

Periodicidade trimestral
agosto - outubro 2026

INDÚSTRIA PORTUGUESA

MOTOR DA ECONOMIA

Edição n.º 7 • 4€

DOSSIÊ ESPECIAL

Financiamento de Micro e PME's em Portugal: Programas e instrumentos de apoio

TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

*A descarbonização na
indústria portuguesa*

CIBERSEGURANÇA E SISTEMAS

*A tecnologia já não é
o principal desafio*

ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO

*Pegada de carbono ganha
relevância nos projetos*

FAZEMOS
A INDÚSTRIA
ACONTECER!



CENFIM

CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL
DA INDÚSTRIA METALÚRGICA
E METALOMECÂNICA



**JOVENS, ADULTOS
e EMPRESAS**

Construções Mecânicas

Construções Metálicas

Soldadura

Projeto/Desenho (CAD)

**Fabrico Assistido por
Computador (CNC/CAM)**

Eletricidade e Eletrónica

Mecatrónica

Robótica (Colaborativa e Móvel)

Aeronáutica

Fabricação Aditiva

Manutenção e Automação Industrial

Área de Gás

Energias Renováveis

Energia

Qualidade, Ambiente e Segurança

Administrativo, Comercial e Marketing



cenfim.pt

218 610 150*
dir@cenfim.pt

*chamada para a rede fixa nacional





Miguel Boavida
DIRETOR EDITORIAL

Uma oportunidade para os pequenos negócios

O microcrédito não é uma política social disfarçada de política económica, nem o contrário. É a prova de que a confiança, bem estruturada, gera retorno. Cabe agora ao País decidir se o trata como um programa de nicho ou como a primeira etapa de um sistema de financiamento à altura das empresas que o sustentam.

É sobejamente reconhecido que o tecido empresarial em Portugal é feito de negócios de faturação reduzida. As micro e pequenas empresas dominam a paisagem, empregam a maioria dos trabalhadores e sustentam economias locais que as grandes marcas raramente alcançam. E, no entanto, é precisamente a esta escala que o financiamento continua a falhar. Quem tem uma boa ideia, competências e vontade de arriscar, mas não tem garantias reais nem historial bancário, bate à porta do crédito tradicional e encontra-a quase sempre fechada.

É para esse espaço que existe o Programa Nacional de Microcrédito. Criado no âmbito do apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego, assenta na linha MICROINVEST, com financiamento até 20 mil euros, dois anos de carência de capital e reembolso a cinco anos. A taxa de juro é indexada à Euribor a 30 dias, com limites mínimo e máximo, e beneficia de bonificação e de garantia mútua. A lógica é clara: reduzir o risco para a banca e o custo para quem empreende, dirigindo o apoio a desempregados, trabalhadores precários e outros públicos com dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e ao crédito.

O modelo tem uma virtude que nem sempre se destaca: não é apenas dinheiro. O acompanhamento técnico dos promotores, tradicionalmente assegurado por entidades como a Associação Nacional de Direito ao Crédito, é metade do sucesso. Um empréstimo pequeno, sem apoio na gestão, é frequentemente

um problema adiado. Com acompanhamento, torna-se investimento.

Mas seria ingénuo celebrar sem reservas. O teto de 20 mil euros, definido numa outra conjuntura de custos, pesa hoje menos do que pesava: equipamento, matérias-primas e arrendamento subiram, e o mesmo montante compra menos negócio. A burocracia, a dependência da adesão dos bancos e a fraca notoriedade do programa junto de quem mais precisa continuam a limitar o alcance. E o microcrédito, por definição, não resolve o problema seguinte: a passagem do micro para o pequeno, onde o cheque de 20 mil euros já não chega e o crédito bancário ainda não aparece.

É aí que se joga o verdadeiro desafio do financiamento das PME em Portugal. Não basta ajudar a nascer; é preciso ajudar a crescer. Isso exige atualizar os limites do programa, simplificar o acesso, articular o microcrédito com a garantia mútua e o capital de risco, e construir pontes claras para as linhas de maior dimensão. Um empreendedor que sobrevive ao terceiro ano não deve ficar sozinho no quarto.

O microcrédito não é uma política social disfarçada de política económica, nem o contrário. É a prova de que a confiança, bem estruturada, gera retorno. Cabe agora ao País decidir se o trata como um programa de nicho ou como a primeira etapa de um sistema de financiamento à altura das empresas que o sustentam. //



6 FACTOS & NÚMEROS

- Atualidade nos setores industriais

10 INDÚSTRIA COM HISTÓRIA

- Conferência dos 50 anos do INPI

12 EMPRESAS FAMILIARES

- Gestão de empresas familiares

16 SUSTENTABILIDADE

- Transição energética na Jerónimo Martins
- Pegada de carbono ganha relevância
- ESG na indústria

20 OPINIÃO

- Geração Z: a nova bússola das empresas

22 FORMAÇÃO & EMPREGO

- A indústria inteligente não se compra
- Cibersegurança

25 PATENTES

- O desafio já não é apenas criar

38 TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

- Descarbonizar o novo imperativo da indústria

40 EMPRESAS & NEGÓCIOS

- Potência e precisão com os novos Toyota Traigo80
- Sew-Eurodrive com os requisitos de cibersegurança
- BNZ consolida operação em Portugal

ESTATUTO EDITORIAL

• A Revista "INDÚSTRIA PORTUGUESA – Motor da Economia" pauta a sua conduta editorial pelo rigor da informação e pela liberdade de opinião dos artigos que publica;

• A Revista "INDÚSTRIA PORTUGUESA – Motor da Economia" zela pelo cumprimento rigoroso das normas éticas e deontológicas do jornalismo;

• A Revista "INDÚSTRIA PORTUGUESA – Motor da Economia" é uma publicação independente e visa contribuir para a disseminação de conhecimento e como fator de agregação e motivação dos setores empresariais portugueses;

• A Revista "INDÚSTRIA PORTUGUESA – Motor da Economia" tem como principais objetivos a divulgação das melhores práticas e conhecimentos de gestão, de novos projetos, de opiniões e de debate das grandes questões do setor industrial português;

• A Revista "INDÚSTRIA PORTUGUESA – Motor da Economia" visa manter vivos os valores das empresas que operam em Portugal e de divulgar o trabalho continuado dos operadores dos vários setores, em domínios como a gestão, a inovação, as políticas públicas, o ensino e formação, a investigação e os recursos humanos.



INDÚSTRIA PORTUGUESA

MOTOR DA ECONOMIA



PROPRIEDADE

Bleed - Sociedade Editorial e Organização de Eventos, Unipessoal, Lda
NIPC: 506768988

Sede do Editor, Administração e Redação
Av. das Forças Armadas n.º 4 - 8.º B
1600-082 Lisboa
info@bleed.pt
www.bleed.pt

Administrador

Miguel Alberto Cardoso da Cruz Boavida

Composição do Capital Social

100% Miguel Alberto Cardoso da Cruz Boavida

FICHA TÉCNICA

Diretor: **Miguel Boavida**
Redação: **Sofia Borges, David Fernandes**
Editor Fotográfico: **Sérgio Saavedra**
Diretor Comercial: **Mário Raposo**
Design Gráfico e Paginação: **José Santos**
Banco de Imagens: Getty Images

Registo ERC n.º **128090**
Depósito Legal: **546485/25**

PUBLICIDADE

Mário Raposo
217 957 045 / 965 464 843
mario.raposo@bleed.pt

IMPRESSÃO

Jorge Fernandes, Lda
Rua Quinta Conde de Mascarenhas n.º 9
2820-652 Charneca de Caparica

Periodicidade trimestral
Tiragem: 12.500 exemplares

Soluções de Garantia para Empresas

Garantimos o futuro da sua Empresa

Facilitamos o acesso ao financiamento
com Garantias em condições vantajosas
e **apoio personalizado para
todos os setores de atividade.**

Conheça as Linhas de Crédito com Garantia para
apoiar o crescimento da sua Empresa.

O seu Futuro. A nossa Garantia.

garantiamutua.pt

PROMOVER LITERACIA DAS EMBALAGENS

A AIVE – Associação dos Industriais de Vidro de Embalagem lança uma nova campanha outdoor que pretende levar a literacia das embalagens para o espaço público, ajudando os consumidores a conhecer melhor os materiais que estão em contacto com os alimentos e bebidas que consomem e a tomar decisões mais informadas no momento da compra.

Com presença nas estações de Metro de Lisboa e do Porto, a iniciativa coloca lado a lado diferentes materiais de embalagem, revelando de forma simples e visual os componentes do seu processo de fabrico. O objetivo é promover uma reflexão sobre a importância das embalagens, mostrando que a qualidade do que comemos também depende da forma como o produto é embalado e conservado.

Sob o mote “Vai às compras? A sua escolha é mais do que o produto”, a campanha convida os consumidores a olhar para além dos alimentos e bebidas que colocam no carrinho e a considerar também os materiais das embalagens que acondicionam os produtos que consomem. Porque conhecer a embalagem é também parte relevante de uma escolha consciente. O vidro, produzido apenas com matérias primas naturais (areia de sílica, carbonato de sódio e calcário), sem substâncias nocivas, apresenta-se como uma opção de embalagem com benefícios incontornáveis para a saúde, ajudando a preservar a qualidade, as propriedades nutricionais, o sabor e aroma dos alimentos, de forma segura. Com criatividade da MARCO, a campanha reforça a missão da Associação



de promover escolhas de embalagem mais conscientes, informadas e responsáveis, tendo em conta o seu impacto na saúde e no ambiente.

I CONFERÊNCIA IBÉRICA DE INTERMODALIDADE

Portugal e Espanha precisam acelerar a concretização das infraestruturas e construir uma visão conjunta para a intermodalidade, capaz de integrar ferrovia, rodovia, portos e terminais numa verdadeira rede logística ibérica. A mensagem marcou a I Conferência Ibérica de Intermodalidade, realizada em setembro no Terminal Multimodal de Granja do Ulmeiro – Alfaiates, em Soure.

Promovida pela Câmara Municipal de Soure, APAT – Associação dos Transitários de Portugal e AET – Asociación Española del Transporte, a iniciativa reuniu representantes institucionais, autoridades portuárias, operadores ferroviários e rodoviários, terminais e empresas de Portugal e Espanha, colocando no centro do debate a necessidade de transformar os compromissos assumidos ao longo dos últimos anos em investimento executado e ligações efetivamente competitivas.

Na abertura da Conferência, o presidente da Câmara Municipal de Soure, Rui Fernandes, recordou que a conectividade ibérica permanece em discussão mais de uma década depois dos compromissos assumidos em torno do Corredor Atlântico de mercadorias. «Falamos de conectividade ibérica há treze anos. Continuamos a falar dela como se fosse uma novidade», afirmou, considerando que Portugal e Espanha permanecem «a meio caminho entre a intenção política e a infraestrutura construída».

Para Rui Fernandes, o atual processo de reorganização das cadeias de abastecimento abre uma oportunidade para Portugal e Espanha reforçarem a sua posição na logística europeia. O nearshoring, a procura de cadeias mais curtas e resilientes e a diversificação das rotas de abastecimento podem favorecer a Península Ibérica, mas essa oportunidade dependerá da capacidade de oferecer boas acessibilidades e ligações ferroviárias e terminais com capacidade para responder às necessidades das empresas.

É neste contexto que o autarca destacou o Terminal Multimodal de Alfaiates, sublinhando que não se trata de um projeto futuro, mas de uma infraestrutura já em funcionamento, com transbordo multimodal de carga, ligação ao Porto da Figueira da Foz e utilização por empresas como a IKEA e a Colep.

Entre os participantes nesta primeira Conferência de Intermodalidade, estiveram representantes dos Portos de Sines e Algarve, Douro, Leixões e Viana do Castelo, Aveiro e Figueira da Foz, Vigo e Huelva, assim como de entidades como a Infraestruturas de Portugal, APEF, Klog, Tramesa, Transitalia, Yilport, SAPEC e RodoCargo, entre outros.



HISTORIAL ANIET

Constituída em 1975, a ANIET - Associação Nacional da Indústria Extrativa e Transformadora é uma associação empresarial e de utilidade pública, representativa das Pedreiras de Rocha Industrial e Ornamental, quer na sua vertente Extrativa, quer Transformadora e dos Minerais Industriais (Metálicos e Não Metálicos).

Por entender que seria um passo importante na consolidação da Associação, em 2007, implementou um Sistema de Gestão da Qualidade, de acordo com a NP EN ISO 9001:2015, para o âmbito de Apoio aos Associados nos Domínios da Informação Geral, Esclarecimentos na Área Jurídica, Implementação e Manutenção da Marcação CE na Indústria Extrativa e Transformadora.

É ainda acreditada para formação pela DGERT - Direção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho, tendo vindo a realizar várias ações de formação específica para o setor.

A Associação tem âmbito nacional e abrange todas as empresas, singulares ou coletivas, que exerçam a atividade de extração (pedreiras) e ou transformação, produção e comercialização de massas minerais e de depósitos minerais, bem como de equipamentos, produtos e serviços afins, direta ou indiretamente relacionadas com a atividade do Setor.

Originalmente designada por AIPGN - Associação dos Industriais de Pedreiras de Granito do Norte, a sua estrutura associativa foi alvo de

três alterações subsequentes à sua designação e ao seu âmbito, ampliando gradualmente a sua representação, quer em termos de nível de intervenção geográfica, quer de atividades, entre outras. Em 1992 passou a designar-se Associação dos Industriais da Pedra do Norte. Em 2005 e com o objetivo de alargar a sua representatividade passou a Associação de âmbito Nacional alterando a sua designação para ANIP - Associação Nacional dos Industriais da Pedra. Em constante evolução e visando uma representação mais abrangente do Setor, procedeu à fusão com a APIMINERAL – Associação Portuguesa da Indústria Mineral, tendo passado a representar também os depósitos minerais (Minas).

ESTUDO "WELFARE SECTOR PAYMENTS – PORTUGAL"

Pensões, apoios sociais e saúde movimentam anualmente em Portugal mais de 86 mil milhões de euros em transferências públicas diretas a cidadãos e a prestadores de saúde, não contabilizando os pagamentos privados (despesa direta das famílias e seguros de saúde, bem como pagamentos entre prestadores de serviços privados), que representam também um volume significativo. É neste contexto que surge o estudo "Welfare Sector Payments – Portugal", desenvolvido pela Nova SBE, através do Leadership for Impact Knowledge Center, em colaboração com a Fast Forward Foundation. O estudo analisa, pela primeira vez, o percurso dos pagamentos do bem-estar social em Portugal, desde o reconhecimento de um direito até à chegada efetiva do pagamento ao beneficiário, identificando oportunidades para melhorar a coordenação entre as instituições envolvidas e reforçar a eficiência do sistema.

A avaliação representa a primeira aplicação no terreno da metodologia Welfare Sector Payments (WSP) Assessment, desenvolvida pela Fast Forward Foundation para avaliar a acessibilidade, integração e eficiência dos sistemas de pagamentos do setor social na Europa. Portugal foi selecionado como o primeiro país-piloto para testar, validar e aperfeiçoar a metodologia num contexto real.



LISNAVE
Mais de 60 anos
a proteger o ambiente



CBRE LANÇA PLATAFORMA IMOBILIÁRIA

A CBRE lançou o Atlas, uma nova plataforma digital que reúne, num único ponto de acesso, a oferta de ativos de escritórios, industrial & logística e retalho disponíveis para venda e arrendamento em Portugal, Espanha, Brasil e México. A iniciativa representa mais um passo na estratégia da empresa para aproximar os mercados da Ibéria e da América Latina, proporcionando a investidores e empresas uma forma mais simples e integrada de identificar oportunidades imobiliárias em diferentes geografias.

O lançamento materializa a evolução da estratégia Ibéria-Latam, inicia-

da pela CBRE em 2024 para apoiar investidores e empresas com atividade transfronteiriça entre as duas regiões. O conhecimento local, a capacidade de execução e a cobertura internacional proporcionados pelas equipas da CBRE passam agora a refletir-se também na experiência digital, reforçando a ligação entre mercados e facilitando a tomada de decisão.

Até agora, a oferta imobiliária da CBRE em Portugal, Espanha, Brasil e México encontrava-se distribuída por diferentes websites locais, cada um com uma experiência de navegação própria. Com o Atlas, todos os ativos



ficam reunidos numa única plataforma, permitindo pesquisar oportunidades em vários países sem necessidade de alternar entre diferentes ambientes digitais. Em simultâneo, os proprietários passam a beneficiar de uma maior visibilidade dos seus ativos junto de um universo mais alargado de potenciais investidores e ocupantes.

MISSÃO AOS PORTOS DE ANTUÉRPIA

O Porto Lisboa-Setúbal participou numa missão internacional aos portos de Antuérpia, Zeebrugge e Moerdijk, que reuniu representantes das administrações portuárias portuguesas, empresas e operadores de terminais para conhecer soluções e projetos que estão a marcar a transformação do setor portuário europeu. A iniciativa foi preparada pela Flanders Investment & Trade (FIT), em articulação com os portos, e contou com cerca de 25 participantes.

Para o Porto Lisboa-Setúbal, a missão constituiu uma oportunidade para aprofundar conhecimento e estabelecer contactos em áreas estratégicas como a digitalização, inteligência artificial, sistemas autónomos, cibersegurança, transição energética e sustentabilidade, permitindo conhecer soluções concretas desenvolvidas por portos europeus, empresas e centros de inovação.

A iniciativa enquadra-se também nos objetivos da estratégia Portos 5+, promovendo uma maior aproximação entre as administrações portuárias portuguesas, empresas e terminais e a partilha de uma visão conjunta sobre os desafios de transformação do setor.

"Esta missão mostrou a importância de os portos portugueses partilharem conhecimento, criarem pontes e procu-

rarem, em conjunto, respostas para desafios que são hoje comuns a todo o setor. Para o Porto Lisboa-Setúbal, este contacto direto com outros portos e ecossistemas de inovação permite-nos identificar soluções, reforçar competências e trazer conhecimento relevante para a concretização da estratégia Portos 5+", afirma Vítor Caldeirinha, Presidente do Porto Lisboa-Setúbal e coordenador da implementação da estratégia Portos 5+.

Ao longo da missão foram realizadas visitas técnicas, sessões de trabalho e contactos com autoridades portuárias, empresas, universidades e centros de inovação, num programa que incluiu também o contacto com o The Beacon, ecossistema de inovação de Antuérpia, e a participação no Port of the Future 2026.

Entre os resultados da missão destaca-se ainda a identificação de oportunidades de colaboração e capacitação, nomeadamente através dos contactos com empresas de soluções digitais, drones e sustentabilidade e com a APEC, entidade de formação do Porto de Antuérpia. Em Moerdijk foi igualmente lançada a ideia de criação de uma rede europeia de portos de pequena e média dimensão, destinada a reforçar a sua representação e expressão no contexto europeu.

CRESCER FORÇA DE TRABALHO DE NACIONALIDADE ESTRANGEIRA

A força de trabalho de nacionalidade estrangeira representa hoje 18,6% do total de contribuintes (quase 1 em cada 5) em Portugal. Segundo a mais recente análise da Randstad Research, baseada nos dados da Segurança Social, do Instituto Nacional de Estatística (INE) e do Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), existiam 906.019 trabalhadores estrangeiros a descontar em junho de 2026. Esta realidade gerou um saldo financeiro direto positivo para os cofres do Estado, cifrando-se numa injeção líquida de 363,13 milhões de euros num único mês.

Os dados analisados de forma aprofundada demonstram que esta integração resultou na arrecadação de 427,82 milhões de euros, o que se traduz num aumento homólogo de 12,5% no valor das contribuições, sendo uma população maioritariamente jovem (com 64% dos contribuintes na faixa etária dos 20 aos 39 anos). Em contrapartida, registaram-se 186.823 beneficiários estrangeiros de prestações sociais (11,3% do total), representando um encargo de 64,69 milhões de euros, um número que reflete uma diminuição homóloga de 9,7% de beneficiários (-19.947 pessoas).

MOBILIDADE ELÉTRICA REFORÇA RESPOSTA OPERACIONAL EM SINES

A Administração dos Portos de Sines e do Algarve, S.A. reforçou a sua capacidade operacional no Porto de Sines com a aquisição de três viaturas do tipo pick-up, 100% elétricas, dotadas de tração integral (4x4).

A incorporação de soluções de mobilidade elétrica na frota operacional da APS insere-se nos compromissos ambientais assumidos pela Autoridade Portuária, no âmbito da estratégia de

descarbonização do Porto de Sines. As novas viaturas serão afetadas a ações de resposta à emergência, monitorização, fiscalização e prevenção nos domínios da segurança e do ambiente, reforçando a capacidade de mobilidade, intervenção e prontidão das equipas da APS no terreno.

Para além de contribuir para a redução das emissões de dióxido de carbono associadas à frota automó-

vel, esta aquisição permitirá otimizar os custos de operação e manutenção, promovendo uma gestão mais eficiente dos recursos operacionais.

A integração destas viaturas na frota operacional constitui mais um passo no percurso de transição energética do Porto de Sines, reforçando o alinhamento da APS com os objetivos de sustentabilidade, inovação e descarbonização da atividade portuária.

TETRAPAK COM "PLANO DE PROTEÇÃO DA NATUREZA"

A Tetra Pak, operador em soluções de processo e embalagens de cartão para alimentos e bebidas, atualizou o seu premiado "Plano de Proteção da Natureza" para reforçar a sua atuação em áreas como abastecimento responsável e resiliência hídrica. O objetivo é aumentar o foco nas áreas onde pode maximizar contributos positivos e, ao mesmo tempo, responder aos impactos mais significativos na natureza, após dois anos de implementação ao longo da sua cadeia de valor. Lançado em 2024, o "Plano de Proteção da Natureza" da Tetra Pak define mais de 20 objetivos que orientam a sua atuação em toda a cadeia de valor para travar e reverter a perda de biodiversidade, restaurar ecossistemas e reforçar a segurança hídrica global, em linha com os objetivos internacionais de biodiversidade. Refletindo as aprendizagens obtidas durante esta implementação, a empresa introduz agora atualizações direcionadas para priorizar as áreas onde pode

gerar maior impacto. Isto traduz-se numa abordagem mais focada, que direciona recursos para materiais, localizações e fornecedores de elevado impacto, com expectativas mais claras em termos de rastreabilidade, verificação e resultados mensuráveis.

O plano continuará estruturado em torno de quatro áreas-chave de atuação transversais à cadeia de valor – Upstream, Operations, Downstream e Transform –, com especial ênfase nas atividades upstream, onde se concentram os impactos e dependências mais significativos da Tetra Pak em relação à natureza. Isto inclui revisões específicas de determinados objetivos, como a utilização de sistemas de informação geográfica para verificar o estatuto livre de deflorestação de zonas prioritárias de abastecimento, bem como a redução de 10%, até 2030, da captação total de água por parte dos fornecedores com maior impacto relacionado com recursos hídricos.

L'ORÉAL GROUPE Premeia Ciência

O L'Oréal Groupe em Portugal e a Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) acabam de anunciar as vencedoras da 22.ª edição das Medalhas de Honra L'Oréal Portugal para as Mulheres na Ciência (Programa Fundação L'Oréal-UNESCO 'For Women in Science').

Ana Esteves (FEUP), Cláudia Martins (i3S/UP), Fátima Santos (FEUP) e Inês Alves (i3S/UP/UA) são as vencedoras selecionadas entre dezenas de candidaturas nacionais, perante um júri científico de referência, pelo rigor e impacto social das suas investigações nas áreas de saúde e da sustentabilidade ambiental, e cujas trajetórias representam a excelência e o futuro da ciência portuguesa.

A iniciativa atribui a cada cientista um prémio individual de 15 mil euros, totalizando um apoio financeiro de 60 mil euros, que visa viabilizar a execução destes projetos promissores.

Mais informações
em edenred.pt

**Num só clique,
todos os benefícios.**

Plataforma multibenefícios
para empresa e para colaborador

40 anos **Edenred**

MEIO SÉCULO DE HISTÓRIA

A pensar o futuro: A conferência dos 50 anos do INPI



Ana Bandeira
PRESIDENTE DO CONSELHO DIRETIVO DO INPI

Ao longo de cinquenta anos, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) tem desempenhado um papel decisivo na proteção da inovação e na promoção da competitividade da economia portuguesa. A nossa missão, assegurar a atribuição de Direitos de Propriedade Industrial com rigor, transparência e eficiência, reflete o compromisso de servir cidadãos, empresas e o sistema científico e tecnológico. Guiados por valores de isenção, imparcialidade e legalidade, trabalhamos diariamente para garantir um serviço público moderno e de confiança, reforçando o papel da Propriedade Industrial (PI) como motor de desenvolvimento e criação de valor no país.

Para assinalar 50 anos de história, enquanto Instituto Público, realizamos a 16 de outubro de 2026, no Museu do Oriente, uma conferência internacional, transmitida online, reunindo diversos representantes nacionais e internacionais, num dia inteiramente dedicado ao legado e ao futuro da PI, com especial foco na cooperação.

Com a presença das principais organizações europeias e internacionais e também da Tutela do INPI, este evento define-se como uma viagem no tempo, carregada de significado e fazendo jus às instituições, à escala global, que nos têm vindo a acompanhar ao longo deste percurso.

Primeiro a história. Num exercício de memória, reflexão e visão de futuro, este primeiro momento convida-nos a percorrer cinco décadas de evolução da PI em Portugal. Entre marcos decisivos, desafios superados e transformações que moldaram o INPI e o sistema nacional de PI, revisita-se o legado construído em conjunto com alguns dos anteriores Presidentes, refletindo sobre as lições que continuam a inspirar o presente. Um diálogo privilegiado entre experiência, o presente e o futuro, onde a história serve de ponto de partida para imaginar os próximos capítulos da inovação e da criatividade em Portugal.



**50.º Aniversário
do Instituto Nacional
da Propriedade Intelectual**

Conferência Internacional

16 de outubro | 2026



inpi instituto nacional
da propriedade industrial

50
anos | years
1976 | 2026

A inovação ganha depois destaque através de testemunhos e experiências que demonstram como a PI se afirma como um instrumento estratégico para transformar conhecimento em valor. Da investigação científica à atividade empresarial, pretende-se explorar diferentes formas de proteger, gerir e potenciar ativos intangíveis em contextos de elevada competitividade.

A inovação raramente acontece de forma isolada. É no encontro entre conhecimento, talento, experiência e visão estratégica que surgem as soluções capazes de gerar impacto duradouro. Numa reflexão sobre o valor da colaboração enquanto motor de progresso, explora-se a forma como diferentes organizações unem competências, recursos e perspetivas para transformar projetos em resultados concretos.

A valorização dos territórios e dos saberes tradicionais tem igualmente um espaço dedicado, através de um debate sobre o papel das Indicações Geográficas Artesanais e Industriais na preservação da identidade cultural, no desenvolvimento económico local e na afirmação dos produtos portugueses. Uma oportunidade para explorar a ligação entre património, autenticidade e criação de valor.

Num mundo onde a inovação circula à escala global, proteger é apenas o primeiro passo. A sua valorização exige também

vigilância permanente, capacidade de deteção e uma atuação eficaz perante ameaças cada vez mais complexas. Os desafios na defesa dos direitos de PI, explorando formas de reforçar a proteção da inovação e de aumentar a sensibilização dos consumidores, são também um marco deste evento.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Mais do que uma ferramenta de colaboração, a cooperação internacional é hoje uma força motriz para a construção de sistemas de PI mais eficientes, inclusivos e preparados para o futuro. Com destaque para o valor das parcerias bilaterais, pretendemos mostrar como a partilha de conhecimento e a cooperação sustentada podem criar uma rede de impacto que beneficia as instituições e o ecossistema como um todo.

A PI no espaço lusófono tem também um lugar de relevo. Ao longo do tempo, temos vindo a estabelecer Memorandos de Entendimento com diversos Estados Membros da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa e damos voz ao papel da língua, da proximidade institucional e da partilha de conhecimento.

Porque cada patente, marca, design representa uma história de visão, ambição e perseverança, destacamos aqueles que mais têm contribuído para fortalecer o

ecossistema nacional da Propriedade Industrial e da inovação, com a manutenção dos seus direitos de PI.

Cada momento desta Conferência é mais do que uma reflexão. É uma abordagem aos desafios e oportunidades que serão determinantes para o futuro da PI. No seu conjunto, os temas em debate refletem as prioridades que orientam a ação do INPI para os próximos anos e que encontram correspondência nos cinco eixos estratégicos que definimos no Plano Estratégico 2025-2030: "Investir na Organização"; "Acelerar a Transformação Digital"; "Promover a Excelência no Ciclo de Vida dos DPI"; "Apostar na Inovação do Sistema de Propriedade Industrial" e "Potenciar o Ecossistema de Parcerias".

Ao celebrar 50 anos de história, enquanto Instituto Público, reafirmamos a nossa capacidade de evoluir, inovar e responder às necessidades de uma sociedade em permanente transformação. Mais do que assinalar um percurso, este marco representa também um compromisso com o futuro: o de continuar a proteger e valorizar a criatividade, o conhecimento e a inovação, criando condições para que novos projetos se transformem em soluções capazes de melhorar a vida das pessoas, reforçar a competitividade da economia e contribuir para um desenvolvimento mais cada vez mais sustentável. //

Gestão de empresas familiares



Miguel Ventura
RESPONSÁVEL PELAS ÁREAS DE EMPRESAS
FAMILIARES E GOVERNANCE DA VDA
E OF COUNSEL DE CORPORATE E M&A

Sucessão e continuidade, comunicação,
relacionamento e gestão de conflitos

As Empresas Familiares têm um impacto muito significativo em todas as economias e a economia portuguesa não é exceção. Estas empresas não só representam um número muito expressivo das organizações empresariais existentes, como, no seu conjunto, têm um peso decisivo no produto interno bruto, no emprego e em muitos outros indicadores relevantes. São um motor da economia.

São empresas especiais, em que cada uma é única nas suas complexidades e particularidades. Partilham com as restantes empresas toda a problemática da atividade económica, mas têm associado um regime de controlo e governação que traz vantagens para toda a organização, as quais justificam muitas vezes o seu sucesso. Por outro lado, estas empresas enfrentam riscos e desafios que não existem noutras empresas e que por vezes comprometem anos de trabalho.

O que propomos no espaço limitado deste artigo é visitar algumas das principais vertentes de risco das empresas familiares, com um foco especial nas questões de sucessão, relacionamento e conflito. Não se trata de um foco negativo no que pode correr mal, mas um foco positivo no sentido de identificar, compreender, minimizar e resolver os problemas.

A COMPLEXIDADE DAS RELAÇÕES

Na empresa familiar cruzam-se universos e posições diferentes: a posição enquanto membro da família, a posição de sócio e a posição como gestor no negócio da família. Uma mesma pessoa pode ter em si todas estas três categorias de posições, apenas uma delas ou qualquer conjugação variável, o que no conjunto dos intervenientes é suficiente para trazer muitas dimensões e dificuldades aos relacionamentos. É muito distinta a situação de um acionista que não está satisfeito com uma gestão profissional e que em conjunto com outros sócios decide sobre a sua substituição, de uma situação numa empresa familiar em que a insatisfação com um gestor pode ser a insatisfação com um irmão, primo ou mesmo pai.

A dificuldade desta análise também resulta da grande diversidade de empresas familiares em função da sua fase de vida e quantidade de membros da família. Há empresas familiares com centenas de acionistas da família, e empresas familia-



res que estão ainda em fase de transição da primeira geração. Os desafios são todos diferentes, mas têm a mesma essência.

A SUCESSÃO

A sucessão é geralmente apontada como uma das vicissitudes mais críticas das empresas familiares, o que se explica pelo impacto significativo no sucesso da empresa e destino do património familiar e pelo potencial gerador de conflitos.

A primeira vertente de impacto patrimonial é intuitiva: a diferença entre a escolha da pessoa certa ou errada pode ser a diferença entre o sucesso e a perda de valor. Esta escolha é frequentemente afetada pelo problema da “competência do sangue”, a convicção de que o simples facto de ser um sucessor de sangue faz um bom sucessor empresarial. Pode ser verdade ou não, mas as relações familiares próximas levam muitas vezes a que a emoção turbe o discernimento.

Já a vertente do potencial de conflito é mais elaborada porque se desdobra em muitas frentes. A problemática da avaliação da “competência do sangue” tem logo em si um elevado potencial de divergências internas, a que se soma o facto de poder haver preteridos. Quando há uma escolha possível há sempre insatisfação de quem não foi escolhido e de quem o apoia com inevitáveis tensões. A dificuldade de uma opção por um líder da gestão da empresa que não seja familiar, e que por vezes é mais ou menos inevitável, tem tantas implicações familiares e culturais que também tende a gerar divergências e descontentamentos. Por vezes a principal dificuldade começa mesmo no poder instalado, que não está disponível para dinamizar a sucessão, sendo correntes as situações de fundadores que continuam a resistir à evolução mesmo com idades muito avançadas. Todos estes fatores somados vão gerando o potencial de conflito a que nos referimos.



PLANEAR A SUCESSÃO COM ANTECEDÊNCIA

A melhor forma de mitigar os riscos da sucessão é planeá-la com tempo e método. Muitas vezes reconduz-se o planeamento à preparação pessoal de uma ou mais pessoas, o que é inequivocamente crítico, mas é muito mais do que isso que está em causa.

A preparação de possíveis candidatos é mais do que técnica. Sem desvalorizar o conhecimento da empresa, do negócio, das matérias comerciais, financeiras e outras que são necessárias a qualquer gestor, há uma preparação também necessária para um papel mais amplo, de gestão eficaz das relações da empresa com a família, que implica uma liderança diferente e competências distintas igualmente essenciais ao sucesso de uma empresa familiar.

Igualmente importante é a preparação do processo de escolha, especialmente nos casos de famílias mais alargadas. Sendo esta uma fase da vida da empresa com risco elevado de tensões com implicações negativas no futuro, importa investir na minimização desses riscos. Um processo adequado de escolha tem o potencial de culminar na tomada de decisão por um sucessor mais indicado, mas acima de tudo a experiência demonstra que é a melhor forma de reduzir a insatisfação. Um processo em que todos são ouvidos, todos podem participar, todos conhecem as regras, pode alcançar um resultado que não agrada a alguns dos membros da família, mas não deixa um sentimento tão forte de falta de oportunidade e de injustiça que tem efeitos muito mais corrosivos das relações.

Planear e preparar faz uma grande diferença no sucesso da transição, não só para a família, mas para a estabilidade da própria empresa, para a confiança dos colaboradores e parceiros comerciais.

GOVERNAÇÃO E CONFLITOS

A governação da empresa e os conflitos são duas matérias interligadas. A governação eficaz é o principal instrumento de prevenção de conflitos e o que mais ajuda a resolver conflitos quando eles efetivamente ocorrem.

Para além da sucessão, são muitas as matérias específicas das empresas familiares que são suscetíveis de gerar insatisfação e conflitualidade. Matérias aparentemente pouco relevantes, como o trabalho de familiares na empresa ou a participação nos órgãos sociais, podem ter impactos determinantes. A distribuição de rendimentos é muito mais complexa do que nas empresas não familiares, pois a dimensão familiar baralha a simples divisão entre o que são rendimentos de trabalho e rendimentos de capital: num caso típico os membros da família que trabalham na empresa sentem menos necessidade de distribuição de lucros do que aqueles que não quiseram ou não tiveram oportunidade de trabalhar na empresa, e quem trabalha na empresa vê sempre mais necessidade de retenção e reinvestimento de resultados. Qualquer decisão tomada no âmbito de um mau processo, como se referiu a propósito da sucessão, pode ser uma fonte de problemas de relacionamento, muitas vezes independentemente da importância estratégica da decisão.

Todas estas fontes de problemas podem

ser seriamente mitigadas com sistemas de governação eficaz. Quando há processos e regras em vigor, todos os colaboradores e membros da família sabem exatamente com o que devem contar e como podem intervir. O protocolo familiar, ou acordo de família, é um documento que usualmente estabelece as regras de relacionamento entre a família e a empresa, incluindo deveres de partilha e comunicação e processos para algumas das principais etapas, que estabilizam muito todas as relações no âmbito da empresa familiar.

QUANDO O CONFLITO ACONTECE

Os conflitos têm quase sempre efeitos muito destrutivos, destroem valor e destroem relações. As regras de governo, quando não evitam o seu surgimento, ajudam a gerir e minimizar os impactos.

As regras podem, por um lado, prever regimes especiais de conciliação dentro da própria família, e, por outro, impor o recurso a mediações ou arbitragem para assuntos determinados, que evitam uma guerra aberta descontrolada.

Uma das possibilidades de regulação que muitas vezes tem um efeito controlador no impacto de um conflito é a inclusão de regimes de saída de membros da família da empresa familiar. Muitas vezes é a simples sensação de prisão na empresa familiar que mina a estabilidade, outras vezes a origem da insatisfação é diferente, mas uma saída de um familiar pode ser a solução. Uma saída é sempre uma perda de unidade e de escala, mas é muito melhor que opções destruidoras e deve ser enquadrada e mais ou menos facilitada em função da criticidade da situação que se vive na empresa familiar. É uma matéria com muitas implicações e variantes, mas que faz sentido ponderar e regular.

CONCLUSÃO

As empresas familiares são, de facto, o motor da economia e merecem uma atenção particular às suas especificidades. Têm desafios muito próprios, mas são largamente ultrapassados pelas vantagens. O sucesso está em potenciar as suas vantagens competitivas resultantes de ser uma empresa familiar, e na mitigação dos seus riscos particulares. Estes nunca se resolvem totalmente, mas podem ser significativamente controlados por um bom sistema de governo consagrado num protocolo familiar ou instrumento equivalente. //

NOVO TRAIGO 80

DESEMPENHO ELÉTRICO TOYOTA



DESEMBRULHE TODAS
AS POTENCIALIDADES

O novo Traigo80 responde às operações mais exigentes, com potência 100% elétrica, força e robustez. A capacidade de carga entre 3.5 e 5 toneladas e as baterias de 80V ou 90V garantem o desempenho que precisa, com energia ao longo do dia. Ergonómico, confortável e fácil de carregar, permite trabalhar com mais controlo, menos esforço e máxima produtividade. Porque quando o potencial é Toyota, só precisa de ser desembrulhado, sem surpresas.

Saiba tudo em:



Toyota Caetano Portugal, S.A.

geral.empilhadores@toyotacaetano.pt

Vila Nova de Gaia - 227 867 007

Carregado - 263 857 244

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

GreenYellow

Apoia transição energética de Jerónimo Martins



O projeto, já operacional, reforça a descarbonização das operações, com energia renovável produzida localmente.

A **GreenYellow**, multinacional especializada em soluções de eficiência energética, produção solar e armazenamento, concluiu a implementação de 18 centrais solares fotovoltaicas em regime de autoconsumo para o Grupo Jerónimo Martins, num modelo de contrato de aquisição de energia (PPA) on-site com a duração de 15 anos.

As centrais foram instaladas em coberturas (rooftop) de lojas Pingo Doce e Recheio Cash & Carry, bem como numa unidade do Grupo Luís Vicente, produtor de frutas e legumes. Já se encontram operacionais e contribuem para reduzir a dependência de energia de origem fóssil e a exposição à volatilidade dos preços, ao mesmo tempo que reforçam a previsibilidade de custos e a competitividade operacional.

Ao produzir energia no local de consumo, o projeto apoia ainda a estratégia de descarbonização do Grupo Jerónimo Martins e responde a expectativas crescentes de uma cadeia de valor mais sustentável.

No total, foram instalados 8 MWp de capacidade, com uma produção estimada

de 11.6 GWh por ano. Este volume de energia renovável permite evitar mais de 1.230 toneladas de CO₂ anualmente e corresponde ao consumo de eletricidade de mais de 3.860 famílias.

OFERTA 'CHAVE NA MÃO'

O projeto abrange 18 localizações em diferentes regiões do país, incluindo Albufeira, Amadora, Aveiro, Corroios, Lagos, Leiria, Óbidos, Odivelas, Penafiel, Portimão, Póvoa de Varzim, Sines, Sintra, Freixofeira, Torres Vedras e Vilar do Pinheiro, reforçando a estratégia de sustentabilidade do Grupo Jerónimo Martins, mas também a sólida capacidade da GreenYellow de implementação em múltiplos ativos e localizações.

O modelo da GreenYellow assenta em investimento próprio e numa oferta 'chave na mão', que inclui engenharia, fornecimento, instalação e operação e manutenção durante toda a vigência do contrato com os clientes. Esta abordagem permite implementar projetos em escala e em múltiplos locais, adaptando a solução às

especificidades de cada unidade e acelerando o calendário de execução face a um desenvolvimento disperso ou exclusivamente interno.

Este projeto com o Grupo Jerónimo Martins é também um exemplo de como a GreenYellow pretende continuar a descarbonizar o setor comercial e industrial em Portugal, tornando a transição energética mais acessível, rápida e eficiente.

"No setor do retalho, a energia é um dos maiores custos operacionais e um fator determinante de competitividade. Ao produzir eletricidade renovável diretamente no local de consumo, damos aos nossos clientes previsibilidade de custos a longo prazo e maior independência face à rede – dois ativos estratégicos num contexto de elevada volatilidade. Este projeto com o Grupo Jerónimo Martins demonstra a capacidade única da GreenYellow de executar em escala, implementando dezenas de centrais em múltiplas localizações, com um único parceiro responsável de ponta a ponta," afirma Luís Almeida, General Manager Portugal da GreenYellow. //

Pegada de carbono

Ganha relevância nos projetos de engenharia e construção



Inês Rego
BUSINESS UNIT MANAGER
SUSTAINABILITY KIWA PORTUGAL



A **descarbonização** das infraestruturas começa cada vez mais antes do início da construção. A avaliação da Pegada de Carbono de Projeto está a permitir comparar alternativas técnicas e identificar oportunidades de redução de emissões ainda durante as fases de conceção e planeamento. As decisões tomadas durante o desenvolvimento de um projeto podem influenciar significativamente o seu desempenho ambiental ao longo do ciclo de vida. Neste contexto, a Pegada de Carbono de Projeto está a assumir uma importância crescente no setor da construção e engenharia, permitindo avaliar o impacto climático de diferentes soluções antes do início da fase de construção.

A análise das emissões associadas a materiais, processos construtivos, transportes, manutenção e cenários de fim de vida permite comparar alternativas técnicas e apoiar escolhas mais informadas numa fase em que ainda existe margem para in-

troduzir alterações com impacto relevante na redução de emissões.

Esta abordagem acompanha uma crescente integração de critérios de sustentabilidade na construção, impulsionada pelos objetivos de descarbonização, pelas expectativas dos investidores e entidades financiadoras e pela necessidade de desenvolver infraestruturas mais alinhadas com os desafios da transição climática.

"A avaliação das emissões durante as fases de conceção e planeamento permite identificar oportunidades de redução de carbono quando ainda existe margem para influenciar o desempenho ambiental do projeto.", afirma Inês Rego, Business Unit Manager – Sustainability da Kiwa Portugal. Através da Avaliação do Ciclo de Vida, é possível quantificar as emissões de gases com efeito de estufa associadas às diferentes fases de uma infraestrutura e identificar os principais contributos para o seu impacto climático. Esta informação constitui

uma base importante para a definição de medidas de redução de emissões e para o desenvolvimento de Planos de Descarbonização.

A Kiwa Portugal acompanha esta evolução do setor através de soluções especializadas de avaliação e gestão de emissões aplicadas a projetos de construção e engenharia.

A avaliação da Pegada de Carbono de Projeto afirma-se, assim, como uma ferramenta cada vez mais relevante para apoiar a conceção, desenvolvimento e gestão de infraestruturas mais sustentáveis.

A Kiwa Portugal integra o Grupo Kiwa, uma organização internacional independente especializada em ensaios, inspeção, certificação e serviços de sustentabilidade. Através de soluções especializadas de avaliação ambiental e descarbonização, apoia organizações na integração de critérios de sustentabilidade em projetos, produtos, processos e sistemas. //

ESG na indústria

Quando o "S" deixa de ser a letra esquecida



As exigências de sustentabilidade chegaram à cadeia de valor industrial com uma velocidade que muitos gestores não antecipavam. Cumprir os critérios ESG e reportá-los já não é opcional, e a componente social, historicamente a menos tangível da equação, encontrou nos benefícios extrassalariais uma resposta concreta, mensurável e auditável.

Durante anos, o debate ESG (Environmental, Social and Governance) nas empresas industriais centrou-se quase exclusivamente na componente ambiental. A dimensão social, o "S", ficou frequentemente em segundo plano, tratada como uma intenção nos relatórios de sustentabilidade, mas raramente operacionalizada com o mesmo rigor. Esse desequilíbrio está a corrigir-se, impulsionado por pressões que chegam simultaneamente da regulação europeia, dos mercados financeiros e das próprias cadeias de abastecimento.

A Diretiva CSRD estende obrigações de reporte de sustentabilidade a um universo crescente de organizações. Embora muitas PME não estejam ainda diretamente abrangidas, a pressão na cadeia de valor

será crescente: as grandes empresas obrigadas a reportar incluirão nos seus dados informação sobre fornecedores e parceiros. Para as empresas industriais portuguesas, que integram frequentemente as cadeias de fornecimento de grupos europeus, esta realidade traduz-se numa exigência prática e imediata, independentemente da sua dimensão.

Da intenção à ação: operacionalizar o "S"

A dimensão social do ESG abrange condições de trabalho, bem-estar, acesso à saúde, apoio familiar e desenvolvimento profissional. São áreas onde as intenções declaradas nos relatórios de sustentabilidade precisam de ser sustentadas por medidas concretas, cada vez mais escrutinadas por auditores, investidores e parceiros comerciais. Um programa de benefícios extrassalariais estruturado contribui diretamente para esses indicadores: cada benefício é uma alavanca não apenas de qualidade de vida, mas de impacto social, económico e ambiental, quantificável e integrável em relatórios de sustentabilidade com dados reais.

Uma decisão estratégica com retorno mensurável

Os benefícios extrassalariais da Edenred permitem às empresas responder a nove Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas, ajudando a:

- Reduzir a pobreza, as desigualdades e a melhorar as condições de trabalho;
- Aumentar o poder de compra, facilitando o acesso a uma alimentação adequada, educação de qualidade e a uma melhor saúde;
- Promover a inclusão económica e o desenvolvimento das economias locais;
- Estimular a utilização racional e eficiente dos fundos;
- Contribuir para uma economia circular;
- Fornecer às autoridades públicas soluções para melhorar a transparência, rastreabilidade e apoiar o combate à fraude e à economia informal.

Um parceiro com provas dadas

O que distingue a Edenred no contexto

ESG não é apenas a amplitude da sua oferta, é a antecipação. Muito antes de a CSRD impor novas obrigações, a empresa já publicava o seu Relatório Universal Integrado e submetia os seus resultados a avaliações externas rigorosas. Esta cultura de transparência, nascida da convicção e não da regulação, está reconhecida pela medalha de ouro EcoVadis e pela presença consistente no Dow Jones Sustainability Index Europe e World, um dos índices de referência ESG mais exigentes do mundo.

Esta postura operacionaliza-se através da abordagem Ideal, com três eixos (Pessoas, Planeta e Progresso) e com metas concretas para 2030. No terreno: soluções digitais que eliminam papel e plástico desnecessários, cartões produzidos com materiais reciclados, o Programa MERECE – que transforma cartões em fim de vida em mobiliário urbano – e o Programa FOOD, desenvolvido com o apoio da União Europeia e da Direção-Geral de Saúde para promover uma alimentação saudável e sustentável.

Sem custos fixos por utilizador, a Plataforma de Benefícios e Vantagens da Edenred adapta-se a estruturas descentralizadas e equipas em turnos, centralizando a gestão numa única ferramenta digital. A fiscalidade favorável dos benefícios extrassalariais, com isenções de IRS e Segurança Social, mitiga o impacto na estrutura de custos e permite gerar valor real sem penalizar a competitividade. Empresas com programas de bem-estar consolidados registam menor absentismo, maior estabilidade das equipas e maior capacidade de atrair talento qualificado: um argumento de peso num setor onde essa escassez é hoje um constrangimento real ao crescimento.

Para as empresas industriais que pretendem reforçar a sua posição ESG com medidas concretas e imediatamente implementáveis, os benefícios extrassalariais constituem uma das alavancas mais acessíveis e com maior visibilidade junto de colaboradores, parceiros e investidores.

O "S" do ESG tem, finalmente, ferramentas à sua altura. //



BELL

DUMPERS ARTICULADOS

4 e 6 RODAS

20-60 TON.



MOVITER

Geração Z: A nova bússola das empresas



Bruno Vilhena
BUSINESS DEVELOPMENT LEAD | CLAN

Há uma frase que se vai ouvindo nos corredores das fábricas, dos armazéns e dos escritórios portugueses: "Os jovens já não são como antes." É verdade. E, para quem trabalha em recursos humanos há vários anos, ainda bem que assim é. A Geração Z - nascida, grosso modo, entre 1997 e 2010 - está a entrar no mercado de trabalho com um conjunto de expectativas que desafia as empresas a repensar praticamente tudo: da forma como recrutam à forma como comunicam, avaliam e retêm o talento.

Portugal envelhece a um ritmo que preocupa qualquer gestor de pessoas. Há cada vez menos jovens a entrar no mercado de trabalho e cada vez mais empresas a disputá-los. Este contexto está a alterar o equilíbrio de poder: já não é apenas a empresa que escolhe o candidato, é também o candidato que escolhe a empresa. E escolhe com critérios diferentes dos da geração anterior. O salário, embora continue a importar, já não decide sozinho. Pesa cada vez mais a proposta de valor completa: liderança próxima, em vez de hierarquias rígidas e distantes; flexibilidade real, não apenas anunciada nos proces-

sos de recrutamento; e um propósito sentido no dia a dia, não apenas numa missão emoldurada e promovida durante os primeiros dias. As novas gerações procuram um equilíbrio entre vida pessoal e profissional que já não encaram como uma concessão, mas como algo inegociável.

ONDE A MUDANÇA CUSTA MAIS A CHEGAR

Os setores mais tradicionais – em particular a indústria transformadora – têm sentido esta pressão com particular intensidade. Estruturas rígidas, turnos fixos e percursos de carreira pouco diversificados dificultam a atração e a retenção de talen-

to jovem. Este desafio, aliado à elevada procura de mão de obra em áreas como a logística, a armazenagem e a indústria automóvel, obriga estas empresas a repensar, com urgência, a forma como recrutam, integram e retêm os colaboradores mais jovens. As empresas que continuam a recrutar como recrutavam há dez anos estão, na prática, a arriscar ficar sem candidatos.

Apesar deste cenário, há sinais positivos: muitas empresas portuguesas já estão a mudar de forma genuína, não apenas na aparência. E, curiosamente, uma das ferramentas mais eficazes para essa mudan-



ça tem sido algo que durante anos pareceu ir na direção contrária: a tecnologia.

TECNOLOGIA A FAVOR DA PROXIMIDADE

Durante muito tempo, associámos a digitalização das relações de trabalho a uma perda de proximidade: mais ecrãs, mais processos automáticos, menos pessoas

por perto. A experiência no terreno tem mostrado precisamente o contrário: quando é bem pensada, a tecnologia aproxima em vez de afastar.

A indústria e a logística não podem oferecer o trabalho remoto que outros setores proporcionam, mas já podem oferecer a mesma proximidade, transparência e rapidez de resposta que a Geração Z valoriza, através da tecnologia certa.

E se uma plataforma mostrar, em tempo real, quem está escalado para cada turno? E se uma aplicação permitir comunicar uma ausência com um clique, sem esperar por uma chamada? E se um sistema permitir dar feedback sobre o desempenho de forma contínua, em vez de reservar essa conversa para uma avaliação anual? E se, em vez de reagir às necessidades do momento, for possível ter talento identificado, qualificado e disponível antes mesmo de a oportunidade surgir? É isto que aproxima as pessoas e valoriza o que realmente importa numa relação de trabalho: confiança, transparência e resposta rápida.

É esta lógica que temos vindo a implementar através do Pulse, a plataforma de gestão de talento do Clan com informação em tempo real, concebida para apoiar clientes e operações. Não a construímos para tornar a relação com os colaboradores mais fria. Construímo-la precisamente para o oposto: para a tornar mais próxima e mais justa, mesmo à escala de milhares de pessoas, distribuídas por dezenas de operações. Um jovem colaborador que sabe exatamente quando trabalha, que recebe feedback sem esperar meses, que resolve um problema de agendamento sem uma dezena de chamadas, sente-se visto e acompanhado. Acredito que é este o tipo de relação que a Geração Z procura.

TRÊS COISAS EM COMUM

As empresas portuguesas que estão a

conseguir adaptar-se a esta realidade partilham, de forma quase sistemática, três características.

Escutam antes de decidir. Não assumem que já sabem o que os jovens querem. Perguntam-lhes diretamente, com regularidade, e ajustam processos em função das respostas.

Usam a tecnologia para dar autonomia, não para vigiar. A diferença entre uma aplicação que controla e uma que facilita é enorme, e os jovens colaboradores sentem-na quase de imediato. Ninguém quer ser gerido por um algoritmo, mas todos gostam de ter as respostas na palma da mão.

Tornam visível o percurso de carreira, mesmo em funções operacionais. Mostrar a um trabalhador de armazém, de linha de produção ou de logística que existe um caminho de crescimento – com formação, especialização e progressão – pode mudar por completo a forma como encara o seu trabalho no dia a dia.

MAIS SENTIDO, NÃO MENOS TRABALHO

Não se trata de mudar a cultura de uma empresa só para agradar a uma geração. Trata-se de reconhecer que a proximidade entre líderes e equipas, entre empresas e colaboradores, deixou de ser um extra simpático para se tornar um fator competitivo. Num país onde a população ativa diminui e onde a logística e a indústria vão continuar a precisar de soluções inovadoras com talento qualificado e motivado, quem conseguir esta proximidade sai a ganhar.

A Geração Z não está a pedir menos trabalho. Está a pedir mais sentido, mais transparência e mais rapidez de resposta. As empresas portuguesas que já perceberam isto deixaram de ver a tecnologia como uma barreira entre pessoas. Passaram a vê-la como aquilo que sempre deveria ter sido: uma forma de estar mais perto. //



Porto de Lisboa

Onde as cargas encontram o destino.

Com uma localização estratégica e soluções inovadoras, garantimos operações ágeis e sustentáveis. Escolha um porto que transforma desafios em oportunidades.

14

terminais dedicados à movimentação de carga.

1,2M

capacidade global de TEU.

+7M

capacidade de movimentação de grãos sólidos/ano

www.portodelisboa.pt



A indústria inteligente não se compra, constrói-se com inovação



Carlos Fonseca
DIRETOR DE SERVIÇOS DE QUALIFICAÇÃO DO IEPF

Pessoas, processos e tecnologia estão a redefinir a forma como a indústria cria valor – e a formação profissional tem um papel decisivo nessa transformação.

O DESAFIO NÃO É APENAS COMPRAR TECNOLOGIA. É TAMBÉM CRIAR CAPACIDADE PARA A UTILIZAR.

A indústria está a investir em robôs, inteligência artificial, automação, dados e sistemas cada vez mais sofisticados. Mas de que vale uma fábrica inteligente se não tivermos pessoas capazes de a tornar verdadeiramente inteligente?

Esta pode ser uma das maiores limitações à transformação industrial. A tecnologia tornou-se, em muitos casos, mais rápida do que a capacidade das organizações

para criar as competências necessárias à sua utilização. É precisamente aqui que a formação profissional deixa de ser apenas uma resposta às necessidades do mercado de trabalho para passar a ser uma infraestrutura estratégica da competitividade industrial.

Porque a inovação não acontece simplesmente porque colocamos tecnologia nova numa organização. Acontece quando conseguimos fazer melhor aquilo que já fazemos — ou fazer aquilo que antes não conseguíamos fazer.

PESSOAS, PROCESSOS E TECNOLOGIA: A EQUAÇÃO DA INOVAÇÃO

Há três dimensões no centro desta equação: pessoas, processos e ferramentas de trabalho.

As pessoas decidem, executam, resolvem problemas, interpretam situações e introduzem conhecimento e experiência. Os processos organizam o trabalho, estabelecem responsabilidades e critérios e transformam conhecimento individual em método. As ferramentas de trabalho — onde hoje incluímos inevitavelmente

a tecnologia — permitem fazer as coisas com maior rapidez, precisão e segurança. É na relação entre estas três dimensões que a inovação ganha escala. Entre pessoas e processos criamos formas estruturadas e replicáveis de trabalhar. Entre processos e ferramentas automatizamos tarefas e transformamos métodos em sistemas e tecnologias. Entre tecnologia e pessoas ampliamos capacidades, permitindo decidir melhor, antecipar problemas e explorar novas possibilidades. Tecnologia sem processo gera complexidade. Processo sem pessoas gera rigidez. Pessoas sem ferramentas adequadas ficam limitadas. É na combinação das três dimensões que a inovação industrial acontece.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL: APROXIMAR A APRENDIZAGEM DA INDÚSTRIA

O IEFP, I.P., tem vindo a modernizar a sua rede de centros de formação profissional, fortemente impulsionada pelo Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), tendo em consideração precisamente esta perspetiva.

Nos centros de gestão direta e participada do IEFP, estão concretizados 57,2 milhões de euros de investimento em equipamentos associados à produção de energia verde, eficiência energética, mobilidade elétrica, tecnologias digitais e Indústria 4.0. Este investimento alcança 157 serviços e polos de formação profissional e cerca de 37 mil postos de formação.

Estes números traduzem uma transformação que vai muito além da renovação de equipamentos. Representam uma rede de ambientes de aprendizagem preparada para acompanhar a evolução tecnológica da indústria, das competências emergentes e aproximar a formação profissional das condições, processos e tecnologias das empresas.

Os investimentos abrangem áreas como robótica, automação, CNC e maquinaria, manufatura aditiva, mecatrónica industrial, eletrónica, metrologia, produção e manutenção aeronáutica, agricultura de precisão, tecnologias digitais e cibersegurança, entre outras.

O objetivo não é simplesmente disponibilizar equipamentos sofisticados. É criar condições para que os profissionais aprendam a operar, programar, manter, integrar e otimizar essas tecnologias, transformando equipamentos e sistemas em verdadeira capacidade produtiva.

A mesma lógica está presente na realidade virtual e aumentada, que permitem

novos ambientes de aprendizagem, simulação e experimentação, e na transição energética, que exige pessoas capazes de compreender consumos, processos capazes de reduzir desperdícios e ferramentas que permitam medir, controlar e otimizar a utilização de energia e recursos.

A TECNOLOGIA MUDA AS MÁQUINAS.

A IA ESTÁ A MUDAR AS COMPETÊNCIAS.

A transformação tecnológica não está apenas a mudar máquinas e processos. Está também a mudar as competências de que a indústria necessita.

As competências atuais e do futuro serão cada vez mais híbridas: combinarão conhecimento técnico com competências digitais, capacidade de interpretar dados com resolução de problemas e domínio de processos com capacidade de trabalhar com tecnologias inteligentes.

Programação, análise de dados, cibersegurança, automação e interação com sistemas baseados em inteligência artificial passarão a fazer parte, de forma crescente, do quotidiano de muitas profissões industriais.

Ao mesmo tempo, competências humanas como pensamento crítico, criatividade, capacidade de adaptação, resolução de problemas e aprendizagem ao longo da vida ganharão ainda maior importância. Quanto mais as tecnologias forem capazes de executar tarefas rotineiras ou apoiar decisões, maior será o valor das competências que permitem interpretar, questionar, decidir e criar.

A inteligência artificial acelera esta transformação. Não significa apenas o aparecimento de novas profissões, significa também que muitas profissões existentes irão mudar. Algumas tarefas serão automatizadas, outras apoiadas por sistemas inteligentes e outras exigirão novas combinações de conhecimento técnico e competências digitais.

Preparar a indústria para o futuro não significa, por isso, apenas formar para as tecnologias que hoje conhecemos. Significa desenvolver a capacidade de aprender, adaptar e trabalhar com tecnologias que ainda estão a evoluir.

DA FORMAÇÃO PARA A INDÚSTRIA INTELIGENTE

Ao modernizar os seus ambientes de aprendizagem, o IEFP está também a aproximar pessoas, processos e ferramentas da realidade produtiva e tecnológica das empresas.

Esta aproximação torna-se ainda mais relevante perante uma transformação profunda que está a chegar ao chão de fábrica: a inteligência artificial industrial.

A IA começa a integrar-se com automação, robótica, sensores, sistemas CNC, controlo de qualidade, manutenção e análise de dados. Não como uma tecnologia isolada, mas como uma camada de inteligência aplicada aos processos industriais.

A manutenção está a evoluir da reação à avaria para a antecipação da falha. A produção pode passar de parâmetros definidos apenas pela experiência para decisões apoiadas por dados. O controlo de qualidade torna-se mais preditivo. A capacidade de identificar padrões, antecipar problemas e otimizar processos pode transformar profundamente a forma como as empresas produzem.

Por isso, a discussão sobre IA Industrial não pode ser reduzida à aquisição de software ou equipamento. A verdadeira questão é a capacidade de transformar tecnologia em desempenho. E essa capacidade depende das pessoas, da qualidade dos processos e da adequação das ferramentas.

A PRÓXIMA VANTAGEM COMPETITIVA SÃO AS COMPETÊNCIAS

Para os gestores industriais, esta é uma questão empresarial, não apenas formativa. A escassez de competências pode tornar-se tão crítica como a escassez de matérias-primas ou de componentes.

Uma empresa pode comprar uma máquina de última geração amanhã, mas não conseguirá necessariamente criar, no mesmo prazo, a experiência e as competências necessárias para retirar dela todo o seu potencial.

A próxima vantagem competitiva da indústria portuguesa poderá, por isso, não estar apenas na tecnologia que conseguir adquirir. Estará, seguramente, na velocidade com que conseguir alinhar pessoas, processos e ferramentas para transformar tecnologia em produtividade, inovação e valor.

É neste ponto que formação profissional, inovação e competitividade industrial deixam de ser temas separados. A indústria inteligente começa muito antes da linha de produção. Começa nas pessoas, estrutura-se nos processos, ganha capacidade através da tecnologia — e é da combinação das três que nasce a inovação. //

Cibersegurança:

Porque a tecnologia já não é o principal desafio



Rita Lima
IT MANAGER CENFIM



Quando se fala de cibersegurança, é comum associá-la a ataques informáticos, vulnerabilidades técnicas ou tecnologias de proteção. Embora importantes, estes temas podem esconder uma realidade menos visível: a crescente complexidade dos sistemas de informação e a dificuldade de acompanhar a sua evolução.

Ao longo dos anos, as empresas foram construindo sistemas para responder às necessidades de cada momento. Surgiram aplicações desenvolvidas à medida, bases de dados específicas, plataformas de colaboração e inúmeras soluções que permitiram aumentar a eficiência e suportar a atividade diária. Durante muito tempo, este modelo funcionou relativamente bem. A exposição à Internet era mais limitada, as fronteiras dos sistemas eram mais claras e o ritmo de mudança tecnológica substancialmente menor.

Hoje, o contexto é diferente. À medida que as empresas procuram ser mais ágeis, mais digitais e mais inovadoras, o sistema de informação deixa de ser apenas aquilo que a empresa construiu para passar a incluir tudo aquilo com que se relaciona. Neste cenário, o desafio já não é apenas proteger tecnologia, mas compreender um ecossistema cada vez mais complexo e continuar a responder a perguntas aparentemente simples: que ativos existem, quem é responsável por eles, que dependências possuem e como recuperar quando algo falha?

É precisamente nesta crescente complexidade que se torna evidente uma realidade muitas vezes esquecida: não existe risco

zero. Haverá sempre vulnerabilidades, erros humanos ou situações imprevistas. A diferença estará na capacidade de antecipar, responder e recuperar quando algo corre mal.

A inteligência artificial veio acelerar ainda mais esta transformação. Muitos utilizadores conseguem hoje criar soluções, automatizar tarefas, analisar dados ou produzir conteúdos sem depender diretamente das equipas técnicas. Trata-se de uma evolução extraordinária, mas também muito desafiante.

Paradoxalmente, quanto mais acessível se torna a tecnologia, mais importante se torna a capacidade de questionar, validar e interpretar criticamente a informação. A facilidade com que hoje se obtêm respostas, análises ou soluções cria frequentemente uma ilusão de conhecimento. Saber utilizar uma ferramenta não significa compreender os fundamentos do problema nem os riscos associados às decisões tomadas com base nos resultados obtidos.

A isto junta-se uma dimensão frequentemente esquecida: as pessoas. As tecnologias evoluem a uma velocidade impressionante, mas a capacidade humana para absorver conhecimento, alterar hábitos e desenvolver competências continua a obedecer a ritmos muito diferentes. Fala-se frequentemente da necessidade de formação, mas são necessárias novas formas de capacitação, capazes de desenvolver adaptação, aprendizagem contínua e pensamento crítico num contexto em que a tecnologia muda enquanto a forma-

ção decorre. Com a informação cada vez mais disponível, distinguir informação de conhecimento poderá tornar-se uma competência decisiva.

Num ambiente onde a agilidade e a inovação são cada vez mais valorizadas, as regras e os processos são frequentemente vistos como obstáculos ao progresso. Contudo, aquilo que parece flexibilidade no curto prazo pode rapidamente transformar-se em dependências desconhecidas, informação dispersa ou dificuldades de continuidade operacional. A governação assume assim maior relevância e é a única garantia de que a inovação pode crescer de forma sustentável.

A evolução tecnológica dificilmente irá abrandar. Os sistemas continuarão a tornar-se mais complexos, a inteligência artificial continuará a desafiar os modelos tradicionais de trabalho e as empresas continuarão a procurar equilibrar inovação, eficiência e controlo.

Neste contexto, o desafio está na capacidade de criar o tempo, o espaço e as condições necessárias para compreender os sistemas existentes, conhecer as suas dependências, desenvolver conhecimento e preparar as pessoas para um ambiente em permanente transformação. Tudo isto sem perder a capacidade de responder a um mercado cada vez mais exigente, competitivo e marcado pela rapidez da mudança.

Por tudo isto, a cibersegurança é hoje muito mais do que tecnologia. É também a capacidade das empresas compreenderem os seus sistemas, estruturarem conhecimento, clarificarem responsabilidades e prepararem as suas pessoas para antecipar o inesperado. No final, as perguntas essenciais continuam a ser as mesmas: o que aconteceu, quem é responsável, o que está em causa e como recuperar? A capacidade de responder a estas questões de forma rápida e fundamentada revela a maturidade digital de uma empresa. E isso é cibersegurança. //

O desafio já não é apenas criar e proteger inovação



Cristina Costa
IP FINANCE & MARKETING GESTÃO
CUNHA FERREIRA

Na indústria, fala-se muito de inovação, tecnologia, internacionalização e competitividade. Fala-se menos sobre uma questão que está a ganhar importância: quanto vale, afinal, aquilo que uma empresa cria e protege?

Patentes, marcas, desenhos ou modelos, software, segredos comerciais e conhecimento técnico podem representar uma parte significativa do valor económico de uma empresa. Mas antes de lhes atribuímos um valor financeiro, existe uma questão essencial: qual é a força jurídica do ativo?

1. Sem direito, não existe exclusividade económica

O valor de uma patente não resulta apenas da tecnologia que protege. Resulta também da capacidade jurídica de impedir terceiros de explorar essa invenção.

O mesmo acontece com uma marca. O seu valor não depende apenas da notoriedade ou da confiança do mercado, mas também da existência de um direito que permita ao titular defender essa identidade e impedir utilizações indevidas.

A primeira dimensão do valor da Propriedade Intelectual (PI) é, por isso, jurídica, ou seja, titularidade, exclusividade, duração, território, possibilidade de transmissão, licenciamento e defesa perante terceiros.

Só depois desta análise faz sentido perguntar quanto vale economicamente o ativo.

2. Proteger já não é suficiente

Para muitas empresas, o processo termina com o depósito de uma patente, ou registo de marca ou desenho. Na realidade, deveria começar aí uma segunda etapa, a gestão económica do direito de forma a gerar valor.

É necessário perceber que produtos dependem dessa PI, que mercados protege,

que receitas ajuda a gerar, as semelhanças ou diferenciação em relação à concorrência, que custos permite reduzir e que vantagem competitiva sustenta.

Atualmente é fundamental relacionar o direito com o negócio e a PI ser uma ferramenta de gestão.

3. O balanço não conta toda a história

Existe ainda outra realidade importante para a indústria, nem todo o valor económico dos ativos intangíveis surge refletido nas demonstrações financeiras.

As normas contabilísticas estabelecem condições rigorosas para o reconhecimento de um ativo intangível, nomeadamente a sua identificabilidade, o controlo pela empresa e a existência de benefícios económicos futuros.

Consequentemente, uma marca desenvolvida ao longo de décadas, determinado conhecimento técnico, relações comerciais ou alguns ativos criados internamente podem contribuir fortemente para o valor de uma empresa sem que esse valor seja diretamente visível no balanço.

Por isso, valor contabilístico e valor económico não são conceitos equivalentes, mas há formas de trazer essa lucidez às demonstrações financeiras.

4. Da proteção à monetização

Uma empresa industrial não tem de limitar a exploração da sua PI aos produtos que fabrica.

Os direitos podem ser licenciados, transmitidos, utilizados em acordos de cross-licensing, integrados em operações de joint venture, franchising, co-branding ou considerados numa operação de fusão ou aquisição.

Para algumas empresas portuguesas, o licenciamento pode ser particularmente interessante porque pode permitir explorar tecnologias em mercados onde não existe

capacidade de produção ou distribuição própria, transformando conhecimento em receitas.

A PI deixa, assim, de ser apenas um mecanismo defensivo e passa a ser um ativo negociável.

5. Pode a PI ajudar a financiar a indústria?

Esta é talvez uma das evoluções mais relevantes.

A OMPI tem vindo a desenvolver iniciativas especificamente dedicadas ao financiamento baseado em ativos de PI, reconhecendo que empresas inovadoras podem concentrar grande parte do seu valor em ativos que não são físicos.

Patentes, marcas, software e outros direitos geradores de receita podem ser considerados na análise de financiamento e, em determinadas estruturas, utilizados como garantia.

Mas para isso é necessário demonstrar a existência do direito, a titularidade, a sua importância económica, os fluxos de receita associados e uma avaliação credível.

6. O desafio para a indústria portuguesa

Portugal tem empresas industriais com tecnologia, marcas, capacidade de engenharia e conhecimento acumulado durante décadas.

O desafio já não é apenas criar e proteger inovação, é aprender a identificá-la, organizá-la, avaliar o seu risco jurídico, medir a sua contribuição económica e utilizá-la estrategicamente.

A pergunta que uma empresa deve fazer não é apenas "Que direitos de Propriedade Intelectual temos?", mas sobretudo "Que valor conseguimos criar, proteger, financiar e negociar através deles?"

Porque o valor da Propriedade Intelectual começa no Direito, mas só se realiza plenamente quando chega ao mercado e produz valor. //

Financiamento de Micro e PME's em Portugal

Programas e instrumentos de apoio

As pequenas e médias empresas (PME) constituem uma componente central da economia portuguesa, tanto pela sua contribuição para o emprego como pela sua presença no tecido empresarial nacional. Contudo, o acesso ao financiamento continua a ser uma questão relevante para

muitas empresas, sobretudo quando se trata de financiar investimento, inovação, digitalização, expansão ou necessidades de tesouraria. Fizemos uma ronda pelos programas do IAPMEI e do Plano Nacional de Microcrédito para com algumas pistas para reflexão. //

O financiamento das PME em Portugal assenta, por isso, numa combinação de fontes privadas — sobretudo crédito bancário e capitais próprios — e de instrumentos públicos destinados a reduzir as barreiras ao financiamento. Neste domínio, o IAPMEI — Agência para a Competitividade e Inovação desempenha um papel importante na divulgação e operacionalização de incentivos, enquanto o Programa Nacional de Microcrédito, integrado no apoio ao empreendedorismo do IEFP e desenvolvido em parceria com a CAsES, procura facilitar o acesso ao crédito de pequenos projetos empresariais e de pessoas com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho.

O PROBLEMA DO FINANCIAMENTO DAS PME

O financiamento empresarial pode assumir várias formas: capitais próprios dos empresários, empréstimos bancários, crédito de fornecedores, capital de risco, business angels, incentivos públicos e fundos europeus, entre outras. Para uma PME, a escolha da fonte de

financiamento depende essencialmente da finalidade do capital. Um investimento em equipamentos ou instalações apresenta necessidades diferentes de uma necessidade temporária de fundo de maneio. Do mesmo modo, uma empresa tecnológica em fase de crescimento pode necessitar de instrumentos de capitalização, enquanto um pequeno negócio em fase de arranque pode procurar um empréstimo de reduzido montante.

O financiamento público procura responder precisamente a algumas destas limitações. Em vez de substituir o mercado financeiro, os instrumentos públicos podem reduzir o risco para as instituições financeiras, diminuir o custo do financiamento ou apoiar diretamente determinados investimentos. Neste contexto, o IAPMEI disponibiliza informação sobre sistemas de incentivos, linhas de financiamento, fundos de investimento, seguros, business angels e outras soluções destinadas às PME. O organismo disponibiliza igualmente apoio às empresas através da sua rede de atendimento empresarial.

O PAPEL DO IAPMEI NO FINANCIAMENTO EMPRESARIAL

O IAPMEI assume uma função relevante no ecossistema português de apoio às empresas. Uma parte importante da sua intervenção passa pela gestão, acompanhamento ou divulgação de instrumentos destinados a aumentar a competitividade empresarial. Entre as áreas abrangidas encontram-se os incentivos ao investimento, inovação, investigação e desenvolvimento, competitividade empresarial e capitalização. O IAPMEI disponibiliza atualmente informação sobre os sistemas de incentivos do Portugal 2030 e sobre outras medidas nas quais atua como organismo intermédio.

No domínio da inovação, por exemplo, existem instrumentos destinados a apoiar projetos empresariais de I&D. Em 2026, encontra-se aberto o aviso MPr-2026-07 para projetos demonstradores individuais e em copromoção de I&D empresarial, dirigido a PME e Small Mid Cap, com candidaturas previstas até 29 de dezembro de 2026. Também o PRR inclui instrumentos



relacionados com a capitalização e inovação empresarial. O IAPMEI refere, nomeadamente, a existência de mecanismos destinados a melhorar a execução financeira dos projetos das Agendas Mobilizadoras e das Agendas Verdes para a Inovação Empresarial. Assim, é importante distinguir financiamento de incentivo. Um empréstimo implica normalmente reembolso, enquanto um incentivo a fundo perdido, quando aplicável, pode financiar uma parcela de uma despesa elegível sem assumir a natureza de dívida. Existem ainda soluções híbridas, garantias públicas e instrumentos fiscais. O próprio IAPMEI disponibiliza também informação sobre benefícios fiscais, incluindo o incentivo à capitalização das empresas, o RFAI e o SIFIDE, que podem contribuir para reduzir o custo fiscal associado ao investimento e à inovação.

GARANTIAS PÚBLICAS E REDUÇÃO DO RISCO DE FINANCIAMENTO

Uma das dificuldades enfrentadas pelas PME no acesso ao crédito é a exigência de garantias e a perceção de risco por parte das instituições financeiras. Os mecanismos de garantia pública procuram reduzir esse obstáculo.

Em determinadas linhas de financiamento, a garantia pública permite que o banco assuma uma parcela menor do risco. Isto pode facilitar o acesso de empresas que, embora economicamente viáveis, não disponham de garantias suficientes para obter financiamento em condições exclusivamente de mercado.

Este mecanismo tornou-se particularmente visível em situações de crise. Em 2026, por exemplo, foram criadas linhas BPF de apoio à reconstrução destinadas às empresas afetadas pelos fenómenos extremos ocorridos no início do ano. A Linha BPF Apoio à Reconstrução — Investimento previa financiamento até 100% dos danos, com garantia pública entre 70% e 80%, enquanto a linha destinada à tesouraria previa até 500 milhões de euros de financiamento agregado.

Embora estas linhas tenham uma finalidade extraordinária e territorialmente condicionada, ilustram um princípio mais geral da política de financiamento empresarial: a intervenção pública

pode reduzir o risco percebido pelos financiadores e melhorar as condições de acesso ao crédito.

PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO

O Programa Nacional de Microcrédito apresenta uma lógica diferente da dos grandes sistemas de incentivo ao investimento.

O programa está integrado no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAE-CPE) e é desenvolvido em parceria com a CASES — Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. O seu objetivo é facilitar o acesso a pequenos montantes de financiamento para projetos empresariais promovidos por pessoas com dificuldades especiais de acesso ao mercado de trabalho, bem como por determinadas microentidades e cooperativas.

A medida tem, portanto, uma dimensão simultaneamente económica e social. Não procura apenas financiar empresas já estabelecidas: procura também transformar uma ideia de negócio num projeto empresarial capaz de criar emprego.

A LINHA MICROINVEST

O principal instrumento financeiro associado ao Programa Nacional de Microcrédito é a linha MICROINVEST. De acordo com a informação atualmente disponibilizada pelo IEFP, o financiamento pode atingir 20.000 euros, destinando-se ao investimento inicial ou à expansão de pequenos negócios. O crédito beneficia de garantia e de bonificação de juros.

A ficha do programa publicada pelo IEFP estabelece, para a MICROINVEST, um prazo de cinco anos, com dois anos de carência de capital e bonificação





da taxa de juro nos primeiros anos. A documentação do IEPF refere ainda uma taxa baseada na Euribor a 30 dias acrescida de 0,25 pontos percentuais, sujeita aos limites previstos na medida, sendo o primeiro ano de juros integralmente bonificado e os anos seguintes parcialmente bonificados pelo IEPF. O mecanismo procura, assim, combinar três elementos:

- Crédito bancário, através de instituições financeiras aderentes;
- Garantia, que reduz o risco associado ao financiamento;
- Bonificação da taxa de juro, reduzindo o custo suportado pelo beneficiário.

QUEM PODE BENEFICIAR DO MICROCRÉDITO?

O Programa Nacional de Microcrédito dirige-se sobretudo a pessoas com especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e em risco de ex-

clusão social que apresentem uma ideia de negócio viável. Pode também abranger microentidades e cooperativas com até 10 trabalhadores que apresentem projetos economicamente viáveis e com criação líquida de emprego.

Existem condições específicas relativas aos promotores e ao projeto. Entre elas encontram-se a viabilidade económico-financeira do negócio, limites à criação de postos de trabalho e a obrigação de realizar o investimento e criar os empregos previstos no prazo estabelecido. A candidatura necessita ainda de validação prévia da CASES.

Esta componente de avaliação é economicamente importante. O microcrédito não deve ser entendido como uma transferência automática de dinheiro para qualquer ideia empresarial. O projeto tem de demonstrar capacidade para gerar atividade económica suficiente para suportar o financiamento e cumprir as obrigações associadas.

MICROCRÉDITO E INCLUSÃO FINANCEIRA

A principal especificidade económica do microcrédito está na sua função de inclusão financeira.

Uma pessoa pode ter uma ideia de negócio economicamente viável e, simultaneamente, ter dificuldades em obter financiamento bancário tradicional. Isto pode acontecer por falta de histórico empresarial, reduzida capacidade de oferecer garantias ou ausência de capital próprio suficiente.

O microcrédito procura diminuir essa barreira através de uma combinação de acompanhamento, validação do projeto, garantia e crédito bonificado.

Neste sentido, o Programa Nacional de Microcrédito não deve ser analisado apenas como um instrumento financeiro. É também uma política de empreendedorismo, criação de emprego e integração económica. O próprio IEPF associa o programa ao objetivo de fomentar o empreendedorismo e a criação de emprego entre pessoas com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho.

FINANCIAMENTO COMO INSTRUMENTO DE COMPETITIVIDADE

Para uma PME, obter financiamento não é um objetivo em si mesmo. O financiamento é economicamente útil

quando permite realizar investimentos que aumentem a produtividade, a capacidade de produção, a inovação ou a capacidade de competir nos mercados. Um investimento em digitalização, por exemplo, pode reduzir custos administrativos; um novo equipamento pode aumentar a produtividade; o investimento em investigação e desenvolvimento pode criar novos produtos; e a expansão para mercados externos pode aumentar as receitas de exportação.

É neste ponto que os instrumentos do IAPMEI e os programas de microcrédito apresentam finalidades diferentes. Os sistemas de incentivos e financiamento associados ao IAPMEI estão frequentemente relacionados com competitividade, inovação, investimento e crescimento empresarial, enquanto o Programa Nacional de Microcrédito tem uma orientação mais marcada para pequenos projetos, criação de emprego e inclusão económica.

LIMITAÇÕES E DESAFIOS

Apesar da diversidade de instrumentos, existem desafios no acesso ao financiamento público e privado.

O primeiro é a complexidade administrativa. Uma empresa que pretenda recorrer a incentivos precisa de conhecer os avisos aplicáveis, os critérios de elegibilidade, as despesas elegíveis, os prazos e as obrigações de execução.

O segundo é a necessidade de capacidade de planeamento financeiro.

Mesmo quando existe um incentivo, a empresa pode ter de suportar inicialmente determinadas despesas e posteriormente receber o apoio, o que torna a gestão da tesouraria particularmente importante.

O terceiro desafio é a adequação entre o instrumento e a necessidade da empresa. Uma PME com necessidade de fundo de maneo não deve necessariamente recorrer ao mesmo instrumento que uma empresa que pretende financiar um projeto de I&D de vários anos.

Finalmente, permanece a questão da capitalização. Uma empresa excessivamente dependente de dívida pode ficar mais vulnerável a aumentos de custos financeiros ou a períodos de redução das receitas. Por isso, a política de financiamento empresarial deve



considerar não apenas a obtenção do dinheiro, mas também a sustentabilidade da estrutura financeira.

CONCLUSÃO

O financiamento das PME em Portugal assenta atualmente num conjunto diversificado de instrumentos públicos e privados. O IAPMEI desempenha um papel central na disponibilização de informação, no enquadramento e na operacionalização de diferentes sistemas de incentivos e soluções de financiamento orientados para a competitividade, inovação e investimento empresarial.

Por sua vez, o Programa Nacional de Microcrédito apresenta uma finalidade mais específica: facilitar o acesso a pequenos montantes de crédito por pessoas e microentidades que enfrentam maiores dificuldades de acesso ao financiamento convencional. Através da linha MICROINVEST, são combinados crédito, garantia e bonificação de juros, procurando reduzir as barreiras financeiras à criação de pequenos negócios e de emprego.

Em termos económicos, estes instrumentos respondem a problemas diferentes, mas complementares. Enquanto os mecanismos associados ao IAPMEI procuram reforçar a produtividade, inovação, investimento e competitividade das empresas, o microcrédito procura sobretudo melhorar a inclusão financeira e o empreendedorismo de pequena escala. A eficácia destas políticas depende, em última análise, da capacidade de direcionar cada instrumento para projetos economicamente viáveis e de assegurar que o financiamento contribui para uma atividade empresarial sustentável. //

CASES E O PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO

O Programa Nacional de Microcrédito (PNM) tem apoiado, desde o início da sua implementação, projetos de criação e desenvolvimento de atividade em todo o território continental.

Passaram pela CASES cerca de 4 000 candidaturas ao Programa, tendo sido validados aproximadamente 3 000 projetos para acesso a financiamento. Estas validações permitiram apoiar a criação de cerca de 1 600 novos projetos e o crescimento de 1 500 negócios já existentes.

Dos projetos validados, 39,3% beneficiaram de apoio direto, envolvendo 251 técnicos de apoio local, enquadrados em 51 entidades sem fins lucrativos de âmbito local.

Os projetos aprovados e financiados pelas diferentes entidades bancárias protocoladas corresponderam a um montante global superior a 21 milhões de euros, permitindo a criação de aproximadamente 2 000 postos de trabalho.

Os resultados alcançados evidenciam o contributo do PNM para o empreendedorismo, a criação de emprego e o desenvolvimento local, através do apoio à criação e ao crescimento de atividades em diferentes territórios.

O Programa Nacional de Microcrédito (PNM) apoiou, desde o início da sua implementação, milhares de projetos e negócios em todo o território continental.

Resultados alcançados:

- Cerca de 4 000 candidaturas recebidas
- Aproximadamente 3 000 projetos validados
- Rede de apoio local criada pela CASES, com 251 técnicos integrados em 51 organizações sem fins lucrativos
- Mais de 21 milhões de euros de financiamento
- Aproximadamente 2 000 postos de trabalho criados

Estes resultados evidenciam o contributo do PNM para o empreendedorismo, criação de emprego e desenvolvimento local.

Fonte CASES

Um bom líder motiva

**E atualiza-se, porque dominar a transformação digital
é garantir o sucesso das empresas**

A formação Líder + Digital foi desenhada para capacitar os líderes. Estes serão os grandes responsáveis pela implementação da transformação digital das empresas.



**LÍDER
MAIS
DIGITAL**

AMOB | GARANTIA MÚTUA

**garantia
mutua**
CRESCA CONNOSCO

Tecnologia de topo que atravessa o mundo



Em 1960, em Vila Nova de Famalicão, António Martins de Oliveira Barros fundou uma empresa com o seu nome nas iniciais e uma ambição que o tempo haveria de confirmar. Seis décadas e três gerações de família depois, a AMOB é hoje o principal fabricante mundial de tecnologias de conformação de tubo e chapa, com máquinas instaladas em mais de 100 países, 80% do volume de negócios gerado em mercados internacionais e uma reputação que nenhuma campanha de marketing conseguiria comprar.

FAZER MELHOR DO QUE NINGUÉM

António Martins de Oliveira Barros criou um legado. O filho Manuel e os netos Inês e Manuel António continuaram o que o fundador começou, cada geração acrescentando uma camada de competência, de ambição e de visão ao que recebeu. Não é comum encontrar empresas familiares portuguesas que, na terceira geração, sejam líderes mundiais no seu setor, como a AMOB, e isso diz muito sobre a cultura que foi sendo transmitida ao longo do tempo. O segredo assenta no modelo de produção totalmente vertical, do projeto à entrega. Desde a conceção e o design

em CAD/CAM, passando pelo fabrico de componentes, a montagem, a integração de software e os testes finais, tudo acontece dentro das instalações em Louro, Famalicão. Não há dependência de fornecedores críticos, não há variáveis fora do controlo da empresa. O que sai da fábrica AMOB foi integralmente construído e validado pela AMOB. É esta garantia que um cliente no Japão, nos Estados Unidos ou na Alemanha compra e que o faz voltar.

UM PORTEFÓLIO AO SERVIÇO MUNDO

A AMOB é especialista em máquinas de curvar tubo, hidráulicas e totalmente

elétricas, conformadoras de extremos, máquinas de arquear, perfiladoras e software proprietário para programação e simulação. Uma plataforma tecnológica abrangente que serve setores tão diferentes como o aeroespacial, o naval e offshore, a indústria química, a construção, o mobiliário, a agricultura, os sistemas de calor e a fabricação de estruturas metálicas.

A série eMOB de curvadoras totalmente elétricas merece destaque especial, já que representa a aposta da AMOB na eficiência energética e na precisão de nova geração, respondendo à crescente exigência de clientes que operam

em ambientes regulados onde o consumo energético e a rastreabilidade do processo são fatores críticos.

UM ANO DE MUDANÇAS

O ano de 2026 está a ser especialmente intenso para o grupo. Em junho, a AMOB inaugurou a AMOB Western Europe, uma estrutura dedicada a reforçar a proximidade e o serviço de pós-venda nos mercados da Europa Ocidental, um passo que reconhece a proximidade com os clientes, como fator crítico de sucesso.

Em julho, a AMOB inaugura um Tech Center, em Bombaim, na Índia. Num país onde a industrialização avança a um ritmo impressionante e onde a procura por equipamentos de conformação de tubo e chapa cresce com ela, a AMOB decidiu marcar presença física com a instalação de um centro tecnológico. Uma aposta que sinaliza claramente onde o grupo vê o crescimento dos próximos anos.

A este ritmo de expansão juntou-se, em julho, o lançamento de uma nova linha de produção automática de prateleiras, atestando da capacidade da AMOB para desenvolver soluções customizadas e de alta automação para clientes que operam em mercados de grande volume e exigência logística. Três momentos estrategicamente importantes em menos de três meses numa empresa cujo ritmos de crescimento não abrandam.

INVESTIR NO MOMENTO CERTO

Gerir um grupo com este nível de atividade e ambição implica ter, permanentemente, vários projetos de investimento em curso, novos produtos, novos mercados, novos equipamentos, reforço de capacidade produtiva, qualificação de equipas. O desafio é garantir que cada projeto avança no momento certo, com os recursos adequados, sem pressionar a estrutura financeira da empresa.

Foi precisamente para responder a

este desafio que a AMOB recorreu à Garantia Mútua, através dum instrumento particularmente relevante como é o caso da Linha Fomento PT2030 Garantias, que permitiu à AMOB antecipar incentivos já aprovados no âmbito de projetos PT2030, transformando apoios futuros em capacidade de investimento imediata. Uma solução inteligente para uma empresa que não pode esperar para crescer.

O CAMINHO ATÉ À ÍNDIA

Fazer bem é a única forma de fazer e o lema que atravessa 65 anos de história da AMOB e que liga o fundador à terceira geração, e à primeira máquina ao Tech Center, em Bombaim. Não há atalhos na construção de uma reputação global. Não há fórmula mágica para conquistar clientes na indústria aeroespacial ou química. Há rigor, há investimento contínuo, há uma cultura de excelência que se transmite e se exige a cada nível da organização.

E há, também, a capacidade de encontrar os parceiros certos para cada fase do crescimento. Na produção, a integração vertical. Na tecnologia, o investimento permanente em I&D. No financiamento, a Garantia Mútua. Cada peça no lugar certo, ao serviço de uma ambição que, seis décadas depois da fundação, continua a não conhecer limites geográficos.

De Famalicão para o mundo, a história da AMOB ainda está em processo de construção.

SOBRE A LINHA LINHA FOMENTO PT2030 GARANTIAS TÉCNICAS

A Linha Fomento PT2030 Garantias Técnicas apoia empresas com projetos aprovados com incentivo pelas autoridades de gestão ou programas regionais do continente, no âmbito dos programas do Portugal 2030 (PT2030), permitindo antecipar até 40% do incentivo aprovado, sem custos para as Empresas. //



Nota

A presente informação tem natureza meramente informativa e publicitária. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida, bem como da restante documentação aplicável a cada linha/instrumento de financiamento. A contratação de qualquer financiamento/garantia está sujeita à verificação de elegibilidade, análise de risco, aprovação pelas entidades competentes e ao cumprimento das condições específicas definidas para cada operação.

ANÁLISE 2026

Impacto do Programa Linha de Apoio à Revitalização Empresarial nas PME Portuguesas

Ana Martins | ESPECIALISTA EM FINANCIAMENTO EMPRESARIAL E FUNDOS EUROPEUS



O impacto da Linha de Apoio à Revitalização Empresarial nas PME em 2026 é um tema central para qualquer empresário que procure garantir financiamento numa fase de incerteza económica e desafios estruturais. Este programa, criado para mitigar os efeitos da crise pandémica e apoiar a sustentabilidade financeira das pequenas e médias empresas, tem mostrado resultados significativos em termos de volume de candidaturas e montantes financiados. Importa analisar com rigor os dados disponíveis, os setores que mais beneficiam e o feedback direto das PME para que quem pondera submeter candidatura o faça com total conhecimento das oportunidades e limitações práticas.

Na conjuntura atual, marcada por uma retoma económica irregular e um contexto financeiro global que pressiona o crédito, a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial assume um papel estratégico. Este instrumento, gerido pelo Banco Português de Fomento (BPF), oferece condições de crédito facilitado, com garantias e apoios que podem ser decisivos para a continuidade e crescimento das PME. O impacto linha apoio revitalização empresarial

PME 2026 é assim um indicador que reflete não só o sucesso do programa como a saúde do tecido empresarial nacional.

Este artigo propõe uma análise profunda e fundamentada, que vai desde o enquadramento histórico e regulatório até à avaliação prática do impacto e recomendações para empresários. Para uma visão completa, serão exploradas as linhas de crédito do Banco Português de Fomento, os mecanismos de

garantia de crédito PME e o contexto do financiamento PME em Portugal, com um olhar crítico e estratégico.

CONTEXTO E ENQUADRAMENTO

A Linha de Apoio à Revitalização Empresarial tem origem no esforço concertado do Governo e instituições financeiras para responder à crise económica induzida pela pandemia COVID-19. Desde 2020, este programa tem sofrido adaptações, refletindo

a evolução das necessidades empresariais e das condições macroeconómicas. Em 2026, mantém-se como um dos principais instrumentos para apoio financeiro a PME que enfrentam constrangimentos de tesouraria e carecem de reforço de capital de exploração. O programa é financiado em larga medida pelo Banco Português de Fomento, que atua como entidade central no desenho e operacionalização das linhas de crédito com garantia do Estado. A dotação orçamental é da ordem das centenas de milhões de euros, refletindo a prioridade dada à revitalização das PME, que representam mais de 99% do tecido empresarial português e geram uma fatia substancial do emprego nacional.

Dados preliminares da execução indicam uma taxa de aprovação próxima dos 70%, um valor que demonstra boa adequação do programa às necessidades das PME, mas que também evidencia critérios rigorosos de elegibilidade e análise de risco. Os montantes financiados situam-se tipicamente entre 50 mil e 2 milhões de euros, adaptando-se a diferentes escalas de investimento e necessidades estratégicas.

Importa ainda notar o enquadramento europeu, sobretudo no âmbito do Portugal 2030 e do PRR, que orientam a política de financiamento empresarial para a inovação, sustentabilidade e digitalização. A Linha de Apoio à Revitalização Empresarial complementa outras iniciativas, criando um ecossistema de apoios que, na prática, amplia o acesso ao crédito e aumenta a resiliência das PME.

Comparativamente a ciclos anteriores, a atual linha incorpora mais flexibilidade nos prazos de reembolso e condições de carência, refletindo um

aprendizado das limitações dos programas passados e uma adaptação às exigências do mercado.

O QUE MUDOU E PORQUÊ

Em 2026, a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial sofreu alterações significativas, sobretudo no que toca à simplificação do processo de candidatura e ao alargamento dos setores elegíveis. Estas mudanças resultam de uma avaliação crítica feita pelo Banco Português de Fomento e pelos parceiros institucionais, que identificaram burocracias e barreiras que limitavam o acesso de algumas PME aos apoios.

Por exemplo, foram revistas as regras relativas à documentação exigida, tornando-as mais proporcionais à dimensão da empresa e ao montante solicitado. Esta simplificação, embora positiva, traz consigo o risco de maior exposição ao crédito de empresas com perfis de risco mais elevados, o que obriga a um acompanhamento rigoroso pós-aprovação.

Além disso, foram introduzidas alterações no critério de avaliação financeira das candidaturas, privilegiando agora indicadores de sustentabilidade a médio prazo e não apenas a situação financeira imediata. Isto significa que a linha passa a ter um enfoque maior na capacidade das PME de se adaptarem e crescerem, e não apenas em responder a necessidades pontuais de tesouraria.

Politicamente, estas mudanças refletem uma aposta do Governo em manter o apoio público focado em estimular a recuperação económica sustentável, evitando o “efeito bola de neve” do endividamento excessivo sem contrapartidas de investimento produtivo. A estratégia subjacente é clara: financiar PME que demonstrem

potencial de revitalização e crescimento, alinhadas com as prioridades do Portugal 2030 e da transição digital e verde.

Importa ainda destacar que, em 2026, a Linha passou a estar mais integrada com outras linhas de crédito do Banco Português de Fomento, como a Linha PT2030 Garantias, criando sinergias e oferecendo opções mais flexíveis para o financiamento PME Portugal.

IMPACTO REAL NAS PME PORTUGUESAS

Na prática, o impacto linha apoio revitalização empresarial PME 2026 tem sido visível principalmente em setores que sofreram constrangimentos severos durante a pandemia, como turismo, comércio e cultura, mas também em setores industriais e de serviços que enfrentam desafios de adaptação tecnológica e reorganização produtiva.

Importa notar que as PME beneficiárias são maioritariamente micro e pequenas empresas, com faturações que permitem alavancar financiamentos até algumas centenas de milhares de euros. As médias empresas, embora representem uma fatia menor do universo de candidaturas, têm apresentado projetos de maior dimensão e impacto estratégico.

Em termos regionais, observa-se um predomínio claro das candidaturas vindas do Norte e Centro do país, zonas onde o tecido empresarial é mais denso e diversificado. Regiões do interior continuam a ter menor expressão, o que revela uma oportunidade ainda por explorar para aumentar o impacto territorial do programa.

O feedback recolhido junto das PME aponta para uma valorização clara dos apoios revitalização PME, sobretudo pela flexibilidade nas garantias de



Porto de Setúbal

Um lugar único, onde
a Sustentabilidade
impulsiona a Inovação.

portodesetubal.pt



crédito PME e pela facilidade de acesso às linhas crédito Banco Português Fomento. Contudo, algumas empresas referem ainda dificuldades no prazo de resposta e exigência documental, apesar das melhorias recentes. Na prática, isto significa que a Linha tem sido um instrumento eficaz para mitigar o bloqueio do financiamento bancário tradicional, sobretudo para aquelas PME que não dispõem de garantias próprias para assegurar crédito. A garantia crédito PME concedida pelo Estado tem sido decisiva para desbloquear linhas de financiamento que, de outro modo, seriam inacessíveis.

Oportunidades concretas para empresários

Para quem está a planear um investimento, a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial oferece uma janela de oportunidade para captar financiamento com condições competitivas, incluindo prazos de carência e taxas de juro inferiores ao mercado. Importa referir que a candidatura deve ser acompanhada de um plano financeiro sólido e uma estratégia clara de revitalização, pois os critérios de aprovação privilegiam empresas com capacidade comprovada de recuperação e crescimento. Além disso, empresários devem considerar programas complementares, como incentivos para digitalização e inovação, disponíveis no âmbito do Portugal 2030 e do SI Qualificação PT2030. A conjugação destes apoios pode potenciar o impacto do investimento e reduzir riscos.

A estratégia recomendada passa por preparar a candidatura antecipadamente, assegurando a documentação financeira atualizada e um diagnóstico empresarial realista. Os timings ideais coincidem com os ciclos de abertura dos avisos do Banco Português de Fomento, que tendem a ser semestrais, pelo que o planeamento deve ser rigoroso para evitar atrasos que possam comprometer a execução dos projetos.

Desafios, riscos e pontos de atenção

Apesar das vantagens evidentes, a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial não está isenta de limita-

ções. A burocracia, embora reduzida face a edições anteriores, ainda é um obstáculo para muitas PME, sobretudo as microempresas com menor capacidade administrativa. A exigência de garantias pessoais em alguns casos representa um risco significativo para os empresários.

Outro ponto crítico é o prazo de resposta, que pode ser afetado por picos de candidaturas e limitações dos recursos do Banco Português de Fomento. Esta demora pode comprometer a execução rápida de projetos, o que é particularmente sensível para empresas em situação financeira fragilizada.

Importa ainda alertar para o risco de endividamento excessivo. A facilidade de acesso ao crédito, apoiada por garantia pública, pode levar a decisões de financiamento menos criteriosas, colocando em causa a sustentabilidade financeira futura da empresa. A avaliação interna e o aconselhamento especializado são cruciais para minimizar este risco.

Perspetiva: o que esperar nos próximos meses

Nos próximos meses, espera-se que a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial mantenha a sua relevância, com previsível aumento do volume de candidaturas face à conjuntura económica ainda incerta. O Banco Português de Fomento deverá lançar novos avisos com ajustes finos aos critérios, reforçando a integração com outras linhas, como a Linha PT2030 Garantias, para ampliar o leque de soluções de financiamento PME.

Uma tendência clara é a crescente digitalização dos processos de candidatura e acompanhamento, que deverá reduzir ainda mais a burocracia e acelerar as decisões. Paralelamente, o alinhamento com os objetivos do Portugal 2030 vai intensificar o foco em projetos que promovam a transição digital e ambiental. Recomenda-se aos empresários uma monitorização ativa dos lançamentos de avisos e uma preparação antecipada das candidaturas, incluindo o recurso a consultores especializados para maximizar hipóteses de sucesso e adequar o plano de financiamento

às condições específicas do programa.

Para um aprofundamento prático sobre como candidatar-se, consulte a FAQ 2026: Como candidatar-se à Linha de Apoio à Revitalização Empresarial em Portugal?

CONCLUSÃO

O impacto da Linha de Apoio à Revitalização Empresarial nas PME portuguesas em 2026 é inequívoco, constituindo um pilar fundamental do financiamento PME Portugal. Para sintetizar, destacamos cinco takeaways essenciais:

- Alto volume e diversidade de candidaturas: o programa tem sido acessível a uma ampla gama de PME, sobretudo micro e pequenas, em setores estratégicos como turismo, comércio e indústria.
 - Condições financeiras competitivas: prazos e garantias facilitados pelo Banco Português de Fomento reduzem o custo e o risco do crédito para as empresas.
 - Simplificação regulatória em curso: melhorias nos processos aumentam a acessibilidade, embora a burocracia ainda represente um desafio para as microempresas.
 - Necessidade de avaliação estratégica: empresários devem preparar candidaturas sólidas, com foco na sustentabilidade financeira para evitar riscos de sobre-endividamento.
 - Integração com outros apoios: a conjugação com programas de inovação, digitalização e garantias amplia o impacto e cria oportunidades para revitalização profunda dos negócios.
- Em suma, o impacto linha apoio revitalização empresarial PME 2026 confirma que este é um programa fundamental para a recuperação e sustentabilidade das PME em Portugal. Para empresários com projetos sólidos e visão estratégica, a linha representa uma oportunidade real e concreta de financiamento. Para mais detalhes sobre o funcionamento e candidaturas, sugerimos a leitura do nosso artigo de referência Conceito 2026: O Que é a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial e Como Beneficia PME?, que complementa esta análise com informação prática e atualizada. //

Fonte: PME Incentivos

SEGUROS



Mútua dos Pescadores, cooperativa de utentes de seguros portuguesa, desde 1942 a proteger as atividades marítimas, garante, com profissionalismo e humanismo, a segurança das tripulações, passageiros e embarcações.

**Porque “há mar e mar, há ir e voltar”,
segure-se antes de embarcar.**

www.mutuapescadores.pt

Sede: Avenida Santos Dumont, Edifício Mútua, 57 - 6º 1050-207 Lisboa
T + 351 21 393 63 00 | email: garantias@mutuapescadores.pt
Registada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa, sob o n.º 16 616
NIPC 500 726 477 – Capital variável, mínimo 6 Milhões de Euros

Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Descarbonizar é competir: O novo imperativo da indústria portuguesa

Manuel Queiroz Ribeiro | DIRETOR DE INVESTIMENTO INTERNACIONAL E SUSTENTABILIDADE

Natália Alencar | COORDENADORA DO NÚCLEO DE SUSTENTABILIDADE DO BANCO PORTUGUÊS DE FOMENTO

A indústria portuguesa está perante uma transformação que já não pode ser adiada. A descarbonização deixou de ser um tema reservado aos relatórios de sustentabilidade ou às metas internacionais do Acordo de Paris. É, hoje, uma questão de competitividade, de acesso a mercados e de capacidade para atrair investimento.

Durante décadas, a vantagem competitiva das empresas industriais mediu-se sobretudo pelo custo da mão de obra, da energia e das matérias-primas. Esse quadro mudou. O preço da energia, o custo do carbono, a segurança do aprovisionamento e a exigência crescente dos clientes e financiadores passaram a pesar tanto como a produtividade, a inovação ou a qualidade.

Não descarbonizar já não é uma opção neutra. É um risco financeiro e material. A União Europeia colocou esta realidade no centro da sua estratégia económica. No âmbito do Pacto Ecológico Europeu foi concebido o Pacto da Indústria Limpa, que será transposto para o regime português através da Estratégia Industrial Verde. Este Pacto visa precisamente endereçar a dupla ambição da descarbonização e competitividade da indústria europeia, assente em pilares como a aceleração de

investimentos em energias limpas e acessíveis e economia circular.

A Lei Europeia do Clima fixa a meta de neutralidade carbónica até 2050. O pacote Objetivo 55 reforça as metas para 2030. O Mecanismo de Ajustamento Carbónico Fronteiriço introduz uma nova variável na concorrência global: as emissões associadas aos produtos importados também terão um preço.

Para as Empresas Portuguesas, isto significa que a transição verde não deve ser vista como um custo inevitável, mas como uma oportunidade para reforçar a posição competitiva. Produzir com menor intensidade carbónica será, cada vez mais, uma condição para vender, exportar, inovar e crescer.

DA AMBIÇÃO À TRANSFORMAÇÃO CONCRETA

A boa notícia é que a indústria portuguesa não parte do zero. Nos últimos anos,

foram desenvolvidos roteiros de descarbonização para setores tão diversos como a cerâmica, o vidro, o cimento, a construção, a metalomecânica, o papel ou a pedra natural.

Estes roteiros são mais do que documentos técnicos. São verdadeiros mapas de decisão: identificam as principais fontes de emissões, apontam tecnologias disponíveis, estimam custos e ajudam as empresas a definir trajetórias realistas até 2030, 2040 e 2050.

O caso da construção é particularmente revelador. Em 2023, o setor representava mais de 107 mil empresas, cerca de 430 mil trabalhadores, 7,8% do VAB nacional e um volume de negócios de 35,5 mil milhões de euros. Mas os seus desafios de descarbonização estendem-se muito além da operação direta das empresas: cerca de 97% das emissões estão associadas ao carbono incorporado nos materiais e no

seu transporte, com especial peso do aço e dos produtos de cimento.

A resposta exige uma abordagem integrada: eficiência de recursos e processos, energia limpa, logística mais sustentável, ecodesign, digitalização e inovação. O Roteiro C2Ø, dedicado à construção, aponta mesmo para uma redução potencial de 93% das emissões até 2050, face a um cenário business as usual.

Também na cerâmica, setor altamente intensivo em energia, a transformação é urgente. Em alguns subsectores, a fase de cozedura concentra entre 70% e 85% do consumo energético, enquanto o gás natural representa cerca de 80% do cabaz de energia. A competitividade futura dependerá da combinação de várias soluções: eletrificação, biometano, hidrogénio verde, recuperação de calor, circularidade e inovação nas matérias-primas.

Não existe uma solução única para todos. Cada setor, e cada empresa, terá a sua própria trajetória. Mas há uma certeza comum: a transição será mais sólida quando for planeada com dados, metas, prioridades e capacidade de investimento.

O DESAFIO É TECNOLÓGICO (E FINANCEIRO!)

A descarbonização industrial exige decisões de longo prazo. Eletrificar fornos, renovar maquinaria, instalar capacidade de autoconsumo, substituir combustíveis fósseis, integrar novas fontes de energia ou digitalizar processos representa investimento, risco e tempo.

É aqui que o financiamento de transição assume um papel decisivo.

Nem todas as atividades industriais podem tornar-se “verdes” de um dia para o outro. Muitas estão em setores intensivos em energia ou emissões, mas têm condições para reduzir progressivamente a sua pegada ambiental através de planos de transição credíveis. Financiar essa evolução é essencial para que nenhuma empresa fique para trás - e para que a transição não comprometa a capacidade produtiva do país.

No Banco Português de Fomento temos esta missão no centro da nossa atuação. A Estratégia de Sustentabilidade 2025-2027 do Banco estabelece a meta de viabilizar 3 mil milhões de euros em financiamento sustentável até 2027, reforçando o papel da banca promocional como catalisador de investimento privado e público na transição energética e industrial.

O objetivo é claro: apoiar empresas que querem investir, inovar e crescer, parti-

lhando risco com o sistema financeiro e criando condições para projetos que, de outra forma, poderiam não avançar.

INSTRUMENTOS PARA TRANSFORMAR INVESTIMENTO EM COMPETITIVIDADE

O BPF disponibiliza um conjunto diversificado de soluções, adequado às diferentes necessidades e escalas de investimento da indústria portuguesa.

As garantias, dirigidas sobretudo a PME, permitem viabilizar investimentos até 8,25 milhões de euros através da Sociedade de Garantia Mútua e dos Bancos Comerciais aderentes. Estão disponíveis mais de 1.300 milhões de euros em linhas temáticas ESG.

A Linha BPF InvestEU PME e Small Mid Caps inclui, por exemplo, uma janela de 500 milhões de euros dedicada ao investimento sustentável. Através deste instrumento, as empresas podem financiar projetos de eletrificação de processos, produção de energia renovável, autoconsumo, eficiência energética ou adoção de combustíveis limpos. A garantia pode atingir 75% do financiamento, com prazos até 180 meses e períodos de carência de capital até 36 meses.

No que se refere aos custos energéticos, um dos maiores desafios da indústria, em 2026 o BPF lançou a Linha Portugal Resiliência Energética, com €600M disponíveis para apoiar a liquidez das empresas com maior exposição ao aumento dos custos energéticos.

Para endereçar múltiplos desafios, foi concebida a Linha Impulsar Portugal, que consolida numa única solução financeira quatro eixos estratégicos que respondem às principais necessidades de financiamento das empresas: apoio de curto prazo com instrumentos renováveis de tesouraria; fomento ao investimento estratégico; estímulo ao arranque de novos negócios; e emissão de garantias técnicas - reforçando a capacidade das empresas de acesso a contratos e projetos.

As condições destes instrumentos são determinantes para assegurar a competitividade da descarbonização da indústria. Permitem alinhar o prazo do financiamento com o prazo de retorno do investimento, algo particularmente relevante em projetos industriais de maior intensidade de capital.

O capital é outra alavanca decisiva. Através de fundos geridos por sociedades de capital de risco, o BPF apoia startups, PME e mid caps na sua capitalização e cresci-

mento. Em várias operações já realizadas foram incluídas componentes sustainability-linked, associadas a metas mensuráveis de redução de emissões ou promoção da economia circular. Quando as metas são cumpridas, as empresas beneficiam de melhores condições financeiras.

Para projetos estratégicos de maior dimensão, geralmente acima de 20 milhões de euros, o BPF participa ainda em operações de project finance e corporate finance, em parceria com a banca comercial. Este modelo permite mobilizar capital para investimentos transformadores e responder a falhas de mercado que podem limitar a ambição industrial.

UMA OPORTUNIDADE QUE NÃO PODE ESPERAR

A transição para uma indústria mais sustentável não será simples. Exige visão, capacidade de execução, tecnologia, capital e colaboração entre empresas, associações setoriais, sistema financeiro e Estado.

Mas representa também uma oportunidade rara para modernizar processos, reduzir custos operacionais, aumentar a resiliência energética, criar produtos de maior valor acrescentado e reforçar a posição de Portugal nas cadeias de valor europeias.

A instalação de painéis fotovoltaicos para autoconsumo é um exemplo evidente. Reduz emissões, mas reduz também a fatura energética. A recuperação de calor em processos industriais diminui desperdícios e reforça a eficiência. A digitalização permite medir, gerir e corrigir consumos em tempo real. São investimentos ambientais, mas são igualmente decisões de gestão mais inteligentes.

A indústria que liderar esta transformação estará mais preparada para competir num mercado onde o carbono terá um custo crescente e a sustentabilidade será uma exigência de negócio.

A questão já não é se a indústria portuguesa vai descarbonizar. A questão é a velocidade, a escala e a ambição com que o fará.

O Banco Português de Fomento quer estar ao lado das Empresas nesse caminho: para transformar desafios ambientais em oportunidades económicas, investimento em produtividade e transição em competitividade duradoura.

Tem um projeto de descarbonização industrial e quer saber de que forma o BPF o pode apoiar? Contacte sustentabilidade@bpfomento.pt //

Potência e precisão

Redefinem o desempenho com os novos Toyota Traigo80

A **Toyota Caetano Portugal** volta a elevar a eficiência na logística com o lançamento da nova geração Toyota Traigo80 — empilhadores elétricos concebidos para aplicações pesadas, onde potência, eficiência e controlo são fatores críticos. Desenvolvidos para ambientes exigentes, tanto interiores como exteriores, estes modelos combinam desempenho robusto com operação silenciosa e zero emissões, respondendo às crescentes exigências de sustentabilidade e produtividade.

GAMA MAIS VERSÁTIL PARA OPERAÇÕES INTENSIVAS

A nova série Traigo80 está disponível em cinco versões com bateria de 80V, cobrindo capacidades de 3,5 a 5,0 toneladas. Com chassis compactos e robustos, estes equipamentos foram projetados para tarefas exigentes, garantindo estabilidade e segurança mesmo em operações de elevada intensidade. Os modelos incluem centros de carga de 500 mm e 600 mm, fundamentais para uma movimentação eficiente e segura.

Ideais para setores como a produção industrial e logística de alta rotação, destacam-se pela capacidade de manusear múltiplas paletes e operar continuamente com elevada fiabilidade. A possibilidade de escolher entre baterias de íões de lítio, chumbo-ácido ou célula de combustível permite adaptar o equipamento a diferentes necessidades operacionais, desde utilizações ocasionais a aplicações intensivas em frotas.

DESEMPENHO OTIMIZADO E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Equipado com bateria de 80V, o Traigo80 oferece um equilíbrio entre consumo energético reduzido e elevado desempenho. Para operações mais exigentes, a versão de Alto Desempenho com bateria de 90V introduz melhorias significativas, incluindo motor com proteção IP54 contra poeiras e água, maior binário, velocidade de deslocação até 20 km/h e aumento da velocidade de elevação até 30%.



Este upgrade traduz-se numa maior eficiência em rampas e ambientes exteriores, bem como numa poupança de energia até 12% face a gerações anteriores, garantindo maior autonomia e produtividade ao longo do dia.

ERGONOMIA E CONTROLO AO SERVIÇO DO OPERADOR

A pensar no conforto e na segurança, a nova gama incorpora melhorias significativas ao nível da ergonomia. O compartimento do operador totalmente flutuante reduz o ruído e as vibrações, enquanto o maior espaço para as pernas e a excelente visibilidade contribuem para uma operação mais segura e eficiente.

Entre as opções disponíveis, destacam-se o ecrã touch a cores com interface intuitivo, novo apoio de braço com diferentes configurações de controlo e tejadilho de vidro opcional, proporcionando uma experiência de condução mais confortável e produtiva.

SEGURANÇA INTELIGENTE E TECNOLOGIA AVANÇADA

A segurança continua a ser um pilar central, com a integração do sistema SAS (System of Active Stability) da Toyota e funcionalidades adicionais como sensor de porta, sistema de assistência anticolisão SEnS+, deteção de obstáculos, câmara traseira e soluções de iluminação inteligente, incluindo luz lateral vermelha opcional.

Estas tecnologias permitem reduzir riscos operacionais e aumentar a confiança do operador, assegurando um desempenho consistente em qualquer contexto.

O Traigo80 surge, assim, como uma solução preparada para responder aos desafios atuais e futuros das operações logísticas, combinando potência, precisão e sustentabilidade num único equipamento. //



Primeiras declarações CE de acordo com os requisitos de cibersegurança

SEW-EURODRIVE confirma conformidade com o novo Regulamento de Máquinas da UE



Hans Krattenmacher assina declarações de conformidade



A partir de 20 de janeiro de 2027, o novo Regulamento Europeu de Máquinas (UE 2023/1230) passará a ser obrigatório para fabricantes, distribuidores e importadores em todos os Estados-Membros da UE. A SEW-EURODRIVE, especialista global em tecnologia de acionamentos e automação, assinou agora as suas primeiras declarações de conformidade de acordo com os novos requisitos de cibersegurança.

Com uma seleção de produtos da tecnologia de acionamento pertencentes ao sistema modular de automação MOVI-C, a empresa emite um sinal claro de segurança de investimento e planeamento para os seus clientes. Outros produtos seguir-se-ão futuramente.

Para Hans Krattenmacher, Managing Di-

rector Corporate Innovation Mechatronics da SEW-EURODRIVE, que assinou as primeiras declarações de conformidade da UE ao abrigo dos novos requisitos de cibersegurança, este passo representa um marco importante: "Com esta iniciativa, a SEW-EURODRIVE posiciona-se entre os primeiros fornecedores de tecnologia de acionamento e automação a confirmar a conformidade com o Regulamento Europeu de Máquinas mais de seis meses antes da data-limite oficial: 20 de janeiro de 2027. Numa fase seguinte, iremos integrar funções de segurança uniformizadas em todos os equipamentos do sistema modular de automação MOVI-C, que cumpram os requisitos do Regulamento de Máquinas e de Cyber-Resiliência. Estas funções permitirão implementar medidas

de segurança de forma simples e facilitarão a sua aplicação em todo o sistema de automação."

Ao confirmar antecipadamente a conformidade com o Regulamento Europeu de Máquinas, a SEW-EURODRIVE pode desde já apoiar os seus clientes no desenvolvimento de máquinas e instalações seguras e em conformidade com os requisitos legais. Os clientes beneficiam de maior previsibilidade no planeamento dos seus projetos, bem como de documentação abrangente para análises de risco e de uma implementação simplificada graças às funcionalidades técnicas de segurança já integradas.

Começando pelas seguintes linhas de produto do sistema modular de automação MOVI-C, a SEW-EURODRIVE disponibiliza agora a fabricantes de máquinas e operadores em todo o mundo soluções de qualidade, seguras e preparadas para o futuro, em conformidade com o Regulamento Europeu de Máquinas:

- Conversor standard MOVITRAC advanced
- Conversor standard MOVITRAC classic
- Conversor descentralizado MOVIMOT flexível
- Conversor descentralizado MOVIPRO technology
- Unidade de acionamento MOVIMOT advanced
- Unidade de acionamento MOVIMOT performance
- Unidade de acionamento MOVIGEAR performance. //

Fotografia: Andy Räscher

BNZ consolida operação em Portugal



A BNZ, um produtor independente de energia (IPP) especializado no desenvolvimento, construção e exploração de projetos de energia renovável, anunciou a consolidação operacional a plena capacidade da central solar fotovoltaica de Gemunde, em Vila Nova de Famalicão, no distrito de Braga. O funcionamento deste ativo, que foi a primeira central operacional da BNZ em Portugal, representa um passo determinante na consolidação da estratégia de crescimento da empresa no mercado português.

A central de Gemunde conta com uma capacidade instalada de 49 MWp e uma produção anual de 78.400 MWh por ano, suficiente para abastecer com energia limpa mais de 14.000 pessoas. O funcionamento desta central desempenha um papel fundamental na descarbonização da região, evitando a emissão de 30.000 toneladas de CO2 por ano, o equivalente a mais de 14.000 viagens de avião entre Lisboa e Londres. O desenvolvimento do projeto representou ainda uma forte contribuição para a economia local, através da criação de cerca de 370 postos de trabalho diretos e indiretos.

Esta infraestrutura contou com a GRS, a construtora EPC solar e de armazenamento do Grupo Gransolar, como parceiro estratégico nas fases de construção, cuja experiência internacional foi essencial para otimizar o rendimento da central e garantir o cumprimento rigoroso dos mais elevados padrões de qualidade e segurança.

Luís Selva, CEO da BNZ, destacou: "A consolidação operacional em Gemunde é um marco transformador para a BNZ no mercado português. Esta infraestrutura é a prova do nosso compromisso não só com a produção de energia limpa, mas também com a criação de valor real para as comunidades locais. Continuamos totalmente focados em desenvolver e gerir infraestruturas que apoiem a transição e a independência energética de Portugal e de toda a Europa, impulsionando a economia local de forma sustentável".

Por sua vez, Adolfo Ruiz, CCOO da GRS, afirmou: "A central de Gemunde é um ativo de referência para a nossa equipa. Com uma localização topográfica complexa, que exigiu um planeamento inteligente e uma execução de excelência, conseguimos desenvolver uma infraestrutura de elevado rendimento que já está a contribuir de forma significativa para alcançar as metas energéticas de Portugal e da Europa".

PORTUGAL, UM MERCADO ESTRATÉGICO

Portugal é um mercado estratégico para a BNZ. Deste modo, a empresa prevê investir até 600 milhões de euros no território nacional com o objetivo de colocar em funcionamento nove centrais solares. Entre elas, incluem-se a central de Gemunde e a recém-inaugurada central fotovoltaica do Muro, localizada também no norte do país, na Trofa, Porto, que conta com uma capacidade de 28 MWp.

Perante os atuais desafios energéticos, a empresa aposta na hibridização de ativos, otimizando as suas infraestruturas através da implementação de 150 MW de armazenamento em baterias, 60 MW dos quais se concentram na região norte, para dotar de flexibilidade o sistema elétrico, otimizar a integração de energia renovável e contribuir para uma rede mais estável e eficiente.

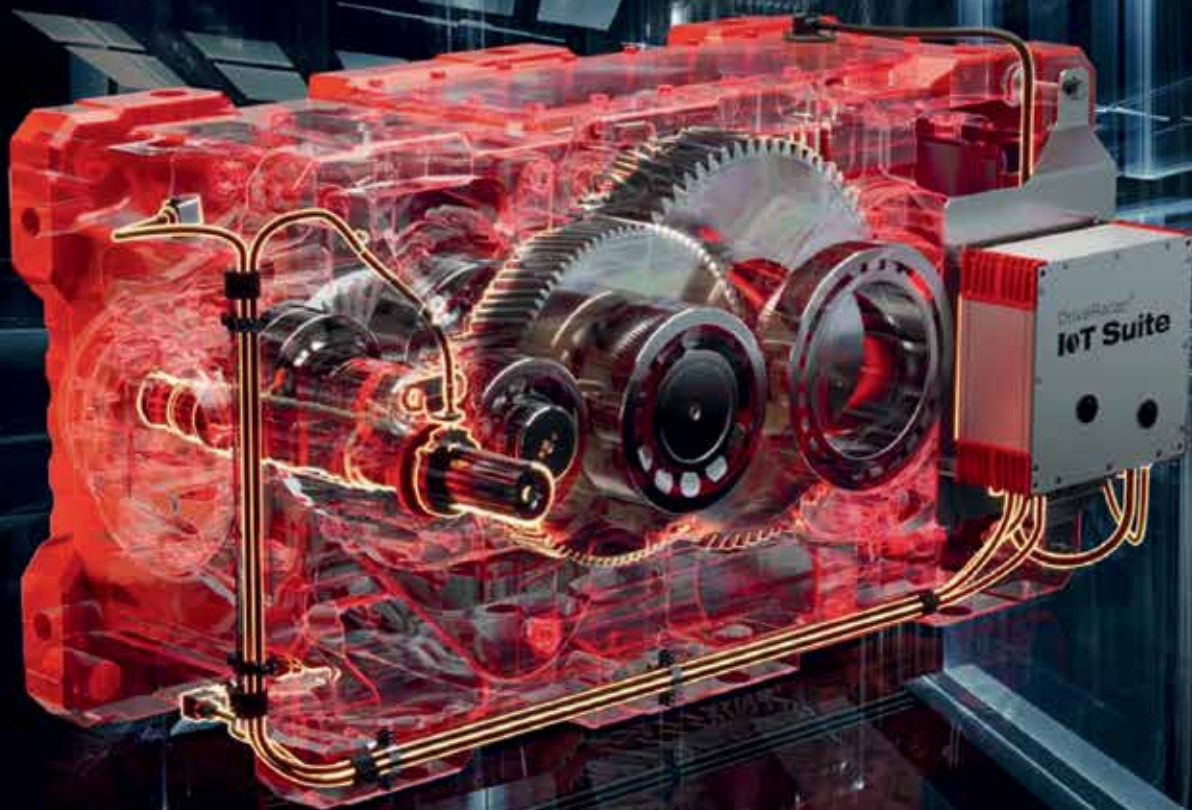
Como Next-Generation IPP, o compromisso da BNZ vai além da simples geração de energia. Por isso, a empresa integra em todos os seus projetos as melhores práticas ambientais, sociais e de governação (ESG), promovendo um impacto positivo e duradouro nas comunidades onde opera.

De acordo com o planeamento da central de Gemunde, o projeto inclui rigorosas medidas ambientais centradas na conservação dos sobreiros, na recuperação de espaços verdes e na reabilitação do património natural local. No âmbito social, a BNZ mantém o seu compromisso de promover o desenvolvimento da região através do apoio a iniciativas comunitárias e desportivas, bem como da valorização e proteção de estruturas naturais locais para fins educativos e de visita.

Através destas iniciativas, a BNZ reafirma a sua convicção de que a transição energética deve avançar lado a lado com o desenvolvimento social, gerando valor partilhado e bem-estar para as comunidades onde desenvolve a sua atividade. //

DriveRadar® IoT Suite para redutores industriais

Monitorização de componentes com base na condição e
previsões de manutenção para unidades novas e existentes



Os benefícios



Evita tempos de
paragem



Custos de
manutenção
reduzidos



Direcionado para
a eliminação de
falhas



Transparência a
partir de qualquer
local



Sustentabilidade:
utilização ótima
dos componentes

Fundo PME 2026

PROTEJA O SEU NEGÓCIO



Obtenha o reembolso de despesas
tidas com pedidos de patente e
variedades vegetais protegidas no
âmbito comunitário.

Obtenha apoio financeiro da UE

O Fundo PME apoia as **PME** sedeadas
na **União Europeia** na proteção dos seus
ativos de Propriedade Industrial

MAIS INFORMAÇÕES



 inpi.justica.gov.pt/Apoio-as-PME



Cofinanciado pela
União Europeia



EUIPO
INSTITUTO DA PROPRIEDADE INTELECTUAL
DA UNIÃO EUROPEIA