

# infoaida

## O grupo de jovens empreendedores YEP 5.0 já foi a Silicon Valley!

YEP 5.0 Goes to Silicon Valley

**10**  
Emprego + Digital  
— financiado a 100%

*"formação e (re)qualificação  
na área digital dos  
colaboradores ativos"*

**23**  
Inov@IERA

*"inovação no apoio ao  
empreendedorismo na  
Região de Aveiro"*

## 04 Editorial

- 04 Afinal como vamos caminhar?

## 08 Acontece

- 08 Programa Formação-Ação
- 10 Programa Emprego + Digital - Financiado a 100%
- 11 Estágios ATIVAR.PT
- 12 Empresas e Centro Qualifica da AIDA CCI – um trabalho conjunto
- 14 Costa Nova Industria abre uma nova fábrica inteiramente dedicada à produção de Ecogres

## 15 Jurídico

- 15 Dever de informação previsto no regime aplicável à disponibilização e divulgação de linhas telefónicas para contacto do consumidor

## 16 Projetos

- 16 YEP 5.0
- 23 Inov@IERA

## 24 Saber Dizer

- 24 Nicles - Criamos momentos únicos

## 26 Notícias

- 26 Labic Aveiro

## 29 Internacional

- 29 A internacionalização como solução no contexto que se avizinha...
- 30 México um mercado de oportunidades
- 31 Feira Subcontratación - Reuniões B2B
- 31 Feira Advanced Manufacturing Metalmadrid

## 32 EEN

- 32 Comissão apoia 151 projetos de reformas em Portugal e noutros países da União para reforçar resiliência e competitividade
- 33 28 milhões de euros para primeiro instrumento da economia azul em Portugal
- 34 Comissão atualiza normas de comercialização de produtos agroalimentares

## 36 Oportunidades de Cooperação

# infoaida

Ficha Técnica

### Edição e Propriedade

AIDA CCI - Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro

### Design . Paginação . Impressão

Tekna Creative

### Depósito Legal

nº 86773/95

### Coordenação

Elisabete Rita



# AFINAL COMO VAMOS CAMINHAR?

**É por demais sabido que vivemos uma época de grande instabilidade e de incertezas provocadas por fatores que ultrapassam as nossas fronteiras, para além daqueles que a governação do nosso País se tem permitido acrescentar de forma inaudita.**



**FERNANDO PAIVA DE CASTRO**  
Presidente da Direção da AIDA

Muito recentemente, numa Conferência realizada pela CCS, o Senhor Ministro da Economia e do Mar proferiu, entre outras, as seguintes afirmações: *“É preciso mudar a máquina da Administração Pública”. “Temos uma Administração Pública que está muito orientada para o parecer. E temos cinco, seis pareceres e não temos uma decisão. É uma pescadinha de rabo na boca”. “Temos de racionalizar a Administração Pública, é um desígnio para o futuro. Temos de mudar a máquina da Administração Pública para fazer mais e melhor”.*

O mesmo Governante, no Parlamento afirmou também no início deste mês: *“Temos de mexer na fiscalidade”. “Analisando a história do País, muitas vezes somos conservadores do ponto de vista fiscal. Precisamos de um pensamento novo e de refrescar as nossas políticas”. “Sou sempre favorável à seguinte perspetiva: temos de confiar nas empresas, nas pessoas e na força do trabalho. Se tivermos uma fiscalidade equilibrada e competitiva com os outros países, vamos libertar potencial produtivo para a economia, trabalhadores e pessoas qualificadas”.*

Salvo melhor opinião, trata-se de afirmações surpreendentes, louváveis e corajosas, que só pecam por serem tardias.

Surpreendentes porque revelam finalmente a constatação de um problema recorrente há já vários anos, que tem sido muito criticado e para cuja resolução temos apelado veementemente, por constituir um dos grandes custos de contexto e entraves da economia portuguesa. Economistas qualificados e Organismos internacionais têm defendido este ponto de vista. O FMI, muito recentemente no seu Relatório Anual sobre Portugal, defendeu mais uma vez a necessidade de “reformas fiscais para eliminar distorções e modernizar o sistema tributário”.

Louváveis porque, para além de “porém o dedo na ferida”, denotam claramente a intenção de tratar de a curar.

Por isso, quanto mais tardarmos essa reforma, maiores são os prejuízos que todos suportaremos.

*Tudo à nossa volta está em mudança contínua, o que, por sua vez, implica que mudemos para nos adaptarmos às novas situações e em melhores condições. Isso exige visão, coragem, esforço e recursos.*

Admitimos que mudar as regras e a mentalidade de funcionamento de uma máquina com mais de 800.000 cabeças não é coisa pouca e que se possa fazer de um dia ou de um ano para o outro. Mas não basta dizer que há necessidade de fazer ou que se quer mudar e fazer de conta que se faz ou, pior ainda, gizando mudanças que geram mais complexidades, ou delineando políticas de curto/médio prazo apenas para a legislatura, porque é mais importante acautelar a conquista de votos nas eleições seguintes.

Tudo à nossa volta está em mudança contínua, o que, por sua vez, implica que mudemos para nos adaptarmos às novas situações e em melhores condições. Isso exige visão, coragem, esforço e recursos.

É pois, nesta perspetiva que consideramos serem corajosas as afirmações daquele Governante, que não só aplaudimos, assim como de todo desejamos que possamos começar a ver concretizadas a muito curto prazo, porque o tempo corre muito depressa, não só para nós Portugueses mas para todos os nossos concorrentes internacionais, para além da desvantagem que já temos de partirmos nos últimos lugares.

Se não vejamos:

As expetativas criadas com o PRR, por cuja conceção em 2020 e em plena crise pandémica aquele agora Governante foi o maior responsável, eram enormes, uma vez que os recursos financeiros que iriam ser colocados à disposição de Portugal eram de montante muitíssimo elevado, sem precedentes, aos quais se somariam aos do novo pacote comunitário do PT2030. Anunciava-se um futuro altamente promissor por, com a utilização desses fundos podermos almejar a modernização substancial do nosso País, nos mais variados domínios de atividade.

No entanto, logo após a apresentação da proposta do PRR e da sua colocação à consulta pública, com estupefação foi constatada e muito criticada a intenção de ser reservado apenas cerca de um terço do valor global para os projetos passíveis de serem apresentados pelas empresas privadas. O Ministro da Economia e outros Governantes na altura justificaram tal critério por *“a iniciativa privada não ter capacidade para alavancar sozinha a economia nacional nas condições que o Programa impunha. Além disso, os restantes dois terços destinados ao setor público estatal iriam, de forma indireta, beneficiar o setor privado e ajudar também naquela alavancagem”!*



Esta conceção contrasta bem com os critérios muito diferentes que foram adotados por outros Países Europeus, nossos Parceiros Europeus, mas também concorrentes no mercado global.

De nada valeram as críticas apresentadas e esgotado o período da consulta pública sem que tivesse havido a coragem de aceitar, ainda que parcialmente, as reclamações das Confederações empresariais e outras Organizações, a proposta do PRR foi defendida em Bruxelas e aprovada, entrando em vigor nos primeiros meses de 2021 e com o compromisso de o PRR ser executado até ao final de 2026.

Ora, poucos meses passados e depois de aberto o curto período para o concurso às Agendas Mobilizadoras, o Governo foi surpreendido com a apresentação de 144 projetos de candidaturas, cujo montante absorveria a quase totalidade das verbas do PRR, para as quais estavam previstos apenas 900 ME! Desses 144 projetos, numa primeira fase foram selecionados 64 que, se fossem aprovados, ainda assim poderiam necessitar de aproximadamente 9,8 mil ME!

**A enormidade do desfasamento destes números confirma bem, mais uma vez, quão deficiente é a visão que os nossos Governantes têm do estado e da dinâmica do nosso tecido empresarial, o que não deixa de ser preocupante.**

Por outro lado, decorridos quase dois anos após a apresentação de candidaturas aos diferentes eixos do PRR, causa perplexidade existirem milhares de candidaturas cujos proponentes aguardam há longos meses pela resposta da decisão que sobre elas virá a recair, enquanto veem esgotar-se o tempo necessário para uma eventual execução, sem esquecer a já crónica e inaceitável demora na entrega dos fundos devidos às empresas.

Por outro lado ainda, causa enorme perplexidade o elevado nível de cativações efetuado pelo Ministério da Finanças que muito tem comprometido o tão apregoado investimento público salvador e que muito tem atrasado o ritmo de execução do PRR. Neste domínio excetuam-se as verbas atribuídas às Autarquias, as quais ainda muito recentemente viram aprovado o aumento de 20% para 40" das suas margens de endividamento e a exclusão desse limite dos empréstimos de médio e longo prazo a contrair, com a finalidade de poderem acelerar a execução do PRR com gastos que muitas vezes nada têm de investimento reprodutivo.

Perante tal cenário, as afirmações do Senhor Ministro da Economia ganham uma acuidade ainda maior, tanto mais que aquele PRR foi concebido num contexto internacional completamente diferente, antes da imprevista invasão da Ucrânia pela Federação Russa.

Os agravamentos dos preços de variadas matérias-primas essenciais, da logística e dos custos energéticos e, por arrastamento, da alta taxa inflação e dos juros dos financiamentos que, no espaço de um ano deixaram de ser negativos e têm registado aumentos periódicos para níveis de há seis anos atrás, são exemplos bem elucidativos da complexa conjuntura económica atual.

Ora, é conhecido o **crónico e elevado endividamento da generalidade das nossas empresas que lutam com a falta de capitais** disponíveis no nosso País fundamentais para apoiar o investimento, a par das graduais restrições ao crédito que o sistema bancário vem impondo e do agravamento do custo dos financiamentos. E como se tal não bastasse, muito recentemente o BCE anunciou a decisão de *“desligar a bazuca, exigir o fim imediato dos apoios na energia e de dizer que não pode ajudar mais Portugal”*(!) talvez por as Finanças Públicas nacionais, mercê de fatores exógenos, continuarem a registar receitas fiscais muito acima das previsões.

O silêncio dos nossos Governantes faces ao anúncio de tais medidas do BCE e a falta de políticas robustas para apoiar a reestruturação do tecido empresarial português é altamente preocupante, pois não pode continuar a ser tratado somente receitas tóxicas que o empurram para um endividamento ainda maior.

A reforma da fiscalidade há muita reclamada e agora reconhecida pelo Senhor Ministro da Economia deverá ser, pois, uma das urgentes a seguir, a par de outras reformas que há muito se impõem, nomeadamente na Justiça, na Saúde, na Educação e na Administração Pública. Mas será que desta vez o Senhor Ministro da Economia e do Mar irá contar com o apoio bastante na equipa governativa?

Enquanto isso não acontece, **os nossos empresários continuam a arriscar no dia-a-dia com as condições existentes, procurando fazer com que Portugal saia dos últimos lugares das diversas avaliações internacionais**, nomeadamente com a criação de quase 19.000 novas empresas desde o início do ano até ao fim de abril e procurando reforçar a internacionalização do tecido empresarial como se pode comprovar com o crescimento das exportações de bens transacionáveis.

Por tudo isto, é caso para perguntar:

*Afinal como vamos caminhar?*

“**O silêncio dos nossos Governantes (...) e a falta de políticas robustas para apoiar a reestruturação do tecido empresarial português é altamente preocupante...**”



# PROGRAMA FORMAÇÃO-AÇÃO

PREPARE A SUA EMPRESA PARA NOVOS DESAFIOS



Encontrando-se em fase de encerramento, são 2 os programas que a AIDA implementou em cerca de **75 PME**, tendo através dos mesmos contribuído para a qualificação dos trabalhadores e um aumento da capacidade competitiva das empresas e da sua produtividade.

## Programas

### > MOVE PME

Destinou-se a empresas do setor Comércio, Serviços e Turismo - Organismo Intermédio AIP

### > FORMAÇÃO PME

Destinou-se a empresas do setor Indústria, Construção e Transportes - Organismo Intermédio AEP

## Financiado a 90%

Financiado a 90%, o Programa pretende contribuir para o reforço de competências dos empresários e gestores para a reorganização e melhoria das capacidades de gestão, assim como os trabalhadores das empresas, apoiadas em temáticas associadas à inovação e mudança, através de:

- > Aumento da qualificação específica dos trabalhadores em domínios relevantes para a estratégia de inovação, internacionalização e modernização das empresas;
- > Aumento das capacidades de gestão das empresas para encetar processos de mudança e inovação;
- > Promoção de ações de dinamização e sensibilização para a mudança e intercâmbio de boas práticas.

## Modalidade formação-ação

A formação-ação é uma modalidade formativa desenvolvida em contexto organizacional e que mobiliza e internaliza competências necessárias à prossecução de resultados que visam sustentar estratégias de mudança empresarial. Os tempos de formação e de ação surgem sobrepostos e a aprendizagem vai sendo construída através do desenvolvimento das interações orientadas para os saberes-fazer técnicos e relacionais.

As empresas, face às suas necessidades selecionaram uma das seguintes temáticas:

- > Gestão e Inovação;
- > Implementação de Sistemas de Gestão da Qualidade, ambiente, HSt ou outra norma;
- > Economia digital.

Consoante se trate de micro, pequena ou média empresa, a carga horária de consultoria e formação varia, indo desde 100 horas de consultoria a 150 e 75 horas a 120 de formação.

Os programas terão continuidade, no âmbito do PT2030, pelo que as empresas poderão desde já manifestar o seu interesse.

Não deixe de contactar a AIDA CCI e aproveitar esta oportunidade:  
tel.: **234 302 140**  
email: **formacao.profissional@aida.pt**

Cofinanciado por:





# EMPREGO + DIGITAL



## Programa Emprego + Digital **Financiado a 100%**

As empresas podem desde já reservar formação para os seus colaboradores. O Programa visa a **formação e (re)qualificação na área digital dos colaboradores ativos**, contribuindo para **fomentar a transformação digital** do tecido empresarial, melhorando as **competências e as qualificações individuais**.

São várias as áreas de formação: automação, indústria 4.0, redes informáticas, cibersegurança, marketing digital, redes sociais, office, entre outras.

**PESQUISE A N/ OFERTA FORMATIVA INTER EMPRESAS EM:**  
<https://formacao.aida.pt>

**Para a formação se realizar para uma só empresa, mesmo integrando outras empresas parceiras:**

- Formação é ministrada de acordo com os dias e horários definidos pela empresa; podem juntar-se mais do que 1 empresa;
- Turmas com o mínimo de 15 colaboradores (nível de habilitações de acordo com o curso);
- Formação pode ser à medida, de acordo com as necessidades das empresas (área digital) – mínimo 12 formandos;
- Formação presencial ou em regime B-Learning (1 sessão terá de ser presencial);
- Certificado de participação emitido através da plataforma SIGO (considerado paras as 40h obrigatórias);
- Subsídio de alimentação, no valor de 5,20 euros por sessão, caso a formação decorra em horário pós-laboral e os formandos assistiam a pelo menos 3 horas.



## ATIVAR.PT

O 2º período para apresentação de candidaturas à medida **Estágios ATIVAR.PT** decorre entre o dia 15 de setembro e 30 de novembro de 2023.

Estágios comparticipados pelo IEFP com a duração de 9 meses, não prorrogáveis, tendo em vista promover a inserção de jovens no mercado de trabalho ou a reconversão profissional de desempregados.

O Gabinete de Recursos Humanos apoia na elaboração das candidaturas a estágios profissionais e acompanhamento das mesmas.

Para mais informações, por favor, contacte:  
Nancy Almeida ([recursos.humanos@aida.pt](mailto:recursos.humanos@aida.pt))



# A qualificação dos adultos assenta no reconhecimento das aprendizagens realizadas ao longo da vida e o aumento das suas qualificações

## Empresas e Centro Qualifica da AIDA um trabalho conjunto



O **Centro Qualifica da AIDA CCI** tem-se constituído como um parceiro estratégico das empresas da região na qualificação dos Recursos Humanos. É reconhecida a importância da valorização das pessoas na evolução das empresas, cabendo ao Centro Qualifica a missão de realizar os melhores percursos possíveis para a qualificação de adultos.

A qualificação dos adultos assenta no reconhecimento das aprendizagens realizadas ao longo da vida e no aumento das suas qualificações ao nível escolar - para a obtenção dos 6º, 9º, ou 12º anos; e a nível profissional, principalmente através da certificação de competências adquiridas nas áreas da Logística e Qualidade.

Neste sentido, para a aumentarem as suas habilitações, os candidatos realizam um processo de Reconhecimento, Validação e Certificação de Competências (RVCC) adquiridas ao longo da vida, por vias formais, informais e não formais.

Atualmente, as empresas são sensíveis a estas questões e apostam no aumento dos níveis escolares e profissionais dos seus



colaboradores. Continuamos a contar com empresas como: Vista Alegre, S.A., a HFA - Henrique, Fernando & Alves, S. A., a Porcelanas Da Costa Verde, S.A e a Primus Vitória - Azulejos, S.A.

O primeiro trimestre de 2023 ficou marcado com a presença do Centro QUALIFICA em mais empresas da região que abriram portas para iniciar processo de levantamento de necessidades formativas com o objetivo de dotar os colaboradores, não só com maior escolaridade, como com competências profissionais reconhecidas e certificadas.

A qualificação escolar e profissional é uma exigência das empresas no mundo atual e a AIDA CCI está preparada para ser o seu parceiro na qualificação e rentabilidade dos Recursos Humanos.

Ainda neste trimestre certificamos 27 candidatos com o 12º ano. Estas pessoas irão ter direito a um incentivo financeiro de cerca de 600 euros, no âmbito

do Programa de Recuperação e Resiliência (PRR). Constatamos que quem nos procura, na sua maioria, são adultos que visam concluir o 12º ano escolar e obter uma certificação profissional.

O Centro Qualifica está fortemente comprometido em contribuir para o alcance das metas do Programa Operacional do Capital Humano em Portugal, que consiste em ter, nomeadamente, até 2023, 60% dos adultos em cursos de formação com certificação escolar e/ou profissional.

Estamos ao dispor através dos seguintes contactos:  
tel.: **234302140**  
email.: **centroqualifica@aida.pt**





## Costa Nova Industria abre uma nova fábrica inteiramente dedicada à produção de Ecogres

O crescimento das vendas em Ecogres, a pasta cerâmica reciclada, teve um impacto positivo no investimento do grupo Costa Nova Industria na empresa.

O grupo, que detém a Grestel e a partir de agora a **Ecogres – Cerâmica Ecológica**, investiu 13 milhões na nova fábrica localizada em Ílhavo, a cerca de 10 quilómetros das outras três unidades, localizadas em Vagos. Nesta fase inicial, a nova unidade irá criar 150 novos empregos, e a empresa está atualmente a recrutar e formar candidatos para este fim. Inicialmente, o objetivo é a produção de 15 a 20 mil peças por dia. A médio prazo, o objetivo é aumentar a produção para 30 mil peças por dia.

A nova fábrica é marcada por uma forte componente de sustentabilidade ambiental, com instalações tecnologicamente avançadas e eficientes do ponto de vista energético. O investimento cumpre os objetivos de expansão da empresa, dada a necessidade de aumentar a capacidade de produção. Está também em linha com o forte compromisso de sustentabilidade da Grestel, empresa detentora e produtora da Costa Nova, que se tornou pioneira na produção de grés reciclado.



## Dever de informação previsto no regime aplicável à disponibilização e divulgação de linhas telefónicas para contacto do consumidor

*No mês abril do corrente ano, foi publicada a Lei n.º 14/2023 de 6 de abril, que revê o dever de informação previsto no regime aplicável à disponibilização e divulgação de linhas telefónicas para contacto do consumidor.*

A presente lei veio proceder à **primeira alteração** ao Decreto -Lei n.º 59/2021, de 14 de julho, que estabelece o regime aplicável à disponibilização e divulgação de linhas telefónicas para contacto do consumidor, passando a prever que **os fornecedores de bens ou prestadores de serviços que, ao abrigo do decreto-lei, disponibilizam linhas telefónicas para contacto dos consumidores, devem divulgar, de forma clara e visível, no respetivo sítio na Internet e nos contratos escritos com estes celebrados, o número ou números telefónicos disponibilizados, aos quais deve ser associada informação clara, visível e atualizada relativa ao preço das chamadas.**

O mesmo diploma vem também estabelecer que, quando não seja possível apresentar um preço úni-

co para a chamada, designadamente pelo facto de o mesmo ser variável em função da rede de origem e da rede de destino, ou de a respetiva linha ser de acesso gratuito, deve, em alternativa, ser dada a informação, consoante o caso, se se trata de «*Chamada gratuita*»; «*Chamada para a rede fixa nacional*»; ou «*Chamada para rede móvel nacional*».

É importante reter que constitui contraordenação económica leve, punível nos termos do Regime Jurídico das Contraordenações Económicas (RJCE), a violação destas obrigações.



# YEP 5.0

## Goes to Silicon Valley

### O grupo de jovens empreendedores YEP 5.0 já foi a Silicon Valley!



O projeto **YEP 5.0 - Young Entrepreneurship Program**, apoiado no âmbito do Compete 2020, foi lançado pela **AIDA CCI** (Câmara do Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro), com o objetivo de incentivar a cultura empreendedora dos jovens do Norte e Centro de Portugal.

Após o desafio "Big Ideas Challenge", o YEP 5.0 selecionou o grupo de jovens mais qualificados para a atividade **"YEP 5.0 Goes to Silicon Valley"**.

A viagem a Silicon Valley proporcionou, aos participantes selecionados, o contacto com um dos ecossistemas de empreendedorismo mais conhecidos e dinâmicos do mundo, caracterizado pela presença de empresas de tecnologia.

Silicon Valley está localizado na região da baía de San Francisco, na Califórnia, e é conhecido como o epicentro global da tecnologia e inovação.

É o lugar onde mentes de todo o mundo se reúnem para transformar ideias em realidade, impulsionando o progresso e moldando o futuro. Para um grupo de jovens empreendedores, este ecossistema é uma fonte inesgotável de inspiração, oportunidades e conhecimento.

Contudo, o que os jovens empreendedores ouviram, de vários interlocutores durante a semana de imersão, foi: **"Silicon Valley é um mindset e não uma localização"**. Em Silicon Valley **"Falhar é experiência"** (e há sempre uma segunda oportunidade!)

*Vamos conhecer um pouco da experiência deste grupo de jovens empreendedores em Silicon Valley.*

### Em busca de Inspiração e Inovação

A jornada começou com uma mistura de expectativa e entusiasmo, com um objetivo claro em mente: **mergulhar no ambiente empreendedor mais inovador do mundo e aprender com os melhores.**

O contacto com profissionais experientes, académicos e empreendedores proeminentes, que compartilharam os seus percursos e as suas histórias de sucesso - insucesso, assim como insights sobre as últimas tendências tecnológicas, o contacto com empresas inovadoras e a oportunidade de absorver a cultura empreendedora única que se "vive" na região, constituiu uma oportunidade ímpar para este grupo de jovens empreendedores.

Cofinanciado por:





# Dia 01

O primeiro dia começou com uma sessão de kick-off e uma introdução feita pela LBC (Leadership Business Consulting) sob o tema *“Winning Mindset”*. Este dia foi marcado pela visita a uma das universidades de maior renome a nível mundial - a **Universidade de Stanford**.

Aqui, tiveram a oportunidade de participar na sessão ministrada pela Joana Carrasqueira ‘Head of Community for Developer Relations, Machine Learning’ da Google, subordinada ao tema *“Design Thinking and Innovation Workshop”*.

Os jovens empreendedores ficaram fascinados com a atmosfera académica inspiradora e com o ambiente agradável e hiper dinâmico de Stanford.

De seguida seguiram para o **campus da Google** onde tiveram oportunidade de ouvir Vitor Rodrigues, ‘Technical Lead Manager’ da Google, Investor e Advisor falar sobre: *“A day in the life at Google”*, com uma interessante troca de opiniões entre o grupo.

Depois, o grupo seguiu para a **Hacker Dojo**, onde tiveram uma sessão com o PJ (Pejman) Makhfi, CTO do ‘Credit Sesame’, Investor e Advisor, subordinado ao tema: *“Tech/A.I design and scaling for startups”*.



Visita ao campus da Google

“mergulhar no ambiente empreendedor mais inovador do mundo e aprender com os melhores”



Visita à Universidade de Stanford

# Dia 02

O segundo dia foi passado, essencialmente, no **Galvanize**, um espaço de cowork que junta uma comunidade de criadores, inovadores e membros. Durante a manhã os empreendedores ouviram o Nathan Gold, ‘High-Stakes Speaker Coach’ e ‘Keynote Speaker’ sobre *“Pitching”*, numa sessão dinâmica e extremamente interessante.

Durante o almoço, o grupo seguiu para os escritórios da **‘Davis Wright Tremaine’**, uma grande sociedade de advogados que atua no ecossistema da Bay Area. Aqui o grupo assistiu e participou num painel de discussão com empreendedores estrangeiros em São Francisco, Matteo Fabiano (Italiano), Gideon Marks (Isrealita) e Hugo Bernardo (Português), que partilharam a sua experiência e trocaram ideias com o grupo.



Sessão com Nathan Gold

# Dia 03

Na quarta-feira, o grupo voltou ao **Galvanize**, onde teve uma sessão com Gideon Marks, co-founder da DogLog e Investidor, sobre *“Competitive Strategies and Considerations – Lessons from Silicon Valley”*. Os empreendedores tiveram oportunidade de fazer os seus pitch e obter feedback sobre os mesmos.

De seguida ouviram Paolo Privitera, 6xFounder e 4xExit, Investidor em mais de 80 empresas, que an-



Sessão com Krystel Leal

Da parte da tarde os empreendedores assistiram a uma sessão com Krystel Leal, ‘Head of Customer Success’ da OneText (Ycombinator company W23).

O dia terminou com uma sessão com Boris Pluskowski, ‘Head of Ventures’ do SVB (Silicon Valley Bank) on *“Managing New Ventures”*. Foi muito interessante ouvir também, em primeira voz, o testemunho de alguém que experienciou a situação que o SVB passou, recentemente, até à sua compra e questionar que entidade vai preencher o papel que o SVB tinha no ecossistema, já que o SVB financiou 50% dos founders e 70% dos Venture Capital.

No final, o grupo teve ainda a oportunidade de fazer um tour pela HFO e jantar.



gariou mais de 300M\$, sobre *“Lessons Learned from a Serial Entrepreneur”* ou *“20 lessons learned from 20 years at San Francisco”*. O extraordinário percurso do Paolo foi um excelente testemunho!

No final do dia o grupo seguiu para a **‘CultureAmp’** para assistir a uma sessão com Matt Wood sobre *“The ROI of Investing in Culture”*.

Cofinanciado por:





## Dia 04

Na quinta-feira, o grupo partiu para o campus da **'University of California Berkeley'** onde tiveram uma sessão com Gigi Wang sobre *"Business Model Innovations"*. Gigi, cujo entusiasmo é contagiante, é 'Industry Fellow & Faculty' na 'UC Berkeley's Sutardja Center for Entrepreneurship' e tem acompanhado, com programas de inovação e empreendedorismo, inúmeras startups e empresas por várias partes do globo.

Seguiu-se o almoço na **'Berkeley Faculty Club'** e, na parte da tarde, foi altura de ouvir Pedro Moura, graduado na 'Berkeley Skydeck', Co-Founder e CEO da Flourish, a falar sobre *"Building Flourish FI"*. Pedro Moura, um brasileiro em São Francisco, partilhou a sua história como Founder da Flourish de forma impactante e envolvente. De regresso à **Galvanize** ouviram Ângela Simões a falar sobre *"PR101"* e receberam alguns conselhos úteis sobre relações públicas, imprensa e comunicação.

O dia terminou com um evento de Networking da RedBridge, patrocinado pela LBC, no **'Shack15'** sob o mote *"Your Brain on AI"*. Aqui, foi possível assistir à talk do Co-Founder e CEO da Unbabel e 'Y-Combinator Grad', Vasco Pedro, sobre o seu percurso e o percurso da Unbabel, dinamizada por Jonathan Littman da RedBridge.



Networking com Paulo Dimas VP of Product Innovation da Unbabel



SHACK15 - "Your Brain on AI"

No final, Vasco Pedro e o 'VP of Product Innovation', Paulo Dimas, fizeram uma demo pela primeira vez, ao vivo, de uma solução que permite transformar pensamentos em palavras escritas, usando sensores e IA.

De seguida seguiu-se um momento de convívio e networking, no qual os jovens empreendedores tiveram oportunidade de falar com o CEO e o 'VP of Product Innovation' da Unbabel!



Networking com Vasco Pedro Co-Founder e CEO da Unbabel

## Dia 05

No último dia o grupo começou com uma sessão interativa e seguiu para o **'Plug and Play Tech Center'** onde, após um tour pelas instalações, assistiram a uma sessão de pitching de start-ups a investidores.

Depois de almoço, foi a vez dos empreendedores **YEP 5.0**. apresentarem uma vez mais os seus pitches.

Seguiu-se o regresso a São Francisco.



Nestas visitas, os jovens empreendedores puderam explorar os espaços, mas principalmente conhecer empresas emblemáticas e investidores e testemunhar em primeira mão o ambiente de trabalho estimulante que caracteriza essas organizações. Foi uma oportunidade única de aprender sobre as estratégias de negócios, os processos de inovação e as culturas que impulsionam estas empresas a alcançarem o sucesso contínuo.

Na visita a aceleradoras de startups e espaços de coworking, tiveram a oportunidade de interagir com empreendedores de diferentes setores. Esses encontros permitiram trocar ideias, compartilhar desafios e adquirir insights valiosos sobre o processo de criação e crescimento de uma startup. **A energia empreendedora destes locais é contagiante e inspiradora!**

No decorrer da viagem a São Francisco, o grupo também participou em eventos de networking e workshops temáticos, onde tiveram a oportunidade de fazer conexões valiosas com empreendedores, investidores e especialistas do setor. Essas interações proporcionaram um ambiente propício para troca de conhecimentos, colaboração e possíveis parcerias futuras.

Cofinanciado por:



Visita ao Plug and Play Tech Center



Elevator Pitch

Além de todas as experiências profissionais, os jovens empreendedores também tiveram oportunidade de explorar um pouco de São Francisco, com momentos de descontração e lazer, o que ajudou a fortalecer os laços entre os membros do grupo e a enriquecer a experiência.

**Foi uma oportunidade única de aprender sobre as estratégias de negócios, os processos de inovação e as culturas que impulsionam estas empresas a alcançarem o sucesso contínuo.**



[voltar ao índice](#)

















Este grupo de jovens empreendedores regressaram a casa com uma bagagem repleta de aprendizagens, inspiração e motivação!

Testemunhar de perto o poder da inovação, a importância da colaboração e da determinação necessária para transformar as suas ideias em realidade, servirá de combustível para as suas jornadas empreendedoras, incentivando-os a procurar soluções criativas, abraçar o risco e persistir diante os desafios.

Assim, esta viagem, uma verdadeira imersão no mundo do empreendedorismo e da tecnologia, foi, para

esses jovens empreendedores, um momento transformador e de inspiração, mas também a trabalhar duro para alcançar os objetivos.

*Não obstante esta jornada por Silicon Valley ter sido apenas o começo de um novo percurso destes jovens empreendedores, esta será, sem dúvida, uma experiência inesquecível e um real impacto nos seus projetos!*

	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday
<b>Strategic Innovation Enhancement Sessions</b>  08h30 - 10h00	<b>Winning Mindset</b>  Creating a culture of innovation  What is distinctive of the Silicon Valley culture  How to promote a culture of innovation in your organization	<b>Business Models and Financing</b>  Lecture with Nathan Gold   	<b>Go to Market Strategies</b>  Half day workshop at Galvanize in San Francisco with Gideon Marks, serial start-up Executive  	<b>Impact of New Technologies:</b>  Disruption and opportunities of AI	<b>Key Commitments &amp; Takeaways from Silicon Valley</b>  Action Plan
<b>Interaction With Champions</b>  10h30 - 15h30	Lecture (J. Carrasqueira) on Design Thinking and Innovation Workshop  Lunch at Stanford University	Panel discussion with foreign Entrepreneurs     Lecture Krystel Leal 	Lecture with Paolo Privitera    Pitching session with Gideon Marks	  Lecture with Gigi Wang  Lunch at Berkeley Faculty Club  Session with Pedro Moura	
<b>Business Acceleration and Opportunities</b>  16h00 - 17h30	Vitor Rodrigues 	  Boris Pluskowski 	    Session with Angela Simões on PR101	Leave to Airport	
<b>Exponential Network</b>  17h30 - 18h30	PJ Makhfi 			Networking event in partnership with Redbridge at Shack 15 	

# Inov@IERA

## Inovação no apoio ao empreendedorismo na Região de Aveiro

A AIDA CCI – Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro, em parceria com a CIRA - Comunidade Intermunicipal da Região de Aveiro e a Universidade de Aveiro encontra-se a dinamizar o projeto INOV@IERA - Inovação no apoio ao empreendedorismo na Região de Aveiro, que conta com cofinanciamento do CENTRO 2020 e Portugal 2020, através do Fundo Social Europeu.

O **INOV@IERA** pretende reforçar o apoio prestado aos empreendedores da Região de Aveiro, apostando numa abordagem inovadora, não só ao nível da sensibilização e capacitação, mas também através da cooperação com empresas recém-criadas e já existentes, contribuindo para a sua adaptação à mudança.

As áreas de intervenção vão permitir dar uma maior visibilidade e um papel mais ativo à ligação entre os diversos setores, para efeito de desenvolvimento de atividades capazes de envolver e beneficiar a comunidade local e a Região.

O projeto vai promover o empreendedorismo qualificado e criativo nos 11 municípios que integram o âmbito territorial coberto pela CIRA, mediante a dinamização pelo consórcio promotor, em articulação com entidades regionais de diversas esferas, contando com várias ações alocadas às atividades que estruturam os cinco eixos de intervenção do projeto: **Empreender, Conectar, Inovar, Comunicar e Gerir**.

A **AIDA CCI** encontra-se a dinamizar o Eixo Conectar, cujo propósito é promover a ligação com o tecido empresarial e os empreendedores, por forma a estimular e facilitar a criação, e concretização de soluções inovadoras e sustentáveis com a perspetiva de criação e transferência de conhecimento, vantajosa para todos os envolvidos.

Através da realização de diversas iniciativas até junho de 2023, pretende-se estabelecer um canal aberto ao diálogo entre empresas, empreendedores e entidades do ecossistema empreendedor da Região de Aveiro, de forma a identificar as principais dificuldades no exercício da atividade desenvolvida pelos empresários e encontrar soluções para os problemas detetados.

Com este contacto direto entre todas as partes interessada será possível criar um portefólio digital de ideias de negócios para a região, identificar, de forma contínua, as necessidades e estabelecer parcerias que permitam a que os empreendedores consigam desenvolver os seus planos de negócios já alinhados com essas necessidades e por fim, promover interações com o objetivo de fomentar novas oportunidades de cooperação e internacionalização.

Para mais informações poderão os interessados entrar em contacto com:  
[Susana Carvalho \(s.carvalho@aida.pt\)](mailto:s.carvalho@aida.pt).

Cofinanciado por:



# Criamos momentos únicos

Existe o mito de que contratar uma empresa de organização eventos é um luxo. Pois acreditem que não é! **Contratar um especialista numa área é uma questão de sabedoria.**



O sector dos eventos é um dos que sofre mais com este estigma. A maioria das pessoas pensa que para organizar um evento qualquer colaborador o pode fazer. Pois não é bem assim. Se quiserem fazer um *business plan* vão contratar um professor de português? Certamente que não vão. Contratar uma empresa especializada em eventos é contar com sabedoria, *know how*, parcerias, profissionais especializados em diferentes áreas, o que permite uma gestão mais eficiente e uma execução mais precisa do evento.

A **Nicles** é um dos exemplos de uma empresa que está consolidada no mercado há mais de 30 anos, sendo especialista em organização de eventos e criação de conteúdos.

No que toca à organização de eventos, está especialmente dedicada à produção de eventos corporativos, gastronómicos, sociais, desfiles, organização de feiras e ações promocionais. Com sede no norte de Portugal atua a nível nacional, mas também pelo mundo, como por exemplo Espanha, França, Alemanha, Japão, Brasil, Chile, EUA entre outros. E para além de clientes nacionais também trabalha com muitos clientes internacionais. No portefólio dos seus clientes estão marcas e empresas como a Super Bock, a AEP - Associação Empresarial de Portugal, a Antarte, o Portugal Fashion, a Vista Alegre, a Nasamotor, a Cartier e a Richemont entre muitos outros.

Sempre alinhado com as necessidades do cliente e em busca de soluções inovadoras que criem memórias e experiências únicas. A criatividade e “pensar fora da caixa” estão no ADN da empresa desde o ano 0.

A Nicles não pretende ser um simples fornecedor, mas sim parceiro que mantém relações duradouras e próximas com o interlocutor, agregando valor e potencializando o relacionamento entre pessoas e marcas quer seja a nível interno (encontros de quadros das empresas) quer se destine ao cliente final.



## Contamos histórias únicas

*Para além da organização de eventos, a Nicles tem também um departamento sólido de comunicação. A sua equipa muito versátil faz assessoria de comunicação e imprensa, relações-públicas e mediáticas e marketing digital.*

Edita mensalmente um jornal dirigido ao sector têxtil – **T Jornal** – que tem edição em papel (mensal) e uma newsletter diária. Com uma equipa editorial de jornalistas dedicados e especialistas no sector têxtil. Aqui dissemina-se informação importante para os profissionais do sector que podem ser ferramentas de trabalho e de informação sendo a pedra angular de conexão entre todo o sector. Se este é um dos sectores no qual a sua empresa gostava de apostar o T Jornal é um dos melhores meios para se dar a conhecer na área.



### CONTACTOS

[www.nicles.com.pt](http://www.nicles.com.pt)  
+351 229 380 610  
[info@nicles.com.pt](mailto:info@nicles.com.pt)



# LABIC AVEIRO

## Laboratório de Cidadania Intercultural

Em 2022 a **AIDA CCI** aderiu a um projeto financiado pelo programa “**Parcerias para o Impacto**” da Portugal Inovação Social, **LABIC - Laboratório de Cidadania Intercultural** em parceria com a Universidade de Aveiro, Fundação Aga Khan e Associação Mon Na Mon, tendo o Grupo Prifer assumido a qualidade de entidade Financiada desta iniciativa.

Destas entidades fazem parte uma equipa multidisciplinar de investigadores, gestores de projetos e facilitadores, sendo o objetivo principal dar resposta a um desafio social que se relaciona com a comunidade migrante, proveniente de países PALOP, a estudar na Universidade de Aveiro, tendo posteriormente sido aberto a outras entidades de ensino médio, EFTA- Escola de Formação de Turismo de Aveiro e EPA- escola Profissional de Aveiro, bem como à comunidade em geral.

O projeto foi tão bem acolhido que mobilizou estudantes e não-estudantes, com o objetivo de serem identificados problemas e desafios com que se deparam à chegada a Portugal, de forma a serem encontradas as melhores soluções.

**Objetivo:** os próximos a chegarem a Portugal verem minimizados os constrangimentos com que os participantes se depararam à chegada.

Destes encontros participaram mais de 30 pessoas e foram criado **oito projetos**, pelos quais se rege o trabalho no laboratório.

Os oito projetos, denominados de **PIC- Projeto de intervenção comunitária** trabalharam a promoção da inclusão da comunidade africana na cidade de Aveiro através de temas como:

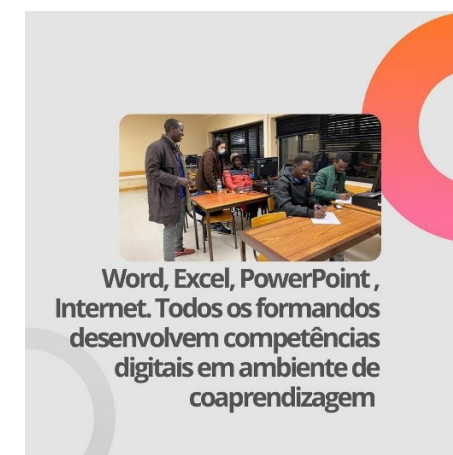
- ◆ Arte e desporto;
- ◆ Empreendedorismo e empregabilidade;
- ◆ Preconceito;
- ◆ Acolhimento e apoio ao estudo;
- ◆ Trocas de saberes lusófonos;
- ◆ Combinação de sabores africanos.

De forma a serem construídos Projetos de Inovação Comunitária (PIC) foram desenvolvidas oficinas e ateliers, para gerarem ideias.

Foram várias as **iniciativas/projetos** que decorreram nestes meses de trabalho, ficam aqui alguns exemplos do esforço coletivo para que os projetos tenham impacto na comunidade:



Espaços onde se geraram ideias de projeto



os próximos  
a chegarem a  
Portugal verem  
minimizados os  
constrangimentos  
com que os  
participantes  
se depararam à  
chegada.





Visita ao Grupo PRIFER – CONTACTO EMPRESARIAL



Desenvolver competências digitais



Meios de comunicação Social

Promovido por:



Cofinanciado por:



Parceiros

# A INTERNACIONALIZAÇÃO

como solução no contexto que se avizinha



**Miguel Corais**

Diretor da Unidade de Negócio Markets  
CH Business Consulting  
miguelcorais@chconsulting.pt

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

No contexto de grande incerteza que estamos a viver, uma certeza todos os economistas têm: a importância da internacionalização e do crescimento das exportações em Portugal.

No debate público, muitos tentam encontrar receitas para atenuar os efeitos desta conjuntura. Não há grande consenso, exceto numa: o crescimento das exportações e/ou da internacionalização das nossas empresas.

Há 15 anos, o peso das exportações no PIB rondava os 31%, em 2021 foi de 42% e a meta para 2030 é de atingirmos 53%. Todos sabem que a maioria das empresas mais competitivas em Portugal exportam, pois esta abertura a outros mercados, cria novas exigências e necessidades provocando um aumento de produtividade, com efeitos muito positivos para a nossa economia.

Nós na **CH Business Consulting** temos uma Unidade de Negócio que designamos por **Markets**. Aqui, aceleramos os processos de internacionalização e exportação, com o auxílio da nossa equipa experiente e com uma plataforma constituída por consultores internacionais - **CH Global Network** - presente em mais de 50 mercados internacionais.

Poderá obter mais informação, enviando um email para [markets@chconsulting.pt](mailto:markets@chconsulting.pt).



# O México, surge como a segunda maior economia da América Latina

## México

um mercado de oportunidades

No passado dia 31 de março e no âmbito do projeto **ExporTECH**, a AIDA CCI realizou um seminário que teve como objetivo informar sobre as particularidades do mercado mexicano e das oportunidades de negócios para as empresas portuguesas.



O evento contou com 27 participantes, tendo como orador Filipe Vasconcelos Romão, Presidente da Câmara de Comércio Portugal – Atlântico Sul e consultor para a internacionalização de empresas nos mercados latino-americanos. Professor da Universidade Autónoma de Lisboa (UAL) e professor convidado na Universidade ORT do Uruguai. Subdirector do OBSERVARE-UAL e editor do Anuário Janus. Doutorado em Relações Internacionais pela Universidade de Coimbra e comentador de política internacional da Antena 1 e da RTP.

O México, surge como a segunda maior economia da América Latina, integra a Aliança do Pacífico, com uma fronteira de mais de 3.100 km e uma população de mais de 130 milhões de habitantes (estimativa oficial 2021). País com forte dependência do Petróleo que chega a representar 20% das receitas do governo mexicano.

É um importante mercado de diversificação para as empresas portuguesas, nomeadamente pela sua dimensão, integração nas cadeias de valor globais, com mão de obra especializada em algumas áreas de negócio (devido sobretudo à deslocalização de muitas empresas norte americanas para este país), uma localização privilegiada e uma grande abertura ao mercado externo.

Como setores de oportunidades para as empresas portuguesas, podemos referenciar o setor das energias, sobretudo o das energias renováveis; infraestruturas; consultoria; Máquinas e equipamentos, automóvel (mobilidade elétrica), aeroespacial, dispositivos médicos, tecnologias de informação e industriais, ambiente e energia, moldes para a indústria automóvel, agroalimentar, casa e moda são alguns dos setores em que as empresas portuguesas podem apostar.

## Feira Subcontratación - Reuniões B2B

📍 Bilbao / Espanha

📅 06 - 08/06/23

A AIDA CCI vai estar presente, através de uma participação coletiva com 7 empresas, na **Subcontratación - Feira Internacional de Processos e Equipamentos para a Indústria**, que terá lugar de 6 a 8 de junho de 2023 em Bilbao Exhibition Centre, direcionada para a subcontratação industrial e para sectores chave da economia, como o automóvel, máquinas e ferramentas, ferroviário, aeronáutico, energia e bens de equipamento, entre outros.

Em paralelo, para além da subcontratação, irão decorrer os salões Pumps & Valves; Maintenance; ADDIT3D e bedigital.

No período de realização da feira, os expositores têm ainda a possibilidade de participar nos **encontros B2B** organizados pelas Câmaras de Comércio de Barcelona e de Bilbao. A inscrição, gratuita, nestes encontros permite aos participantes pré-agendar reuniões com compradores internacionais.

A participação na Subcontratación, encontra-se inserida no Projeto ExporTECH, candidatura apresentada ao Sistema de Incentivos às Empresas "Internacionalização das PME", apoiada pelo FEDER com recurso a verbas do Portugal 2030 e ao abrigo do Aviso 04/SI/2022.

## Feira Advanced Manufacturing Metalmadrid

📍 Madrid / Espanha

📅 15 - 16/11/23

AIDA CCI vai realizar, uma vez mais, através de um stand coletivo, a participação na feira Advanced Manufacturing 2023/MetalMadrid, que terá lugar de 15 a 16 novembro, e que será financiada ao abrigo do Projeto ExporTECH, candidatura apresentada ao Sistema de Incentivos às Empresas "Internacionalização das PME", apoiada pelo FEDER com recurso a verbas do Portugal 2030 e ao abrigo do Aviso 04/SI/2022.

É uma feira líder para a indústria e que num único espaço concentra 3 grandes áreas: MetalMadrid, Compósitosmadrid e Robótícamadrid, sendo que ao nível dos setores estão representados, entre outros, o das máquinas e ferramentas, componentes para máquinas, subcontratação, tratamentos de superfície, moldes, metálico, componentes e acessórios para a indústria automóvel, aeronáutica e ferroviária, automação, robótica, corte a laser, soldadura, impressão 3D, compósitos, equipamentos de proteção individual (EPIS), metalurgia e metalomecânica em geral.

Na edição de 2022 participaram mais de 600 expositores e 12.600 visitantes provenientes de vários países.

Espanha é um mercado incontornável para a internacionalização das nossas empresas, registando-se uma evolução muito positiva das trocas comerciais nos últimos 20 anos. Nos últimos anos, tem-se registado um crescente aumento da notoriedade dos produtos nacionais neste mercado, devido essencialmente ao interesse, curiosidade e disponibilidade dos espanhóis para com a oferta portuguesa.

Este importante parceiro de Portugal, é o primeiro cliente e fornecedor de bens, está repleto de oportunidades de negócio para as empresas portuguesas, nomeadamente nos setores da Energia, Agroflorestal, Agroalimentar, Transportes, Logística, Serviços, Moda, Automóvel, Casa e Decoração, Logística, Serviços, Moda, Automóvel, Casa e Decoração, todos eles representativos do Distrito de Aveiro.

Cofinanciado por:



Cofinanciado por:





## Comissão apoia 151 projetos de reformas em Portugal e noutros países da União para reforçar resiliência e competitividade

A Comissão aprovou uma nova ronda de 151 projetos no âmbito do Instrumento de **Assistência Técnica (IAT)**, a fim de apoiar todos os Estados-Membros na preparação, conceção e execução de um máximo de 326 reformas inovadoras em 2023.

Os projetos apoiados respondem a uma necessidade de reforma expressa pelos Estados-Membros, estando, ao mesmo tempo, fortemente alinhados com as prioridades da União Europeia em matéria de modernização e eficiência das administrações públicas, estratégias de crescimento sustentável e economias resilientes. Muitos projetos de reformas estão também relacionados com os desafios dos planos de recuperação e resiliência e do plano **REPowerEU**. Este apoio é prestado através do IAT, o principal instrumento da Comissão destinado a prestar apoio técnico a reformas na UE, a pedido das autoridades nacionais. Faz parte do Quadro Financeiro Plurianual para 2021-2027 e do Plano de Recuperação para a Europa.

**Fonte:** RAPID Boletim Informativo da Representação da Comissão Europeia em Portugal

### Mais info



15 anos  
a ajudar as PME  
a inovar e crescer no  
mercado internacional



Mais  
info

## 28 milhões de euros para primeiro instrumento da economia azul em Portugal

Foi hoje assinado em Portugal o Fundo «**Crescimento Azul I**» - o primeiro fundo assinado ao abrigo do novo instrumento InvestEU para a economia azul dedicado ao Sul da Europa.

O **Fundo Crescimento Azul** será financiado com 28 milhões de euros provenientes de recursos públicos nacionais através do Fundo Azul e de recursos do Fundo Europeu de Investimento (FEI) apoiados pelo instrumento InvestEU para a economia azul.

O fundo fará investimentos em PME, principalmente de Portugal e Espanha, com o objetivo de apoiar o crescimento e a internacionalização de empresas consolidadas da economia azul, com destaque para a sustentabilidade e a ação climática, bem como para os setores da economia azul.

O fundo visa uma dimensão total de 50 milhões de euros, incluindo financiamento do Portugal Azul e compromissos privados de investidores institucionais estratégicos. A contribuição do FEI é apoiada por uma

garantia do orçamento da UE através do programa InvestEU. O Fundo Crescimento Azul visa investir em 8 a 12 empresas em capitais próprios e capitais equiparados a capitais próprios com valores superiores 1,5 milhões de euros.

O fundo tem uma ampla incidência setorial, dando preferência às empresas que operam na cadeia de valor dos produtos do mar, da energia ao largo, do transporte marítimo, dos portos e da biotecnologia azul, contribuindo para a descarbonização, a redução da contaminação dos oceanos e a conservação dos ecossistemas marinhos.

**Fonte:** RAPID Boletim Informativo da Representação da Comissão Europeia em Portugal



# Comissão atualiza normas de comercialização de produtos agroalimentares

A Comissão propôs recentemente a revisão das normas de comercialização existentes aplicáveis a uma série de produtos agroalimentares, tais como frutas e produtos hortícolas, sumos e doces de frutas, mel, aves de capoeira e ovos.

As revisões propostas deverão dar resposta às necessidades dos consumidores e ajudá-los a fazer escolhas mais informadas com vista a um regime alimentar mais saudável, bem como contribuir para prevenir o desperdício alimentar, abordando a questão da sustentabilidade.

## 1 Proposta relativa à rotulagem da origem

A Comissão apresentou, entre outras, uma proposta relativa à **rotulagem da origem** para o mel, os frutos de casca rija e os frutos secos, as bananas, bem como frutas e produtos hortícolas aparados, transformados e cortados (como folhas de alface embaladas). No caso das misturas, o ou os países de origem terão de figurar no rótulo. A listagem dos países de origem aumentará a transparência para os consumidores.

## 2 Proposta relativa ao desperdício alimentar

Outra proposta refere-se ao **desperdício alimentar**. Por exemplo, os frutos e produtos hortícolas considerados «feios» (com defeitos externos, mas adequados para consumo) vendidos localmente e diretamente pelos produtores aos consumidores ficariam isentos do cumprimento das normas de comercialização. Valorizar estes produtos no seu estado «fresco» poderia oferecer aos consumidores mais oportunidades de comprar fruta e produtos hortícolas frescos a preços mais acessíveis e beneficiar os produtores ativos nas cadeias de abastecimento curtas.

## 3 Proposta relativa à embalagem

Quanto à **Embalagem** os produtos destinados a doação podem ser isentos dos principais requisitos de rotulagem. Tal reduzirá a burocracia e os rótulos e, por conseguinte, facilitará o compromisso dos operadores em matéria de doações.

## 4 Proposta relativa aos sumos e alimentos

Os **sumos de frutos** poderão ostentar a menção «sem adição de açúcares» para esclarecer que, contrariamente aos néctares de frutos, os sumos de frutos não podem, por definição, conter açúcares adicionados — uma característica que a maioria dos consumidores desconhece. Além disso, para dar resposta à crescente procura por parte dos consumidores de produtos com um teor de açúcar mais baixo, um sumo de frutos reformulado poderia indicar no seu rótulo «sumo de frutos com baixo teor de açúcar». Para simplificar ainda mais e adaptar-se aos gostos dos consumidores, o termo «água de coco» pode agora ser utilizado juntamente com «sumo de coco».

Quanto aos **doces e citrinadas**, o teor de frutos dos doces será aumentado de 350 g para 450 gramas no mínimo (para 550 gramas para a qualidade extra) por quilo de produto acabado. Com o aumento generalizado do teor de fruta, seria oferecido aos consumidores um produto com menos açúcares livres e mais frutos do que o produto que atualmente adquirem.

No que se refere aos **ovos**, os painéis solares passam a poder ser utilizados em áreas exteriores utilizadas em sistemas de produção de ovos ao ar livre, o que incentivará o aprovisionamento de energia a partir de fontes renováveis. A marcação dos ovos seria igualmente efetuada diretamente na exploração, o que melhoraria a rastreabilidade.



As normas de comercialização da UE destinam-se a garantir que a qualidade do produto permanece elevada, que os consumidores estão protegidos e que as normas são coerentes em todo o mercado da UE.

Facilitam igualmente o comércio com países terceiros, uma vez que são coerentes com as normas existentes a nível internacional desde a década de 1950. Ao longo da última década, os mercados agrícolas evoluíram significativamente, impulsionados pela inovação, mas também pela mudança das preocupações da sociedade e pelas exigências dos consumidores.

As propostas apresentadas assegurarão que, em consonância com a Estratégia do Prado ao Prato e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas, as normas de comercialização podem contribuir para a promoção e a adoção de produtos sustentáveis, dando simultaneamente resposta às novas necessidades dos consumidores e dos operadores.

Fonte: RAPID Boletim Informativo da Representação da Comissão Europeia em Portugal



Mais  
info



### ES-2023-109

Empresa espanhola especializada em produtos de casa de banho procura uma solução tecnológica para o reconhecimento visual dos produtos, a fim de ajudar os clientes a identificar e pedir peças sobressalentes, informações sobre produtos ou dicas sobre a utilização e manutenção, ao abrigo de um PdC ou acordo comercial.

**Outras atividades e serviços**

### ES-2023-110

Empresa espanhola especializada no desenvolvimento de produtos de casa de banho, procura uma tecnologia para monitorizar a utilização de energia, detetar picos, e otimizar o consumo e o preço nos nossos processos industriais, para estabelecer um acordo comercial ou de PoC.

**Outras atividades e serviços**

### ES-2023-111

PME espanhola procura um fornecedor de tecnologia que os ajude a automatizar e digitalizar os seus processos químicos para aumentar a OEE (Overall Equipment Effectiveness) no âmbito de uma colaboração PdC.

**Outras atividades e serviços**

### FR-2023-112

PME francesa está a conceber tonalidades arquitetónicas de madeira sustentáveis para o exterior. Ao utilizar uma técnica de construção inovadora baseada em estruturas recíprocas, a PME procura competências na conceção paramétrica e no domínio do plug-in Grashopper do software de modelação 3D Rhino. A empresa pretende estabelecer um acordo de cooperação em investigação com parceiros tais como laboratórios universitários, escolas de arquitetura, escolas de engenharia ou escolas de design, a fim de automatizar a conceção de estruturas recíprocas.

**Software**

### AT-2023-113

PME austríaca desenvolveu um sistema com um processo baseado em câmaras para detetar defeitos e outras características (por exemplo, micro gravuras...) em objetos transparentes (vidro, folhas, ...) ou superfícies altamente refletoras (por exemplo, peças pintadas ou cromadas). O protótipo está atualmente a ser utilizado com sucesso na indústria dos óculos de correção. A empresa procura outras aplicações para esta tecnologia ao abrigo de um acordo comercial com assistência técnica.

**Outras atividades e serviços**

### CA-2023-114

Empresa canadiana de TI procura parceiros com os quais possa desenvolver tecnologia de modelação térmica 3D. Esta tecnologia seria baseada em imagens de drone capturadas utilizando a ótica térmica. A empresa procura parceiros de desenvolvimento tecnológico e instalações de construção para fins de demonstração e prova de conceito com os quais possa estabelecer um acordo comercial.

**Tecnologias de informação**

### CA-2023-115

Empresa canadiana desenvolveu software proprietário de gestão de custos de energia que comprovadamente minimiza os custos para os grandes consumidores de energia e aumenta as receitas dos produtores. Procura um parceiro que implemente a sua solução de software nos seus sistemas e colabore com a empresa para melhorar a sua solução. A empresa está aberta a estabelecer ou um acordo comercial com assistência técnica, um investimento, ou um acordo de cooperação em investigação e desenvolvimento

**Energia**

### HR-2023-116

PME croata especializada no desenvolvimento de jogos de tabuleiro amigos do ambiente que servem crianças e famílias enquanto incorporam características educacionais procura entrar em novos mercados através de distribuição ou acordo comercial.

**Distribuição**

### FR-2023-117

PME francesa (cerca de 200 colaboradores) fornecedora de uma inovadora frota de aluquer de unidades móveis de tratamento de águas residuais em várias indústrias (petróleo e gás, petroquímica, química, pasta e papel, metal, mineração, alimentação...) está a oferecer os seus serviços a parceiros europeus. A empresa nasceu em 1926 e tem algumas referências fortes com grandes empresas industriais em todo o mundo. Com 5 filiais em França, 1 no Reino Unido e 1 em Portugal, as equipas de campo podem operar em toda a Europa em vários projetos. A empresa pretende estabelecer um acordo comercial.

**Serviços prestados às empresas**

### IT-2023-118

Empresa italiana que desenvolve tecnologia de gaseificação de biomassa procura parceiros especializados em tecnologia de fermentação de gás para testar conjuntamente a conversão de gás sintético renovável em produtos renováveis de valor acrescentado, tais como blocos de construção química, biocombustíveis ou biofertilizantes. A empresa pretende estabelecer um acordo de cooperação em investigação e desenvolvimento.

**Eletricidade, gás e água**

### PL-2023-119

Empresa polaca que fabrica e vende produtos de origem natural, tanto sob a forma de ervas, suplementos e produtos de cuidado que ajudam a manter o corpo em boas condições, procura fornecedores de óleos essenciais, para estabelecer um acordo de fornecimento.

**Outras atividades e serviços**

### RO-2023-120

Empresa comercial romena pretende estabelecer parcerias a longo prazo com fabricantes e agentes comerciais no de produtos para padaria, pastaria e horeca tais como produtos lácteos, iguarias, conservas, especiarias, doces e decorações de chocolate que esteja interessada em gerar vendas de exportação na Roménia através de fábricas, agências comerciais ou contratos de distribuição.

**Distribuição**

### DE-2023-121

Empresa comercial alemã é especializada na importação de especialidades japonesas, alimentos e bebidas europeias; para a Alemanha e desta para o Japão. A empresa procura uma grande indústria cervejeira que possa produzir cerveja a preços competitivos em latas de cerveja de 330ml para estabelecer um acordo comercial.

**Indústria transformadora**

### DE-2023-122

Importador alemão de peixe e marisco gostaria de alargar a sua carteira de produtos com produtos veganos ou vegetarianos substitutos de peixe e marisco. Pretende estabelecer uma cooperação a longo prazo com fornecedores de alternativas de peixe, no âmbito de um acordo de fornecimento.

**Alimentação, bebidas e tabaco**



### BE-2023-123

Empresa belga de engenharia, que desenvolveu uma tecnologia de otimização de combustível que pode ser utilizada tanto em tanques e sistemas de armazenamento centralizados como não centralizados, pretende explorar tecnologias para um sistema dispensador móvel melhorado. A empresa procura um parceiro tecnológico para fornecer um Injetor de Aditivos Proporcionais Móveis Mecânicos (MMPAI) para camiões e autocarros, e pretende estabelecer um acordo comercial com assistência técnica.

**Automóvel, componentes e acessórios**

### GR-2023-125

Um fabricante grego, ativo no campo dos sistemas de rega gota-a-gota, procura formas de atualizar e automatizar a sua linha de produção. Estão à procura de soluções de sistemas de visão industrial. Especificamente, estão à procura de um sistema de visão industrial (câmara e amplificador) para detetar a localização de buracos no tubo, onde o gotejador está integrado. A empresa está à procura de fornecedores de tecnologia ou fornecedores de sistemas de visão industrial. A empresa pretende estabelecer um acordo comercial com assistência técnica.

**Tecnologias de informação**

### IT-2023-127

Empresa italiana de serviço de manutenção e construção (para os sectores: petróleo & gás, petroquímico, energia & energia, engenharia, carpintaria metálica, tubagem) procura parceiros internacionais. A empresa pretende estabelecer acordos de licenciamento comercial ou de subcontratação de serviços.

**Outras atividades e serviços**

### SE-2023-128

Uma start-up sueca pretende lançar o seu sapato para asfalto que desenhou. Assim, a empresa procura um fabricante de vestuário de trabalho capaz de produzir os produtos solicitados de acordo com a conceção, medidas e instruções da empresa. A empresa pretende estabelecer um acordo de fornecimento.

**Indústria transformadora**

### FR-2023-124

Uma empresa francesa é especialista na distribuição de soluções avançadas para a indústria, agroalimentar, segurança, construção e retalho. A PME tem experiência em TI para assegurar as mudanças nos sistemas de TI, otimizar o desempenho e a interoperabilidade. A PME procura parceiros de fabrico de soluções industriais periféricas ou robotizadas de última geração, a fim de expandir a sua carteira de produtos no âmbito de acordos comerciais.

**Tecnologias de informação**

### IT-2023-126

PME italiana inovadora que fabrica soluções de software completas para a gestão de registos de saúde eletrónicos e dados biomédicos, está atualmente a aumentar o seu know-how em infeções associadas aos cuidados de saúde e resistência antimicrobiana e está à procura de parceiros que vendam ou fabriquem sensores que detetem patógenos específicos. A empresa pretende estabelecer um acordo de cooperação em investigação e desenvolvimento.

**Sensores**



## CERTIFICADOS DE ORIGEM PERTO DE SI

**O SEU PARCEIRO NAS EXPORTAÇÕES**



### ATESTAMOS A ORIGEM DOS SEUS PRODUTOS. COMO?

#### 1º PASSO

Preenchimento do requerimento disponível online ([www.aida.pt](http://www.aida.pt)) ou pedido via email [cci@aida.pt](mailto:cci@aida.pt)

#### 2º PASSO

A equipa AIDA CCI contacta-o

#### 3º PASSO

Certificado de Origem fica disponível (24h) para levantamento nas instalações da AIDA CCI ou enviado por CTT sem custo adicional

### Que documentos necessita?

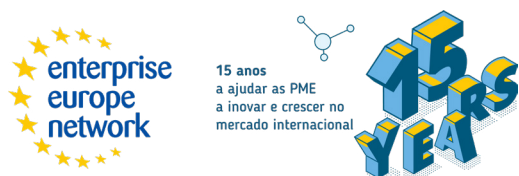
1. Formulário preenchido
2. Fatura de Exportação
3. Documento de transporte (exemplos: BL, Air Way Bill)

**USUFRUA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA E GRATUITA**

T.: 234 302 490

**AO SER ASSOCIADO DA AIDA CCI USUFRUI DE DESCONTO, ASSIM COMO MEDIANTE O NÚMERO DE DOCUMENTOS SOLICITADOS.**

**SIMPLES, RÁPIDO E PERTO DE SI**







Rua da Boavista - Z.I. de Taboeira  
3800 - 115 Aveiro

T. +351 234 302 490  
F. +351 234 302 499

aida@aida.pt  
www.aida.pt



Concepção, organização e desenvolvimento de ações e serviços nas áreas de: formação/informação, apoio ao empresário em consultoria técnica e jurídica, gestão de eventos e apoio logístico.

