# info empresarial

DEZEMBRO 2026 | BIMESTRAL | ANO 18 | N. 110

aciab.pt

115 ANOS 1911 | 2026

aciab ALTO MINHO

PRESIDÊNCIA DO CONSELHO DE MINISTROS

INSTITUIÇÃO DE UTILIDADE PÚBLICA

aciab



# Feliz Natal

P04 ACIAB E AEP ESG E SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL

P05 FORMAÇÃO MODULAR CERTIFICADA

P07 COMPRE NO COMÉRCIO LOCAL

P08 SORTEIO DE NATAL 2026

P12 PEQUENAS EMPRESAS

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



## MENSAGEM DE NATAL E BOAS FESTAS

ANTÓNIO MARQUES CAMPOS
PRESIDENTE

O Natal é um tempo de união, partilha e entreajuda, mas também uma ocasião para reforçar os laços que nos unem e o orgulho na nossa terra. Nesta época especial, Arcos de Valdevez e Ponte da Barca ganham uma nova dinâmica, com ações de Natal que promovem o comércio local, os produtos da região, as tradições e o convívio entre famílias e visitantes. As iluminações, os mercados, as animações de rua, as atividades para os mais novos, o sorteio de Natal e o concurso de montras são mais do que momentos festivos. São oportunidades para dinamizar as nossas vilas, apoiar os empresários e comerciantes e reforçar a ligação entre o comércio e a comunidade. A ACIAB acredita que o crescimento dos nossos concelhos assenta na proximidade, cooperação e participação de todos. Por isso, continuará empenhada em apoiar as empresas, incentivar as compras no comércio tradicional e ajudar a tornar o território mais dinâmico e atrativo. Neste Natal, apelamos à população para que privilegie o comércio local. Ao comprar nas nossas lojas e optar pelos produtos e serviços locais, está a apoiar a economia, o emprego e o futuro da nossa região. Aos empresários, comerciantes, industriais, colaboradores, parceiros institucionais e população de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, deixamos o nosso agradecimento pela confiança, dedicação e resiliência demonstradas ao longo de mais um ano. Que este Natal seja vivido com alegria, serenidade e esperança, e que o novo ano traga saúde, prosperidade, novas oportunidades e sucesso, tanto a nível pessoal como profissional.

**Feliz Natal e um Próspero Ano Novo!**

## UM NATAL DE PROXIMIDADE E INOVAÇÃO



FRANCISCO PEIXOTO ARAÚJO
VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO

O Natal continua a representar um dos períodos de maior relevância para a atividade comercial. As ruas iluminam-se, as montras assumem uma nova expressão e o comércio ganha um dinamismo particular. Contudo, os hábitos de consumo têm vindo a transformar-se, colocando novos desafios aos comerciantes, que encontram no digital uma oportunidade para reforçar a sua presença no mercado e aproximar-se dos consumidores. A presença digital assume hoje um papel importante no crescimento do comércio local. As redes sociais e as plataformas online permitem aos comerciantes dar a conhecer os seus produtos, divulgar novidades e chegar a novos públicos, criando oportunidades que complementam a atividade das lojas físicas e incentivando a visita aos estabelecimentos. Esta combinação alia a comodidade e o alcance do digital à confiança, proximidade e atendimento personalizado do comércio local. O Natal é, por isso, uma ocasião privilegiada para valorizar esta união e mostrar que tradição e inovação podem caminhar lado a lado. Importa reconhecer que apoiar o comércio local é também valorizar a nossa região e contribuir para o seu desenvolvimento. Numa realidade cada vez mais digital, essa escolha pode começar através de um simples clique, mantendo a relação de confiança que distingue o comércio local. Trata-se de uma opção credível e de qualidade, que oferece produtos selecionados, atendimento personalizado e acompanhamento nos processos de troca e garantia. O verdadeiro valor está nas relações humanas que se constroem diariamente entre empresários e clientes, no conhecimento mútuo e na atenção dedicada a cada pessoa. São estas características que tornam o comércio local uma escolha com valor acrescentado, contribuindo para uma economia mais dinâmica na região. O futuro passa por acompanhar a evolução dos mercados, preservando a ligação ao cliente e encarando a tecnologia como uma aliada para modernizar os negócios e valorizar o comércio de proximidade. É com esta confiança no futuro que assinalamos esta época.

**Desejo a todos os empresários, comerciantes e à população em geral um Feliz Natal.**

ÍNDICE


ACIAB E AEP ESG E SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL P04
FORMAÇÃO MODULAR CERTIFICADA P05
COMPRE NO COMÉRCIO LOCAL P07
SORTEIO DE NATAL 2026 P08
ENTREVISTAS AOS ASSOCIADOS P10
PEQUENAS EMPRESAS P12



Propriedade: ACIAB | Presidente da ACIAB: António Marques Campos | Diretor: Francisco Peixoto Araújo | Coordenadora: Fernanda Velinças
Arcos de Valdevez - Praceta Dr. Artur Bivar, n.º 8 | Edifício Sol do Vale | 258 521 473 | 962 140 714 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt
Ponte da Barca - Rua Dr. Carlos Araújo, nº 9 - 1º | 258 454 524 | 964 516 746 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt
Colaboradores: Prazeres Sousa, Cidália Pereira, Jorge Quintas, Helena Brito, Mário Quintas e Agostinho Boalhosa de Freitas
Tiragem: 2.000 ex. | Paginação e Design: JOSÉ AMORIM | DESIGN 925 594 192 | Impressão: Grafiarcos | Depósito Legal: 283819/08 | Distribuição Gratuita


INSTITUIÇÃO

PARCEIROS INSTITUCIONAIS

PROJETOS

PROGRAMAS

# ACIAB DESEJA-LHE BOAS FESTAS!

**Ao longo do último ano, a ACIAB, desenvolveu um trabalho contínuo e empenhado em prol do comércio, dos serviços e da indústria dos concelhos de Arcos de Valdevez, Ponte da Barca e da região do Alto Minho, assumindo um papel importante na dinamização do tecido empresarial e no apoio aos seus associados.**

Foi um ano marcado por diversas iniciativas, com destaque para ações de formação, workshops e sessões de esclarecimento, que procuraram dotar os empresários e os seus colaboradores de novas competências, conhecimentos e ferramentas para responder aos desafios de um mercado cada vez mais exigente e competitivo.

A ACIAB esteve também envolvida na organização e dinamização de eventos e iniciativas de promoção do comércio local, procurando atrair consumidores, valorizar os estabelecimentos comerciais e dar maior visibilidade aos negócios da região. Estas atividades contribuíram para dinamizar as localidades, incentivar as compras no comércio tradicional e fortalecer a ligação entre comerciantes e comunidade.

Foi igualmente desenvolvido um trabalho diário de proximidade com os associados, através do acompanhamento, divulgação de informação relevante, esclarecimento de dúvidas, apoio na identificação de oportunidades e representação dos seus interesses junto das entidades competentes.

O balanço deste ano reflete a dedicação, colaboração e compromisso com o desenvolvimento económico de Arcos de Valdevez, Ponte da Barca e região do Alto Minho. Apesar dos desafios que continuam a marcar a atividade empresarial, a ACIAB mantém a sua missão de apoiar, valorizar e defender os empresários locais, acreditando que um comércio forte e dinâmico é essencial para o futuro dos dois concelhos.

Continuaremos a trabalhar lado a lado com os nossos associados, porque juntos somos mais fortes e porque o desenvolvimento da nossa região depende também da força das suas empresas.

Agradecemos a todas as empresas, colaboradores, formandos, formadores, associações, instituições, autarquias, parceiros e entidades financiadoras que, ao longo de 2026, colaboraram com a ACIAB e contribuíram para o sucesso dos programas, atividades e eventos promovidos pela Associação. Obrigada!

**A ACIAB, deseja a todos os Associados, Empresários e seus Colaboradores e à População da nossa região, um Feliz Natal e um ano de 2027, cheio de realizações profissionais e pessoais. Boas Festas!**



# SEMINÁRIO
# ACIAB E AEP
## ESG E SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL

**A Associação Empresarial de Portugal (AEP), em parceria com a ACIAB, realizou, no dia 15 de outubro, entre as 10h00 e as 17h00, no Auditório do Turismo, em Arcos de Valdevez, uma sessão de capacitação no âmbito do projeto "Novo Rumo a Norte – Rumo à Sustentabilidade".**
**A iniciativa, integrada na ação de capacitação gratuita "Rumo à Prática", contou com dois módulos temáticos: Introdução ao ESG (Ambiente, Social e Governança), e Descarbonização e Eficiência Energética. A sessão procurou sensibilizar as empresas para a importância da sustentabilidade e proporcionar conhecimentos que lhes permitam integrar práticas mais responsáveis e eficientes na gestão dos seus negócios.**
**Durante a sessão, o Vice-Presidente Executivo, Francisco Araújo, destacou que o programa é especialmente direcionado para as micro e pequenas empresas, que representam uma parte significativa do tecido empresarial da região e que enfrentam, frequentemente, maiores limitações de recursos, tempo e competências para implementar estratégias de sustentabilidade.**






O responsável salientou a importância de aproximar estes temas da realidade das empresas, disponibilizando informação e ferramentas práticas que as ajudem a identificar oportunidades de melhoria, definir prioridades e transformar a sustentabilidade numa vantagem competitiva.
O projeto "Novo Rumo a Norte – Rumo à Sustentabilidade", promovido pela AEP, tem como principal objetivo apoiar 500 micro, pequenas e médias empresas da região Norte na adaptação à transição verde e digital, reforçando as suas competências e a capacidade de resposta às novas exigências do mercado.
Entre os objetivos do programa estão a integração dos princípios ESG na gestão empresarial, a promoção da eficiência energética, a redução das emissões de carbono, a utilização mais eficiente dos recursos e a adoção de práticas de economia circular. Pretende ainda incentivar uma gestão mais responsável das pessoas e das cadeias de valor, reforçar a ética e a transparência, facilitar o acesso a financiamento sustentável e apoiar as empresas no cumprimento das obrigações de reporte, certificação e regulamentação.
O programa procura, assim, ajudar as empresas a passar da consciencialização para a ação, incentivando a definição de objetivos concretos, a monitorização de resultados e a integração da sustentabilidade nas decisões estratégicas. Esta abordagem permite não só responder às crescentes exigências de clientes, fornecedores e parceiros, mas também identificar oportunidades de redução de custos, melhorar a eficiência operacional e reforçar a competitividade dos negócios.
A importância desta capacitação é particularmente relevante para o Alto Minho, onde muitas empresas estão integradas em cadeias de fornecimento industriais e exportadoras, sujeitas a exigências crescentes em matéria ambiental, social e de governança. A adoção de práticas sustentáveis pode contribuir para reforçar a sua capacidade de adaptação, criar valor e consolidar a sua posição no mercado.
A ação "Rumo à Prática" contempla sessões gratuitas e presenciais em diferentes localidades do Alto Minho, abordando sete áreas fundamentais da sustentabilidade empresarial: introdução ao ESG; descarbonização e eficiência energética; economia circular e gestão de resíduos; pessoas, cadeia de valor e comunidade; ética, gestão de risco e transparência; finanças sustentáveis e acesso a financiamento; e reporte, certificação e regulamentação.
Com esta iniciativa, a AEP pretende dotar as empresas de conhecimentos e ferramentas ajustados à sua dimensão e às suas necessidades, facilitando a implementação de medidas concretas e contribuindo para uma transição sustentável que alie responsabilidade ambiental e social ao crescimento económico.
O projeto é cofinanciado pela União Europeia, através do Programa Regional NORTE 2030, e conta com o apoio local da ACIAB na dinamização das sessões no Alto Minho.

# FORMAÇÃO MODULAR CERTIFICADA

## AÇÕES DE FORMAÇÃO A PARTIR DE JANEIRO DE 2027

**A ACIAB tem um papel crucial como Entidade Formadora, promovendo o desenvolvimento e a capacitação de empresas e profissionais da região. Ao longo de vários anos temos desenvolvido um trabalho contínuo na área da formação profissional, junto das empresas e colaboradores, ao nível da formação à medida das necessidades das empresas, promovendo programas de formação, ajustados aos colaboradores e a negócios. Oferecemos formação certificada em diversas áreas, como comércio, secretariado e trabalho administrativo, construção civil e engenharia civil, hotelaria e restauração, entre outras áreas, contribuindo para a qualificação dos trabalhadores. Dispomos de um programa de formação modular em diversas áreas de atividade, cujo objetivo é aprofundar as competências dos adultos, nomeadamente empregados e desempregados, tendo em vista o exercício de uma ou mais atividades profissionais, uma melhor adaptação às mudanças tecnológicas e organizacionais e o reforço da empregabilidade.**

### FORMAÇÃO CERTIFICADA E GRATUITA

- Formação modular por Unidades de Formação de Curta Duração (25H e 50H)
- Horário pós-laboral, ajustado à disponibilidade dos adultos
- Apoio: subsídio de alimentação de 6,15€/dia

### ÁREAS DE FORMAÇÃO

- Secretariado e Administrativo
- Comércio
- Construção e Engenharia Civil
- Hotelaria e Restauração
- Turismo e Lazer
- Outras áreas

### OBJETIVO

Reforçar competências, melhorar a empregabilidade e adaptar às mudanças tecnológicas e organizacionais.

| MÓDULOS | HORAS |
|---|---|
| Gestão ambiental | 50 |
| Prevenção e combate a incêndios | 25 |
| Ambiente, segurança, higiene e saúde no trabalho | 50 |
| Arranjos florais e adornos para datas festivas | 50 |
| Novas tendências em arte floral | 50 |
| Gestão de eventos | 50 |
| Animação cultural | 50 |
| Animação ambiental | 50 |
| Promover o território como destino turístico | 50 |
| Organizar e dinamizar grupos em programas e animação turística | 50 |
| Criar e desenvolver ideias de negócio | 50 |
| Planear e realizar estudos de mercado | 50 |
| Elaborar o plano de negócios | 50 |
| Comunicar e interagir em contexto profissional | 50 |
| Conceber e implementar a estratégia de marketing digital | 50 |
| Adotar práticas de sustentabilidade no setor do comércio e serviços | 25 |
| Aplicar Técnicas de Neuromarketing | 25 |

## Inscreva-se na Formação Modular!

**Aumente as Suas Competências!**

aciab ALTO MINHO · CCP · PESSOAS 2030 · PORTUGAL 2030 · Cofinanciado pela União Europeia
Os Fundos Europeus mas próximos de si.

aciab.pt | formacao@aciab.pt
Arcos de Valdevez 258 521 473
Ponte da Barca 258 454524

FORMAÇÃO 6

# PROGRAMA FORMAÇÃO – AÇÃO

**A ACIAB - Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, tem abertas candidaturas para o Programa Formação-Ação, com o objetivo de dotar as empresas de ferramentas e métodos inovadores, no sentido de se prepararem para o futuro e aumentar as suas receitas. O programa fornece um apoio constante às empresas, de forma a qualificar os seus recursos humanos e a dotar a empresa de ferramentas, métodos e aptidões, de forma a capacitar o seu crescimento, a sua inovação e modernização, e principalmente, na preparação do futuro na forma de uma empresa competitiva. O projeto de Formação-Ação constitui uma excelente oportunidade para as empresas, permitindo o acesso gratuito a consultoria especializada e formação profissional dirigida aos trabalhadores, ajustada às necessidades específicas de cada organização. Com uma abordagem totalmente personalizada, esta iniciativa visa potenciar o desenvolvimento das competências das equipas e a melhoria dos processos internos, representando uma mais-valia significativa para a competitividade e sustentabilidade da sua empresa.**

## INSCREVA A SUA EMPRESA

- CONSULTORIA ESPECIALIZADA
- FORMAÇÃO PARA TRABALHADORES
- INOVAÇÃO
- DIGITALIZAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



## INSCRIÇÕES

aciab.pt
aciab@aciab.pt
258 521 473
258 454 524

aciab.pt

MOVE PME modernizar | optimizar | valorizar | empresas
Dinamizar

COMPETE 2030
PORTUGAL 2030
Cofinanciado pela União Europeia

# COMPRE NO **COMÉRCIO LOCAL** PRÓXIMO DE SI!

O comércio local desempenha um papel fundamental na vida económica, social e cultural dos concelhos de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca e representa uma importante fonte de rendimento e de emprego para a população local, contribui para manter vivas as tradições, dinamizar os centros urbanos e preservar a identidade destas duas localidades do Alto Minho.

Em Arcos de Valdevez, as compras no comércio local permitem encontrar uma grande variedade de produtos e serviços, desde lojas de vestuário, calçado, mercearias, talhos, padarias e estabelecimentos de artesanato, até produtos regionais e artigos típicos da região. Comprar nas lojas locais é também uma forma de valorizar os produtores e comerciantes do concelho, contribuindo para a economia local.

Em Ponte da Barca, o comércio local assume também uma grande importância, nas ruas e espaços comerciais da vila encontramos pequenos estabelecimentos que oferecem produtos de qualidade, atendimento personalizado e uma relação de proximidade com os clientes. Destacam-se os produtos regionais, a gastronomia e o artesanato, que refletem a riqueza cultural e as tradições do concelho.
Optar pelas compras no comércio tradicional destes dois concelhos traz várias vantagens, permite um contacto mais próximo entre comerciantes e consumidores, ajuda a apoiar os pequenos negócios, a manter postos de trabalho e a evitar o encerramento de lojas. Contribui ainda para dar vida às ruas, tornar os centros das vilas mais atrativos e fortalecer os laços entre a comunidade.

Apesar da crescente concorrência das superfícies comerciais e das compras através da Internet, é importante continuar a incentivar a população a comprar no comércio local. Pequenos gestos, como escolher uma loja da terra em vez de uma grande cadeia comercial, podem fazer uma grande diferença para os comerciantes e para o desenvolvimento da região.

Comprar no comércio de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, é muito mais do que fazer compras, é valorizar o que é nosso, apoiar a economia local, preservar as tradições e contribuir para o futuro das nossas terras.

**Comprar Local fortalece o Comércio da Nossa Terra.**



Sorteio de
# NATAL
2026

## Sorteio de Natal de 2026 com mais de 125 Vouchers em Prémios

**A ACIAB promove, nesta época natalícia, mais uma iniciativa de incentivo e valorização do comércio e dos serviços locais: o Sorteio de Natal, uma campanha que pretende dinamizar a economia local, aproximar os consumidores dos comerciantes e reforçar a importância de comprar no comércio tradicional.**

**Esta iniciativa conta com o envolvimento de 25 patrocinadores, dos vários setores de atividade que se associaram a esta campanha, contribuindo para um total de 125 Vouchers em prémios e com um valor de 12.700 euros em prémios, que poderão ser usufruídos no comércio e nos serviços nas localidades de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca.**

**Mais do que um sorteio, esta é uma forma de reconhecer e valorizar o papel fundamental das empresas e dos empresários locais, que diariamente contribuem para a vitalidade económica, a criação de emprego e o desenvolvimento das nossas comunidades.**

**Ao participar nesta campanha e ao realizar as suas compras nos estabelecimentos aderentes, os consumidores têm a oportunidade de ganhar prémios, enquanto apoiam os negócios da sua terra. É um gesto simples, mas com um impacto muito importante para quem trabalha e investe no comércio local.**

**A ACIAB agradece a todos os patrocinadores e estabelecimentos aderentes pela confiança, colaboração e espírito de parceria, fundamentais para o sucesso desta iniciativa.de a manter viva a economia da nossa terra. Porque comprar local é apoiar o futuro de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca!**

**HABILITE-SE A GANHAR E AJUDE A MANTER VIVA A ECONOMIA DA NOSSA TERRA.**



**PORQUE COMPRAR LOCAL É APOIAR O FUTURO DE ARCOS DE VALDEVEZ E PONTE DA BARCA!**




## PATROCINADORES

**PRÉMIOS EM VALORES DE 100 €**

| | | |
|---|---|---|
| **OPTICALIA ARCOS \| BARCA** EM ÓCULOS GRADUADOS | 1º 2000€ | 20x100€ |
| **FOTOCLICK** FOTOGRAFIA 10 SESSÕES FOTOGRÁFICAS | 2º 1000€ | 10x100€ |
| **MULTIOPTICAS** ARCOS EM ÓCULOS GRADUADOS (consulte condições em loja) | 2º 1000€ | 10x100€ |
| **OURIVESARIA DIAS** EM COMPRAS | 2º 1000€ | 10x100€ |
| **GESSOS IBÉRICOS** TINTAS ROBBIALAC | 3º 600€ | 6x100€ |
| **AMORIM DESIGN** EM ELEMENTOS GRÁFICOS | 4º 500€ | 5x100€ |
| **ILUMINAAMENTE** EM SERVIÇOS DE ILUMINAÇÃO | 4º 500€ | 5x100€ |
| **JOIBARCA** EM COMPRAS | 4º 500€ | 5x100€ |
| **ÓPTICA DIAS** EM COMPRAS | 4º 500€ | 5x100€ |
| **ÓPTICA MULTIOLHAR** EM ÓCULOS GRADUADOS | 4º 500€ | 5x100€ |
| **ESUPER** EM COMPRAS | 5º 400€ | 4x100€ |
| **ARCOBARCA IMOBILIÁRIA** EM COMPRAS LOCAIS AVV / PB | 6º 300€ | 3x100€ |
| **AUTO ESTEVES** EM SERVIÇOS DE MECÂNICA | 6º 300€ | 3x100€ |
| **BRICELTA CAFÉS** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **CAIXILHARIA ALMEIDA ESTEVES** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **ELECTROCANOSSA** EM SERVIÇOS ELETROMECÂNICA | 6º 300€ | 3x100€ |
| **ELECTRO GALER** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **FARMÁCIA POPULAR** 3 CABAZES DE PRODUTOS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **LIMA ESCAPE** 1 NOITE P/2 PESSOAS (3 PRÉMIOS) | 6º 300€ | 3x100€ |
| **LOJAS UNIKOS** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **ÓPTICAS FLORIDA** EM ÓCULOS GRADUADOS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **OURIVESARIA E ÓPTICA MANSO** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **RE/MAX BARCOVEZ** EM COMPRAS LOCAIS AVV / PB | 6º 300€ | 3x100€ |
| **SATVEZ** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |
| **SUPORTE ACTUAL** EM COMPRAS | 6º 300€ | 3x100€ |

## O SORTEIO SERÁ REALIZADO A 6 DE JANEIRO DE 2027

COMÉRCIO arcos | barca

o comércio convida

115 ANOS aciab 1911 | 2026

aciab ALTO MINHO

MUNICÍPIO ARCOS DE VALDEVEZ

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

**A ACIAB, em pareceria com os municípios e empresários locais, encontra-se a dinamizar a Campanha de Natal de 2026, com um Sorteio de Natal com mais de 125 vouchers de prémios para os consumidores locais. O envolvimento da população nas atividades de promoção e dinamização do comércio local, é fundamental para o desenvolvimento da região e cria uma dinâmica comercial vantajosa para todos, comerciantes,**




**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
Sim, considero fundamental o envolvimento do tecido empresarial nas iniciativas de Natal. Para além de dinamizar as ruas e fortalecer o comércio local na época de maior consumo do ano, estas campanhas estimulam o espírito de cooperação, atraem público de concelhos vizinhos e criam uma rede de apoio e união muito necessária entre os empresários e a comunidade.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
A adesão ao Sorteio de Natal da ACIAB concede uma visibilidade acrescida às empresas participantes, atuando como um forte argumento de diferenciação e fidelização. Para o cliente, saber que a sua compra regular no comércio de proximidade se pode traduzir num prémio assinalável é um incentivo extra para escolher as nossas lojas em detrimento das grandes superfícies ou das compras online.

**QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
Deixo uma mensagem de profundo otimismo, resiliência e esperança no futuro. Apelo a que todos continuem a valorizar o comércio de proximidade e as nossas lojas físicas, pois são elas que dão vida, segurança e identidade ao coração da nossa região. Aos empresários, deixo uma palavra de incentivo para continuarem a inovar e a cooperar.
Juntos, somos sem dúvida mais fortes.
Votos de um Santo e Feliz Natal para todos e de Excelentes Negócios para o Novo Ano!

## JOIBARCA
OURIVESARIA
**Alice Cerqueira | 258 452 766**

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
O envolvimento das empresas é fundamental para o sucesso de iniciativas como a Campanha de Natal, que contribuem para dinamizar o comércio local e fortalecer a ligação entre empresas, clientes e comunidade. É importante que os empresários se unam em torno de objetivos comuns, ajudando a valorizar aquilo que a nossa região tem para oferecer.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
A adesão representa uma oportunidade de nos dar maior visibilidade, reforçar a proximidade com os clientes e contribuir para a valorização do comércio tradicional e dos serviços locais. É também uma forma de agradecer a confiança de quem nos escolhe diariamente e de participar numa iniciativa que beneficia todo o tecido empresarial da região.

**QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
Aos associados da ACIAB, aos nossos clientes e a todos os empresários da região, deixamos uma mensagem de união, confiança e esperança. Acreditamos que o futuro do comércio local depende também da capacidade de trabalharmos em conjunto, apoiarmos as empresas da nossa terra e valorizarmos aquilo que é nosso. Neste Natal, convidamos todos a fazerem as suas compras no comércio local, porque cada escolha conta e representa um contributo para a economia e para o desenvolvimento da nossa região.




## ÓPTICA DIAS
ÓPTICA
**258 452 573 | Vítor Dias e André Dias**




**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
Considero fundamental que as empresas se envolvam nestas iniciativas, pois contribuem para dinamizar a economia local e valorizar o comércio da nossa região. O Natal é uma época especial, em que devemos reforçar a proximidade com os nossos clientes e incentivar o consumo no comércio local.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
Para o E-Super, participar no Sorteio de Natal da ACIAB é uma excelente oportunidade para agradecer a confiança dos nossos clientes, proporcionando-lhes a possibilidade de serem premiados pelas suas compras. É também uma forma de reforçar a nossa ligação à comunidade e contribuir para a dinamização do comércio local.

**QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
Acredito que o futuro do nosso comércio passa pela união, pela inovação e pela capacidade de nos adaptarmos aos novos desafios. Aos empresários, deixo uma mensagem de confiança e perseverança. Aos nossos clientes, um sincero agradecimento pela preferência. Que este Natal seja de partilha, prosperidade e esperança para todos.

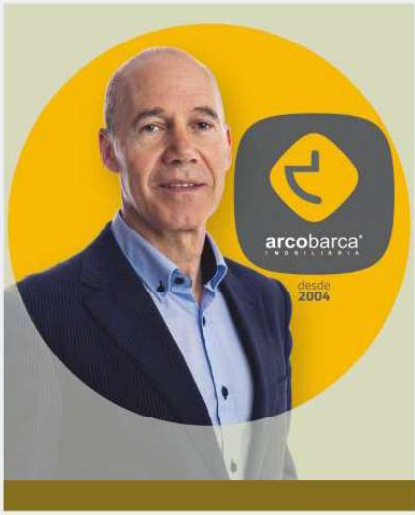
## ESUPER
SUPERMERCADOS
**David Gomes | 258 248 402**

**consumidores e população em geral. As empresas como parceiras da Campanha de Natal têm vários benefícios, como uma maior expectativa e interação com a marca, visitas nas lojas físicas, reforçam a sua identidade, traduzindo-se numa maior simpatia pela marca, potenciando um aumento de vendas. Nesta edição do Infoempresarial, apresentamos algumas empresas patrocinadoras da Campanha de Natal 2026.**

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
As empresas desempenham um papel fundamental no desenvolvimento das comunidades e na dinamização da economia local. Espera-se delas uma participação ativa e um contributo efetivo para a melhoria das condições económicas e sociais, especialmente junto daqueles que, direta ou indiretamente, também contribuem para o seu crescimento. O desenvolvimento das empresas não pode ser dissociado do das pessoas e da comunidade onde estão inseridas. É neste compromisso e reciprocidade que se constrói a sustentabilidade de todos.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
O nosso contributo traduz, na prática, aquilo que defendemos e transmitimos no discurso. Temos responsabilidades sociais que devemos assumir através de ações concretas. É também uma forma de reforçar a confiança que o Mercado deposita na nossa marca. Existimos com um propósito: prestar um serviço de qualidade, promover a satisfação dos clientes e honrar, em cada ação, os valores do compromisso e da responsabilidade.

**QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
Perante a turbulência que o Mundo atravessa, a crescente radicalização do discurso e o agravamento das relações interpessoais, deixo uma mensagem de esperança e confiança no futuro. Que saibamos agir com responsabilidade, compreensão, dedicação e respeito pelo outro, fazendo da nossa conduta diária um exemplo dos valores que defendemos. Desejo a todos um final de ano feliz e que 2027 traga paz, prosperidade e, acima de tudo, a consciência de que cada um tem responsabilidades para ut com os oros. Uma sociedade melhor constrói-se também através daquilo que cada um está disposto a dar.




## ARCOBARCA
IMOBILIÁRIA
**258 101 838 | Venâncio Fernandes**




**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
Sem dúvida. Acreditamos que o envolvimento na Campanha de Natal é fundamental para dinamizar o comércio local, fortalecer a ligação entre empresas e comunidade, promover o espírito de união, valorizar as empresas da região e incentivar a população a privilegiar o comércio e os serviços locais.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
A adesão representa uma oportunidade de participar numa iniciativa que valoriza o tecido empresarial da região. Esta ação promocional, é uma forma de agradecer a confiança dos clientes, reforçar a proximidade com a comunidade e contribuir para a dinamização da economia local. Acreditamos que com a união das empresa em torno de objetivos comuns, todos beneficiam.

**QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
A nossa mensagem é de agradecimento, confiança e otimismo. Aos nossos clientes, agradecemos a confiança que depositam diariamente na empresa, que nos motiva a evoluir, investir na qualidade e procurar as melhores soluções. Aos empresários deixamos uma mensagem de união e perseverança. Apesar dos desafios constantes, acreditamos que o trabalho, a inovação, a cooperação e a valorização das empresas contribuem para uma economia local mais forte. Reconhecemos também o importante papel da ACIAB na promoção e apoio ao tecido empresarial. Que esta época natalícia seja um momento de união e esperança, e que o novo ano traga novas oportunidades de crescimento e sucesso para todos.

**A Caixilharia Almeida Esteves deseja a todos um Feliz Natal e um Próspero Ano Novo!**

## ALMEIDA ESTEVES
CAIXILHARIA
**Pedro Esteves | 969 294 334**

**CONSIDERA IMPORTANTE O ENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NAS INICIATIVAS DA CAMPANHA DE NATAL?**
Para que qualquer Campanha funcione é importante haver a envolvência de todos. Neste caso em concreto é uma mais-valia para todas as partes, uma vez que permite ao cliente do comércio tradicional o seu reconhecimento e premiação, assim como permite que as empresas possam criar campanhas de natal mais atrativas.

**QUAL É A MAIS VALIA PARA A VOSSA EMPRESA NA ADESÃO AO SORTEIO DE NATAL DA ACIAB?**
Na prática é o reconhecimento do nosso cliente.
É estar ao lado do nosso cliente nesta época especial, assim como a fomentação da economia circular no território em que estamos inseridos.

**QUE MENSAGEM DEIXAM AOS ASSOCIADOS DA ACIAB, CLIENTES E EM PARTICULAR, AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?**
A minha mensagem é para que todos tirem o melhor partido desta ação.
Do lado do comércio saber potenciar os serviços e produtos para os clientes, adaptando-os à época de natal e, do lado dos clientes, esperar que continuem a comprar no comércio local e a valorizar os produtos e serviços das empresas da nossa região.




## RE/MAX BARCOVEZ
IMOBILIÁRIA
**258 523 101 | Tiago Fernandes**




# PEQUENAS EMPRESAS

## PEQUENAS EMPRESAS: OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA COMPETIR COM AS GRANDES PLATAFORMAS DIGITAIS

O crescimento das grandes plataformas digitais está a transformar o comércio e a forma como os consumidores compram. Para as pequenas empresas, o desafio já não é apenas estar presente na Internet: é conseguir destacar-se, conquistar clientes e competir num mercado cada vez mais digital. O comércio está a mudar rapidamente. Plataformas digitais internacionais, grandes marketplaces e lojas online com capacidade de investimento elevada estão a alterar os hábitos de consumo e a criar novas exigências para o comércio tradicional e para as pequenas e médias empresas (PME). Atualmente, os consumidores procuram preços competitivos, rapidez nas entregas, facilidade de compra, variedade de produtos e disponibilidade permanente. Esta realidade coloca os pequenos negócios perante um desafio importante: como competir com empresas que dispõem de grandes recursos financeiros, estruturas tecnológicas avançadas e uma presença digital consolidada?

Apesar das dificuldades, a transformação digital também representa uma oportunidade. Com uma estratégia adequada, as pequenas empresas podem reforçar a sua competitividade, chegar a novos públicos e criar relações mais próximas e duradouras com os clientes.

## O CRESCIMENTO DAS PLATAFORMAS DIGITAIS ESTÁ A MUDAR O COMÉRCIO

A expansão do comércio eletrónico tornou a concorrência muito mais abrangente. Uma loja local já não compete apenas com os estabelecimentos da mesma rua ou do mesmo concelho. Passa também a disputar a atenção dos consumidores com empresas nacionais e internacionais que vendem através da Internet. De acordo com o relatório Comércio Eletrónico em Portugal e na União Europeia 2025, da ANACOM, 50% da população residente em Portugal, entre os 16 e os 74 anos, realizou compras através da Internet nos três meses anteriores ao inquérito. O mesmo relatório indica que, em 2024, cerca de 20,9% das empresas portuguesas com 10 ou mais trabalhadores receberam encomendas através de redes eletrónicas. Nas pequenas empresas, esta percentagem foi de 18,6%, enquanto nas grandes empresas atingiu 42,5%. Estes números demonstram que o comércio digital já faz parte dos hábitos de consumo e que existe ainda margem significativa para a modernização dos pequenos negócios.

## QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS DAS PEQUENAS EMPRESAS?

**1. Competir com os preços das grandes plataformas** | Um dos maiores desafios é a concorrência pelo preço. As grandes plataformas conseguem, frequentemente, beneficiar de economias de escala, elevados volumes de compras, operações logísticas centralizadas e campanhas promocionais permanentes. Para uma pequena empresa, acompanhar constantemente estas reduções de preço pode comprometer as margens de lucro e colocar em risco a sustentabilidade do negócio. A solução passa por evitar uma competição exclusivamente baseada no preço. A qualidade dos produtos, o aconselhamento personalizado, a confiança, a assistência pós-venda e a proximidade com o cliente são vantagens que os pequenos negócios podem transformar em fatores de diferenciação.

**2. Ganhar visibilidade nos motores de pesquisa e nas redes sociais** | Estar presente na Internet não significa necessariamente ser encontrado. As grandes empresas investem significativamente em publicidade digital, otimização para motores de pesquisa (SEO), produção de conteúdos e campanhas nas redes sociais. Os pequenos negócios, por sua vez, têm frequentemente recursos humanos e financeiros limitados para desenvolver estas atividades. Uma presença digital eficaz deve começar por um website atualizado, uma ficha de empresa no Google, uma boa utilização das redes sociais e conteúdos relevantes para os potenciais clientes. É igualmente importante trabalhar o SEO local, permitindo que uma empresa seja encontrada por pessoas que procuram produtos e serviços na sua região. Por exemplo, uma loja de comércio em Arcos de Valdevez ou Ponte da Barca deve procurar aparecer nas pesquisas relacionadas com os seus produtos, serviços e localização.

**3. Acompanhar a evolução tecnológica e a inteligência artificial** | A inteligência artificial, a automação e as novas ferramentas digitais estão a transformar a gestão das empresas. Atualmente, existem soluções que permitem automatizar tarefas administrativas, responder a perguntas frequentes dos clientes, criar conteúdos, analisar vendas e melhorar a gestão de stocks. No entanto, muitas pequenas empresas ainda enfrentam dificuldades na adoção destas tecnologias, seja por falta de conhecimentos, custos de implementação ou ausência de uma estratégia digital. O Relatório da Década Digital de Portugal 2026, da Comissão Europeia, identifica precisamente a adoção de tecnologias avançadas, nomeadamente inteligência artificial e computação em nuvem, como áreas em que Portugal ainda enfrenta desafios. A aposta na formação e na capacitação digital dos empresários e trabalhadores será, por isso, fundamental para acompanhar a evolução do mercado.

**4. Gerir entregas, logística e expectativas dos consumidores** | Os consumidores habituaram-se à rapidez e à conveniência proporcionadas pelas grandes plataformas de comércio eletrónico. Entregas rápidas, acompanhamento das encomendas, processos de devolução simplificados e vários métodos de pagamento são cada vez mais valorizados. Para os pequenos negócios, assegurar todos estes serviços pode representar custos significativos. Uma alternativa consiste em desenvolver soluções adaptadas à dimensão de cada empresa, como entregas locais, levantamento em loja, parcerias com transportadoras e sistemas simples de gestão de encomendas. No comércio de proximidade, a possibilidade de comprar online e levantar o produto no estabelecimento pode constituir uma vantagem competitiva importante.

**5. Conquistar e fidelizar clientes** | As grandes plataformas digitais têm capacidade para chegar a milhões de consumidores, mas nem sempre conseguem oferecer o mesmo nível de proximidade e acompanhamento que caracteriza o comércio local. As pequenas empresas podem aproveitar esta

# OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA COMPETIR COM AS GRANDES PLATAFORMAS DIGITAIS

diferença para criar relações mais fortes com os seus clientes. Conhecer as preferências dos consumidores, prestar um atendimento personalizado, disponibilizar aconselhamento especializado e acompanhar o cliente depois da compra são estratégias fundamentais para aumentar a fidelização. Programas de vantagens, campanhas direcionadas e uma comunicação regular também podem contribuir para aumentar a frequência de compra.

**6. Garantir segurança digital e proteção dos dados** | A digitalização traz novas oportunidades, mas também aumenta a exposição a riscos informáticos. Fraudes, tentativas de phishing, roubo de credenciais e utilização indevida de dados dos clientes são ameaças que podem afetar empresas de qualquer dimensão. As pequenas empresas devem investir em medidas básicas de cibersegurança, como autenticação multifator, cópias de segurança, atualização de equipamentos e formação dos trabalhadores. É igualmente essencial cumprir as regras de proteção de dados pessoais e garantir que as plataformas utilizadas respeitam os requisitos legais aplicáveis.

## COMO PODEM AS PEQUENAS EMPRESAS COMPETIR COM AS GRANDES PLATAFORMAS DIGITAIS?

A resposta não passa necessariamente por investir tanto como os grandes operadores. Passa por utilizar melhor os recursos disponíveis e desenvolver uma estratégia ajustada à realidade de cada negócio. Existem sete medidas práticas que podem ajudar:

**1. Criar ou modernizar o website da empresa** | Um website profissional transmite confiança, apresenta os produtos e serviços e permite que os clientes encontrem facilmente informações sobre a empresa.

**2. Apostar no comércio eletrónico** | Mesmo uma pequena loja pode começar com um catálogo digital, um sistema de pedidos online ou uma loja eletrónica adaptada à sua dimensão.

**3. Melhorar a presença no Google** | Manter atualizada a ficha de empresa, recolher avaliações de clientes e trabalhar conteúdos relacionados com a localização são medidas importantes para aumentar a visibilidade.

**4. Utilizar as redes sociais estrategicamente** | ublicar novidades, apresentar produtos, divulgar campanhas e mostrar o dia a dia da empresa permite criar uma relação mais próxima com os consumidores.

**5. Integrar ferramentas de inteligência artificial** | Estas soluções podem ajudar na criação de conteúdos, atendimento inicial, organização de tarefas e análise de informação, desde que sejam utilizadas com supervisão humana.

**6. Apostar na diferenciação e no atendimento personalizado** | A confiança, o conhecimento dos produtos, a qualidade do serviço e a proximidade são vantagens que não devem ser desvalorizadas.

**7. Investir na formação e nas competências digitais** | Empresários e trabalhadores devem acompanhar a evolução tecnológica e adquirir conhecimentos que permitam melhorar a gestão e a competitividade.

## O COMÉRCIO LOCAL TEM VANTAGENS QUE AS GRANDES PLATAFORMAS NÃO CONSEGUEM SUBSTITUIR.

Apesar da dimensão e da capacidade tecnológica dos grandes operadores digitais, o comércio de proximidade continua a desempenhar um papel essencial na economia local. Nas regiões do interior, como o Alto Minho, as pequenas empresas são fundamentais para a criação de emprego, dinamização dos centros urbanos, valorização dos produtos locais e manutenção da atividade económica. Em concelhos como Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, o comércio, a restauração, os serviços e as pequenas empresas industriais contribuem para a identidade e vitalidade do território. A proximidade com os consumidores, o conhecimento da comunidade, a capacidade de aconselhamento e a ligação aos produtores locais são características que podem ser valorizadas numa estratégia de diferenciação. O futuro do comércio não terá necessariamente de opor o digital ao tradicional. Pelo contrário, as empresas que conseguirem combinar a experiência presencial com as vantagens das ferramentas digitais estarão melhor preparadas para responder às novas necessidades dos consumidores.

## A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL É UMA OPORTUNIDADE PARA AS PME.

A digitalização deixou de ser uma opção reservada às grandes empresas. É hoje uma condição importante para a competitividade e sustentabilidade dos pequenos negócios. As empresas que investirem na modernização dos seus processos, na presença online, na formação e na relação com os clientes estarão mais bem preparadas para enfrentar os desafios do mercado. Neste contexto, o acompanhamento e a capacitação empresarial assumem um papel fundamental. As associações empresariais podem contribuir para aproximar os empresários das novas tecnologias, divulgar oportunidades de formação e apoiar a modernização do tecido empresarial.

A ACIAB – Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca reafirma a importância de um tecido empresarial dinâmico, inovador e preparado para os desafios da economia digital. O futuro das pequenas empresas não depende de serem maiores do que as grandes plataformas digitais, mas de serem mais próximas dos seus clientes, mais eficientes e capazes de aproveitar as oportunidades da transformação digital.

Fonte: www.aciab.pt, consultado em 13-11-2026

# FLASH INFORMATIVO DA ACIAB

## INFORMAÇÃO QUE IMPULSIONA O SEU NEGÓCIO

**A ACIAB através do seu departamento de marketing, nomeadamente na ACIAB TV, plataforma de comunicação e promoção de associados, eventos e iniciativas de dinamização comercial, lançou a 17 de maio de ano de 2025, o Flash Informativo, uma publicação semanal à segunda-feira, no Facebook ACIAB Eventos sob a forma de vídeo, apresentado por Jorge Quintas e Cidália Pereira, disponibilizado aos associados e público em geral, conteúdo relevante de carácter económico e social. Este espaço informativo tem como missão manter empresários, empreendedores e o público em geral atualizados sobre temas cruciais do mundo empresarial. O Flash Informativo surge como uma ferramenta estratégica para reforçar o conhecimento, fomentar a participação e apoiar o desenvolvimento do tecido económico local. Através de uma abordagem clara e acessível, pretende-se criar proximidade e valor para todos os leitores. Com esta iniciativa, a ACIAB pretende reforçar o seu papel enquanto agente dinamizador do desenvolvimento local e regional, assumindo o compromisso de estar mais próxima dos seus associados e da comunidade. O Flash Informativo é, assim, mais do que uma simples publicação: trata-se de um canal de comunicação ativo, interativo e estratégico, que valoriza a informação como motor de crescimento. A sua visualização semanal torna-se indispensável para todos aqueles que procuram manter-se atualizados e tirar o máximo partido das oportunidades proporcionadas pela ACIAB e tecido empresarial envolvente.**

aciab TV

FLASH

INFORMATIVO



# ALGORITMOS E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL VERSUS PACOTE LABORAL



**Agostinho Boalhosa de Freitas**
Consultor | Formador

Algoritmos e Inteligência Artificial (IA) são tema na actualidade política, económica e social. A discussão está na ordem do dia com o foco naqueles que temem que os sistemas de IA tenham a capacidade para prescindir por completo do trabalho humano, no entanto o mais relevante é que a IA necessita de interação humana, pois sem esta competência não conseguirá desempenhar a sua função e evoluir.
A este propósito, as propostas da reforma laboral do XXV Governo Constitucional, para o ano em curso – 2026, tinha por base limitar o uso de algoritmos e inteligência artificial (IA) nas empresas, exigindo intervenção humana em decisões que afetam os trabalhadores.
As propostas baseavam-se no princípio de que algoritmos e IA deixaram de ser apenas ferramentas académicas ou de recomendação para se tornarem centrais na economia, na gestão e no quotidiano.
As principais medidas propostas para IA e algoritmos centravam-se na proibição de decisões exclusivamente automatizadas em que nenhuma decisão relevante sobre trabalhadores poderia ser tomada apenas por algoritmos ou sistemas de IA; na supervisão humana obrigatória em que a intervenção humana seria exigida em áreas como recrutamento, avaliação de desempenho, progressão na carreira, aplicação de sanções disciplinares e cessação do contrato de trabalho e finalmente o direito de contestação e transparência em que a proposta previa mecanismos para reclamar ou contestar decisões baseadas exclusivamente em sistemas automatizados.
Ora, é do conhecimento geral que, até à data a proposta da revisão da lei laboral, através do Código do Trabalho, não foi efetuada.

Embora o Governo tenha aprovado o pacote laboral em Conselho de Ministros e o tenha submetido ao Parlamento em maio do corrente ano, análises jurídicas recentes indicam que o Código do Trabalho em vigor mantém-se no essencial inalterado, face ao impasse e ao debate legislativo em torno do pacote.
A nível europeu, os Estados-Membros têm até 2 de dezembro de 2026 para cumprir prazos de aplicação/transposição associados ao quadro regulatório europeu sobre IA, enquanto Bruxelas avança com iniciativas sobre gestão algorítmica e qualidade do emprego.
Mas sobre o assunto convém deixar aqui referido o que já está em vigor no Código do Trabalho, aprovado pela Lei n.º 7/2009, de 12 de Fevereiro:
1 - Dever de transparência (art. 106.º)
2 - Não discriminação (art. 24.º)
3 - Vigilância e saúde no trabalho (arts. 20.º, 21.º e 281.º)

Assim:

- O empregador deve informar os trabalhadores sobre os parâmetros, critérios, regras e instruções dos algoritmos ou sistemas de IA que afetem o acesso e manutenção do emprego, condições de trabalho, criação de perfis e controlo da atividade profissional uma vez que a relação laboral entre empregador e trabalhador deve ser totalmente transparente para a contratação profissional, tal como se apresenta o artigo 106º.
- Sobre a não descriminação prevista no artigo 24º, a proibição de práticas discriminatórias no acesso ao emprego e nas condições de trabalho aplica-se também aos sistemas algorítmicos, designadamente critérios de selecção e a condições de contratação; acesso a todos os tipos de orientação, formação e reconversão profissionais de qualquer nível e filiação ou participação em estruturas de representação colectiva, ou em qualquer outra organização, entre outros factores concorrentes para a discriminação.
- Quanto aos meios de vigilância à distância e a utilização dos respetivos meios de vigilância, tal matéria encontra-se definida nos artigos 20.º e 21.º. A obrigação de garantir condições de saúde e segurança (incluindo riscos psicossociais) enquadra o uso de ferramentas digitais previstos no artigo 281º, desde logo "1 - O trabalhador tem direito a prestar trabalho em condições de segurança e saúde. 2 - O empregador deve assegurar aos trabalhadores condições de segurança e saúde em todos os aspectos relacionados com o trabalho, aplicando as medidas necessárias tendo em conta princípios gerais de prevenção."

PIONEIRA NA TELEVIGILÂNCIA



LIVE STREAMING
CONTROLO REMOTO 24 HORAS
CONECTIVIDADE PERMANENTE

SEGURVEZ
SEGURANÇA PRIVADA

24H
ATENDIMENTO PERMANTE

300 504 200
Linha de Apoio Internacional
(tarifação especial)

707 200 369
Linha de Apoio ao Cliente
(tarifação especial)



# INSCREVA-SE

aciab
ALTO MINHO

# FORMAÇÃO-AÇÃO

## O QUE É?
QUALIFICAÇÃO DAS EMPRESAS, EMPRESÁRIOS E TRABALHADORES

## DESTINATÁRIOS
**PME**
MICRO, PEQUENAS OU MÉDIAS EMPRESAS
**ENI**
EMPRESÁRIOS EM NOME INDIVIDUAL

## CUSTOS PARA AS EMPRESAS
PROJETO GRATUITO

## ÁREAS DE INTERVENÇÃO
INOVAÇÃO
DIGITALIZAÇÃO E TRANSIÇÃO DIGITAL

INSCRIÇÕES

aciab.pt

258 521 473
962 140 714
aciab@aciab.pt

MOVE PME modernizar | optimizar | valorizar | empresas
Dinamizar
COMPETE 2030
PORTUGAL 2030
Cofinanciado pela União Europeia