



EMPRESARIAL

OUTUBRO | BIMESTRAL | ANO 16 · N. 97



aciab
ALTO MINHO

FORMAÇÃO
COMÉRCIO
INDÚSTRIA
SERVIÇOS
TURISMO
EVENTOS
APOIOS
PROJETOS

**16 ANOS
A INFORMAR OS
ASSOCIADOS**

P 03

**WORKSHOP
CAPACITAÇÃO
DIGITAL**

P 07

**ENTREVISTAS
AOS ASSOCIADOS
DA ACIAB**

P 10

**MARKETING
DIGITAL
VANTAGENS**

P 13

**10 DICAS PARA
EXPANDIR O
SEU NEGÓCIO**

P 14

**DÉBITOS
DIRETOS**

P 15



16 Anos
a informar



aciab.pt



ANTÓNIO MARQUES CAMPOS
PRESIDENTE

JORNAL INFOEMPRESARIAL E FORMAÇÃO!

cujo o objetivo é aumentar conhecimentos e competências às pessoas, de forma a uma maior adaptabilidade às mudanças organizacionais.

A ACIAB dispõe recursos humanos especializados, ao nível da equipa técnica de formação, assim como formadores capazes de proceder ao encaminhamento das pessoas para as suas reais necessidades de formação.

A formação é uma oportunidade de crescimento pessoal e profissional, permite-lhe atualizar conhecimentos e obter outras perspetivas sobre o mundo, é um caminho que temos de percorrer para a mudança, inovação e progresso.

Acompanhe o trabalho desenvolvido pela ACIAB, invista na sua formação, na aprendizagem ao longo da vida, contribua para a sua realização pessoal e profissional.

Este mês de outubro, o Jornal Infoempresarial, faz 16 anos de edição, criado em 2008, com o objetivo de informar os associados sobre assuntos de carácter empresarial, promoção ao associado e dinamização de eventos e atividades realizadas pela ACIAB. Consideramos que a criação deste jornal, é uma forma de manter os associados sempre atualizados sobre programas e financiamentos para empresas, podendo acompanhar de uma forma mais próxima o trabalho desenvolvido pela ACIAB.

Estamos também a dinamizar um programa de Formação Modular Certificada, para pessoas empregadas e desempregadas em diversas áreas de formação,

Ao longo dos últimos 16 anos, o Jornal Infoempresarial da ACIAB tem sido uma referência para os empresários da região, consolidando-se como um meio de comunicação de excelência. Mais do que um simples meio de comunicação, o jornal transformou-se num veículo essencial de partilha de conhecimento, divulgação de iniciativas e acompanhamento das constantes evoluções no mundo empresarial e económico. Desde a sua primeira edição, outubro de 2008, o Jornal da ACIAB tem abordado de forma regular temas ligados à economia, legislação, informação relevante para as empresas, com uma especial atenção à realidade local e regional. O jornal tem funcionado como uma plataforma de orientação, permitindo aos empresários tomarem decisões mais informadas e ajustadas ao contexto económico em constante mutação. Ao longo destes anos, foi possível acompanhar o desenvolvimento económico da região, com destaque para o crescimento de pequenas e médias empresas, a valorização de produtos locais e o impulso dado ao turismo. A maior valência do Jornal da ACIAB tem sido a sua proximidade com os associados. Através de entrevistas e reportagens, o jornal dá voz àqueles que diariamente trabalham para impulsionar a economia local. Empresários dos mais variados setores partilham as suas experiências, desafios e sucessos, oferecendo uma perspetiva autêntica e valiosa sobre o tecido empresarial da região e permite também que outros empresários aprendam com os exemplos dos seus pares, criando uma verdadeira comunidade de partilha e apoio mútuo. Ao completar 16 anos de existência, o Jornal da ACIAB reforça o seu compromisso de continuar a servir a comunidade empresarial com qualidade, rigor e proximidade. Com a mesma dedicação e inovação que tem demonstrado ao longo dos anos, o jornal está bem posicionado para continuar a ser uma fonte essencial de informação, contribuindo para o fortalecimento e crescimento sustentável da economia da região.



FRANCISCO PEIXOTO ARAÚJO
VICE-PRESIDENTE

UM PILAR DE INFORMAÇÃO E APOIO AO DESENVOLVIMENTO

Índice

- | | | | | | |
|--|--|--|---|---------------------------------|---|
| 3
16 ANOS
A INFORMAR OS
ASSOCIADOS | 7
WORKSHOP
CAPACITAÇÃO
DIGITAL | 10
ENTREVISTAS
AOS ASSOCIADOS
DA ACIAB | 12
10 DICAS PARA
EXPANDIR O
SEU NEGÓCIO | 14
DÉBITOS
DIRETOS | 15
MARKETING DIGITAL
VANTAGENS PARA A
SUA EMPRESA |
|--|--|--|---|---------------------------------|---|

Instituição 	Parceiros Institucionais
Projetos 	
Programas 	

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

Ponte da Barca - Rua Dr. Carlos Araújo, 9 - 1º | 258 454 524 | 962 140 714 | www.aciab.pt | 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

16 ANOS A INFORMAR OS ASSOCIADOS DA ACIAB

A ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, criou em outubro de 2008, o Jornal Infoempresarial, com periodicidade bimensal, com o objetivo de oferecer mais e melhor informação aos seus associados, nomeadamente ao nível de conteúdos de carácter empresarial, atualização e publicação de legislação do interesse de empresas e empresários, promover os seus associados e negócios, assim como informar sobre os eventos realizados e as várias atividades que a ACIAB, executa ao longo do ano.

Nestes 16 anos de edição do Jornal Infoempresarial, a informar os associados, destacamos as 520 entrevistas realizadas a empresários associados, como forma de promoção e dinamização dos seus negócios. A promoção dos negócios é fundamental para o crescimento e o sucesso das empresas, através da publicação das entrevistas dos Associados, promovemos o aumento de visibilidade, a presença da marca no mercado, a atração de novos clientes, fidelização de clientes, aumento de vendas, diferenciação da concorrência, e o fortalecimento da marca e a credibilidade da empresa.

Destacamos também, as publicações sobre os programas e projetos que a ACIAB tem promovido aos longo dos anos como a Formação Profissional, cujo o objetivo é promover o aumento de conhecimentos e competências dos colaboradores das empresas, os programas de Formação-Ação, que são uma metodologia que contempla formação em sala, a ação na empresa e a consultoria, podendo ser um instrumento de reforço sustentado da capacidade de gestão, e de competitividade das PMEs, que promove o envolvimento ativo dos empresários, gestores e colaboradores das empresas, na prossecução da mudança do contexto empresarial.

O Jornal Infoempresarial, conta ainda ao longo de todos estes anos com um artigo de opinião, sobre temas abrangidos pelo código do trabalho, atuais e de acordo com as alterações da legislação.

Consideramos, que a produção do Jornal Infoempresarial, é uma forma de manter os Associados informados, nomeadamente ao nível de programas de apoios e financiamento público, assim como legislação de interesse empresarial, tendo-se tornado num verdadeiro sucesso ao longo de todos estes anos.

**Mantenha-se
informado!
Leia o Jornal
Infoempresarial.**





COZINHA TRADICIONAL NACIONAL E INTERNACIONAL



258 455 600

pizzariatiodredo.com

iluminaEVENTOS

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



MANSO
LIVRESARIA - ÓTICA

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**



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

WORKSHOP

CAPACITAÇÃO DIGITAL PARA EMPRESAS

Realizou-se em Ponte da Barca, no dia 19 de setembro de 2024, o workshop de capacitação "O Seu Primeiro Website", no âmbito do **Projeto ACELERAR O NORTE**, promovido pela Aceleradora Digital de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca. Esta iniciativa contou com a participação de empresários e colaboradores de empresas dos setores do comércio, serviços pessoais, restauração e atividades afins.

Na abertura do evento, Francisco Peixoto Araújo, Vice-presidente Executivo da ACIAB, destacou a importância da participação das empresas neste projeto, sublinhando que o mundo empresarial está em constante transformação e que nos dias de hoje, a competência digital tornou-se fundamental para o sucesso empresarial. A transformação digital representa uma oportunidade única para as empresas melhorarem os seus processos e aumentarem os seus níveis de produtividade, promovendo a inovação, reduzindo custos operacionais e alargando o alcance de mercado.

Mário Quintas, Gestor de Transição Digital da Aceleradora do Comércio Digital de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, deu início à sessão com uma calorosa saudação aos participantes, agradecendo a sua presença e reforçando a relevância do tema. Durante a apresentação, Mário Quintas apresentou os temas a abordar, tais como: Introdução às Redes Sociais (criação de perfis online), Criação e Registo de um Domínio, e Desenvolvimento de um Website Simples, com foco nos conteúdos, design e atualização contínua. Enfatizou ainda que estes aspetos são essenciais para a transformação digital dos negócios, permitindo-lhes manterem-se competitivos num mercado cada vez mais digitalizado. Este workshop enquadra-se no **Projeto ACELERAR O NORTE**, no qual a ACIAB se posiciona como uma das aceleradoras de referência na região do Alto Minho, abrangendo os concelhos de Arcos de Valdevez, Ponte da Barca, Ponte de Lima, Monção e Melgaço. O projeto visa contribuir para uma mudança significativa de atitude empresarial, incentivando a adoção de estratégias e soluções digitais que permitem atrair novos clientes, aumentar as vendas e otimizar processos, impulsionando o crescimento das empresas em várias vertentes.

As empresas que aderem ao **Acelerar o Norte** têm a oportunidade de beneficiar de um voucher digital no valor de até 2.000 euros, aplicável a serviços de transição digital. Este incentivo facilita a implementação de ferramentas tecnológicas que permitem às empresas modernizarem-se e melhorarem a sua competitividade no mercado.

Podem participar neste projeto todas as empresas dos setores do comércio, restauração e similares, turismo e serviços pessoais, assim como empresários em nome individual. As empresas interessadas em participar ou obter mais informações podem contactar a ACIAB através do número de telefone 258 521 473.

Este evento insere-se numa estratégia de apoio contínuo ao tecido empresarial da região, promovendo o desenvolvimento e a inovação, essenciais para enfrentar os desafios de um mundo cada vez mais global e digital.



FORMAÇÃO MODULAR

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

Inscriva-se
na Formação
Modular

A Formação Modular Certificada, desenvolve-se em unidades de formação de curta duração, com uma carga horária de 25 e 50 horas, adaptadas às necessidades e disponibilidade do adulto, num contexto de aprendizagem ao longo da vida. Tem como objetivos aprofundar as competências dos adultos, tendo em vista o exercício de uma ou mais atividades profissionais, uma melhor adaptação às mudanças tecnológicas e organizacionais e o reforço da empregabilidade, possibilitar a conclusão de qualificações incompletas, obtidas através de outras modalidades. A Formação Modular Certificada destina-se a pessoas Empregadas e Desempregadas, em horário pós-laboral, com as seguintes regalias subsídio de alimentação 6 €/dia, material de apoio e certificado de formação.

ARTESANATO

Arranjos florais e Adornos p/ Cerimónias Religiosas	50 H
Arranjos Florais com Elementos Artificiais	50 H
Novas Tendências em Arte Floral	50 H
Decoração de Espaços Interiores e Exteriores	50 H

COMÉRCIO

Ergonomia e Movimentação Manual de Cargas	25 H
Reclamações - Tratamento e Encaminhamento	50 H
Língua Espanhola - Comunicação Administrativa	50 H
Técnicas de Atendimento	50 H

MARKETING E PUBLICIDADE

Criatividade em Comunicação e Publicidade	50 H
Novas Formas de Publicidade	25 H
Campanha Publicitária	25 H
Marketing Internacional	25 H

FINANÇAS, BANCA E SEGUROS

Negócio Bancário e Sistema Financeiro	50 H
Cálculo Financeiro Bancário-Rendas e Empréstimos	50 H
Técnicas e Práticas Empresariais	50 H
Projetos de Investimento	25 H

CONTABILIDADE E FISCALIDADE

Métodos e Técnicas de Análise Económica e Financeira	50 H
Modelos de Demonstrações Financeiras	50 H
Gastos, Rendimentos e Resultados	50 H
Auditoria e Controlo Interno	50 H

GESTÃO E ADMINISTRAÇÃO

Noções Básicas de Gestão Técnica de Recursos Humanos	50 H
Controlo de Gestão	50 H
Fluxos de Gestão Financeira	25 H
Planeamento e Gestão de Produção	25 H

SECRETARIADO E TRABALHO ADMINISTRATIVO

Língua Inglesa - Comunicação Administrativa	50 H
Língua Francesa - Comunicação Administrativa	50 H
Cortesia, Etiqueta e Protocolo no Atendimento	25 H
Língua Portuguesa - Comunicação Empresarial	25 H

ENQUADRAMENTO NA ORGANIZAÇÃO/EMPRESA

Análise da Satisfação dos Clientes	25 H
Sistema de Gestão Ambiental - ISO 14001	25 H
Sistema de Ética e Responsabilidade Social	25 H
Sistema de Gestão da Qualidade - ISO 9001	25 H

TURISMO E LAZER

Património Cultural	50 H
Produtos Turísticos - Gastronomia e Vinhos	25 H
Marketing Turístico	50 H
Turismo de Saúde e Bem-Estar	50 H

HOTELARIA E RESTAURAÇÃO

Serviço de Vinhos	25 H
Preparação e Serviço de Bebidas Compostas (Short, Medium, Long e Fancy Drinks)	50 H
Preparação e Serviço de Bebidas Simples	25 H
Flair Bartender (Animação, Exibição e Espetáculo)	25 H

CUIDADOS DE BELEZA

Cuidados Básicos de Rosto	50 H
Técnicas de Manicure	50 H
Técnicas de Pedicure	50 H
Cuidados do Pelo - Técnicas de Epilação	50 H

SEGURANÇA E HIGIENE NO TRABALHO

Controlo de Riscos Profissionais	50 H
Auditorias a Sistemas de Gestão - ISO 19011	25 H
Segurança e Saúde no Trabalho Agrícola	50 H
Auditorias ao Sistema de Gestão da Qualidade	50 H

DESPORTO

Metodologia das Atividades de Outdoor Fitness	50 H
Ginástica Aeróbica - a Aula	50 H
Step - a Aula	50 H
Metodologia das Atividades de Grupo	50 H

FORMAÇÃO MODULAR CERTIFICADA

HORÁRIO PÓS-LABORAL

**MATERIAL DE APOIO
CERTIFICADO DE FORMAÇÃO
SUBSÍDIO ALIMENTAÇÃO (6€/Dia)**

**ATIVOS
EMPREGADOS**

(COM ENFOQUE EM RISCO
DE PERDA DE EMPREGO)

DESEMPREGADOS

SERVIÇO DE TRANSPORTES

Técnicas de Combate a Incêndios e de Primeiros Socorros, e Segurança Pessoal	50 H
Condução e Manobra de Equipamentos de Carga e Descarga	25 H
Logística, Armazenagem e Distribuição	50 H
Segurança nos Transportes	25 H

MATERIAIS

(INDÚSTRIAS DE MADEIRA, CORTIÇA, PAPEL, PLÁSTICO, VIDRO E OUTROS)

Segurança de Máquinas	25 H
Movimentação de Cargas	50 H
Noções Básicas de Socorrismo	50 H
Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho	50 H

SAÚDE

PROGRAMAS NÃO CLASSIFICADOS
NOUTRA ÁREA DE FORMAÇÃO)

Massagem Manual Geral	50 H
Cuidados na Alimentação e Hidratação	50 H
Abordagem Geral de Noções Básicas de Primeiros Socorros	25 H
Cuidados na Saúde a Populações mais Vulneráveis	50 H

SERVIÇO DE APOIO A CRIANÇAS E JOVENS

Animação Desportiva	50 H
Animação e Ocupação de Tempos Livres através da Expressão Musical e Corporal	25 H
Educação Artística - Dança	25 H
Educação Artística - Música	25 H

TRABALHO SOCIAL E ORIENTAÇÃO

Prevenção e Primeiros Socorros - Geriatria	50 H
Animação em Lares e Centros de Dia	50 H
Técnicas de Posicionamento, Mobilização, Transferência e Transporte	50 H
Prestação de Cuidados Humanos Básicos-Alimentação	25 H

INDÚSTRIAS ALIMENTARES

Higiene e segurança alimentar	25 H
Sistema HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points)	25 H
Nutrição	25 H
Noções e normas da qualidade	25 H

PRODUÇÃO AGRÍCOLA E ANIMAL

Movimentação e Operação de Empilhadores	50 H
Turismo em Espaço Rural	25 H
Fabrico de Compostos, Conservas e Licores	50 H
Distribuição e Comercialização de Produtos Fitofarmacêuticos	25 H

CONSTRUÇÃO CIVIL E ENGENHARIA CIVIL

Seg., Higiene e Saúde no Trabalho - Construção Civil	50 H
Proteção Ambiental - Introdução	25 H
CAD - Projeto de Fundações e Estrutura	50 H
Movimentação, Manobra e Operação da Grua Móvel	50 H

CIÊNCIAS INFORMÁTICAS

Folha de Cálculo	50 H
Processador de Texto	50 H
Utilitário de Apresentação Gráfica	25 H
Criação de sites WEB	50 H

FLORICULTURA E JARDINAGEM

Manutenção de Jardins	50 H
Plantas Ornamentais - Multiplicação	50 H
Impacto Ambiental e Fertilização	25 H
Gestão da Empresa Agrícola	50 H

SIVICULTURA E CAÇA

Prevenção de Incêndios Rurais	50 H
Botânica e Fisiologia Vegetal	25 H
Utilização da Motosserra nas Operações Florestais	25 H
Colheita de Cogumelos Silvestres	25 H

ENTREVISTA AOS ASSOCIADOS

O Jornal Infoempresarial, nasceu em outubro de 2008, e um dos objetivos da sua criação foi a promoção ao Associado e aos seus negócios, ao longo destes 16 anos foram realizadas 520 entrevistas a Associados, onde foram dados a conhecer os negócios, produtos, serviços e valores, junto do público em geral e entidades de interesse. A promoção e dinamização de negócios tem



ARCOS DE VALDEVEZ

ARCOBARCA - IMOBILIÁRIA VENÂNCIO FERNANDES

917 958 800

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

O balanço que faço de 2024, comparativamente a 2023, é que existe um pequeno decréscimo do volume de negócios, não significando isto que exista uma menor procura na nossa área, nomeadamente na compra e venda de imóveis. De qualquer forma, as coisas têm corrido bem. Há um crescimento positivo no concelho de Arcos de Valdevez, em de clientes de segunda habitação, com maior ênfase de clientes estrangeiros, uma vez que, face à situação económica do país, o mercado local está um pouco mais retraído. Estamos satisfeitos pela notoriedade e pelo reconhecimento que fomos granjeando ao longo destes quase 20 anos de existência, comigo à frente da Arcobarca.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

Durante muitos anos, fui muito renitente em relação à adesão à ACIAB, que é a Associação que coordena a atividade das empresas no concelho. Obviamente que, com o tempo, vamos amadurecendo e vamos percebendo o trabalho desenvolvido, e a determinada altura resolvi subscrever a nossa adesão à ACIAB. Considero que, este canal de comunicação é extremamente importante, porque dá a conhecer ao mercado e a todo o tecido empresarial aquilo que se vai fazendo e principalmente, aquilo que são as boas práticas e o bom desempenho das empresas.

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

Para o grupo empresarial em geral e para os associados da ACIAB em particular, deixo uma mensagem de esperança, fazendo votos para que as coisas continuem a correr bem, com esperança no futuro. Mas a esperança não é suficiente. Nós temos que ser proativos, resilientes e temos sempre que acreditar que efetivamente conseguimos fazer melhor.



ARCOS DE VALDEVEZ

EMIR - ESTRUTURAS METÁLICAS JOSÉ CARLOS ROCHA

258 733 535

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

O balanço que faço é muito bom. Se continuarmos assim, vamos fechar o ano em grande. Em comparação ao ano passado, as coisas estão a correr muito bem. Fizemos obras para o estrangeiro, como os cilindros hidráulicos para a Inglaterra, uma reparação de máquinas no valor de 4 milhões de euros para boas empresas e por isso, o volume de faturação subiu em flecha.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

Considero que sim. Todos os meios de comunicação que possibilitem a divulgação das empresas associadas da ACIAB, são muito importantes. Além disso, todas aquelas empresas que não são associadas, vão ver e ler o Jornal e isso também é muito bom. Este tipo de divulgação, contribui para as pessoas conhecerem empresas que possivelmente ainda não conheciam.

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

Eu penso que devemos ser otimistas, mas sempre com algumas reticências porque não sabemos aquilo que o futuro nos reserva. Na Europa a situação ainda não está muito risonha e em relação aos Estados Unidos da América, vamos ver o que o que é que as eleições vão ditar e depois vamos ver a situação dos outros países que têm mais minérios, gás e petróleo. No fundo, têm matéria prima. Refiro-me concretamente aos países de África e Ásia. Temos de progredir sempre por forma a desenvolver os nossos negócios e as nossas empresas.



ARCOS DE VALDEVEZ

O BRASEIRO - CHURRASQUEIRA FERNANDO FERNANDES

258 521 506

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

Em primeiro lugar, agradecemos a toda a equipa da ACIAB pelo convite para realizar esta entrevista. O balanço de 2024 tem sido positivo até agora, é óbvio que temos passado por alguns momentos de dificuldades como todas as empresas. Os encargos e o preço das matérias primas têm subido muito, mas tentamos manter e ajustar os preços onde consideramos que é necessário e basicamente, tem sido positivo. Temos mantido a aposta nos clientes do nosso concelho, que já são habituais e são fundamentais para nós e por isso, deixamos-lhes o nosso agradecimento e a todos os turistas que nos visitam. Tem sido feito um trabalho fantástico, quer pela autarquia, pela ACIAB e pelas demais instituições que promovem Arcos de Valdevez.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

Achamos fantástico. A ACIAB está de parabéns. Além deste canal de informação ser fundamental, dá a conhecer também o tecido empresarial dos dois concelhos. Este jornal ajuda muito a divulgar empresas que por vezes não são conhecidas no nosso meio, bem como os empresários. É muito importante sabermos o que temos de muito bom e o que é que existe em Arcos de Valdevez e Ponte da Barca a nível empresarial.

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

Por aquilo que conhecemos relativamente ao tecido empresarial dos dois concelhos, pensamos que todos nós fazemos um trabalho fantástico, criativo e de bastante luta, empenho e dedicação. Consideramos que temos de continuar a acreditar no grande trabalho que é feito por todos nós e também por todas as entidades envolvidas no desenvolvimento económico da nossa região. Acredito que o amanhã será sempre um dia melhor.

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

vários benefícios para as empresas como fidelização de clientes, introdução de novos clientes, consciencialização da marca e aumento de vendas. Deste modo, para esta edição convidamos alguns dos nossos Associados a dar a conhecer os seus negócios e a apresentarem a sua opinião face aos 16 anos do Jornal Infoempresarial.

SÉRGIO GONÇALVES FOTOGRAFIA SÉRGIO GONÇALVES

936 654 236

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

Estes primeiros 9 meses do ano têm corrido bem. Já tive a minha empresa em nome individual e agora já alterei. Este ano posso falar em crescimento, tentamos alcançar o maior número de público possível, mantendo sempre grande qualidade. Tive uma grande mudança aqui na empresa acompanhada da contratação de um novo colaborador. O João adaptou-se bem e gosta do que faz. O balanço que faço é bastante positivo, até ao momento.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

Eu considero que todos os canais são importantes. Há pessoas que estão muito ligadas à Internet e os canais digitais estão na moda, mas apesar disso, as pessoas não dispensam o formato físico, e neste caso, o formato papel é também importante. Penso que este jornal ajuda a divulgar empresas locais bem como os seus negócios e por isso, considero que a ACIAB está a fazer um bom trabalho.

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

Apesar da conjuntura económica não ser favorável, não podemos baixar os braços. Eu costumo dizer que qualquer ramo de atividade pode ganhar dinheiro, basta sermos empenhados e dedicados no nosso trabalho e servirmos os nossos clientes com qualidade. Se atuarmos desta forma, vamos colher os frutos desejados. Considero também que devemos dar mais valor aos serviços que temos e valorizar o que é nosso. Isso é fundamental.



Ponte da Barca

CAIXILHARIA ALMEIDA ESTEVES PEDRO ESTEVES

258 119 534

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

Este ano completamos 10 anos de existência da empresa. Tínamos como objetivo ser este o melhor ano e estamos a conseguir. Estamos a superar as expectativas em relação aos anos transatos. Sei que supostamente estamos numa época de crise e nós estamos a conseguir superar de ano para ano, o ano anterior.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

Sim, claro que sim. Este canal é uma forma de muita gente ficar a conhecer o tecido empresarial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca. Muitas vezes há pessoas que desconhecem pequenas empresas (a nossa empresa está num patamar intermédio) e este jornal da ACIAB é sem dúvida, um veículo importante para as pessoas terem conhecimento das empresas que existem nestes dois concelhos.

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

Eu penso que a região Norte é uma alavanca do país a nível empresarial e devemos lutar para manter essa posição. Temos de continuar a alimentar os negócios e as empresas da nossa região para sermos ainda mais competitivos e mais fortes. É muito importante continuarmos a dinamizar as nossas empresas e a nossa economia e também é fundamental captarmos mão de obra qualificada, porque só assim poderemos alcançar o sucesso que todos nós desejamos.



Ponte da Barca

SCM - LAVAGEM E REPARAÇÃO AUTO MANUEL PEREIRA

258 454 138

QUE BALANÇO FAZ DO SEU NEGÓCIO, NESTES 9 MESES DE 2024?

O balanço que faço destes primeiros 9 meses de 2024 é positivo. O negócio tem-se mantido estável e aquilo que eu desejo é que até ao final do ano as coisas fiquem ainda melhores. Penso que só com muito trabalho e dedicação é que podemos alcançar os nossos objetivos, apostando na qualidade dos nossos serviços e na atenção que dispensamos aos nossos clientes porque eles são sem dúvida, a razão da nossa existência.

O JORNAL INFOEMPRESARIAL CELEBRA 16 ANOS DE PROMOÇÃO AO ASSOCIADO. CONSIDERA QUE ESTE CANAL DE COMUNICAÇÃO É IMPORTANTE PARA A DIVULGAÇÃO DAS EMPRESAS ASSOCIADAS DA ACIAB?

O jornal da ACIAB é muito importante para divulgar as empresas associadas e por isso dou os parabéns à ACIAB por estes 16 anos de existência do jornal. É fundamental que as empresas se sintam apoiadas e este canal de comunicação constitui um excelente meio de promoção para os negócios das empresas de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca. Na minha opinião, este jornal deve continuar a existir porque é de facto uma mais-valia para as empresas.

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

A minha mensagem é uma mensagem de força, coragem, dinamismo e esperança para os associados da ACIAB em particular. Nunca baixem os braços e tentem sempre dinamizar as empresas de modo a serem cada vez mais competitivas no mercado. Quanto aos empresários da nossa região em geral, desejo que continuem a desenvolver os seus negócios e as suas empresas de uma forma dinâmica, sempre a pensar no futuro.



Ponte da Barca

10 DICAS PARA EXPANDIR O SEU NEGÓCIO

EXPANDIR UM NEGÓCIO EM PORTUGAL ENVOLVE UMA COMBINAÇÃO DE ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E ADAPTAÇÃO ÀS ESPECIFICIDADES DO MERCADO. AQUI ESTÃO ALGUMAS DICAS PARA AJUDAR A EXPANDIR O SEU NEGÓCIO:

1. CONHECIMENTO DO MERCADO

Pesquisa de Mercado: Realize uma análise detalhada do mercado para identificar oportunidades e ameaças, estude os concorrentes e identifique nichos de mercado pouco explorados.

Segmentação do Público-Alvo: Abordar segmentos específicos do mercado que possam oferecer maior potencial de crescimento.

2. EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Novas Localizações: Considere abrir novas filiais ou escritórios em regiões onde o seu mercado-alvo é significativo.

Internacionalização: Se o seu produto ou serviço tiver potencial, explore a expansão para mercados internacionais, comece pelos países de língua portuguesa, que partilham afinidades culturais e linguísticas com Portugal.

3. DIVERSIFICAÇÃO DE PRODUTOS OU SERVIÇOS

Inovação: Introduza novos produtos ou serviços complementares aos que já oferece. Isso pode aumentar o valor agregado para os seus clientes existentes.

Adaptação ao Cliente: Ouça o feedback dos clientes e adapte os seus produtos ou serviços às suas necessidades e expectativas.

4. MARKETING E PUBLICIDADE

Presença Online: Invista no marketing digital, utilizando redes sociais, SEO, e campanhas de publicidade online para alcançar um público mais vasto.

Branding: Reforce a identidade da sua marca para que se destaque no mercado. Um branding forte pode ser um diferencial competitivo importante.

5. PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Colaborações: Estabelece parcerias com outras empresas que complementem o teu negócio. Isso pode abrir novas oportunidades de mercado e aumentar a tua visibilidade.

Franchising: Se o modelo de negócio permitir, considera o franchising como uma forma de expandir rapidamente com menor investimento inicial.

6. AUTOMATIZAÇÃO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Tecnologia: Invista em tecnologias que aumentem a

eficiência dos processos internos, reduzindo custos e permitindo uma maior rentabilidade.

Formação e Capacitação: Invista na formação da sua equipa para garantir que todos os processos sejam otimizados e que a equipa esteja preparada para enfrentar os desafios da expansão.

7. FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Programas de Fidelização: Crie programas que compensem a lealdade dos clientes, incentivando a compra e aumentando o valor de vida do cliente.

Excelência no Atendimento: Um atendimento ao cliente de qualidade pode ser um elemento diferenciador para o seu negócio e garantir a satisfação dos clientes, que se traduz em recomendações e maior crescimento.

8. FINANCIAMENTO

Capital para Expansão: Considere obter financiamento para suportar a expansão, seja através de bancos, investidores ou programas de apoio ao empreendedorismo.

Gestão Financeira: Mantenha uma gestão financeira rigorosa para assegurar que o crescimento seja sustentável e não comprometa a saúde financeira da empresa.

9. MONITORIZAÇÃO E AJUSTES

Análise de Desempenho: Monitorize constantemente o desempenho do seu negócio e ajuste as estratégias conforme necessário. Use KPIs (Key Performance Indicators) para avaliar o sucesso das suas iniciativas de expansão.

Feedback Contínuo: Mantém canais abertos para receber feedback de clientes, parceiros e funcionários, use essa informação para melhorar continuamente.

10. SUSTENTABILIDADE

Práticas Sustentáveis: Incorpore práticas sustentáveis no seu negócio, o que pode atrair clientes que valorizam a responsabilidade social e ambiental.

Responsabilidade Social: Participe em iniciativas de responsabilidade social que reforcem a sua marca e criem uma ligação emocional com a comunidade.

Ao implementar estas estratégias, o seu negócio ficará melhor posicionado para crescer de forma sustentável e alcançar novos patamares de sucesso.



DÉBITOS DIRETOS

COMO AUTORIZAR, COMO CONTROLAR E COMO CANCELAR AUTORIZAÇÕES

COMO EFETUAR

Para efetuar pagamentos através de débitos diretos basta:

- **Acordar com o credor a utilização desta modalidade de pagamento/cobrança** – os débitos diretos não são um serviço de pagamento de aceitação obrigatória, pelo que ninguém é obrigado a aceitar a sua utilização;
- **Celebrar com o seu prestador de serviços de pagamento um contrato de prestação de serviços de pagamento que permita a execução de débitos diretos** – este contrato deve prever os direitos e os deveres de ambas as partes (ou seja, do cliente devedor e do prestador de serviços de pagamento) na execução deste serviço.

COMO CONCEDER AUTORIZAÇÕES DE DÉBITO EM CONTA

O acordo entre o devedor (ordenante) e o credor (beneficiário dos débitos diretos) implica que o devedor conceda ao credor uma autorização de débito em conta para que este fique habilitado, através do seu prestador de serviços de pagamento, a iniciar operações de débito na conta de pagamento indicada pelo devedor.

A autorização de débito em conta deve obrigatoriamente conter os seguintes campos, devidamente preenchidos:

- Nome do devedor;
- IBAN (international bank account number) da conta de pagamento a debitar;
- Nome / designação do credor;
- Referência da autorização de débito em conta;
- Código de identificação do credor;
- Morada do credor;
- Tipo de pagamento: pagamento recorrente ou pagamento único ou pontual;
- Data da subscrição da autorização de débito em conta;
- Assinatura do devedor.

As autorizações de débito em conta devem ser sempre assinadas pelo devedor e ser concedidas em formato papel ou em suporte eletrónico.

Não são válidas as autorizações de débito em conta transmitidas pelo telefone ou através de acordos meramente verbais.

A autorização de débito em conta tem de ser concedida ao credor, não podendo ser dada diretamente ao prestador de serviços de pagamento do devedor. No entanto, alguns credores poderão disponibilizar aos seus clientes devedores a possibilidade de ativar uma nova autorização de débito em conta através do Multibanco ou do homebanking do seu prestador de serviços de pagamento, introduzindo as referências dadas pelo credor.

COMO CONTROLAR AUTORIZAÇÕES DE DÉBITO EM CONTA

Os clientes devedores têm ao seu dispor um conjunto de mecanismos que lhe permitem controlar as autorizações concedidas.

Um devedor que seja consumidor pode:

- Estabelecer limites temporais: o devedor pode impor uma data a partir da qual não aceita a realização de cobranças ao abrigo de uma determinada autorização de débito em conta. Esta limitação pode ser feita pelo devedor através do Multibanco (no caso de débitos diretos nacionais) ou junto do seu prestador de serviços de pagamento;
- Definir a periodicidade: o devedor pode transmitir ao seu prestador de serviços de pagamento que determinada autorização de débito em conta apenas pode ser utilizada de acordo com uma certa periodicidade (por exemplo, mensal ou anual);
- Impor montantes máximos: o devedor pode definir um limite máximo para o valor das cobranças efetuadas ao abrigo de uma determinada autorização de débito em conta. Esta limitação pode ser feita pelo devedor através do Multibanco (no caso de débitos diretos nacionais) ou junto do seu prestador de serviços de pagamento;
- Estabelecer listas positivas e negativas de credores: o devedor tem a possibilidade de, junto do seu prestador de serviços de pagamento, restringir a realização de cobranças por débito direto a um grupo limitado de credores (criando "listas positivas de credores") e de proibir cobranças por débito direto de determinados credores (criando "listas negativas de credores");
- Ordenar bloqueios totais: o devedor pode solicitar ao seu prestador de serviços de pagamento que não realize quaisquer cobranças por débito direto através da sua conta de pagamento.

O devedor que não seja consumidor deve estabelecer contratualmente com o seu prestador de serviços de pagamento as condições e garantias aplicáveis aos seus débitos diretos.

Os prestadores de serviços de pagamento não são obrigados a disponibilizar gratuitamente aos seus clientes as funcionalidades de definição de limites às cobranças por débito direto, exceto nos casos em que esses limites são efetuados pelo devedor através do Multibanco.

COMO MODIFICAR AUTORIZAÇÕES DE DÉBITO EM CONTA

O devedor pode alterar a todo o tempo a conta de pagamento a debitar pelo credor:

- Caso a nova conta esteja sediada no mesmo prestador de serviços de pagamento, basta ao devedor indicar o novo IBAN. Esta alteração tem de ser feita junto do credor, recomendando-se a assinatura de uma nova autorização de débito em conta, uma vez que está em causa a alteração de um dos seus campos obrigatórios (o IBAN). O prestador de serviços de pagamento do devedor só tem conhecimento da alteração aquando da primeira cobrança realizada após a ocorrência da mesma;
- Caso o devedor pretenda alterar o prestador de serviços de pagamento através do qual são realizados os débitos diretos, deve:
 - Assinar uma nova autorização de débito em conta junto do credor;
 - Dispor de um contrato de prestação de serviços de pagamento que permita a execução de débitos diretos com o novo prestador de serviços de pagamento.

COMO CANCELAR E INATIVAR AUTORIZAÇÕES DE DÉBITO EM CONTA

O devedor pode, a qualquer momento, cancelar uma autorização de débito em conta junto do credor.

O devedor pode ainda proceder à inativação de uma autorização de débito em conta junto do seu prestador de serviços de pagamento, designadamente através do Multibanco. Esta inativação, embora reversível, impede que sejam efetuadas cobranças na conta do devedor. No entanto, esta inativação não tem qualquer efeito na relação entre devedor e credor, a quem a mesma deve ser comunicada, sob pena de incumprimento do contrato celebrado entre estes.

MARKETING DIGITAL

VANTAGENS PARA A SUA EMPRESA

O marketing digital oferece várias vantagens para as empresas portuguesas, ajudando-as a alcançar os seus objetivos de forma mais eficiente e competitiva. Algumas das principais vantagens incluem:

Alcance Global: O marketing digital permite que as empresas atinjam uma audiência global, independentemente da sua localização geográfica. Isto é particularmente vantajoso para empresas portuguesas que desejam expandir para mercados internacionais sem a necessidade de uma presença física nesses locais.

Segmentação Precisa: Com o marketing digital, as empresas podem segmentar o seu público-alvo de forma muito precisa, utilizando critérios como idade, género, localização, interesses, comportamento de compra, entre outros. Isto permite campanhas mais eficazes e um maior retorno sobre o investimento (ROI).

Custos Reduzidos: Comparado com o marketing tradicional, o marketing digital tende a ser mais económico, especialmente para pequenas e médias empresas. Plataformas como redes sociais, email marketing e SEO (otimização para motores de busca) oferecem opções acessíveis para alcançar o público desejado.

Mensurabilidade e Análise: Uma das maiores vantagens do marketing digital é a capacidade de medir e analisar o desempenho das campanhas em tempo real. Ferramentas analíticas permitem que as empresas acompanhem métricas como tráfego, taxas de conversão, engajamento, e ROI, permitindo ajustes rápidos para otimizar resultados.

Contacto Direto com os Clientes: Através de plataformas digitais, as empresas podem interagir diretamente com os seus clientes, recebendo feedback imediato e criando um relacionamento mais próximo e personalizado. Este contacto pode ser feito através de redes sociais, chatbots, emails, ou comentários em blogs.

Flexibilidade e Adaptação Rápida: O marketing digital permite que as empresas ajustem as suas campanhas de forma rápida e eficaz em resposta às mudanças do mercado ou feedback dos clientes. Esta flexibilidade é crucial num ambiente de negócios em constante mudança.

Maior Visibilidade e Reputação Online: Uma presença digital forte, com conteúdo relevante e otimizado, ajuda as empresas a aumentarem a sua visibilidade nos motores de busca e a construir uma reputação online positiva. Isto é essencial para atrair novos clientes e manter a competitividade no mercado.

Oportunidades de Personalização: Com o marketing digital, as empresas podem personalizar mensagens e ofertas para segmentos específicos ou mesmo para indivíduos, criando uma experiência mais relevante e aumentando a probabilidade de conversão.

Automatização de Processos: Muitas ferramentas de marketing digital permitem a automatização de tarefas como envio de emails, gestão de redes sociais, e campanhas publicitárias. Isto não só poupa tempo como também garante consistência nas ações de marketing.

Acesso a Novos Mercados: Para empresas portuguesas que desejam explorar novos nichos ou públicos-alvo, o marketing digital oferece uma forma eficaz de testar e entrar em novos mercados, com menor risco e investimento inicial.



Estas vantagens fazem do **Marketing Digital** uma estratégia essencial para as empresas portuguesas que querem crescer, inovar e manter-se competitivas no mercado atual.

CONTRATO DE TRABALHO, RESCISÃO SEM JUSTA CAUSA

INÍCIO 15

Hoje dedicamos este espaço ao impacto sobre as alterações do Código do Trabalho, ou seja, o que mudou no Código do Trabalho em maio de 2023 e que impacto passaram a ter estas normas em 2024. Atualmente estão em vigor cerca de 150 novas normas no Código do Trabalho (das 300 propostas o ano passado), as quais têm especial impacto em temas relacionados com contratos, horas trabalhadas e teletrabalho.

Já aqui falamos sobre algumas destas normas nas últimas edições de janeiro e março de 2023 deste Jornal da ACIAB, designadamente sobre plataformas digitais, teletrabalho, cuidadores informais, licenças por falecimento, horas extras, período experimental, limites nas renovações de contratos de trabalho, proibição de outsourcing e aumento da compensação por despedimento colectivo.

São 8 as modalidades de cessação de contratos de trabalho (artigo 340.º do Código do Trabalho):

1. Denúncia pelo trabalhador (sem justa causa; iniciativa do trabalhador)
2. Caducidade (iniciativa do empregador ou trabalhador)
3. Revogação (mútuo acordo)
4. Despedimento por extinção de posto de trabalho (iniciativa do empregador)
5. Despedimento coletivo (iniciativa do empregador)
6. Despedimento por inadaptação (iniciativa do empregador)
7. Despedimento por facto imputável ao trabalhador (justa causa; iniciativa do empregador)
8. Resolução pelo trabalhador (com justa causa; iniciativa do trabalhador)

Dedicamos este espaço apenas às alterações no que respeita a Denúncia de contrato de trabalho pelo trabalhador, estipulado no artigo 400.º do Código do Trabalho.

Resumidamente, o trabalhador pode denunciar o contrato independentemente de justa causa. Apenas precisa de comunicar ao empregador, por escrito, com a antecedência mínima de 30 ou 60 dias, conforme tenha, respectivamente, até dois anos ou mais de dois anos de antiguidade. Prevê-se agora que o instrumento de regulamentação colectiva de trabalho e o contrato de trabalho individual possam aumentar o prazo de aviso prévio até seis meses, quando se tratar de trabalhador que ocupe cargo de administração ou direcção, ou exerça funções de representação ou de responsabilidade.

Se se tratar de contrato de trabalho a prazo (a termo), a denúncia pode ser feita com a antecedência mínima de 30 ou 15 dias, tendo em conta a duração do contrato com pelo menos seis meses ou inferior.

Se nos referirmos a contrato a termo incerto, para efeito do prazo de aviso prévio atende-se à duração do contrato já decorrida.

Sempre que se trate de procedimento para resolução de contrato pelo trabalhador, o nº 4 do artigo 395.º estipula que o empregador pode exigir que a assinatura do trabalhador constante da declaração de resolução tenha reconhecimento notarial presencial, devendo, neste caso, mediar um período não superior a 60 dias entre a data do reconhecimento e a da cessação do contrato.

Ou seja, sempre que falamos de denúncia do contrato pelo trabalhador (sem justa causa) a lei chama-lhe (Denúncia de contrato de trabalho pelo trabalhador). É a situação em que o trabalhador faz cessar o seu contrato de trabalho por sua vontade, mesmo que não haja justa causa.



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 - 1.º
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, 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)

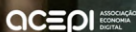
Descubra como
acelerar o seu
negócio.



**ACELERAR
ONORTE**



CONSÓRCIO



FINANCIAMENTO

