

23

FEVEREIRO 2026

#INPUT

REVISTA

DA ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PENAFIEL

Os Desafios do Setor Empresarial do Concelho de Penafiel: Expectativas e Ambições para o Ano de 2026

Com os testemunhos dos associados da AEP e proprietários das empresas:
DumaTêxtil, Loja Record, Flor do Douro, Sousa & Merêncio e Restaurante Solar do Souto





#INPUT

Revista da Associação Empresarial de Penafiel

Edição nº 23

Trimestral

Fevereiro de 2026

Edição e Propriedade

Associação Empresarial de Penafiel

Rua D. António Ferreira Gomes, 1324

4560-230 Penafiel

255 718 020

geral@aepenafiel.pt

www.aepenafiel.pt

Coordenação Editorial

Associação Empresarial de Penafiel

Design e Fotografia

Associação Empresarial de Penafiel

Impressão

Involgar Artes Gráficas

Tiragem

5000 Exemplares / Distribuição Gratuita



“

Numa era de volatilidade, a única estratégia verdadeiramente arriscada é não assumir riscos”

Mark Zuckerberg

”

Índice

Input do Colunável	03
Francisco Gomes, Vogal da Direção da Associação Empresarial de Penafiel	
Input do Associado	04
Vozes dos empresários de Penafiel: Expectativas e ambições para o ano de 2026	
Input Económico	10
Crescer: Devagar e sem cair ...	
Input Jurídico	11
Novo ano, outras oportunidades. Atividade de operação de pontos de carregamento	
Input Formação	13
Inscrições abertas para cursos EFA	
Input Centro Qualifica	14
Transformar as competências adquiridas em certificação no Centro Qualifica da AEP	
Input Erasmus +	15
Green Tech Fusion: Hackathon Internacional promove inovação sustentável na AEP	

INPUT

DO COLUNÁVEL

Francisco Gomes, Vogal da Direção da Associação Empresarial de Penafiel



Perspetivas económicas para Portugal em 2026

As perspetivas económicas para Portugal em 2026 apontam para um cenário globalmente favorável, ainda que sujeito a riscos externos e desafios internos. As principais instituições nacionais e internacionais antecipam um crescimento moderado, mas positivo, com o produto interno bruto a expandir-se em torno de 2% ao longo do ano. Este ritmo de crescimento, ligeiramente acima da média prevista para a área do euro, assenta na continuidade da recuperação pós pandemia, na resiliência do mercado de trabalho e na execução dos investimentos associados ao Plano de Recuperação e Resiliência.

Em termos de crescimento, as projeções situam o PIB num intervalo aproximado entre 1,8% e 2,3% em 2026, refletindo alguma incerteza quanto ao enquadramento internacional, mas um consenso claro quanto ao sentido positivo da evolução económica. O comportamento do consumo privado deverá continuar a ser um dos principais motores, beneficiando da manutenção de níveis elevados de emprego, da subida dos rendimentos reais e de um contexto de inflação mais baixa. A convergência da inflação para valores próximos de 2% reduz a erosão do poder de compra e torna o ambiente mais previsível para famílias e empresas.

O investimento terá um papel determinante, em particular devido à fase final de execução do PRR, que mobiliza recursos significativos para projetos de modernização de infraestruturas, transição energética e digitalização. Este impulso deverá traduzir-se num crescimento robusto do investimento, com efeitos positivos na produtividade e na capacidade de crescimento futuro da economia. Ao mesmo tempo, a procura externa continuará a ser relevante, ainda que com um contributo mais moderado do que em anos de forte expansão do turismo. Espera-se que o setor do turismo mantenha níveis elevados de atividade, enquanto as exportações de bens enfrentarão um contexto internacional mais exigente.

No mercado de trabalho, antecipa-se a continuidade de uma taxa de desemprego historicamente baixa, próxima de 6%, e um nível de emprego elevado, ainda que o ritmo de criação líquida de postos de trabalho deva abrandar. Esta situação sustenta a confiança das famílias, mas pode manter pressões salariais em alguns setores, sobretudo onde persistem dificuldades de recrutamento. No plano das finanças públicas, projeta-se a manutenção de contas relativamente equilibradas e a continuação da trajetória de descida do rácio da dívida pública, que deverá recuar para valores inferiores a 90% do PIB, reforçando a credibilidade financeira do país.

Apesar deste quadro globalmente positivo, subsistem riscos significativos. Entre os principais destacam-se uma eventual desaceleração mais forte da economia europeia, a volatilidade geopolítica e energética e a possibilidade de perturbações nas cadeias de abastecimento. A estes somam-se desafios internos, como a baixa produtividade, os constrangimentos no mercado da habitação e a necessidade de qualificar a população ativa. Em conclusão, 2026 apresenta-se como um ano de crescimento moderado, inflação controlada e finanças públicas relativamente sólidas, mas o aproveitamento pleno deste contexto dependerá da capacidade de transformar o atual ciclo de investimento em ganhos estruturais de competitividade e de assegurar um desenvolvimento económico sustentável e inclusivo.

INPUT

DO ASSOCIADO

Vozes dos empresários de Penafiel: Expectativas e ambições para o ano de 2026.

O ano de 2026 promete ser particularmente desafiante para os empresários portugueses. A instabilidade provocada pela guerra, a crescente competição global, a volatilidade geopolítica e a aceleração tecnológica obrigam as empresas a adaptarem-se a um ritmo cada vez mais exigente.

A estes fatores somam-se problemas internos bem conhecidos: a escassez de mão de obra, o aumento dos custos operacionais e a pressão sobre as margens de lucro.

Ainda assim, as previsões apontam para que Portugal continue a crescer acima da média europeia, um sinal claro da resiliência e da capacidade de reinvenção do tecido empresarial.

É precisamente essa força que destacamos nesta edição da #Input. Damos voz aos nossos associados, empresários de Penafiel, aos seus desafios e às suas expectativas para o ano de 2026. Mostramos o que pedem a quem decide e como transformam incertezas em oportunidades, contribuindo para o desenvolvimento económico da região.

SOUSA & MERÊNCIO: O ROSTO DA CONFIANÇA NA SAÚDE

Com um quarto de século de história em Penafiel, a Sousa & Merêncio – Produtos Hospitalares afirma-se como um pilar de solidez e crescimento sustentado. O sucesso da empresa assenta numa premissa clara: o equilíbrio entre o atendimento personalizado e a formação contínua.

Instalações da Sousa & Merêncio



Luísa Sousa e Silva . Proprietária da Sousa & Merêncio

Para a proprietária, Luísa Sousa e Silva, o fator humano é o diferencial competitivo. *“Embora muitos destes produtos existam online, o nosso trabalho exige presença física. O cliente precisa de ver, experimentar e compreender o funcionamento de cada equipamento”*, sublinha, certa de que é o *“servir bem o cliente”* que faz a diferença na sua loja.

A loja vende todo o tipo de produtos ortopédicos e médicos e não é alheia aos constrangimentos que se vivem atualmente na Saúde, que causam também transtornos na sua atividade empresarial. A isto, junta-se o aumento dos preços dos produtos – este ano acima das duas casas

decimais – o que obriga também ao aumento do preço de venda, numa área geográfica onde existem pessoas com baixos rendimentos. *“Temos que ter capacidade de resposta para todos os clientes, produtos mais caros e mais baratos. Mas também temos que garantir a sustentabilidade da empresa e manter a nossa margem de lucro para podermos fazer face às nossas despesas”*, refere Luísa Sousa e Silva.

Presença assídua na Feira da Saúde, evento organizado pela Associação Empresarial de Penafiel, Sousa & Merêncio – Produtos Hospitalares destaca a importância da atenção que as entidades públicas dão aos negócios locais. Mas vai além e defende um olhar mais atento do Governo ao setor, quer na perspetiva empresarial, quer na perspetiva do cliente. *“No nosso negócio, era importante que o Governo olhasse para a questão do IVA nestes artigos, colocando-o na taxa mínima de 6%. Era importante para nós, mas também para os utentes, já que tornaria os produtos mais baratos”*, defende.

Com um leque de clientes de todo o Tâmega e Sousa, para o novo ano, o foco mantém-se na modernização e na qualidade do serviço, garantindo que a Sousa & Merêncio continua a ser a resposta de confiança para as necessidades da região. *“Mas passam também por poder continuar a assegurar o cumprimento dos objetivos definidos, que permitam o crescimento sustentado da empresa”*, concluiu Luísa Sousa e Silva.

Equipa da Sousa & Merêncio



DUMATÊXTEL: RESISTIR NUM SETOR EM TRANSFORMAÇÃO

Também o nosso associado DumaTêxtil, sediado na freguesia de Castelões, enfrenta atualmente o aumento generalizado dos custos, num setor fortemente pressionado pela concorrência do Médio Oriente, onde os preços da mão de obra atingem valores que o empresário Pedro Teixeira considera difíceis de justificar.



Pedro Teixeira . Proprietário da DumaTêxtil

Com 35 anos de atividade e quase totalmente orientada para o mercado externo - sobretudo Inglaterra, Espanha, Itália e França - a empresa, que se dedica à confeção de artigos de bebé e criança, tem atravessado um período desafiante, marcado por dificuldades que se têm intensificado com a crescente influência dos mercados orientais. *“Nunca apañei o setor verdadeiramente pujante, mas neste momento está mais difícil, porque fazemos essencialmente aquilo que o Oriente não quer fazer”*, explica Pedro Teixeira, sublinhando que os preços e custos de mão de obra praticados nestes mercados são *“impraticáveis”* para a realidade da indústria têxtil nacional, que atualmente se vê ainda confrontada com a redução do número de peças por encomenda.



Área de Produção da DumaTêxtil

Com 22 colaboradores, os salários e o aumento das matérias-primas são a maior fatia dos encargos. *“O aumento dos salários é muito importante, mas, com o acréscimo das matérias-primas, torna-se muito difícil para nós, porque as margens de lucro são cada vez mais pequenas”*, lamenta o empresário.

Num setor *“extremamente competitivo”*, onde a falta de mão de obra especializada é já uma preocupação, Pedro Teixeira defende a necessidade de uma aposta séria na profissionalização e formação, logo a partir das escolas. *“Esta é uma área em que a mão de obra vai ter cada vez mais valor, porque as novas gerações não querem vir para a confeção e o setor tende a reduzir. Era importante que os nossos governantes olhassem para este problema e tomassem medidas. Temos de preservar a imagem de têxtil de qualidade que Portugal conquistou”*, reforça.

Área de Produção da DumaTêxtil



Para apoiar a modernização do setor, Pedro Teixeira defende ainda que o Governo devia olhar para as empresas de menor dimensão como a sua, que tem muita dificuldade no acesso aos projetos lançados pelo Governo. *“Nunca pude concorrer a um projeto, estão pensados para as grandes empresas e era importante que o Governo olhasse para isso com outros olhos, que controlasse, mas que apoiasse as empresas na sua modernização”*, conclui.

LOJA RECORD: O DIGITAL COMO CAMINHO DE FUTURO

A Loja Record é um exemplo claro de adaptação aos novos tempos, apostando fortemente nos canais digitais, uma estratégia que André Magalhães pretende manter e reforçar em 2026. *“O digital é o nosso caminho”*, afirma o responsável da nossa associada, vencedora da edição de 2025 do concurso de Montras de Natal.

Instalada no centro da cidade de Penafiel há nove anos, a loja comercializa todo o tipo de artigos de desporto e tem investido de forma consistente em marketing, redes sociais e vendas online.

André Magalhães . Proprietário da Loja Record



“É uma forma de sermos mais vistos. Na minha opinião, o comércio local vive muito da montra digital e, no nosso caso, isso tem dado frutos, porque temos clientes de vários pontos do país”, explica. “Cada vez mais o nosso cliente vem à loja para nos conhecer; depois, como já nos conhece, ganha confiança e começa a comprar no nosso site. Cada vez mais o nosso cliente sabe que na Record vai encontrar aquilo que procura”, acrescenta.



Loja Record de Penafiel

Embora reconheça que as grandes superfícies criam desafios adicionais ao comércio de rua, André Magalhães acredita que a Record faz a diferença através do atendimento personalizado, que considera essencial para a satisfação do cliente. *“Nós não vendemos sapatilhas, vendemos experiências. Procuramos conhecer o cliente, qual é o seu estilo, que tamanho calça”, afirma.*

A trabalhar com marcas de referência no setor desportivo, o empresário assegura que os consumidores estão cada vez mais atentos à qualidade, sobretudo num contexto de aumento generalizado dos preços. *“As pessoas estão convencidas de que os preços vão continuar a subir e, por isso, procuram cada vez mais qualidade”, sublinha.*

Considerando Penafiel *“um mercado interessante, com boa comunicação e entidades dinâmicas — como a AEP e a Câmara Municipal — empenhadas na promoção do comér-*

cio local”, André Magalhães defende, ainda assim, que é necessário ir além e reorganizar o tecido comercial da cidade. “Era importante regular a disposição das lojas na cidade e criar uma estrutura mais equilibrada do comércio local para não sobrepor negócios na mesma rua”.

A nível nacional, considera urgente uma regulamentação mais rigorosa das vendas online. *“Estamos a ver pessoas a comprar artigos em alguns sites e depois a vendê-los nas suas próprias lojas. E isso é impensável”, remata.*



André Magalhães . Proprietário da Loja Record

FLOR DO DOURO: UMA RAIZ FIRME EM EJA

As dificuldades que afetam o tecido empresarial não passam ao lado do setor primário. O testemunho da Flor do Douro, empresa associada da AEP e dedicada à comercialização de plantas há três décadas em Eja, confirma-o. Presença habitual na feira “Flores e Sabores”, a empresa “familiar”, tem atravessado *“altos e baixos”,* como refere a proprietária, Carla Martins.

Instalações da Flor do Douro





Carla Martins . Proprietária da Flor do Douro

Segundo a empresária, os últimos anos trouxeram desafios acrescidos, muito influenciados pelo contexto económico europeu. *“Com o poder de compra a descer, o primeiro artigo a sofrer é o bem não essencial. E a planta é vista como um artigo de luxo”*, explica.

A pandemia, curiosamente, foi um período de crescimento. *“As pessoas passaram mais tempo em casa, valorizaram outras coisas e dedicaram-se a atividades que antes não tinham tempo para explorar”*, recorda.

No entanto, com o regresso à normalidade económica, o setor voltou a sentir o impacto da sua natureza não prioritária.

“O cliente de artigos de luxo manteve o consumo, mas notamos uma quebra significativa no cliente que compra a planta mais pequena”, acrescenta.

A conjuntura económica não é o único obstáculo: as condições climáticas deste ano têm afetado o setor. E, no caso da Flor do Douro, soma-se ainda a localização, na zona sul do concelho, com fracas acessibilidades. *“Era preciso melhorar os acessos e o IC35 ia ser maravilhoso”*, sublinha.

A falta de apoio ao investimento é outra preocupação e limita a capacidade de crescimento. *“Nunca conseguimos um apoio. Ou não existem, ou não estamos enquadrados. Não temos peso económico. Mas seria fundamental para evoluirmos em instalações, aquisição de plantas e até na importação, que continua a ser muito difícil”*, refere.



Instalações da Flor do Douro

Apesar dos desafios, a evolução tem acontecido graças ao empenho de toda a família envolvida no negócio, que procura promover a empresa em todos os meios possíveis. *“As pessoas não vêm cá só por vir, temos de levar o nosso negócio até elas e trazê-las até nós”*, afirma a empresária, que acredita que a visibilidade poderia ser maior, se as acessibilidades também o fossem.

Para 2026, o objetivo é claro: manter a atividade da empresa, atingir, no mínimo, os objetivos do ano passado e garantir a sustentabilidade da empresa, uma meta que, para Carla Martins, *“é tão desafiante quanto essencial”*.

SOLAR DO SOUTO: 29 ANOS DE TRADIÇÃO À MESA

O Solar do Souto, em Abragão, abriu portas há 29 anos e é uma referência no roteiro gastronómico local e presença regular nos eventos gastronómicos do concelho e da região, como o Petiscando, da AEP, o São Martinho ou a Rota da Lampreia, promovidos pela Câmara Municipal de Penafiel.



Arminda Silveiras . Proprietária do Restaurante Solar do Souto

O negócio é de família, mas a cozinha e o fogão estão nas mãos da proprietária Arminda Silveiras, que desde muito nova tem jeito para a arte e prima pela qualidade dos produtos que usa na confeção das suas especialidades, entre as quais se destaca o Cozido à Portuguesa, o Anho Assado no Forno, o Arroz de Lampreia, ou o bacalhau, cozinhado de diversas formas. *“Tenho clientes fiéis desde o primeiro dia e isso é reflexo do serviço de qualidade e da tradição dos pratos que temos”*, referiu a empresária, que considera os clientes *“como família”*.

Tal como em muitos setores, o aumento dos preços tem afetado o Solar do Souto, que privilegia produtos de qualidade, o que se reflete nos preços dos mesmos. Mas Arminda Silveiras, que já atravessou outras crises no setor, mantém-se confiante. *“Espero que se não melhorar, pelo menos que não piore”*, refere, explicando que este aumento dos preços dos produtos, obriga também ao aumento dos preços no menu do seu restaurante.



Arminda Silveiras na Sala Principal do Restaurante Solar do Souto

“Vamos ter que aumentar um bocadinho, vai ser o mínimo para os clientes não deixarem de vir. Mas os meus clientes também sabem que só uso produtos de primeira”, assegura.

Para Arminda Silveiras, era importante que o Governo baixasse a taxa do IVA para a restauração. *“Estamos à espera que isso aconteça, era uma boa ajuda para todos”*, afirma.

A fama do Solar do Souto já extravasa dos limites do concelho e vem muita gente de fora. *“Algumas eu nem conheço”*, refere, certa de que esta afluência do seu restaurante deriva do trabalho que fazem na promoção do mesmo.

Com uma equipa fiel desde o primeiro dia, Arminda Silveiras admite que, apesar disso, é cada vez mais difícil encontrar novos colaboradores. *“Sempre gostei de recompensar os meus funcionários e, se eu ganho, eles também ganham. Mas quando precisamos de mais alguém, pedem salários que nós não conseguimos acompanhar”*.

Para o novo ano, a esperança é que *“as coisas, se não puderem melhorar, que não piorem”*. *“Nunca tive receio de inovar. De nada fiz alguma coisa e, de pouca coisa, fiz tudo o que tenho”*, conclui.

Equipa do Restaurante Solar do Souto



INPUT

ECONÓMICO

Empresas e Projetos AEP



Crescer: Devagar e sem cair ...

É prática comum no início de cada ciclo, seja mandato governamental, quadro comunitário de apoio, ou mesmo ano civil, os economistas traçarem um cenário macro económico para os tempos futuros, geralmente num horizonte de curto prazo.

Tendo como foco o ano de 2026, quais são as perspetivas económicas para Portugal, as principais oportunidades e os maiores desafios para os Empresários?

Em 2026, a economia portuguesa enfrenta um cenário marcado por sinais de estabilidade, mas também por diversos desafios estruturais e conjunturais que moldam o desempenho das empresas e influenciam os resultados dos principais indicadores macro económicos. Após anos de crescimento moderado, Portugal deverá continuar a crescer ligeiramente acima da média da zona euro, apoiado por consumo interno estável, uma boa execução de fundos europeus e um mercado de trabalho fortalecido, com baixas taxas de desemprego.

Por outro lado, os riscos externos que emanam da volatilidade e imprevisibilidade da política aduaneira norte americana exigem uma adaptação estratégica por parte dos governos europeus e dos empresários.

As projeções macroeconómicas apontam para um crescimento do **Produto Interno Bruto (PIB) de cerca de 2,1% a 2,3% em 2026**, superior à média da zona Euro, onde se espera um crescimento mais lento neste ano.

Este desempenho é sustentado por vários fatores:

- o **consumo privado tem mostrado estabilidade**, refletindo não apenas confiança das famílias mas também aumentos salariais regulares e desemprego relativamente baixo;
- a **utilização acelerada dos fundos do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR)** está a impulsionar o investimento público e privado, com impacto positivo em setores como infraestruturas, digitalização e sustentabilidade, com efeitos de disseminação de resultados em vários setores.

Apesar da previsão de crescimento, o **equilíbrio orçamental continua sem grande folga**. A Comissão Europeia e outras instituições projetam para Portugal um **défice orçamental moderado em 2026**, refletindo medidas fiscais tenuemente impactantes adotadas em resposta a desafios sociais e económicos, ao mesmo tempo que o rácio da dívida pública continua a cair, aproximando-se dos **88–89% do PIB** que, embora elevado, tem vindo a apresentar uma trajetória regular descendente.

Este enquadramento, nada disruptivo em termos de valores, inviabiliza quaisquer medidas potenciadoras de um choque fiscal junto das empresas que permita aumentar a competitividade da economia nacional além fronteiras, pelo que, como quase sempre, terão de ser as empresas privadas o motor de desenvolvimento do país, com o desafio maior de terem de atuar em cima de um cenário de tensões comerciais entre grandes blocos económicos, a escassez de competências especializadas em setores tecnológicos e industriais avançados em que a falta de talento qualificado pode limitar o crescimento e a competitividade e a necessidade de investimento em sustentabilidade, inovação tecnológica, digitalização, reforço de competências digitais e a adoção de novas tecnologias como a inteligência artificial.

Assim, para os empresários portugueses, 2026 será um ano de **equilíbrio entre oportunidades e desafios**:

A. Oportunidades: crescimento económico acima da média europeia, mercado de trabalho resiliente, acesso a fundos comunitários e incentivos à inovação.

B. Desafios: controlo de custos, adaptação às mudanças climáticas e ao quadro regulamentar, restrições fiscais e exposição a riscos externos.

A adaptabilidade, o foco na produtividade e o investimento em capital humano e tecnológico serão determinantes para transformar as expectativas em resultados concretos, pelo que as empresas que consigam equilibrar a visão estratégica e a execução operacional estarão em melhor posição para prosperar num ambiente económico em transformação.

Então o que devem fazer as empresas portuguesas perante este cenário?

1. Reforçar margens através da produtividade e não apenas via preço, investindo por exemplo na automatização e digitalização de processos;
2. Aproveitar fundos europeus e incentivos públicos, nomeadamente nos domínios da transição digital, eficiência energética e internacionalização;
3. Adotar uma estratégia comercial mais diversificada, assente numa política de investimento em canais digitais (e-commerce B2B / B2C);
4. Reconhecer o capital humano como fator crítico, investindo em formação tecnológica e digital, criar planos de retenção e progressão e reforçar a cultura organizacional;
5. Apostar na sustentabilidade e ESG como elementos diferenciadores, através da redução de pegada carbónica e da obtenção de certificações ambientais setoriais.

Em conclusão, para as empresas portuguesas, **2026 não será um ano de crise, mas também não será um ano de crescimento entusiasmante**, e as que terão melhor desempenho serão aquelas que conseguirem controlar custos com disciplina, investir em tecnologia e qualificação, diversificar mercados, reforçar a sua estrutura financeira e usar de forma inteligente os fundos comunitários e nacionais disponíveis.

Mas como qualquer cenário hipotético e qualquer previsão dependem de um conjunto alargado de variáveis e da sua evolução, basta por vezes uma alteração não esperada para que tudo possa mudar. Em 2026, os custos associados à reconstrução dos estragos provocados por tempestades severas — nomeadamente a **Kristin** - poderão ter efeitos diretos e indiretos relevantes no tecido empresarial português.

Em primeiro lugar, o **aumento da despesa pública com infraestruturas, habitação e equipamentos poderá reduzir a margem orçamental do Estado para apoios diretos às empresas** ou para descidas fiscais no curto prazo. Isso significa que muitas empresas poderão enfrentar um contexto ainda de menor estímulo público, apesar do crescimento económico moderado.

Em segundo lugar, a pressão sobre materiais de construção, transportes e seguros poderá gerar **aumentos temporários de custos**, sobretudo nos setores da construção, indústria transformadora e logística, pelo que empresas com contratos de preço fixo ou margens reduzidas poderão sentir maior impacto.



Por outro lado, surgem também **oportunidades económicas**: empresas ligadas à construção, engenharia, energias, eficiência energética e soluções de resiliência climática poderão beneficiar de novos projetos e investimento público e privado.

Em síntese, o principal impacto não deverá ser estrutural, mas sim **orçamental e setorial**, exigindo das empresas maior prudência financeira e reforço da gestão de risco operacional. E citando Darwin, neste cenário propício a mudanças mais ou menos esperadas, **não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas sim o que melhor se adapta às mudanças ...** e para isso, há que continuar a tendência de crescimento! Ou seja, a economia portuguesa deverá crescer, ainda mais devagar do que se esperava há um mês atrás, mas o importante é não cair!

INPUT

JURÍDICO

Jurídico AEP



Novo Ano, Outras Oportunidades. Actividade de Operação de Pontos de Carregamento

Neste início de ano o Governo, pela Portaria n.º 16/2026/1, de 12 de janeiro, procede à concretização dos artigos 9.º a 11.º do Decreto-Lei n.º 93/2025, definindo o regime aplicável à atribuição de licença e à comunicação prévia para o exercício da atividade de operação de pontos de carregamento no âmbito da mobilidade elétrica.

O diploma clarifica os requisitos técnicos, organizacionais e documentais exigidos aos operadores, bem como as regras procedimentais a observar perante a Direção-Geral de Energia e Geologia.

Nos termos da portaria, a emissão da licença depende da verificação de condições essenciais, nomeadamente a existência de uma plataforma informática adequada ao cumprimento das obrigações legais, a garantia de compatibilidade técnica e de segurança dos equipamentos com a rede elétrica de serviço público, assegurada por técnico habilitado, e a identificabilidade funcional dos pontos de carregamento.

Impõe-se ainda o cumprimento das obrigações de transparência previstas no Regulamento (UE) 2023/1804, designadamente quanto à disponibilização clara e discriminada dos preços e condições comerciais aplicáveis.

O requerimento de licença deve ser instruído com a identificação do requerente, prova da apólice de seguro obrigatória, identificação e habilitação dos técnicos res-

ponsáveis, memória descritiva da plataforma informática, projeto técnico dos equipamentos a instalar e declaração de compromisso de instalação de, pelo menos, um ponto de carregamento.

A licença é válida por dez anos, caducando se, no prazo de doze meses após a sua emissão, não for instalado qualquer ponto de carregamento por motivo imputável ao operador. Prevê-se igualmente a produção de efeitos provisórios decorrentes do deferimento tácito, desde que o operador apresente prova da comunicação exigida, do seguro e do pagamento das taxas devidas.

O regime de comunicação prévia aplica-se às entidades que pretendam operar pontos de potência normal, pontos de alta potência inferiores a 150 kW ou projetos de investigação e desenvolvimento dentro desses limites. A comunicação deve ser acompanhada dos mesmos elementos exigidos para o pedido de licença, bem como do comprovativo de pagamento da taxa aplicável.

A portaria estabelece ainda o regime de revogação e cancelamento da licença, conferindo à DGEG competência para determinar a revogação sempre que se verifique incumprimento grave ou alteração dos pressupostos que fundamentaram a sua emissão, assegurando-se o direito de audiência prévia.

Por fim, o diploma revoga a Portaria n.º 241/2015 e determina que a nova regulamentação entrou em vigor no dia 13/01/2026.

A presente informação não dispensa a consulta do diploma em causa, o que pode fazer em diariodarepublica.pt.

INPUT

FORMAÇÃO

Formação Financiada



Inscrições Abertas para Cursos de Educação e Formação de Adultos (EFA)

Os cursos de EFA (Educação e Formação de Adultos) são um percurso flexível de formação, de duração variável, especificamente dirigido a adultos (+ 18 anos), que permite o desenvolvimento de competências sociais, científicas e profissionais necessárias ao exercício de uma atividade profissional e simultaneamente a obtenção de um nível básico ou do nível secundário de educação.

Os cursos de **Cabeleireiro/a (EFA N4)** e de **Esteticista (EFA N4)**, são direcionados a adultos/as desempregados/as com idade igual ou superior a 21 anos, que pretendam completar o 12.º ano de escolaridade e que desejem obter uma qualificação profissional de nível 4.

Mais informações e inscrições em: www.aepenafiel.pt



CABELEIREIRO/A (EFA N4)

O/a Cabeleireiro/a é o/a profissional que executa diferentes processos de tratamento e embelezamento capilar, para homem e senhora, designadamente lavagem, secagem, penteado, corte, coloração/descoloração, ondulação, alisamento/desfrisagem, bem como procede à aplicação de cabeleiras e postigos, utilizando os produtos e técnicas de bem-estar adequados e obedecendo às normas de ambiente, segurança e saúde.

Duração: 17 Meses / **Formação Presencial**

Horário: Segunda a Sexta das 9h às 16h



ESTETICISTA (EFA N4)

O/a Esteticista é o/a profissional que executa os cuidados estéticos, tendo em conta as normas de ambiente, segurança e saúde, procedendo à identificação do estado da pele, das unhas e do pelo, bem como a tratamentos integrais ou parciais de rosto e/ou corpo utilizando, para o efeito, os processos manuais e mecânicos com recurso a equipamentos e produtos cosméticos adequados, em institutos de beleza e outros similares.

Duração: 17 Meses / **Formação Presencial**

Horário: Segunda a Sexta das 9h às 16h

INPUT

CENTRO QUALIFICA



Transforme o que já sabe em certificação no Centro Qualifica da AEP

Sabia que pode certificar as competências que já tem?

O nosso Centro Qualifica Associação Empresarial de Penafiel pode ajudar a transformar a sua experiência de vida em certificação escolar ou profissional.

O processo é simples e feito consigo:

- 1) Contacte o nosso Centro Qualifica;
- 2) Marque uma sessão de informação gratuita;
- 3) Participe num diagnóstico inicial de competências;
- 4) Siga um percurso de RVCC adequado ao seu perfil:

a) O que é o processo de RVCC escolar?

Os processos de Reconhecimento, Validação e Certificação de Competências (RVCC), desenvolvidos nos Centros Qualifica, consistem no reconhecimento de competências escolares adquiridas pelos candidatos/as, ao longo da vida, tendo em vista a respetiva certificação. Visa a melhoria dos níveis de certificação escolar de candidatos/as que não possuem nível fundamental (4º, 6º ou 9º ano) ou médio (12º ano) de escolaridade. Os processos de RVCC destinam-se a candidatos/as (caso tenham idades compreendidas entre os 18 e 23 anos inclusive, só poderão realizar um processo RVCC se tiverem no mínimo 3 anos de experiência profissional comprovada pela Segurança Social). O acesso a este processo não exige habilitação escolar mínima.

b) O que é o processo de RVCC Profissional?

Os processos de Reconhecimento, Validação e Certificação de Competências (RVCC), desenvolvidos nos Centros Qualifica, consistem no reconhecimento de competências pro-

fissionais adquiridas pelos/as candidatos/as, ao longo da vida, tendo em vista a respetiva certificação. Os processos de RVCC destinam-se a candidatos/as (caso tenham idades compreendidas entre os 18 e 23 anos inclusive, só poderão realizar um processo RVCC se tiverem no mínimo 3 anos de experiência profissional comprovada pela Segurança Social).

- 5) Conclua o processo com uma certificação escolar ou profissional



INPUT

ERASMUS +

EDP-VET (Eco-Digital Pathways
for VET)

Green Tech Fusion: Hackathon Internacional promove inovação sustentável na AEP

A AEP – Associação Empresarial de Penafiel, em Portugal, foi o palco da realização do Hackathon Internacional Green Tech Fusion, uma iniciativa que reuniu inovação, tecnologia e sustentabilidade num ambiente colaborativo e multicultural. O evento decorreu com grande sucesso, contando com a participação de 30 participantes, entre alunos e formadores do ensino profissional, provenientes de Portugal, Espanha e Roménia.

O Hackathon Green Tech Fusion teve como principal objetivo promover o desenvolvimento de soluções inovadoras focadas nos desafios ambientais e na transição para uma economia mais verde e sustentável. Através do trabalho em equipa, do pensamento criativo e da aplicação de competências técnicas e digitais, os participantes foram desafiados a desenvolver ideias e protótipos que integrassem tecnologia e sustentabilidade, respondendo a problemas reais da atualidade.

Entre os objetivos específicos do evento destacaram-se o incentivo à cooperação internacional, o reforço das competências digitais e empreendedoras dos participantes, bem como a sensibilização para a importância das tecnologias verdes no contexto social e económico europeu. O Hackathon procurou ainda aproximar o ensino profissional das necessidades do mercado de trabalho, promovendo metodologias de aprendizagem ativa, como o learning by doing e a resolução colaborativa de problemas.

Ao longo da atividade, os participantes trabalharam em equipas multidisciplinares e multiculturais, beneficiando da diversidade de experiências, conhecimentos e perspetivas. Este contexto internacional revelou-se um fator-chave para o sucesso do Hackathon, permitindo a troca de boas práticas entre países e o fortalecimento de uma rede de colaboração europeia no domínio da inovação sustentável.

Todos os objetivos definidos para o Hackathon Green Tech Fusion foram plenamente atingidos. As equipas apresentaram soluções criativas, tecnicamente fundamentadas e alinhadas com os princípios da sustentabilidade ambiental e da inovação tecnológica. O elevado nível de envolvimento, motivação e cooperação demonstrado pelos participantes



confirmou a relevância deste tipo de iniciativas no desenvolvimento de competências essenciais para o futuro.

A realização do Hackathon na AEP de Penafiel reforçou o papel desta entidade enquanto espaço de promoção da inovação, da formação e da cooperação internacional.

O evento contribuiu igualmente para valorizar o ensino profissional, evidenciando a sua capacidade de responder a desafios complexos e atuais, através de abordagens práticas e orientadas para a solução.

Como resultado do trabalho desenvolvido no âmbito do projeto Green Tech Fusion, encontra-se atualmente em preparação o Booklet do projeto, que reúne os principais conteúdos, metodologias e resultados alcançados. Este documento está na fase de tradução para Português, Espanhol e Romeno, com o objetivo de garantir uma maior disseminação e impacto junto dos diferentes públicos envolvidos.

O Hackathon Green Tech Fusion afirma-se, assim, como um exemplo de sucesso de cooperação europeia, inovação educativa e compromisso com um futuro mais sustentável.



ASSOCIAÇÃO
EMPRESARIAL
DE PENAFIEL

JUNTE-SE A NÓS

E BENEFICIE DE APOIOS AO SEU NEGÓCIO

Apoio
Empresarial

Formação
Profissional

Centro
Qualifica



Mais informações em: www.aepenafiel.pt | 255 718 020 (*4)

Só vai longe
quem faz por isso.

A Formação é o passo para a realização pessoal e profissional.
Porque o futuro és tu quem decide.

 **cesae**
digital

Centro para o Desenvolvimento
de Competências Digitais