com um volume maior de compras, pode-se obter melhores condições, como descontos por quantidade ou condições de pagamento mais favoráveis.

**QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?**

Positivas, 2024 correu bem em termos de negócio e novos clientes. Espero e desejo que 2025 seja igual ou melhor. O meu objetivo é divulgar e promover a minha marca cada vez mais, para que potenciais novos clientes possam também eles, ter os serviços da minha empresa. A Amorim Design diferencia-se pela criatividade constante sempre que há a conceção de um novo projeto e espero que continue assim em 2025.

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

Deixo uma mensagem de força e dinamismo para que continuem a alavancar de uma forma segura os seus negócios. Quanto aos clientes espero que continuem a consumir nas empresas do Comércio Tradicional e que continuem a confiar em nós. Quanto aos empresários da nossa região, espero que sejam ainda mais competitivos para que a nossa economia possa evoluir ano após ano. Desejo a todos, Festas Felizes.



ARCOS DE VALDEVEZ

## ILUMINAAMENTE MANUEL ROCHA

934 412 789

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?**

Considero que as empresas devem fazer sempre parte deste tipo de iniciativas que tenham como objetivo a promoção do Comércio Tradicional. Se os empresários se posicionarem de uma forma positiva e se tiverem uma postura proativa, as empresas e o Comércio Tradicional vão beneficiar com isso. Se existir esse tipo de posicionamento, o nosso comércio ganha obviamente com isso.

**QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?**

As minhas perspetivas são boas, se 2025 correr tão bem como este ano, isso será excelente. Todas as empresas e os seus empresários desejam, obviamente que os negócios progridam e que sejam cada vez mais prósperos e a minha empresa não é exceção. Espero que os meus clientes continuem a confiar em mim e nos serviços que a minha empresa disponibiliza.

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

A minha mensagem para os associados da ACIAB é a de que não baixem os braços e continuem a trabalhar para o progresso das empresas e da nossa economia. Desejo que os meus clientes continuem conosco no próximo ano e que tenham um natal muito feliz. Quanto aos empresários da nossa região, envio-lhes um grande abraço de amizade e desejo continuem a dinamizar as suas empresas cada vez mais, para que a economia da nossa região continue a crescer duma forma sustentada.

# EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

geral. Através, da cooperação institucional e empresarial pretendemos alavancar os negócios das empresas aderentes às campanhas de promoção e dinamização comercial, assim como promover uma economia sustentável para a região. Neste sentido, convidamos alguns dos empresários envolvidos nas dinâmicas subjacentes à quadra natalícia.

## MOVICERQUEIRAS | MOMENTOS CALMOS ÂNGELA E PAULA CERQUEIRA

258 515 018

### CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?

Consideramos que sim porque acaba por ser um incentivo bastante forte para os clientes em geral procurarem o Comércio Tradicional para efetuarem neste caso, as suas compras de natal. Por vezes, nota-se que o cliente final se desloca às grandes superfícies provavelmente por causa da falta deste tipo de iniciativas e a ACIAB tem a grande vantagem de ter estas ideias excelentes como a Campanha de Natal, entre outras iniciativas que promove ao longo do ano, junto do nosso comércio.

### QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?

O que nós queremos e desejamos para 2025 é que o volume de negócios e a nossa carteira de clientes aumente. Para dar um termo comparativo, 2024 foi superior ao ano de 2023, tanto na venda de mobiliário como na venda de colchões. Aquilo que nós notamos é que os nossos clientes procuram cada vez mais a parte do conforto. Mesmo sendo dentro na gama económica, os nossos clientes vão de encontro daquilo que realmente eles precisam dentro do conforto e não se importam de gastar mais 50 ou 100 euros para terem a qualidade que desejam e nós conseguimos cativar o cliente para isso mesmo. Temos boas perspetivas para 2025.

### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EMPARTICULAR AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Quanto aos associados da ACIAB e ao comércio, consideramos que os empresários do nosso Comércio Tradicional deviam apostar cada vez mais na união. A união dos comerciantes a nível local é fundamental para que o negócio local ganhe mais dinamismo. Relativamente aos nossos clientes, esperamos que nos continuem a procurar porque nós temos o mesmo sentimento e o mesmo nível de alta qualidade. Desejamos aos empresários da nossa região um natal muito feliz e boas festas e que continuem a dinamizar cada vez mais as suas empresas. Notamos que há muitos empresários e empresas que querem fazer a diferença e querem estabelecer-se aqui em Arcos de Valdevez e isso é muito bom.



ARCOS DE VALDEVEZ

258 023 198

## SAÚDE EM SUA CASA EDIR SOUSA

### CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?

Sim, considero muito importante. Acho que é a base para conseguirmos construir um Comércio Tradicional mais eficaz, que vai direcionado para que o nosso público efetivamente precisa e nós estamos cá para satisfazer essas necessidades, chegar mais perto e sem dúvida, prestar o melhor serviço possível. Tudo que seja dinâmica de melhor comunicação, de melhor apresentação e de chegar mais perto do nosso público, é fundamental para o Comércio Tradicional onde nós nos englobamos e também para os nossos clientes.

### QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?

Desde há seis anos para cá que temos iniciado este projeto e temos sempre impulsionado o nosso trabalho naquilo que são os nossos objetivos anuais. Esses objetivos baseiam-se essencialmente naquilo que é o crescimento, no crescimento de clientes, de vendas e no crescimento da nossa comunicação, ou seja, chegar mais perto e a mais pessoas. Para 2025 temos como objetivo claro aumentar novamente a nossa faturação, mas também chegar cada vez mais a todo o país através da dinâmica digital. Esse é o nosso principal objetivo.

### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EMPARTICULAR AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Para os empresários nos quais nós nos inserimos, deixo uma mensagem de esperança. As crises aparecem e desaparecem e por isso nós temos de nos basear naquilo que conseguimos fazer e criar como dinâmicas e falando do mercado tradicional, temos de nos adaptar à realidade atual. O mundo digital é uma realidade e com isso, nós vamos ter certamente um futuro que vai ser glorioso. Para os associados da ACIAB desejo um feliz natal, fazendo votos para que acreditem e insistam naquilo que é o nosso mercado tradicional porque vale a pena. Nós só existimos porque os nossos clientes precisam de nós e por isso desejamos a eles, aos nossos fornecedores e a todos os nossos amigos, festas felizes com votos de um excelente ano de 2025.



ARCOS DE VALDEVEZ

258 513 256

## GESSOS IBÉRICOS ANTÓNIO E PAULA RODRIGUES

### CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DE PROMOÇÃO DO COMÉRCIO TRADICIONAL?

Sim, é nossa opinião é muito importante para as empresas que hajam iniciativas que promovam o nosso Comércio Tradicional. É fundamental que este dinamismo se mantenha e os empresários têm que ter um papel muito importante nestas questões. Se as empresas do nosso comércio se unirem, nós somos imbatíveis e só temos a ganhar com isso. Iniciativas como a Campanha de Natal são de facto, importantes para que os clientes tenham consciência que o comércio de proximidade como o nosso, é um comércio de confiança e acolhedor.

### QUAIS SÃO AS PERSPETIVAS PARA O ANO 2025, EM RELAÇÃO AO SEU NEGÓCIO?

As perspetivas para 2025 são boas, esperamos que o negócio se mantenha no próximo ano com o mesmo volume que tivemos em 2024. É sempre muito importante cativar novos clientes para o nosso negócio porque eles são de facto, a razão da nossa existência. Queremos, ao mesmo tempo, realizar novos projetos para que o mercado olhe para nós como uma empresa de presente e de futuro.

### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EMPARTICULAR AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

A nossa empresa deseja a todos os associados da ACIAB e aos empresários da nossa região os maiores sucessos com desejos de boas festas. Aos nossos clientes desejamos tudo de bom e que continuem a confiar na nossa empresa, nos nossos produtos e nos nossos serviços, com votos de um Santo e Feliz Natal para todos.



ARCOS DE VALDEVEZ

# COMO ABRIR UMA EMPRESA: D

**Descubra todos os passos necessários para abrir a sua empresa em Portugal, desde o plano de negócios até à abertura e promoção do seu estabelecimento.**

**Abrir um estabelecimento em Portugal pode ser uma excelente oportunidade de negócio, mas é importante seguir um processo bem estruturado para garantir que o seu espaço tenha sucesso.**

## ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS

Antes de começar, é fundamental ter um plano de negócios. Este documento ajudará a definir os objetivos da sua empresa, o público-alvo, a proposta de valor, o mercado e a concorrência, bem como as estratégias de marketing e vendas.

### 1. Um bom plano de negócios deve incluir:

- 📌 Sumário Executivo: Visão geral do negócio.
- 📌 Análise de Mercado: Identificação do público-alvo e análise da concorrência.
- 📌 Estratégia de Marketing: Como irá atrair clientes para a sua empresa.
- 📌 Plano Financeiro: Estimativa de receitas, despesas e lucros.
- 📌 Plano Operacional: Detalhes sobre a gestão da empresa, fornecedores, equipamentos e recursos humanos.

### 2. Escolher o Tipo de Negócio e a Forma Jurídica

Antes de abrir o espaço, deve decidir qual será a forma jurídica do seu negócio. Em Portugal, as opções mais comuns incluem:

- 📌 Empresário em Nome Individual (ENI): Ideal para negócios pequenos ou a tempo parcial. O empreendedor é responsável pelas dívidas da empresa com o seu património pessoal.
- 📌 Sociedade Unipessoal por Quotas: Adequada para um único sócio, mas com a vantagem de limitar a responsabilidade ao valor das suas quotas.
- 📌 Sociedade por Quotas (Lda.): Para empresas com mais de um sócio. A responsabilidade também é limitada ao capital social.
- 📌 Sociedade Anónima (SA): Para negócios maiores, geralmente com muitos sócios.
- 📌 Escolha a estrutura jurídica que melhor se adequa ao seu projeto. Esta escolha terá implicações fiscais e legais, por isso é importante avaliar as opções com o auxílio de um contabilista ou advogado.

### 3. Registrar o Negócio e Obter o NIF

Para abrir a loja em Portugal, é necessário registar o seu negócio e obter o NIF (Número de Identificação Fiscal) da empresa. Para isso, você pode:

- 📌 Dirigir-se ao Registo Comercial ou ao Instituto dos Registos e Notariado (IRN).
- 📌 Registrar a empresa online através do Portal do Cidadão ou em plataformas como o Empresa na Hora, que permite criar a sua empresa em poucas horas.
- 📌 Além disso, precisa de abrir um processo de IRS para a empresa (caso tenha escolhido uma estrutura jurídica que implique pagamento de impostos). O processo de registo inclui também o pagamento das taxas de registo.

### 4. Obter Licenças e Alvarás

Em Portugal, dependendo do tipo de negócio, pode ser necessário obter várias licenças e alvarás para operar legalmente. Estas podem incluir:

- 📌 Alvará de Funcionamento: Emitido pela Câmara Municipal local, necessário para a maioria dos espaços físicos.
- 📌 Licença de Segurança Contra Incêndios: Se o espaço comercial estiver em um edifício que exige essa certificação.
- 📌 Licença Sanitária: Se o negócio envolver produtos alimentares ou outros produtos que exigem controlo sanitário.
- 📌 Autorização Ambiental: Se o tipo de negócio tiver impacto ambiental (por exemplo, se envolver produtos químicos).
- 📌 Verifique com a Câmara Municipal ou outros organismos competentes quais são as licenças específicas necessárias para o seu tipo de negócio.

# ICAS PARA EMPREENDEDORES

## 5. Escolher a Localização

A localização da empresa é um dos fatores mais importantes para o sucesso do negócio. Considere os seguintes aspetos:

- 📍 **Acessibilidade e Visibilidade:** A empresa deve ser fácil de encontrar e de aceder, com boa visibilidade para atrair potenciais clientes.
- 📍 **Concorrência:** Analise a proximidade de outros negócios similares para perceber se há uma demanda suficiente ou uma saturação do mercado.
- 📍 **Arrendamento e Custos Operacionais:** Considere os custos de arrendamento, as despesas fixas (como eletricidade, água, internet) e outros custos associados à manutenção do local.
- 📍 **Certifique-se de que o local cumpre as exigências legais e de segurança.**

## 6. Configurar a Loja e Comprar Equipamentos

Prepare o espaço físico da sua loja de acordo com o tipo de produtos ou serviços que vai vender. Isso inclui:

- 📍 **Decoração e Layout:** Organize o espaço de forma a otimizar o fluxo de clientes e destacar os produtos.
- 📍 **Mobiliário e Equipamentos:** Adquirir os móveis, estantes, vitrinas, caixas registadoras e outros equipamentos necessários.
- 📍 **Pode ser vantajoso optar por equipamentos que integrem soluções de pagamento eletrónico (ex.: terminais de pagamento POS).**
- 📍 **Stock Inicial:** Compre os produtos que vai vender. Faça uma boa pesquisa de fornecedores e escolha os que oferecem melhor qualidade e preços competitivos.

## 7. Contratar Colaboradores

Caso precise de colaboradores para o seu espaço, comece o processo de recrutamento. Em Portugal, o processo de contratação inclui:

- 📍 **Elaboração de Contratos de Trabalho:** Defina os termos de trabalho (horários, salários, responsabilidades).
- 📍 **Registo na Segurança Social:** Todos os colaboradores devem ser registados e contribuir para a Segurança Social.
- 📍 **Formação:** Ofereça formação aos seus colaboradores para garantir que estão preparados para prestar um bom serviço aos clientes.

## 8. Abrir Conta Bancária para a Empresa

Abrir uma conta bancária exclusiva para a sua empresa. A conta será necessária para a gestão das receitas e despesas, além de ser obrigatória para a entrega de impostos e para o pagamento de fornecedores.

## 9. Obter Certificado de Conformidade Fiscal e Segurança Social

Para operar legalmente em Portugal, deve garantir que está em conformidade com as obrigações fiscais e de segurança social. Isto envolve:

- 📍 **Registar-se como contribuinte de IVA** (caso a sua empresa esteja sujeita a este imposto).
- 📍 **Cumprir com as obrigações fiscais** (pagamento de impostos, IRS, IVA, etc.).
- 📍 **Inscrever os seus colaboradores na Segurança Social e pagar as contribuições correspondentes.**

## 10. Promover o seu espaço

Com a loja pronta para abrir, é importante promover o seu negócio. Algumas estratégias de marketing incluem:

- 📍 **Campanha de Lançamento:** Crie uma campanha de inauguração com descontos, promoções ou eventos especiais para atrair clientes na sua primeira semana.
- 📍 **Marketing Digital:** Utilize redes sociais (Facebook, Instagram, Google Ads) para promover a loja online e alcançar um público maior.
- 📍 **Publicidade Local:** Aposte em publicidade local, como panfletos, cartazes e anúncios em jornais ou rádios da região.

## 11. Abertura Oficial

Por fim, organize a abertura oficial do estabelecimento. Isso pode incluir um evento de inauguração, com promoções especiais, demonstrações de produtos ou até mesmo presença de influenciadores locais para gerar visibilidade.

## Conclusão

Abrir uma empresa Portugal envolve diversas etapas, desde o planeamento do negócio até a promoção após a abertura. É importante respeitar todas as exigências legais e fiscais, escolher bem a localização, criar uma estratégia de marketing eficaz e estar preparado para gerir o estabelecimento de forma eficiente. Com o devido planeamento e dedicação, o seu negócio tem grande probabilidade de ter sucesso.

# AFIXAÇÃO DE PREÇOS

## OBRIGATORIEDADE NOS BENS E SERVIÇOS

A forma e a obrigatoriedade de indicação de preços dos bens e serviços colocados à disposição do consumidor no mercado é regulada pelo Decreto-Lei nº 138/90, de 26 de abril, com as alterações introduzidas pelo Decreto-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 24940 a 3.74098 euros, no caso de pessoa singular e de 2.493,99 a 29.927,87 euros, no caso de pessoa coletiva.



# VARIAÇÕES NO HORÁRIO DE TRABALHO (LEI 13/2023)

No dia 3 de abril de 2023, foi publicada a Lei n.º 13/2023 que altera o Código do Trabalho e legislação conexa, no âmbito da agenda do trabalho digno. Das alterações publicadas, destacamos, nesta coluna, a Laboração Alargada e Laboração Contínua.

Estamos perante alterações ao Código do Trabalho, publicado pela Lei n.º 7/2009, de 12 de fevereiro, que passam a poder ser implementadas com fundamento em motivos económicos ou tecnológicos, nomeadamente motivos de segurança ou operação dos equipamentos e condições de mercado em que as empresas se encontram, bem como por necessidade em função de aumento temporário. Estas alterações levam-nos a ter em atenção sete variações do horário de trabalho, assim:

- 1- Trabalho por turnos.** Por regra esta alteração acontece quando há laboração contínua, ou seja, quando há trabalho durante 24 horas consecutivas. Neste caso os trabalhadores ocupam sucessivamente o mesmo posto de trabalho. Os turnos não podem ultrapassar os limites máximos dos períodos normais de trabalho e além disso, neste regime, o trabalhador tem direito a, pelo menos, um dia de descanso em cada sete dias.
- 2- Banco de horas.** A carga horária varia de acordo com o volume de trabalho. No máximo, implica mais duas horas diárias, com o limite de 50 horas por semana. Esta situação pode ser instituída por instrumento de regulamentação coletiva de trabalho ou por referendo aos trabalhadores, aprovado por, pelo menos, 65% dos trabalhadores envolvidos.
- 3- Adaptabilidade.** Verifica-se esta situação quando há oscilações na atividade da empresa. Os trabalhadores podem trabalhar mais ou menos em determinados momentos, até ao limite de quatro horas diárias, e sempre sem exceder as 60 horas semanais. Neste caso não se aplica o trabalho suplementar determinado por motivo de força maior.
- 4- Horário concentrado.** Mantém-se a carga horária semanal, embora neste formato seja permitido que o trabalho seja executado em menos dias. Ou seja, pode haver um aumento até quatro horas diárias, de modo a concentrar o trabalho em apenas quatro dias (ou menos), por semana.
- 5- Horário flexível.** Este regime aplica-se a quem tem filhos com menos de 12 anos ou, independentemente da idade, que sofram de deficiência ou doença crónica. Neste caso o trabalhador pode escolher a hora de início e de fim do período de trabalho diário. No entanto a empresa pode definir um ou dois momentos diários de presença obrigatória, durante metade do horário normal.
- 6- Trabalho noturno.** São diferentes os conceitos de trabalho noturno e trabalhador noturno. Trabalho noturno é aquele que acontece com a duração de sete a onze horas e que inclui o período entre a meia-noite e as cinco da manhã. O trabalhador noturno é aquele que presta, pelo menos, três horas de trabalho noturno (não suplementar) por dia e implica o pagamento de um acréscimo de 25%. No entanto, no caso de atividades exercidas predominantemente à noite, tal pagamento só acontecerá se estiver previsto no contrato. Caso a retribuição acordada entre empregador e trabalhador já tenha em conta o facto de a atividade ser prestada à noite, também não haverá lugar a acréscimo.
- 7- Trabalho suplementar.** Duas situações: é todo o trabalho que vai para além do horário normal ou os casos em que haja isenção de horário, conforme acordo entre as partes. O trabalho suplementar só pode ser exigido pelo empregador se houver um acréscimo provisório de trabalho que não justifique a contratação de outro trabalhador, ainda que a termo, em caso de força maior ou de prejuízos sérios para a empresa. Mas há limites anuais: 175 horas nas empresas com menos de 50 trabalhadores; 150 horas nas de maior dimensão e 200 horas por instrumento de regulamentação coletiva. Este regime está sujeito a pagamento extra e uma pausa, caso impeça o descanso de 11 horas entre dois dias de trabalho. Para além disto, o trabalhador pode pedir dispensa de trabalho suplementar mas só no caso de saúde e assistência a familiares.



Agostinho Boalhosa de Freitas  
Consultor | Formador

SEJA  
**ASSOCIADO**  
DA  
**ACIAB**

[www.aciab.pt](http://www.aciab.pt)



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 - 1.º  
4980 631 Ponte da Barca  
Telefone: (+351) 258 454 524 (chamada p/ rede fixa nacional)  
Telémóvel: (+351) 962 140 714 (chamada p/a rede móvel nacional)

## ARCOS DE VALDEVEZ

Rua General Norton de Matos, nº 10, 1.º  
4970-460 Arcos de Valdevez  
(+351) 258 521 473 (chamada p/ rede fixa nacional)  
+351) 962 140 714 (chamada p/ rede móvel nacional)



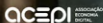
Descubra como  
acelerar o seu  
negócio.



**ACELERAR  
NORTE**



CONSÓRCIO



FINANCIAMENTO

