

Master PLAN

CIM CÁVADO

Índice

Mensagem do Presidente da CIM Cávado	2
1. Enquadramento	3
2. Diagnóstico de necessidades de desenvolvimento.....	6
2.1. Focus Group com Stakeholders Estratégicos.....	6
2.2. Necessidades de Desenvolvimento	12
3. Estratégia de Desenvolvimento Económico.....	22
4. Projetos a desenvolver	28
4.1. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Global	28
4.2. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Qualifica	30
4.3. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Investir.....	32
4.4. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Empreendedorismo	37
4.5. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Inclusivo.....	43
4.6. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Escolas	49
4. Indicadores e Resultados Esperados	51
Conclusão.....	53

Mensagem do Presidente da CIM Cávado

Vivemos tempos nunca experienciados, marcados por fatores disruptivos a nível económico e social. A transição digital, a urgência climática e a necessidade de melhorar a qualidade de vida dos cidadãos do Cávado resultam na premente necessidade de suporte ao desenvolvimento e a melhoria do tecido empresarial da região.

Adotando uma vertente sociológica do conceito de empresa denota-se que uma entidade empresarial deve ser vista como um agrupamento de interesses comuns onde acionistas, colaboradores, fornecedores, sociedade e demais *stakeholders* se envolvem com o intuito de criar valor. Ora, é com o foco nesta criação de valor que a CIM Cávado ideou e desenvolveu o presente Master Plan de Desenvolvimento Económico para a Região do Cávado.

Através deste planeamento apresenta-se os principais vetores estratégicos, objetivos e projetos que, no horizonte temporal de 2023 a 2027, irão conduzir os contributos da Comunidade Intermunicipal no que respeita à economia, ao desenvolvimento empresarial e à promoção do espírito empreendedor, sendo este designado de “UP Cávado”.

Conscientes da disparidade existente entre os diferentes territórios do Vale do Cávado, o presente plano procura despoletar um efeito de arrastamento económico, promovendo o desenvolvimento das regiões de baixa densidade através da interação com as regiões de alta densidade e da relevância do Cávado a nível internacional.

O presente documento inicia-se com a apresentação das sete necessidades mais prementes ao nível do ecossistema empresarial e empreendedor da região e, de seguida, são apresentados os seis principais eixos estratégicos de desenvolvimento, nomeadamente, (I) Global, (II) Qualifica, (III) Investir, (4) Empreendedorismo, (5) Inclusivo e (6) Escolas.

Após uma sistemática apresentação de cada eixo, apresenta-se cada um dos projetos prospetivados até 2027, bem como os indicadores de realização e os indicadores de resultado.

Com a implementação deste plano espera-se auxiliar à execução de investimentos estratégicos, criar novos e melhores empregos, fomentar o empreendedorismo e aumentar o dinamismo económico de toda a região do Cávado.

1. Enquadramento

O atual contexto económico e social encontra-se ainda bastante marcado pela incerteza relativa ao crescimento económico em Portugal e na região do Cávado em particular. Alguns fatores nefastos como a crise sanitária gerada pela COVID-19 e os conflitos militares resultantes das invasões da Rússia na Ucrânia e Israel na Faixa de Gaza, têm vindo a causar roturas regulares nos mercados e nas cadeias de abastecimento resultando na necessidade de repensar a forma como as empresas operam.

Em adição, a CIM Cávado encontra-se a implementar a sua Estratégia de Desenvolvimento Territorial Integrado, Cávado 2030, enquanto referencial de desenvolvimento conjunto dos municípios de Amares, Braga, Barcelos, Esposende, Terras de Bouro e Vila Verde.

Tendo por base a análise efetuada e inerentes orientações da Comissão de Coordenação para o Desenvolvimento da Região Norte (CCDR-N) é possível observar um conjunto de pontos fortes e fracos, bem como oportunidades e ameaças para a região do Cávado:

Tabela 1. Análise SWOT da região do Cávado

Pontos Fortes
<ul style="list-style-type: none"> • Excelência e diversidade dos recursos endógenos, designadamente os naturais (e.g. Parque Nacional da Peneda Gerês e Parque Natural Litoral do Norte), históricos, culturais e patrimoniais (e.g. conjuntos e sítios da época romana, principalmente ligados a Bracara Augusta), artesanato (e.g. olarias, linhos, bordados) e outros produtos locais (e.g. gastronomia, vinho verde); • Modelo territorial assente na coalescência urbana organizada em torno da cidade de Braga, com forte visibilidade e capacidade atrativa em matéria de oferta de serviços e eventos culturais, interagindo numa ótica de proximidade e complementaridade com o rural, o que facilita a criação de sinergias; • Níveis de qualificação de população residente e ativa superiores à média do Norte; • Localização no coração do ecossistema de inovação organizado em torno da Universidade do Minho, que interage praticamente com todo o pipeline do conhecimento (INL, IPCA, Univ. Católica), da inovação e da transferência tecnológica para atividades económicas com relevante know-how e presença nos mercados externos; • Forte dinâmica de I&D das instituições e das empresas, visível ao nível da despesa com I&D no PIB e do número do registo de patentes; • Manutenção de um padrão de agricultura tradicional sustentável, preservadora da paisagem rural, dos solos e geradora de produtos tradicionais de qualidade; • Localização geoestratégica na "Região urbano-metropolitana do Noroeste", a qual facilita o acesso a infraestruturas logísticas de grande escala e tem permitido potenciar iniciativas de internacionalização e incrementar a competitividade do Cávado.
Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Território rural e montanhoso deficientemente conectado quer em termos viários, gerando desequilíbrios nas condições de mobilidade da população e bens, quer em termos digitais, apresentando uma fraca cobertura de banda larga; • O território atualmente classificado como de baixa densidade não inclui a totalidade do território (em concreto, não incluiu todas as freguesias do Município de Amares) que conhece baixa dinâmica demográfica e económica, facto que dificulta a coesão do território; • Insuficiente oferta de serviços coletivos de proximidade nos territórios rurais e de baixa densidade;

- Défice elevado de articulação, legibilidade e ordenamento de áreas de acolhimento empresarial, ao qual se associa um fraco grau de organização de redes de comercialização e distribuição e a sua desadequação às atividades produtivas emergente (e.g. pequenos frutos, cerveja artesanal);
- Baixo nível de produtividade do trabalho em relação à média do país, justificado pelo perfil de intensidade tecnológica do Cávado (inferior ao do Norte), o qual evidencia ainda um fraco impacto territorial do ecossistema de inovação;
- Oferta turística desintegrada ao nível da região, não existindo uma estratégia de marketing territorial consolidada;
- Níveis de qualificação da população empregada inferiores aos da população residente, com fraco nível de matching entre a melhoria observada das qualificações e a sua absorção pelo mercado de trabalho;
- Incipiente estágio e cultura de cooperação entre os municípios para a conceção e implementação de projetos intermunicipais de escala, seguindo uma perspetiva de incremento da atratividade do Cávado de uma forma integrada.

Oportunidades

- Juventude populacional que emerge como fator de potencial rejuvenescimento e fortalecimento da capacidade de iniciativa e de preservação do capital social e identitário;
- Localização no Cávado de unidades de investigação de âmbito internacional nos domínios das nanotecnologias (destacando-se, a este nível, o INL-Laboratório Ibérico Internacional de Nanotecnologia) com potencial de crescimento orgânico e de atração de empresas ao território;
- Boa dotação de infraestruturas de suporte ao tecido empresarial da região, algumas das quais com padrões de excelência ao nível internacional;
- Práticas consolidadas de interação entre universidade e empresas que potenciam a emergência de novos clusters, como sejam os do software e do processamento de dados, a par de modelos inovadores de turismo;
- Agricultura competitiva e com potencial de efeito de demonstração de novos modelos de organização do negócio agrícola;
- Potencial de valorização social e económica da matriz cultural do Cávado, que incorpora uma enorme diversidade de recursos endógenos ainda muito pouco explorada.

Ameaças

- Disparidades intrarregionais no que toca ao acesso à saúde e a serviços de proximidade, o qual é agravado pelas condições de mobilidade territorial da população;
- Perda de população, designadamente nas áreas rurais, o que agrava as tendências de envelhecimento populacional;
- Carência de políticas de competitividade que promovam a especialização do tecido empresarial em atividades mais intensivas em tecnologia, conhecimento ou outros fatores menos expostos à concorrência-custo;
- Persistência dos constrangimentos associados à dimensão das empresas, sendo o tecido empresarial fortemente marcado por PME;
- Vulnerabilidade do setor têxtil à política comercial agressiva praticada por países concorrentes, bem como ao BREXIT, que podem conduzir a estratégias de deslocalização de algumas operações de subcontratação e à quebra de encomendas por parte do mercado do reino britânico;
- Vulnerabilidade a efeitos locais de alterações climáticas, registando-se uma tendência de agravamento da incidência de fogos florestais, erosão costeira e alterações nas massas e caudais de água.

Fonte: adaptado de Estratégia Norte 2030, p. 178

Até 2030 pretende-se alavancar o Cávado enquanto território altamente diferenciado, fazendo convergir a inovação, a ciência, a arte e a tecnologia, num modelo de competitividade e coesão, garantindo uma convivência sustentável entre meios urbanos e rurais.

Para tal, é essencial estimular e potenciar a faixa mais jovem da sociedade enquanto veículo para a transformação digital, garantindo melhores condições de empregabilidade e fixação de jovens altamente qualificados.

Para além de uma visão progressista, pretende-se que todos beneficiem das melhorias resultantes deste plano para a região, não deixando ninguém para trás importando ainda garantir a crescente integração inclusiva das pessoas que se encontram em situação de desemprego de longa duração, bem como criar condições para que todos consigam aportar e criar valor.

O presente **Master Plan para o Desenvolvimento Económico**, surge enquanto instrumento orientador de política pública integrada, de suporte ao desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas atuais e futuras da região do Cávado, bem como de incentivo ao desenvolvimento do empreendedorismo enquanto fator capaz de garantir a sustentabilidade económica, ambiental e social da região nos anos vindouros.

O objetivo deste plano é agregar num único documento estratégico, projetos e objetivos de desenvolvimento empresarial e de empreendedorismo da CIM Cávado, garantindo-se uma atuação coerente e sistémica para o período de 2023 a 2027.

O presente documento encontra-se estruturado em cinco capítulos e objetivos distintos:

1. Capítulo 1: Breve enquadramento do Masterplan no contexto económico e social atual;
2. Capítulo 2: Diagnóstico face às necessidades atuais e futuras do tecido empresarial e dos empreendedores das regiões da CIM Cávado, integrando os resultados das sessões de *focus group* promovidas com entidades do Conselho Estratégico de Desenvolvimento Intermunicipal, potenciando o seu envolvimento e compromisso;
3. Capítulo 3: Definição dos eixos e objetivos estratégicos de desenvolvimento económico para a região do Cávado até 2027;
4. Capítulo 4: Propostas de projetos com relevância estratégica para serem desenvolvidos de modo que os objetivos estratégicos sejam alcançados;
5. Capítulo 5: Apresentação dos principais indicadores e resultados associados à execução do presente plano de desenvolvimento económico.

2. Diagnóstico de necessidades de desenvolvimento

De modo a garantir a correta identificação das necessidades de desenvolvimento do ecossistema empresarial e de empreendedorismo, a CIM Cávado promoveu dois momentos distintos de reflexão, tais como:

- **Focus Group com Stakeholders Estratégicos**, convidando elementos do Conselho de Desenvolvimento Intermunicipal para participar em duas ações de reflexão e partilha de visões complementares relativas ao suporte e desenvolvimento de empresas maduras e de suporte ao ecossistema de empreendedorismo;
- **Análise dos principais dados estatísticos**, tendo por base os resultados dos dois focus group, foram validadas as necessidades de desenvolvimento empresarial, garantindo a correta quantificação e desenvolvimento das oportunidades a aproveitar, bem como das barreiras a mitigar.

2.1. Focus Group com Stakeholders Estratégicos

A CIM Cávado, ao longo dos últimos anos, tem vindo a incrementar a interação com entidades externas de modo a garantir o desenvolvimento de políticas e projetos mais concisos e alinhados com as verdadeiras necessidades da região.

O Conselho Estratégico para o Desenvolvimento Intermunicipal (CEDI) é um órgão de natureza consultiva destinado ao apoio ao processo de decisão dos restantes órgãos da comunidade intermunicipal, conforme disposto nos Estatutos da Comunidade Intermunicipal do Cávado.

Metodologia

Neste contexto e fruto do papel consultivo para o desenvolvimento estratégico da região, a CIM Cávado convidou para a identificação de necessidades de desenvolvimento económico todas as entidades que compõem o CEDI a participarem em dois *focus group* de reflexão sobre os desafios relativos ao suporte ao tecido empresarial e ao ecossistema empreendedor realizados no dia 31 de janeiro, nos períodos da manhã e da tarde.

A tabela 1 apresenta os objetivos resultantes de cada um dos focus group, bem como as entidades que neste participaram:

Tabela 2. Racional dos Focus Group

Focus Group	Objetivo	Participantes
Empresas Maduras (31/01 – 10h)	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar e avaliar necessidades das empresas maduras na região; • Avaliar setores com maior potencial de internacionalização e entraves à operação no mercado externo; 	<ul style="list-style-type: none"> • Rui Marques (AEB) • Joana Barbosa (START Esposende) • Carlos Ribeiro (ACICESposende) • Luís Rodrigues (StartUp Braga)

Focus Group	Objetivo	Participantes
	<ul style="list-style-type: none"> Identificar lacunas e competências nas empresas da região e métodos mais ajustados para o seu suprimento; Identificação de necessidades tecnológicas e principais suportes ao investimento. 	<ul style="list-style-type: none"> Ana Simões (ANQEP) Gil Carvalho (Invest Braga) José Agostinho Silva (IPCA) José Paulo Matias (Município de Barcelos) João Marrana (Perito Externo)
Empreendedorismo (31/01 – 14:30h)	<ul style="list-style-type: none"> Identificar as necessidades da região no que respeita ao fomento do empreendedorismo, cultura empreendedora e criação de empresas; Identificar setores com maior necessidade de revitalização e necessidade de novas empresas inovadoras; Identificar segmentos de empreendedores inclusivos com maior necessidade de suporte na região; Identificar ações para desenvolver a cultura empreendedora nos jovens da região. 	<ul style="list-style-type: none"> Hugo Sá (Profitecla) Carla Cardoso (UCP Braga) Pedro Melo (IPCA) João Luís Nogueira (EPATV) José Mota Alves e Evelina Cerqueira (ATHACA) Jorge Pereira (UDIPSS) Manuel Barros (Conselheiro)

Neste contexto e para o *focus group 1* foram estruturados e discutidos os seguintes desafios/questões:

- Num ambiente cada vez mais globalizado e competitivo, importa desenvolver fatores críticos de competitividade capazes de melhorar a posição das empresas do Cávado nos mercados internacionais.
Questão1: Identifique os setores do Cávado com maior potencial de internacionalização assim como os principais problemas enfrentados pelas empresas e de que forma a CIM Cávado pode auxiliar no processo de internacionalização?
- A qualificação dos recursos humanos é essencial para garantir o crescimento sustentável das empresas.
Questão2: Tendo em conta o conhecimento do tecido empresarial da região do Cávado, identifique as principais lacunas de competências identificadas nas empresas e qual o método mais ajustado para garantir a sua aquisição?
- A digitalização e necessidade de operar de forma mais eficiente e sustentável suscita necessidades de investimento intensivas junto das PME's a nível nacional.
Questão3: Tendo em conta o conhecimento do tecido empresarial do Cávado, refira tipologias de investimento que considera relevantes de serem apoiadas com participações públicas?

Para o *focus group* 2 foram estruturados e discutidos os seguintes desafios/questões:

1. O empreendedorismo é um eixo vital para a geração de valor e garantir o aparecimento de novos produtos/serviços orientados para necessidades e desejos insatisfeitos pelas demais empresas que compõem o mercado.

Questão1: Tendo em conta o conhecimento sobre as dinâmicas empreendedoras do Cávado, refira quais os setores em que se deve ter especial atenção e em que moldes se deveria desenvolver um programa de estímulo ao empreendedorismo e de que forma é possível, através do empreendedorismo, desenvolver os territórios de baixa densidade dentro da região do Cávado?

2. Apesar da sua relevância, ainda existem grupos minoritários com maiores barreiras ao ato de empreender. Jovens, seniores, mulheres e migrantes, tendo em conta os relatórios do GEM e da Comissão Europeia, costumam passar por maiores dificuldades nos seus empreendimentos.

Questão2: Refira em que moldes a CIM Cávado poderia contribuir para reduzir as barreiras ao empreendedorismo presentes entre estas minorias?

3. A cultura empreendedora está ainda pouco enraizada na sociedade portuguesa em geral e no Cávado em particular.

Questão3: Conscientes de que é fundamental demonstrar aos jovens que o empreendedorismo é uma opção viável de carreira, refira de forma se pode empreender tal propósito?

Resultados

Setores com potencial para a internacionalização, limitações e potenciais contributos da CIM Cávado. A tabela 3 sintetiza, os setores considerados de desenvolvimento prioritário em termos de potencial de internacionalização por entidades envolvidas no *focus group* 1:

Tabela 3. Setores com maior potencial de internacionalização

Entidade	Setores com maior potencial de internacionalização
Esposende	<ul style="list-style-type: none"> • Turismo com sol, mar e gastronomia; • Construção civil com potencial acompanhamento de empresas já internacionalizadas.
Startup Esposende	<ul style="list-style-type: none"> • Indústria transformadora com maior representatividade tal como têxtil e vestuário; • Construção civil, representando maior volume de negócios; • Tendência: fluxo significativo de nómadas digitais; • Cibersegurança.
Barcelos	<ul style="list-style-type: none"> • Engenharia e design de moda com bastante potencial para capitalizar a digitalização e as novas tecnologias; • Construção civil e metalomecânica; • Agroalimentar com oferta de produtos autóctones com elevada qualidade para promoção em feiras internacionais; • Cerâmica Tradicional, composto por pequenas e microempresas com condições para a criação de cluster de cerâmica tradicional; • Têxtil e calçado.

Entidade	Setores com maior potencial de internacionalização
Startup Braga	<ul style="list-style-type: none"> • Bio tech; • Agro tech; • Turismo com especial enfoque no turismo tecnológico.
Associação Empresarial de Braga	<ul style="list-style-type: none"> • Construção civil enquanto setor com maior potencial de internacionalização; • Turismo; • Agroalimentar de forma mais largada incluindo <i>beverages</i>.
Invest Braga	<ul style="list-style-type: none"> • Metalomecânica empresas (2) que fomentam as pequenas empresas a trabalhar em <i>outsourcing</i> (criação de máquinas e equipamentos); • Construção civil, com grandes empresas suportadas em empresas de menor escala da região para desenvolver a sua atividade; • Logística e transportes; • Empresas tecnológicas no desenvolvimento de software e serviços partilhados.

Das respostas identificadas junto das seis entidades participantes no focus group 1 concluiu-se que os **setores com maior potencial de internacionalização** na região do Cavado são o setor têxtil, a construção civil, a indústria metalúrgica e metalomecânica, a cerâmica tradicional, o agroalimentar, o turismo e o ensino superior.

Quando questionados sobre as **principais barreiras à internacionalização**, os participantes no *focus group* destacaram:

- **Falta de inovação**, apresentando-se necessário: formação em investigação, desenvolvimento e tecnologias; aumentar a relação entre academia e empresas de forma a facilitar a transferência de conhecimento e comercialização.
- **Falta de mão de obra, especialmente a qualificada** sendo necessário: envolver os jovens nas empresas logo na formação de forma que percebam o que está a ser feito (retenção); formação não só para colaboradores, mas principalmente capacitação para os empresários indutores de reforço de conhecimento estruturante; necessidade de preparar melhor a qualificação e o talento para a entrada no mercado de trabalho;
- **Falta de investimento e de suporte à sua concretização** dado que: as empresas possuem pouco capital para financiar processos de internacionalização; o acesso aos fundos comunitários é complicado e moroso.

No que respeita à questão relacionada com ações a desenvolver para facilitar o processo de internacionalização, os participantes no focus group destacaram:

- **Auxiliar a capacitação das empresas**, especialmente nas temáticas relacionadas com a inovação e a internacionalização, fazendo a ponte entre empresas e academia, criando programas que possam juntar as empresas e as instituições de ensino superior e profissional de forma a potenciar a investigação e desenvolvimento de novos produtos e agregar valor; potenciar o papel dos centros de inovação enquanto facilitadores de desenvolvimento de elementos

distintivos nos produtos e serviços das empresas da região; criar marcas para promover os produtos da região;

- **Promover mais ações e missões de internacionalização** em setores específicos e mercados prioritários desenvolvendo, por exemplo: projetos âncora com empresas de grande dimensão de forma a aceder aos mercados de grande dimensão; desenvolver ações coletivas de fomento à internacionalização das empresas em conjunto com associações empresariais;
- **Auxiliar no financiamento do processo de internacionalização** criando, por exemplo, fontes de capital de risco regional à semelhança do que aconteceu na Madeira e nos Açores.

Potencial de empreendedorismo, barreiras para as minorias e para a cultura empreendedora

Das respostas geradas pelos sete participantes neste *focus group*, foram identificadas **possibilidades de atuação para fomentar o empreendedorismo**, tais como:

- **Garantir que se desenvolvem ações de suporte aos jovens** que pretendem empreender, promovendo a concretização de projetos desenvolvidos ao abrigo de projetos de capacitação em empreendedorismo;
- **Desenvolver ações para capacitar todos aqueles que desejem empreender**, principalmente em componentes como: inovação; fatores críticos de sucesso; direito empresarial; planos de investimento; entre outras temáticas de relevo.

Em adição, os participantes do focus group denotam que é necessário desenvolver atuações especiais para fomentar o empreendedorismo em territórios de baixa densidade, destacando-se:

- **Promover o desenvolvimento de incentivos financeiros adicionais**, bem como majorar os incentivos financeiros já existentes para empreendedores que pretendam desenvolver e instalar empresas em territórios de baixa densidade;
- **Procurar reduzir a disparidade ao nível das infraestruturas de suporte ao empreendedorismo**, garantindo que nos territórios de baixa densidade existem infraestruturas de suporte ao empreendedorismo (e.g. incubação) e de suporte à digitalização (e.g. fibra ótica),
- **Potenciar os recursos e incentivos existentes nos territórios de baixa densidade** procurando apresentar tais recursos a empresas e empreendedores garantindo um reforço da atratividade de tais territórios para o desenvolvimento de novos projetos;
- **Promover o empreendedorismo relacionado com setores tradicionais** auxiliando a desenvolver novas empresas, produtos e serviços para suportar a melhoria em setores como a agricultura e o turismo.

No que respeita ao empreendedorismo inclusivo, os participantes do *focus group* destacaram as seguintes alternativas para o seu fomento:

- **Promover projetos orientados para o fomento do empreendedorismo junto de minorias**, nos quais estes projetos devem possuir uma discriminação positiva face aos projetos de promoção de empreendedorismo tradicionais dado que o cuidado e acompanhamento aos empreendedores irá ser mais consumidor de recursos;
- **Desenvolver programas de estágios em empresas para os empreendedores oriundos de grupos de minorias** de modo que tenham uma perceção mais prática e privilegiada de como funciona e se gere uma empresa;
- **Desenvolver uma cultura de empreendedorismo para todos** demonstrando, através da realização de eventos, materiais infográficos ou outros elementos, que todos podem empreender e ter sucesso.

No que concerne ao desenvolvimento de uma cultura de empreendedorismo, os participantes no *focus group* destacaram que é necessário desenvolver a cultura empreendedora a dois níveis: junto dos indivíduos particulares; junto das empresas.

No que respeita ao desenvolvimento da cultura empreendedora junto dos indivíduos particulares, os participantes destacam as potenciais ações:

- **Promover o empreendedorismo em todos os níveis educacionais**, garantindo que o empreendedorismo passa a ser visto como uma opção viável de futuro e carreira;
- **Desenvolver programas de formação em empreendedorismo orientado para diferentes públicos**, garantindo a captação conjunta de estudantes e de empreendedores locais, oferecendo formação contínua e as competências necessárias para operar os negócios de forma eficiência e inovadora;
- **Fortalecer o ecossistema de suporte ao empreendedorismo**, garantindo que os empreendedores não desistem de uma ideia por falta de suporte e recursos para empreender.

Ao nível da cultura empreendedora junto das empresas, os participantes destacaram:

- **Desenvolver incentivos municipais e regionais que promovam a inovação e o empreendedorismo junto das empresas**, desenvolvendo condições especiais para empresas com foco na inovação;
- **Desenvolver redes de apoio empresarial**, que fomentem a partilha de recursos e conhecimentos relevantes para o processo de inovação empresarial, bem como para o desenvolvimento de novos produtos e serviços;
- **Criar condições para o Intra empreendedorismo**, garantindo que as empresas dotam os seus colaboradores das ferramentas e valências necessárias para inovar na forma como executam o seu trabalho.

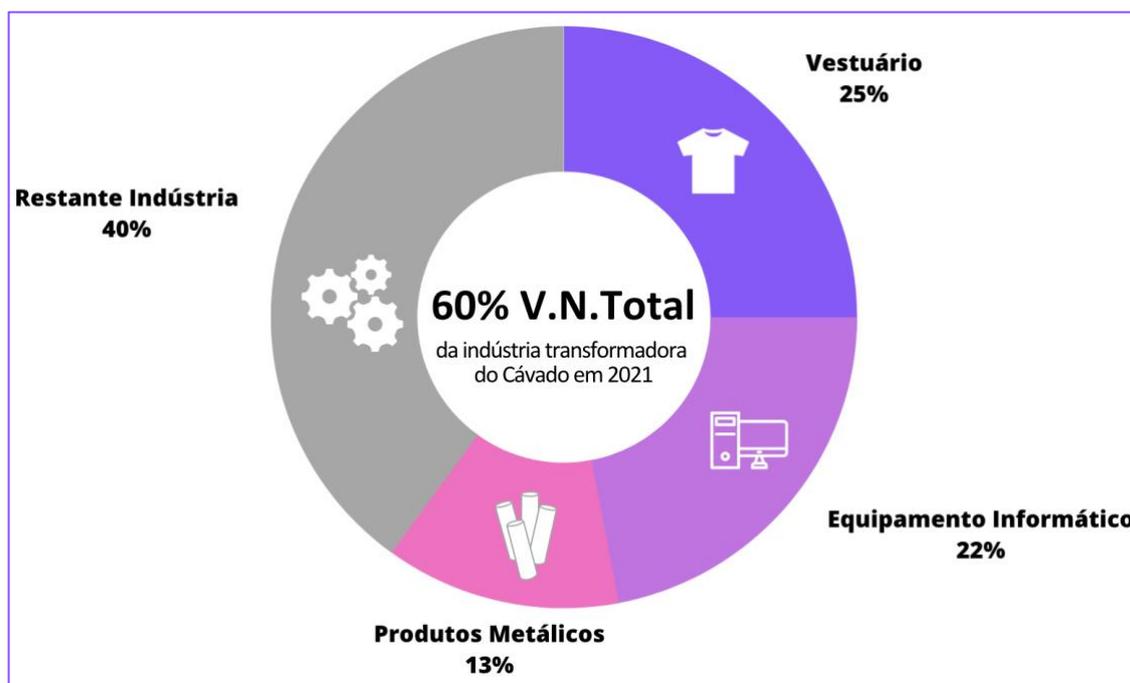
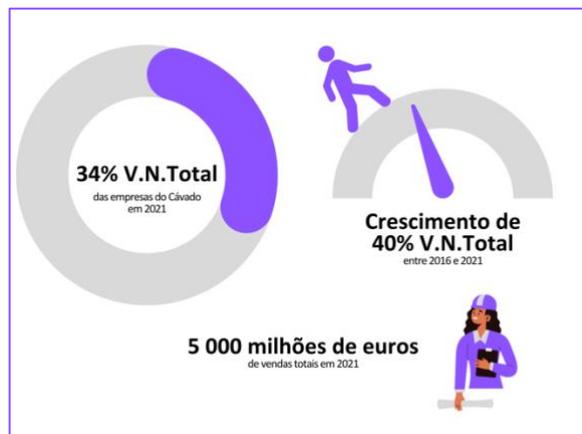
2.2. Necessidades de Desenvolvimento

Necessidade de desenvolvimento 1.

Necessidade de auxílio à realização de investimentos produtivos nas indústrias com alta intensidade exportadora.

De acordo com os mais recentes dados do INE, no ano de 2021, a **Indústria Transformadora do Cávado** apresentou um **volume de negócios** combinado na ordem dos **5 mil milhões de euros**.

Esta tipologia de indústria, representa uma relevância de **34% na globalidade das transações comerciais** efetuadas pelas empresas dos diferentes setores de atividade, denotando-se um crescimento de 40% (1,4 mil milhões de euros) entre 2016 e 2021.



Denota-se que a **indústria do têxtil**, a **indústria da produção de equipamento informático** e a **indústria de produtos metálicos** são as mais representativas no contexto empresarial atual da CIM Cávado sendo que as **três indústrias em conjunto representam mais de 60% do volume de negócios total da indústria transformadora**, estimadas em mais de 3 000 milhões de euros em vendas no ano de 2021.



Setor Têxtil
Dados de 2021
Fonte: INE

375 empresas no Cávado
existentes no ano de 2021

160 M€ de VAB em 2021
12,2% do total da Indústria Transformadora



1,26 mil milhões de € de Volume de Negócios
da totalidade das empresas em 2021

Crescimento de 30,1% do Volume de Negócios
entre 2016 e 2021

Principais desafios

Concorrência acirrada:

A indústria do vestuário é altamente competitiva, com muitas marcas e empresas disputando pela atenção dos consumidores. Urge encontrar formas de diferenciar a produção no mercado nacional e internacional

Tendências e ciclos de moda:

As tendências de moda mudam rapidamente, e as empresas necessitam de acompanhar tais mudanças de forma a oferecer produtos atualizados e relevantes para os consumidores.

Pressão de custos:

Os custos de produção, como mão de obra, matéria-prima e transporte, podem ser elevados e variáveis. Gerir estes custos de forma eficiente é um desafio constante para os empresários do têxtil;

Sazonalidade:

Algumas linhas de produtos podem ser sazonais, o que significa que as vendas podem variar significativamente ao longo do ano. Lidar com a sazonalidade é um desafio em termos de planeamento de produção e gestão de stocks.

Rápido ciclo de produção:

A pressão para a obtenção de novos produtos e coleções frequentes pode levar a um ciclo de produção acelerado originando na necessidade de se possuir modelos de gestão ágeis e eficientes, bem como uma cadeia de fornecimento interligada e flexível.

Tecnologia e automação:

A introdução de novas tecnologias e automação melhora a eficiência da produção, mas também requer investimentos significativos e ajustes nas operações existentes.

Principais investimentos

Ativos Físicos

Máquinas de Corte a Laser	Máquinas de Modelagem e Prototipagem
Máquinas de Estamparia Digital	Máquinas de Engomar e Acabamento a Vapor
Equipamentos de Acabamento	Máquinas de Etiquetagem e Embalagem

Tecnologia da i4.0

Internet das Coisas (IoT)	Robótica Colaborativa
Sensorização para controlo de qualidade	Manufatura Aditiva (Impressão 3D)



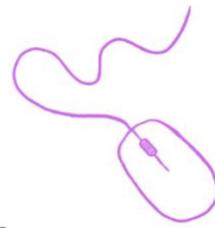
Setor Equipamento Informático
Dados de 2021
Fonte: INE

23 empresas no Cávado
existentes no ano de 2021

148,2 M€ de VAB em 2021
11,3% do total da Indústria Transformadora

1,08 mil milhões de € de Volume de Negócios
da totalidade das empresas em 2021

Crescimento de 55 % do Volume de Negócios
entre 2016 e 2021



Principais desafios

Rápida Inovação Tecnológica:

A indústria de eletrónicos e tecnologia é altamente inovadora, com avanços tecnológicos ocorrendo num ritmo acelerado. As empresas precisam de acompanhar essas mudanças para desenvolver produtos competitivos e atender à procura do mercado.

Ciclos de Vida do Produto Curtos:

Os ciclos de vida dos produtos eletrónicos e óticos tendem a ser curtos, com novos modelos e atualizações lançados num curto espaço de tempo. Tal exige uma capacidade ágil de investigação, desenvolvimento e lançamento.

Gestão da Cadeia de Fornecimento:

A cadeia de fornecimento na indústria de eletrónicos é complexa, com uma rede global de fornecedores. Gerir de forma efetiva tal cadeia, garantir a disponibilidade de componentes e reduzir os riscos de rotura são desafios constantes.

Custos de Produção e Precificação Competitiva:

As pressões para reduzir custos são constantes na indústria de eletrónicos, mas ao mesmo tempo, é necessário manter uma alta qualidade dos produtos. Tal paradoxo requer eficiência operacional e uma estratégia de precificação competitiva.

Cibersegurança:

Com o aumento da conectividade e internet das coisas, a segurança cibernética é uma preocupação crescente. As empresas devem garantir que os seus produtos são seguros e estão protegidos contra ameaças cibernéticas.

Principais investimentos

Ativos Físicos

Impressoras 3D:	Máquinas de corte e gravação a laser
Linhas de produção	Dispositivos de medição e calibração
Equipamentos de teste	Laboratórios de teste e desenvolvimento

Tecnologia da i4.0

Internet das Coisas (IoT)	Sistemas de Manufatura Aditiva
Sistemas de automação industrial	Sistemas de Rastreamento



Setor Produtos Metálicos
Dados de 2021
Fonte: INE

604 empresas no Cávado
existentes no ano de 2021

199,6 M€ de VAB em 2021
15,2% do total da Indústria Transformadora

637,2 milhões de € de Volume de Negócios
da totalidade das empresas em 2021

Crescimento de 79 % do Volume de Negócios
entre 2016 e 2021



Principais desafios

Flutuações de preço das matérias-primas:

As oscilações nos preços das matérias-primas, como aço e alumínio, afetam significativamente os custos de produção tornando o planeamento financeiro de difícil execução, causando um impacto na rentabilidade das empresas.

Tecnologia e automação:

A indústria está cada vez mais voltada para a automação e tecnologias avançadas de produção. As empresas que não acompanham essas tendências podem enfrentar dificuldades em termos de eficiência, qualidade e competitividade.

Escassez de mão de obra qualificada:

A falta de trabalhadores qualificados é um desafio para as empresas de fabricação de produtos metálicos. A alta especialização exigida pode tornar difícil encontrar profissionais com as competências adequadas.

Sustentabilidade e responsabilidade ambiental:

As preocupações com o meio ambiente pressionam as empresas a adotar práticas mais sustentáveis incluindo-se o uso eficiente de recursos naturais e a redução das emissões de carbono.

Mudanças na procura:

As preferências do consumidor estão sempre a evoluir, e as empresas devem estar atentas às tendências e inovações para atender aos requisitos do mercado.

Principais investimentos

Ativos Físicos

Tecnologia e automação	Maquinário e ferramentas de precisão
Infraestrutura e instalações	Sustentabilidade e eficiência energética
Logística e transporte	Manutenção e reparos

Tecnologia da i4.0

Internet das Coisas (IoT)	Robótica Colaborativa
Realidade Virtual	Manufatura Aditiva (Impressão 3D)

Necessidade de desenvolvimento 2.

Necessidade de desenvolver competências para incrementar as atividades e o sucesso dos processos de internacionalização

As exportações das empresas da região da CIM Cávado, no ano de 2023, foram as maiores desde a última década, ascendendo a 3,2 mil milhões de euros. Por outro lado, tendo em conta o aumento do número de empresas da CIM Cávado, denota-se o valor médio de exportação por empresa mais baixo de sempre.



Figura 1 - Exportações das empresas da CIM Cávado no total e média por cada empresa
Fonte: elaboração própria com dados retirados do INE

Assim, apesar das empresas da região estarem mais internacionalizadas do que alguma vez, denota-se que a relevância da internacionalização é cada vez mais diminuta resultando num impacto individual reduzido.

Desta forma importa auxiliar as empresas da região do Cávado a se qualificarem para a internacionalização, democratizando o acesso aos mercados internacionais e promovendo o aumento da competitividade da região.

Aspetos a desenvolver:

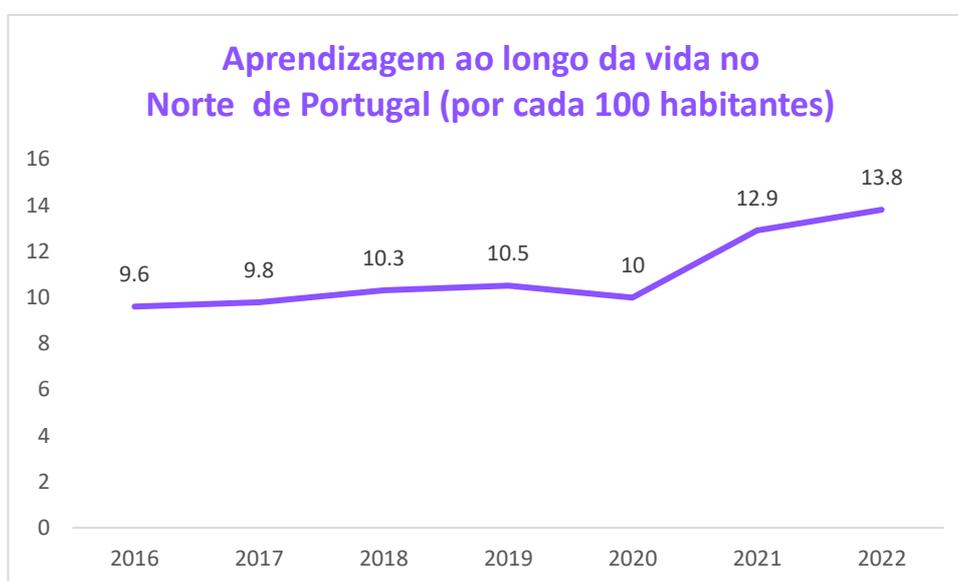
- Formação orientada para quadros e colaboradores de empresas que já se internacionalizaram e procuram melhorar a sua presença nos mercados internacionais;
- Formação orientada para quadros e colaboradores de empresas que pretendem iniciar o seu processo de internacionalização, tendo em conta as especificidades do tecido empresarial da região.

Necessidade de desenvolvimento 3.

Necessidade de potenciar talento, garantindo uma aprendizagem ao longo da vida para todos os colaboradores

A aprendizagem ao longo da vida evidenciada na região Norte de Portugal, apesar das crescentes melhorias evidenciadas ao longo dos anos, ainda se encontra abaixo da evidenciada na globalidade do território nacional e de algumas das regiões mais competitivas da Europa.

De acordo com os dados mais recentes do Norte de Portugal divulgados pelo INE, referentes ao ano de 2021, apenas 12,3 pessoas em cada 100 participaram em percentagem ao longo da vida nesse mesmo ano.



*Figura 2 - Aprendizagem ao longo da vida no Norte de Portugal (por cada 100 habitantes)
Fonte: elaboração própria com dados retirados do INE*

Em Portugal, para o ano de 2021, o valor ascendeu a 13,8 indivíduos por cada 100 habitantes, ou seja, mais 1,5 indivíduos. Desta forma, importa desenvolver novas abordagens de formação, abordagens essas que devem estar orientadas para as necessidades das empresas da região.

Aspetos a desenvolver:

- Formação orientada para quadros e colaboradores de empresas que se procuram desenvolver novos produtos e serviços mais verdes e digitais;
- Formação orientada para quadros e colaboradores de empresas que procurem o reskilling do seu talento.

Necessidade de desenvolvimento 4.

Falta de um espaço de acolhimento empresarial capaz de suportar o desenvolvimento de projetos orientados para o território da CIM Cávado

As infraestruturas de incubação são fundamentais para garantir o auxílio ao arranque das atividades das empresas auxiliando, por um lado, através da disponibilização de um espaço físico com recursos partilhados onde as empresas se podem sediar no seu arranque e, por outro, prestando serviços de suporte ao desenvolvimento e estabelecimento da empresa no mercado.

O seguinte mapa identifica as infraestruturas de incubação registadas na rede nacional de incubadoras dentro da área do Cávado.

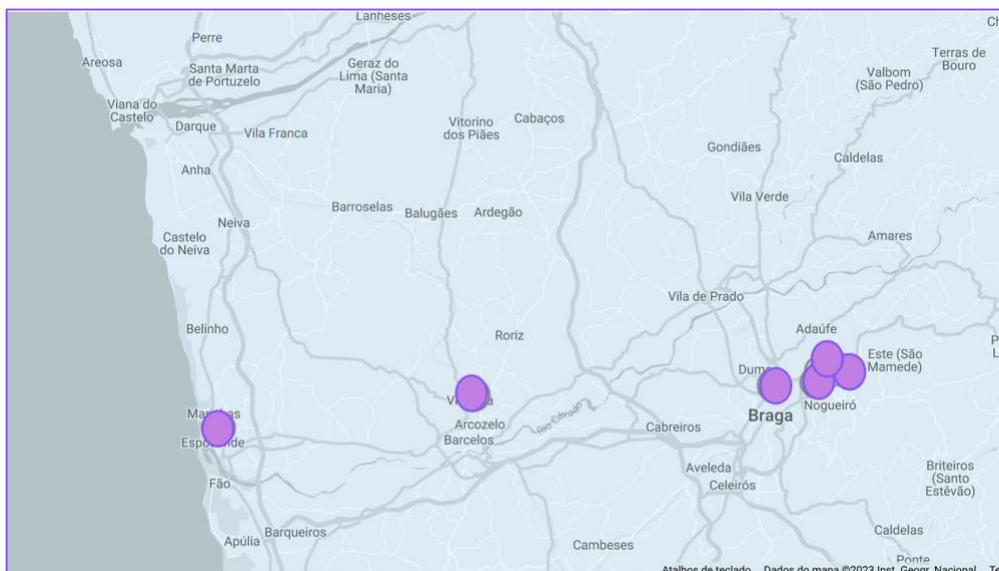


Figura 3 - Infraestruturas de incubação na Rede Nacional de Incubadoras na região do Cávado
Fonte: elaboração própria com dados retirados da RNI

Observa-se que apenas existem seis incubadoras na região do Cávado, nomeadamente em:

- **Braga:** Start-up Braga; Start-up Nano-Lin; Lift-off; Ideia Atlântico;
- **Barcelos:** VilaWork – Barcelos Business Center;
- **Esposende:** Start Esposende.

Desta forma denota-se a falta de infraestruturas de incubação, com especial enfoque para estruturas de incubação orientadas para acolher e auxiliar a desenvolver territórios com origem em localizações de baixa densidade (Amares e Vila Verde), bem como negócios que procurem trabalhar o território da CIM Cávado.

Em adição importa ainda harmonizar os esforços entre as entidades de incubação existentes, garantindo que todas trabalham para o mesmo objetivo comum, no auxílio á criação e implementar negócios inovadores e com elevado aporte de valor para a região.

Necessidade de desenvolvimento 5.

Necessidade de incrementar a atratividade empresarial dos territórios de baixa densidade, bem como promover a valorização dos recursos endógenos do território

A desertificação dos territórios de baixa densidade é, desde há muito tempo, um tema debatido e que apresenta relevância política, económica e social. A procura por melhores condições de vida tem resultado na maior concentração de indivíduos nos grandes centros urbanos. Tal migração tem resultado na escassez de talento e recursos humanos nas regiões de baixa densidade colocando entraves à constituição e localização de novas empresas em tais territórios. Assim, importa interromper este ciclo e incentivar ao desenvolvimento das regiões baixa densidade.

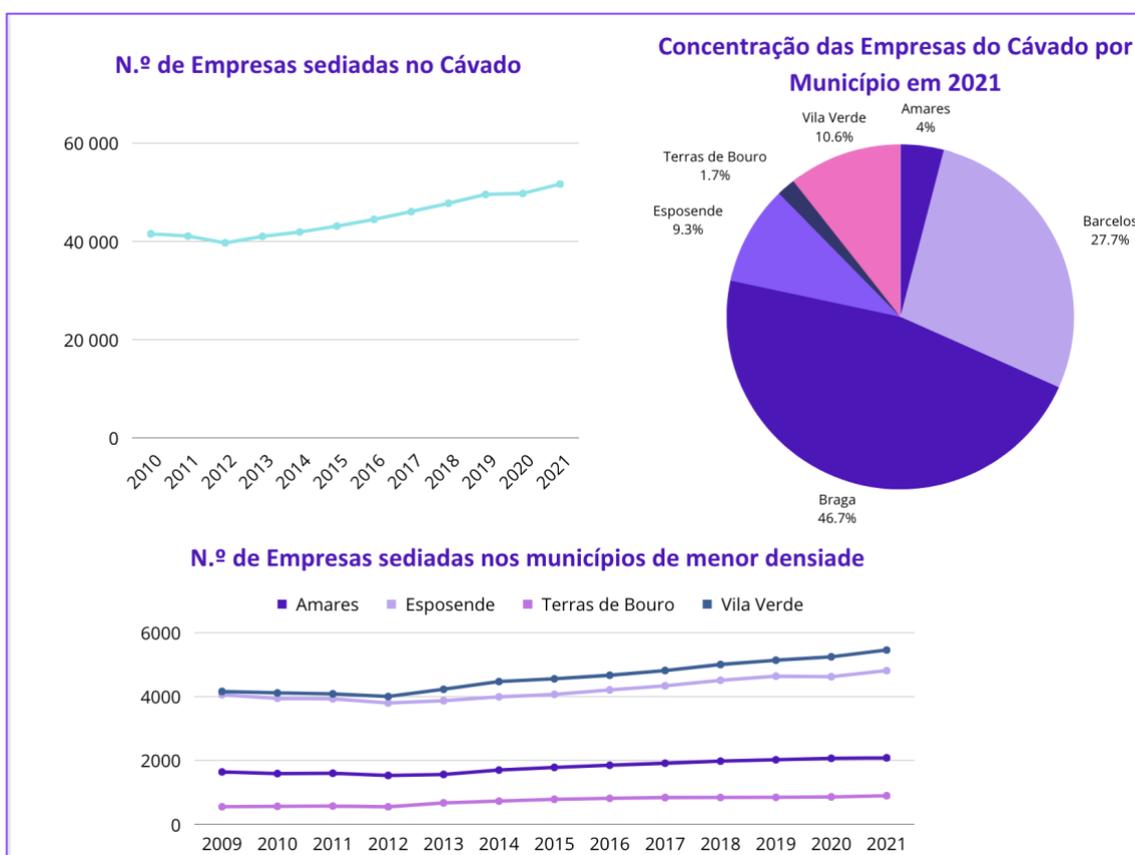


Figura 4 - Dados relativos ao número de empresas no Cávado
Fonte: elaboração própria com dados retirados do INE

Aspetos a desenvolver:

- Programas de incentivo que promovam a criação de novas empresas nos territórios de baixa densidade populacional;
- Programas de incentivo que promovam a mobilização total/parcial de empresas dos territórios de alta densidade para os territórios de baixa densidade;
- Incentivo ao desenvolvimento do próprio posto de trabalho nos territórios de baixa densidade.

Necessidade de desenvolvimento 6.

Necessidade de fortalecer a cultura empreendedora junto das gerações mais jovens garantindo o desenvolvimento empresarial futuro.

O desenvolvimento de uma cultura empreendedora é, em termos estratégicos, fundamental, garantindo-se que as novas gerações passam a encarar o empreendedorismo como uma opção de carreira viável. Analisando os últimos dados disponíveis para o Norte de Portugal, referentes ao ano de 2021, é possível observar que apenas 13,7% da população estava em situação de autoemprego e, do total da população auto empregue, apenas 37% atuava como empresário.

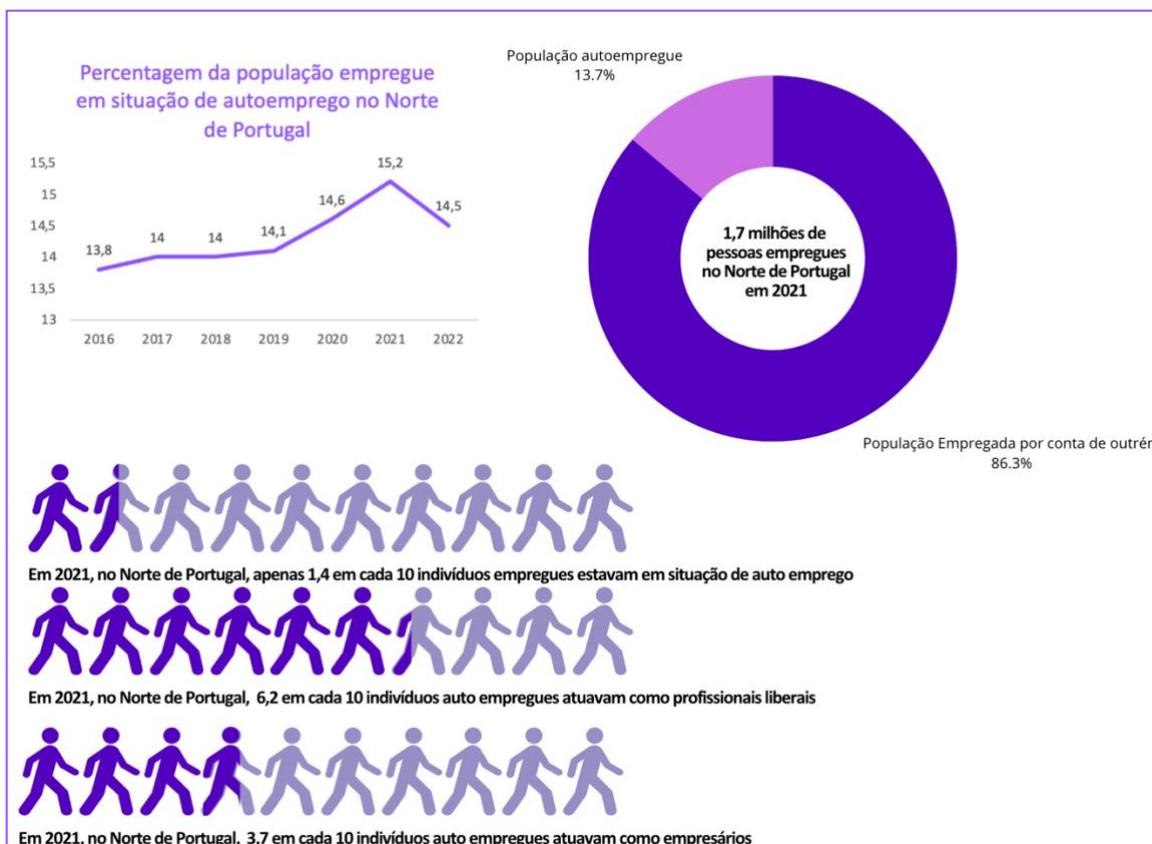


Figura 5 - Dados relacionados com a população empregada e autoempregue
Fonte: elaboração própria com dados retirados do INE

Aspetos a desenvolver:

- Programa de promoção do espírito empreendedor para jovens que estão a frequentar o ensino obrigatório;
- Programa de apoio à criação do próprio negócio junto de jovens do ensino profissional.

Necessidade de desenvolvimento 7.

Necessidade de incentivar e suportar os grupos minoritários do ecossistema de empreendedorismo na região (mulheres, seniores e imigrantes) nas suas atividades empreendedoras

Em tempos onde a inclusão e igualdade marcam as principais agendas políticas nacionais e internacionais, importa garantir que as minorias do ecossistema mais significativas tenham acesso a mecanismos e programas de auxílio à criação do próprio negócio, bem como a formação e conhecimento na área do empreendedorismo.

Abordando os últimos dados disponíveis para o Norte de Portugal, referentes ao ano de 2021, é possível destacar que, dos indivíduos que se encontravam em situação de emprego (1 709 200), apenas 15,2% (259 798) estavam empregues por conta própria. Desses 259 798 indivíduos apenas 37,1% eram do sexo feminino e 10,4% tinham mais de 64 anos de idade.

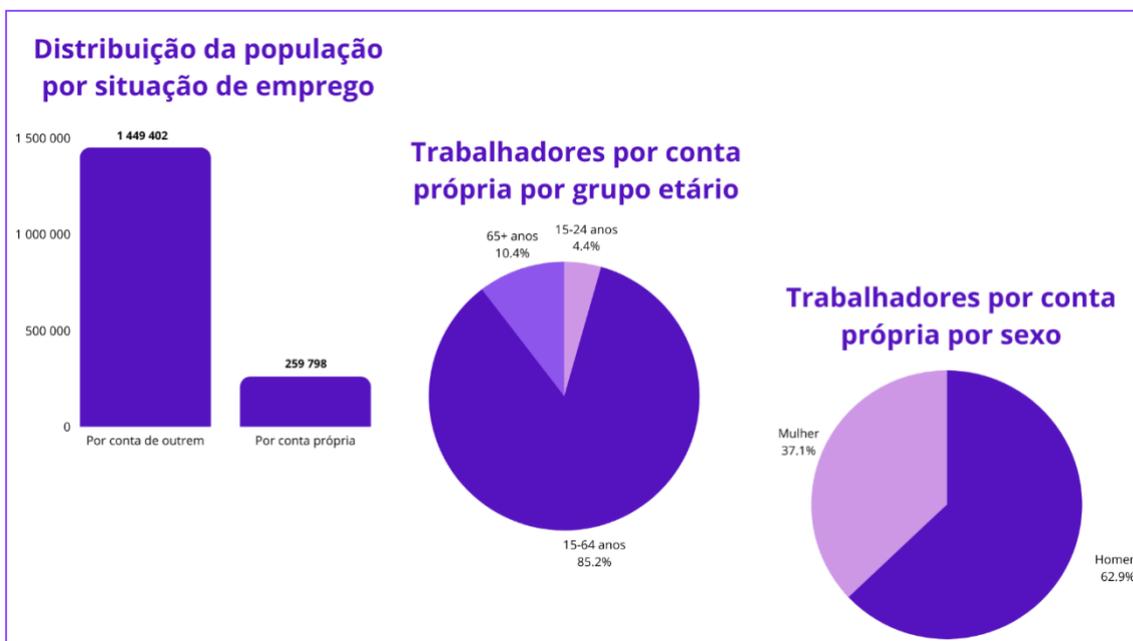


Figura 6 - Dados de trabalhadores por conta própria por grupo etária e por sexo na região norte em 2021

Fonte: elaboração própria com dados retirados do INE

Aspetos a desenvolver:

- Programa de promoção do espírito empreendedor orientado para os grupos populacionais menos representados, sobretudo as mulheres e a população sénior;
- Programa de apoio à criação do próprio negócio junto dos imigrantes, relativamente aos quais não existem ainda dados disponíveis.

3. Estratégia de Desenvolvimento Económico

De modo a dar resposta às necessidades de desenvolvimento identificadas no capítulo anterior, a CIM Cávado apresenta um plano estratégico composto por eixos e objetivos estratégicos que se materializam em projetos e indicadores de resultados a alcançar até 2027.



Público-alvo:

Empresas já internacionalizadas;
Empresas em processo de internacionalização.

Necessidades a que dá resposta:

2 - Necessidade de desenvolver competências para incrementar as atividades e o sucesso dos processos de internacionalização.

Descrição do eixo

Com este eixo pretende-se capacitar as empresas para a definição de estratégias de Internacionalização e novas abordagens aos mercados externos, a partir de diferentes ações.

O UP Cávado Global reforça a capacidade competitiva das empresas e da sua progressão na cadeia de valor, ambicionando o aumento da visibilidade e notoriedade internacional da oferta de bens e serviços endógenos do Cávado.

Objetivos estratégicos:

1. Qualificar as empresas do território para a internacionalização, garantindo a existência de know-how que valorize o território do Cávado além-fronteiras;
2. Auxiliar ao desenvolvimento de quadros das empresas, suportando a sua especialização nos processos de internacionalização dos mercados de destino mais relevantes para a CIM Cávado.

Dotação Orçamental:

280 205,00 €

Financiamento:

Norte 2030: RSO1.3 - Investimentos empresariais de base territorial

Indicador de realização:

RSO15. N.º de projetos de capacitação de qualificação e internacionalização =1

Indicador de resultado:

N.º de empresas apoiadas = 30



Público-alvo:

Quadros de empresas;
Pessoas empregadas com necessidades de formação em áreas relacionadas com a inovação, a sustentabilidade e a transição digital.

Necessidades a que dá resposta:

3 - Necessidade de potenciar talento, garantindo uma aprendizagem ao longo da vida para todos os colaboradores

Descrição do eixo

Com este eixo pretende-se dinamizar ações de qualificação para contribuir para a capacitação dos empresários, gestores e colaboradores de PME em áreas vitais para o negócio como a inovação, sustentabilidade e digitalização.

Objetivos estratégicos:

1. Identificar as necessidades de qualificação das empresas do Cávado em domínios relacionados com a inovação, a sustentabilidade e a transição digital;
2. Estruturar um catálogo de formação exclusivo para as empresas da região, levando em consideração os aspetos específicos e desafios enfrentados;
3. Qualificar as empresas do território, nomeadamente, os seus colaboradores, gestores e empresários de empresas sediadas nas regiões da CIM Cávado.

Dotação Orçamental:

270 000,00 €

Financiamento:

Norte 2030: RSO1.3 - Investimentos empresariais de base territorial

Indicador de realização:

RSO15. N.º de projetos de capacitação de qualificação e internacionalização =1

Indicador de resultado:

N.º de empresas apoiadas = 30

Logo UP Cávado Investir

Público-alvo:

Empresas de setor com alta intensidade exportadora;
Empresas em territórios de baixa densidade;
Empresas que desejem transferir atividades para territórios de baixa densidade.

Necessidades a que dá resposta:

1- Necessidade de auxílio à realização de investimentos produtivos nas indústrias com alta intensidade exportadora;
2- Necessidade de incrementar a atratividade empresarial dos territórios de baixa densidade, bem como promover a valorização dos recursos endógenos do território.

Descrição do eixo

Com este eixo pretende-se incentivar as PME's com alta intensidade exportadora, bem como as que se encontram sediadas em território de baixa densidade ou que pretendem abrir instalações nestes, a realizar investimentos que resultem no aumento da competitividade e sustentabilidade das suas operações, bem como na criação de novos postos de trabalho.

Objetivos estratégicos:

1. Aumentar a competitividade das empresas dos setores com maior intensidade de exportações, através do apoio à realização de investimentos produtivos orientados para o aumento da eficiência, a digitalização e a sustentabilidade das atividades produtivas;
2. Auxiliar as empresas sediadas nos territórios de baixa densidade a atingirem um maior nível de competitividade através do auxílio ao investimento;
3. Atrair mais empresas para os territórios de baixa densidade.

Dotação Orçamental:

4 154 464 €

Financiamento:

Norte 2030: RSO1.3 - Investimentos empresariais de base territorial

Indicador de realização:

RCO01. Empresas Apoiadas = 65

Indicador de resultado:

RCR01. Postos de trabalho criados em entidades apoiadas = 91

RCR02. Investimentos privados combinados com apoio público = 6 511 847,35€



Público-alvo:

Empreendedores;
Profissionais Liberais;
Desempregados

Necessidades a que dá resposta:

4 - Falta de um espaço de acolhimento empresarial capaz de suportar o desenvolvimento de projetos orientados para o território da CIM Cávado;
5 - Necessidade de incrementar a atratividade empresarial dos territórios de baixa densidade, bem como promover a valorização dos recursos endógenos do território.

Descrição do eixo

Com este eixo estratégico procura-se desenvolver uma estrutura de apoio aos empreendedores que facilite o acesso às ferramentas, conhecimentos e informações indispensáveis ao processo de empreender. Em adição, iremos beneficiar aqueles que pretendam empreender em territórios de baixa densidade, facilitando o acesso a recursos para arrancar novos negócios.

Objetivos estratégicos:

1. Criar uma infraestrutura física de suporte ao empreendedorismo orientada para negócios que trabalhem o território da CIM Cávado como um todo e procurem valorizar os recursos endógenos e as pessoas da região.
2. Auxiliar ao desenvolvimento da oferta turística da região enquanto motor de promoção nacional e internacional do território, das suas empresas e da sua cultura;
3. Incentivar e apoiar o desenvolvimento de iniciativas empresariais em territórios de baixa densidade.

Dotação Orçamental:

1 962 539 €

Financiamento:

Norte 2030: RSO1.3 – Viveiro de Empresas; ESO4.1. Melhorar o acesso ao emprego e a medidas de ativação de todos os candidatos a emprego.

Indicador de realização:

N.º Espaços de coworking criados = 1
Desempregados Apoiados = 44

Indicador de resultado:

N.º de empresas no espaço de coworking = 10;
Percentagem participantes com emprego, seis meses após a participação = 50%

Logo UP Cávado Inclusivo

Público-alvo:

Empreendedores Seniores;
Empreendedores Migrantes;
Empreendedores no Feminino.

Necessidades a que dá resposta:

7- Necessidade de incentivar e suportar as minorias mais significativas na região (mulheres, seniores e imigrantes) nas suas atividades empreendedoras

Descrição do eixo

Com este eixo pretende-se dinamizar ações de qualificação para contribuir para a capacitação de empreendedores pertencentes a minorias nomeadamente, mulheres, seniores e imigrantes, bem como suportar o desenvolvimento dos seus próprios negócios.

Objetivos estratégicos:

1. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores do género feminino;
2. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores com idade acima dos 50 anos;
3. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores imigrantes.

Dotação Orçamental:

1 123 242,08 €

Financiamento:

Norte 2030: ESO4.1. Melhorar o acesso ao emprego e a medidas de ativação de todos os candidatos a emprego

Indicador de realização:

Desempregados Apoiados = 60

Indicador de resultado:

Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação = 50%



Público-alvo:

Jovens a frequentar o ensino regular;
Jovens a frequentar o ensino profissional.

Necessidades a que dá resposta:

6- Necessidade de fortalecer a cultura empreendedora junto das gerações mais jovens garantindo o desenvolvimento empresarial futuro.

Descrição do eixo

Com este eixo estratégico pretendemos capacitar e desenvolver competências relacionadas com o empreendedorismo junto dos mais jovens, ou seja, alunos que se encontram a frequentar o ensino regular e profissional, garantindo que estas novas gerações encaram o empreendedorismo como alternativa viável de carreira.

Objetivos estratégicos:

1. Desenvolver programas de estímulo ao espírito empreendedor direcionados para jovens estudantes do ensino regular e profissional;

Dotação Orçamental:

A definir

Financiamento:

A definir

Indicador de realização:

N.º de jovens capacitados = 100

Indicador de resultado:

Percentagem de jovens que pretende criar o seu próprio negócio no futuro = 50%

4. Projetos a desenvolver

4.1. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Global

Projeto 1. Qualificação para a Internacionalização

Objetivo estratégico que concretiza:

1. Qualificar as empresas do território para a internacionalização, garantindo a existência de know-how que valorize o território do Cávado além-fronteiras;
2. Auxiliar ao desenvolvimento de quadros das empresas, suportando a sua especialização nos processos de internacionalização dos mercados de destino mais relevantes para a CIM Cávado.

Descrição:

Na decorrência de investimentos e ações de suporte à internacionalização das empresas do Cávado denota-se, de acordo com dados do INE referentes a 2022, o maior volume de exportações de bens na última década, ascendendo este a 3,2 mil milhões de euros. No que concerne à intensidade exportadora, é possível destacar que, em 2021, a região do Cávado apresentou uma intensidade exportadora de 36,55%, apresentando assim valores superiores aos denotados na região Norte e na generalidade do território nacional.

Através da auscultação de empresas da região, foi possível identificar os desafios mais relevantes para a próxima década, destacando-se:

- **Qualificação para o estudo de mercados:** estudar os potenciais mercados de destino e analisar a procura pelos produtos ou serviços apresenta-se essencial para garantir a internacionalização para o mercado certo, evitando riscos e investimentos desnecessários;
- **Qualificação para elaboração de planos de negócios Internacionais:** possuir um plano de negócio bem construído, tendo por base estudos de mercado estruturados, é fundamental para garantir o sucesso das ações de internacionalização. Devem ser definidas metas claras, estratégias de entrada, análise de custos e orçamentos necessários para entrar nos mercados de destino.
- **Adaptação do Produto/Serviço:** qualificar as empresas para perceber se o seu produto ou serviço é adequado ao mercado-alvo, bem como para perceber e executar as adaptações necessárias para atender às preferências e necessidades dos clientes internacionais.
- **Identificação de Parceiros Locais:** Busca de parcerias estratégicas com empresas locais nos países de destino. Isso pode facilitar a entrada no mercado, fornecer insights sobre o mercado local e ajudar a superar barreiras culturais.

- **Aspetos Legais e Regulatórios:** Entender as regulamentações e leis comerciais dos países onde pretende atuar. Isso inclui questões tributárias, regulamentações de importação/exportação e legislação trabalhista.
- **Estratégia de Marketing Internacional:** Criar uma estratégia de marketing adaptada ao mercado internacional, levando em consideração diferenças culturais e preferências de consumo.
- **Logística e Distribuição:** Desenvolver uma estratégia eficiente para a logística e distribuição dos seus produtos ou serviços nos mercados internacionais.

O forte aumento das exportações de bens e serviços evidenciado na região do Cávado nos últimos anos leva a crer que existe uma efetiva necessidade de suporte às atividades de internacionalização. Desta forma, pretende-se criar um programa composto pelas seguintes atividades:

- Suporte ao estudo de novos mercados – consultoria empresarial para o estudo de potencial de novos mercados para os quais as empresas podem iniciar/reforçar a sua atividade de internacionalização;
- Desenvolvimento de planos de internacionalização – consultoria empresarial para o desenvolvimento de planos de internacionalização efetivos e capazes de guiar as empresas para o acesso a novos mercados;
- Identificação de clientes nos mercados de destino – serviços de consultoria para identificação/angariação de potenciais clientes nos mercados de destino;
- Auxílio na participação de feiras internacionais – serviços de angariação e cofinanciamento de participação em feiras internacionais.

O acesso a estes programas será feito mediante apresentação de manifestação de interesse que deverá, entre outros elementos, conter uma reflexão sobre o potencial de internacionalização dos produtos/serviços da empresa. De destacar que o orçamento afeto a este programa permite suportar o processo de internacionalização de 30 empresas destacando-se:

- Disponibilização de serviço de consultoria de estudo de mercado de destino, considerando-se o valor unitário de 1 200€/estudo;
- Disponibilização de serviço de consultoria para desenvolvimento do plano de internacionalização considerando-se um valor unitário de 4 000€/plano;
- Disponibilização de serviço de consultoria para identificação de clientes no mercado de destino resultando numa base de dados com nome, localidade, email e contacto telefónico dos potenciais clientes do mercado de destino considerando-se um valor unitário de 500€/base de contactos;
- Cofinanciamento de despesas de participação em feiras/eventos internacionais no valor de 50% das despesas até ao limite de incentivo não reembolsável de 2 500€/projeto.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Planeamento e preparação de projeto	Set/24	Out/24
2. Divulgação e campanhas de comunicação	Out/24	Nov/24
3. Recolha de Manifestações de Interesse	Out/24	Nov/24
4. Suporte à internacionalização das empresas do Cávado	Dez/24	Set/25
5. Coordenação e Gestão do projeto	Set/24	Set/25

Orçamento Previsional

Rúbrica de Investimento	2024	2025	Total
Divulgação e Comunicação	6 185,00 €		6 185,00 €
Suporte ao estudo de novos mercados	6 000,00 €	30 000,00 €	36 000,00 €
Desenvolvimento de planos de internacionalização	20 000,00 €	100 000,00 €	120 000,00 €
Angariação de clientes nos mercados de destino	2 500,00 €	12 500,00 €	15 000,00 €
Auxílio na participação de feiras internacionais	12 500,00 €	62 500,00 €	75 000,00 €
Gestão de Projeto	9 340,00 €	18 680,00 €	28 020,00 €
Total	56 525,00 €	223 680,00 €	280 205,00 €

4.2. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Qualifica

Projeto 2. Qualificação para o reforço da competitividade

Objetivo estratégico que concretiza:

1. Identificar as necessidades de qualificação das empresas do Cávado em domínios relacionados com a inovação, a sustentabilidade e a transição digital;
2. Estruturar um catálogo de formação exclusivo para as empresas da região, levando em consideração os aspetos específicos e desafios enfrentados;
3. Qualificar as empresas do território, nomeadamente, os seus colaboradores, gestores e empresários de empresas sediadas nas regiões da CIM Cávado.

Descrição:

Este objetivo estratégico versa sobre reforçar a capacitação empresarial das PME através da inovação organizacional, aplicando novos métodos e processos organizacionais e incrementando a flexibilidade e a capacidade de resposta no mercado global, com recurso a investimentos imateriais na área da competitividade (inovação organizacional e gestão, economia digital, criação de marcas e design, desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos, proteção da propriedade industrial, qualidade, transferência de conhecimento, distribuição e logística, eco-inovação e formação profissional).

Mais do que nunca, pretende-se que a Cim Cávado seja um organismo público ligado às empresas, promovendo e acompanhando o seu desenvolvimento e auxiliando na resposta às suas necessidades. Desta forma pretende-se desenvolver um programa de

qualificação orientado para as empresas do território, contemplando as seguintes atividades:

- Estudo das necessidades de qualificação empresarial nos domínios da inovação, design e tecnologia, organizados por três verticais: comércio, serviços e indústria;
- Estruturação de sessões de qualificação (fóruns e debates) orientadas para as necessidades de qualificação identificadas na atividade 1;
- Realização das sessões de capacitação;
- Gestão de projeto;
- Validação de dossiês por parte de ROC/TOC.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Estudo das necessidades de qualificação empresarial nos domínios da inovação, design e tecnologia, organizados por três verticais: comércio, serviços e indústria;	mar/24	jun/24
2. Estruturação de sessões de qualificação (fóruns e debates) orientadas para as necessidades de qualificação identificadas na atividade 1;	jul/24	out/24
3. Divulgação e angariação de empresas interessadas;	nov/24	dez/26
4. Realização das sessões de qualificação;	jan/25	dez/26
5. Gestão de projeto;	jan/24	dez/26
6. Validação dossiês TOC/ROC.	nov/26	dez/26

Orçamento Previsional

	2024	2025	2026	Total
1. Estudo das necessidades de qualificação empresarial nos domínios da inovação, design e tecnologia, organizados por três verticais: comércio, serviços e indústria;				
Estudo de identificação de necessidades de formação do Cávado face às necessidades e fatores críticos de competitividade	22 500,00 €			22 500,00 €
2. Estruturação de sessões de qualificação (fóruns e debates) orientadas para as necessidades de qualificação identificadas na atividade 1;				
Estruturação de ações de qualificação em Inovação para a Indústria	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Inovação para o Comércio	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Inovação para os Serviços	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Design para a Indústria	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Design para o Comércio	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Design para os Serviços	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Tecnologia para a Indústria	2 500,00 €			2 500,00 €
Estruturação de ações de qualificação em Tecnologia para o Comércio	2 500,00 €			2 500,00 €

	2024	2025	2026	Total
Estruturação de ações de qualificação em Tecnologia para os Serviços	2 500,00 €			2 500,00 €
3. Divulgação e angariação de empresas interessadas				
Campanhas de email marketing	4 000,00 €	4 000,00 €	4 000,00 €	12 000,00 €
Publicidade redes sociais	4 000,00 €	4 000,00 €	4 000,00 €	12 000,00 €
Material Publicitário	6 639,87 €			6 639,87 €
3. Realização das sessões de capacitação;				
Realização de 3 ações de qualificação em Inovação para a Indústria	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Inovação para o Comércio	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Inovação para os Serviços	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Design para a Indústria	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Design para o Comércio	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Design para os Serviços	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Tecnologia para a Indústria	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Tecnologia para o Comércio	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
Realização de 3 ações de qualificação em Tecnologia para os Serviços	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	6 000,00 €
4. Gestão de projeto				
Equipa CIM Cávado (7% afetação mensal)	46 786,71 €	46 786,71 €	46 786,7 €	140 360,13 €
5. Validação dossiês TOC/ROC				
ROC/TOC			2 500,00 €	2 500,00 €
Total	124 426,6 €	72 786,7 €	72 786,7 €	270 000,00 €

4.3. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Investir

Projeto 3. Clothes Made In Cávado

Objetivo estratégico que concretiza

1. Aumentar a competitividade das empresas dos setores com maior intensidade exportadora, através do apoio à realização de investimentos produtivos orientados para o aumento da eficiência, a digitalização e a sustentabilidade das atividades produtivas;
2. Auxiliar as empresas sediadas nos territórios de baixa densidade a atingirem um maior nível de competitividade através do auxílio ao investimento;
3. Atrair mais empresas para os territórios de baixa densidade.

Descrição:

De modo a apoiar as empresas inseridas no setor da produção de vestuário a tornar as suas fábricas mais inteligentes e, conseqüentemente, a obter operações mais competitivas a nível nacional e internacional, pretende-se desenvolver um programa simplificado de acesso a cofinanciamento onde empresas podem obter um auxílio para

adquirir ativos estruturais. Desta forma, pretende-se auxiliar no financiamento de ativos referidos denotando-se as seguintes características deste programa:

- **Dotação do aviso a lançar:** 1 917 445 €;
- **Complicação:** 60% do investimento elegível a título não reembolsável para projetos com o valor máximo de 105 000€/projeto, ou seja, 63 000€ de incentivo por projeto;
- **Número de empresas a apoiar:** 30 ou mais empresas (até esgotar a dotação para o programa);
- **Condições de cumprimento obrigatório:** só é considerado elegível investimento em ativos tangíveis destinados a otimizar os processos produtivos; projetos até ao valor de 52 500€ deverão criar 1 posto de trabalho e mantê-lo durante, pelo menos, 6 meses; projetos com valor superior a 52 500€ deverão criar 2 postos de trabalho e mantê-los durante, pelo menos, 6 meses.

Será dada prioridade a empresas presentes em território de baixa densidade, bem como a empresas sediadas em território de alta densidade e que decidam desenvolver novos investimentos em território de baixa densidade.

Cronograma

Fase	Início	Fim
Fase 1. Estruturação do programa	jan/24	fev/25
Fase 2. Construção de plataforma simplificada de candidaturas e gestão	mar/24	jun/24
Fase 3. Divulgação do programa	jun/24	set/24
Fase 4. Avaliação de candidatura	dez/24	jan/25
Fase 5. Execução e acompanhamento de investimentos	fev/25	jun/25
Fase 6. Avaliação de concretização dos projetos	jun/25	ago/25
Fase 7. Validação de despesas e pagamentos finais	set/25	set/25
Fase 8. Encerramento	set/25	set/25

Orçamento Previsional

Rúbricas de investimento/gasto	2024	2025	Total
Complicação investimento empresas	0 €	1 917 445 €	1 917 445 €
Total	0 €	1 917 445 €	1 917 445 €

Projeto 4. Tech made in Cávado

Objetivo estratégico que concretiza

1. Aumentar a competitividade das empresas dos setores com maior intensidade de exportações, através do apoio à realização de investimentos produtivos orientados para o aumento da eficiência, a digitalização e a sustentabilidade das atividades produtivas;
2. Auxiliar as empresas sediadas nos territórios de baixa densidade a atingirem um maior nível de competitividade através do auxílio ao investimento;
3. Atrair mais empresas para os territórios de baixa densidade.

Descrição:

De modo a apoiar as empresas inseridas no setor da produção de equipamentos informáticos, equipamentos para comunicações e produtos eletrónicos e óticos a tornar as suas fábricas mais inteligentes e, conseqüentemente, a obter operações mais competitivas a nível nacional e internacional, pretende-se desenvolver um programa simplificado de acesso a cofinanciamento onde empresas podem obter um auxílio para adquirir ativos estruturais. Desta forma, pretende-se auxiliar no financiamento de ativos acima referidos denotando-se as seguintes características do programa:

- **Dotação do aviso a lançar:** 1 086 552 €;
- **Comparticipação:** 60% do investimento elegível a título não reembolsável para projetos com o valor máximo de 105 000€/projeto, ou seja, 63 000€ de incentivo por projeto;
- **Número de empresas a apoiar:** 17 ou mais empresas (até esgotar a dotação para o programa);
- **Condições de cumprimento obrigatório:** só é considerado elegível investimento em ativos tangíveis destinados a otimizar os processos produtivos; projetos até ao valor de 52 500€ deverão criar 1 posto de trabalho e mantê-lo durante, pelo menos, 6 meses; projetos com valor superior a 52 500€ deverão criar 2 postos de trabalho e mantê-los durante, pelo menos, 6 meses.

Será dada prioridade a empresas presentes em território de baixa densidade, bem como a empresas sediadas em território de alta densidade e que decidam desenvolver novos investimentos em território de baixa densidade.

Cronograma

Fase	Início	Fim
Fase 1. Estruturação do programa	jan/24	fev/25
Fase 2. Construção de plataforma simplificada de candidaturas e gestão	mar/24	jun/24
Fase 3. Divulgação do programa	jun/24	set/24
Fase 4. Avaliação de candidatura	dez/24	jan/25
Fase 5. Execução e acompanhamento de investimentos	fev/25	jun/25
Fase 6. Avaliação de concretização dos projetos	jun/25	ago/25
Fase 7. Validação de despesas e pagamentos finais	set/25	set/25
Fase 8. Encerramento	set/25	set/25

Orçamento Previsional

Rúbricas de investimento/gasto	2024	2025	Total
Comparticipação investimento empresas	0 €	1 086 552 €	1 086 552 €
Total	0 €	1 086 552 €	1 086 552 €

Projeto 5. Metal Made in Cávado

Objetivo estratégico que concretiza

1. Aumentar a competitividade das empresas dos setores com maior intensidade de exportações, através do apoio à realização de investimentos produtivos orientados para o aumento da eficiência, a digitalização e a sustentabilidade das atividades produtivas;
2. Auxiliar as empresas sediadas nos territórios de baixa densidade a atingirem um maior nível de competitividade através do auxílio ao investimento;
3. Atrair mais empresas para os territórios de baixa densidade.

Descrição:

De modo a apoiar as empresas inseridas no setor da produção de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos, a tornar as suas fábricas mais inteligentes e, conseqüentemente, a obter operações mais competitivas a nível nacional e internacional, pretende-se desenvolver um programa simplificado de acesso a cofinanciamento onde empresas podem obter um auxílio para adquirir ativos estruturais. Desta forma, pretende-se auxiliar a financiar os ativos acima referidos com as seguintes características do programa:

- **Dotação do aviso a lançar:** 1 150 467 €
- **Complicação:** 60% do investimento elegível a título não reembolsável para projetos com o valor máximo de 105 000€/projeto, em 63 000€ de incentivo por projeto;
- **Número de empresas a apoiar:** 18 ou mais empresas (até esgotar a dotação para o programa);
- **Condições de cumprimento obrigatório:** só é considerado elegível investimento em ativos tangíveis destinados a otimizar os processos produtivos; projetos até ao valor de 52 500€ deverão criar 1 posto de trabalho e mantê-lo durante, pelo menos, 6 meses; projetos com valor superior a 52 500€ deverão criar 2 postos de trabalho e mantê-los durante, pelo menos, 6 meses.

Será dada prioridade a empresas presentes em território de baixa densidade, bem como a empresas sediadas em território de alta densidade e que decidam desenvolver novos investimentos em território de baixa densidade.

Cronograma

Fase	Início	Fim
Fase 1. Estruturação do programa	jan/24	fev/25
Fase 2. Construção de plataforma simplificada de candidaturas e gestão	mar/24	jun/24
Fase 3. Divulgação do programa	jun/24	set/24
Fase 4. Avaliação de candidatura	dez/24	jan/25
Fase 5. Execução e acompanhamento de investimentos	fev/25	jun/25
Fase 6. Avaliação de concretização dos projetos	jun/25	ago/25
Fase 7. Validação de despesas e pagamentos finais	set/25	set/25
Fase 8. Encerramento	set/25	set/25

Orçamento Previsional

Rúbricas de investimento/gasto	2024	2025	Total
Comparticipação investimento empresas	0 €	1 150 467 €	1 150 467 €
Total	0 €	1 150 467 €	1 150 467 €

4.4. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Empreendedorismo

Projeto 6. Cávado Incubation Point

Objetivo estratégico que concretiza

1. Criar uma infraestrutura física de suporte ao empreendedorismo orientada para negócios que trabalhem o território da CIM Cávado como um todo e procurem valorizar os recursos endógenos e as pessoas da região

Descrição:

A dinâmica de criação e desenvolvimento de empresas tem sido notória na região do Cávado denotando-se, de acordo com os dados do INE, a criação de 6 695 empresas no ano de 2021, ou seja, o maior valor de abertura de empresas registado na última década.

Para fazer face à necessidade de suporte e acolhimento de novas iniciativas empresariais, os diferentes municípios abrangidos pela CIM Cávado têm vindo, através dos próprios meios ou em conjunto com outras entidades, a desenvolver/acomodar infraestruturas de incubação, aceleração e coworking como, por exemplo, a Startup Braga (Braga), o Centro Empresarial de Barcelos (Barcelos) e a Startup Esposende (Esposende).

Acreditando no potencial empreendedor dos habitantes da região do Cávado, bem como na atratividade do vasto território, denota-se a falta de uma incubadora orientada para acolher projetos que procurem, de forma integrada, dar resposta a problemas e/ou aproveitar oportunidades monetizáveis identificadas na região do Cávado como um todo.

Assim, pretende-se desenvolver a *Cávado Incubation Point*, um ambicioso projeto de acolhimento e suporte ao desenvolvimento de novas iniciativas de negócio orientadas para responder às necessidades dos consumidores e empresas do Cávado.

Tendo por base uma análise de sensibilidade efetuada junto de empresários e empreendedores em vias de constituir empresas na região do Cávado, destacam-se os seguintes desafios:

- Elevados custos de infraestrutura: a escala dos preços dos edifícios/espços empresariais observada nos diferentes municípios, associado ao aumento dos custos de infraestrutura, torna a criação de uma nova iniciativa empresarial um grande desafio;
- Falta de conhecimento: diversos empreendedores destacam a falta de conhecimento sobre legislação e aspetos fiscais como um entrave à constituição de novos negócios;
- Dificuldades em obter financiamento: a dificuldade de acesso às diferentes fontes de financiamento, sejam estas sob a forma de passivo ou capital próprio, resultam em dificuldades na obtenção de recursos para efetuar o investimento inicial necessário para a constituição de um novo negócio;
- Dificuldade em alcançar parceiros de negócio: a falta de contactos e acesso a redes empresariais de relevo tornam o lançamento do negócio, a obtenção de

clientes e a identificação de fornecedores com uma boa relação custo-benefício grandes desafios para os empreendedores que se encontram a iniciar uma nova iniciativa empresarial.

Tendo por base a forte dinâmica de criação de empresas, bem como as dificuldades identificadas junto de empresários e empreendedores dos municípios do Cávado, pretende-se criar o *Cávado Incubation Point*, um ambicioso projeto de acolhimento e suporte ao desenvolvimento de novas iniciativas de negócio orientadas para responder às necessidades dos consumidores e empresas do Cávado.

Este espaço de acolhimento empresarial irá operar em duas vertentes distintas: (1) acolhimento de novas iniciativas empresariais que procurem dar respostas a problemas/oportunidades identificadas na região do Cávado; (2) atuar enquanto entidade de suporte às demais infraestruturas de incubação da região do Cávado.

Assim, pretende-se desenvolver as seguintes atividades:

- Adaptação/requalificação da sede da CIM Cávado de modo a instalar os espaços de acolhimento empresarial;
- Criação de identidade visual e *branding* sob a marca-mãe “UP Cávado”;
- Desenvolvimento de um primeiro programa de atração de iniciativas empresariais;
- Gestão e animação da incubadora.

Cronograma

Fase	Início	Fim
Fase 1. Adaptação/requalificação da sede da CIM Cávado de modo a instalar os espaços de acolhimento empresarial	Jan/24	Jan/25
Fase 2. Criação de identidade visual e <i>branding</i> sob a marca-mãe “UP Cávado”	Fev/25	Abr/25
Fase 3. Desenvolvimento de um primeiro programa de atração de iniciativas empresariais.	Mai/25	Jul/25
Fase 4. Gestão e animação da incubadora	Mai/25	Dez/30

Orçamento Previsional

Rúbricas de investimento/gasto	2024	2025	Total
Adaptação/requalificação da sede da CIM Cávado de modo a instalar os espaços de acolhimento empresarial	390 000€		390 000€
Branding e identidade visual da incubadora		3 000€	3 000€
Consultoria para o desenvolvimento de programa de atração de iniciativas empresariais		17 774€	17 774€
Total	390 000€	20 774€	410 774€

Projeto 7. UP Cávado: Minho.In 2.0

Objetivo estratégico que concretiza

1. Auxiliar ao desenvolvimento da oferta turística da região enquanto motor de promoção nacional e internacional do território, das suas empresas e da sua cultura.

Descrição:

O turismo na região do Cávado tem se intensificado nos últimos anos, verificando-se através dos últimos dados divulgados pelo INE um aumento de 6% do número de hóspedes entre 2018 e 2022, alcançando-se os 553 mil hóspedes no ano passado. De notar ainda que a proporção de visitantes externos representa 37% do total dos hóspedes, observando-se um aumento da atratividade internacional do território.

Desta forma, importa incentivar ao desenvolvimento de novos negócios e soluções que incorporem o melhor que o território e as pessoas da região têm, elementos esses que devem ser orientados para turistas internacionais com maior poder de compra.

Através da auscultação de um conjunto de empresários na área do alojamento, restauração e animação turística, destaca-se os grandes desafios para a região do Cávado:

- **Falta de cooperação:** observa-se a falta de cooperação e integração de oferta entre os diferentes agentes económicos do setor do turismo resultando em fracas estratégias e atuações ao nível do cross e do upselling;
- **Falta de comunicação integrada:** não existe qualquer entidade responsável por comunicar e divulgar a região do Cávado como um todo, enquanto destino turístico de excelência, resultando na reduzida projeção internacional da região;
- **Falta de competências de gestão e marketing:** os empresários afirmam que não possuem competências ao nível do planeamento estratégico e desenvolvimento de estratégias de marketing integradas e adaptadas aos turistas internacionais;
- **Sazonalidade:** a maior concentração de afluência turística nos meses de verão resulta, por um lado, na falta de capacidade para atender nos meses de maior afluência e, por outro, num drástico decréscimo de afluência nos meses de outono e inverno.

Tendo por base os desafios evidenciados junto dos agentes económicos que operam no setor do turismo e setores conexos (restauração, alojamento, animação turística) pretendemos desenvolver um programa de empreendedorismo que origine a criação de novas respostas para os desafios da região do Cávado.

O programa irá contar com duas edições, a primeira a desenvolver no ano de 2025 e a segunda no ano de 2026 sendo que, em cada uma das edições, iremos contar com as seguintes atividades:

1. Publicidade e comunicação: Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;

2. Recolha de desafios empresariais: levantamento de oportunidades de negócio junto dos atuais atores do setor do turismo, nomeadamente, necessidades e problemas que podem ser materializados em novos negócios;
3. Capacitação em Gestão de Negócios de Turismo: formação executiva de curta duração (40 horas) para os futuros empresários no setor do turismo, garantindo-se uma maior qualificação;
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio: mentoria aos empreendedores para desenvolvimento de planos de negócio, estruturação de produtos/serviços, identificação de fontes de financiamento, identificação de parceiros, entre outros;
5. Benchmarking internacional: visita a entidade/ecossistema internacional interagindo com *players* de relevo de modo que os promotores consigam retirar boas práticas a replicar nos seus modelos de negócio e operações;
6. Benchmarking nacional: visita a entidade/ecossistema nacional interagindo com *players* de relevo de modo que os promotores consigam retirar boas práticas a replicar nos seus modelos de negócio e operações;
7. Apoio e incentivo à concretização do negócio: atribuição de incentivo para arranque de negócio com o valor máximo de 20 000€. De notar que apenas os 7 melhores projetos de cada edição terão acesso a tal financiamento e o mesmo estará condicionado à criação de, pelo menos, o próprio posto de trabalho;
8. Apoio à implementação: os projetos que usufruíram do incentivo identificado no ponto anterior irão ainda usufruir de consultoria para a implementação e desenvolvimento do projeto durante o primeiro ano de atividade garantindo-se, assim, uma ajuda adicional para ultrapassar o “vale da morte”;
9. Gestão de projeto: afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1.ª Edição		
1. Publicidade e comunicação	Jan/25	Abr/25
2. Recolha de desafios empresariais	Fev/25	Mar/25
3. Capacitação em Gestão de Negócios de Turismo (40 horas)	Abr/25	Jun/25
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (15 horas por projeto x 14 projetos)	Jul/25	Set/25
5. Benchmarking Internacional (1500€ *14 projetos + 2 membros equipa)	Set/25	Set/25
6. Benchmarking Nacional (300€ x 14 projetos + 2 membros equipa)	Out/25	Out/25
7. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 7 projetos)	Nov/25	Dez /25
8. Apoio à implementação (4 000€ x 7 projetos)	Jan/26	Dez /26
9. Gestão de projeto	Jan/25	Dez /25
2.ª Edição		
1. Publicidade e comunicação	Jan/26	Abr/26
2. Recolha de desafios empresariais	Fev/26	Mar/26
3. Capacitação em Gestão de Negócios de Turismo (40 horas)	Abr/26	Jun/26
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (15 horas por projeto x 14 projetos)	Jul/26	Set/26

5. Benchmarking Internacional (1500€ *14 projetos + 2 membros equipa)	Set/26	Set/26
6. Benchmarking Nacional (300€ x 14 projetos + 2 membros equipa)	Out/26	Out/26
7. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 7 projetos)	Nov/26	Dez /26
8. Apoio à implementação (4 000€ x 7 projetos)	Jan/27	Dez /27
9. Gestão de projeto	Jan/26	Dez /26

Orçamento Previsional

Rúbrica de Investimento	1.ª Edição	2.ª Edição	Total
1. Publicidade e comunicação	9 000,00 €	9 000,00 €	18 000,00 €
2. Recolha de desafios empresariais	5 883,58 €	5 883,58 €	11 767,16 €
3. Capacitação em Gestão de Negócios de Turismo (40 horas)	4 500,00 €	4 500,00 €	9 000,00 €
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (15 horas por projeto x 14 projetos)	21 000,00 €	21 000,00 €	42 000,00 €
5. Benchmarking Internacional (1500€ *14 projetos + 2 membros equipa)	24 000,00 €	24 000,00 €	48 000,00 €
6. Benchmarking Nacional (300€ x 14 projetos + 2 membros equipa)	4 800,00 €	4 800,00 €	9 600,00 €
7. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 7 projetos)	105 000,00 €	105 000,00 €	210 000,00 €
8. Apoio à implementação (4 000€ x 7 projetos)	28 000,00 €	28 000,00 €	56 000,00 €
9. Gestão de projeto	22 464,84 €	22 464,84 €	44 929,68 €
Total	224 648,42 €	224 648,42 €	449 296,84 €

Projeto 8. UP Cávado: baixa densidade, grandes negócios

Objetivo estratégico que concretiza

1. Incentivar e apoiar o desenvolvimento de iniciativas empresariais em territórios de baixa densidade.

Descrição:

A desertificação e a falta de dinamismo económico, social e cultural nos territórios de baixa densidade continuam a ser elementos de preocupação nas políticas públicas nacionais. Na região do Cávado algumas freguesias do Concelho de Amares e o Concelho de Vila Verde são classificados como territórios de baixa densidade, passando por um conjunto de problemas associados, destacando-se:

- Falta de oportunidades de emprego: a reduzida dinâmica económica e empresarial resulta na falta de oportunidades de emprego nas regiões de baixa densidade levando ao agravamento da desertificação e ao agravamento das condições de vida das pessoas que permanecem nas regiões;
- Desertificação: a procura por melhores oportunidades leva à troca das regiões de baixa densidade por grandes centros urbanos;
- Falta de iniciativas sociais e culturais: a falta de iniciativas sociais e culturais leva ao agravamento de determinados problemas sociais, bem como a redução da atratividade para turistas e visitantes.

Tendo por base os desafios enfrentados pelos territórios de baixa densidade da região, pretende-se desenvolver um programa de suporte à concretização de iniciativas empresariais em territórios de baixa densidade e incentivo à criação de postos de trabalho em territórios de baixa densidade. O programa será desenvolvido nos anos de 2026 e 2027 e irá contar com as seguintes atividades:

- Publicidade e comunicação: Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;
- Lançamento de avisos: a equipa do projeto irá lançar avisos para recolher manifestações de interesse por parte de empreendedores em situação de desemprego que pretendam iniciar os seus negócios em territórios de baixa densidade e por empresas que pretendem abrir filiais e que tenham adjacente a criação de postos de trabalho a preencher por desempregados;
- Incentivo à criação de iniciativas empresariais em territórios de baixa densidade: esta atividade consiste no desenvolvimento de todas as ações e diligências para criar, suportar e instalar novos negócios nos territórios de baixa densidade. Tal projeto tem associado um incentivo de 45 000,00€/negócio a atribuir a desempregados com ideias de negócio que apresentam viabilidade económico-financeira e que criem os seus negócios em territórios de baixa densidade. Tal incentivo está condicionado à manutenção do seu próprio posto de trabalho durante, pelo menos, 2 anos;
- Incentivo à criação de postos de trabalho em territórios de baixa densidade: esta atividade consiste no desenvolvimento de todas as ações e diligências para criar, suportar e instalar novas filiais de negócios já existentes nos territórios de baixa densidade. Tal projeto tem associado um incentivo de 21 700€/posto de trabalho criado e preenchido por desempregados sendo que a empresa é obrigada a manter o posto de trabalho durante, pelo menos, 2 anos.
- Gestão de projeto: afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Publicidade e comunicação	Jan/26	Fev/26
2. Lançamento de avisos	Mar/26	Abr/26
3. Incentivo à criação de iniciativas empresariais em territórios de baixa densidade	Mai/26	Dez/26
4. Incentivo à criação de postos de trabalho em territórios de baixa densidade	Jan/25	Mai/27
5. Gestão de projeto	Jan/26	Dez/27

Orçamento Previsional

Rúbrica de Investimento	2026	2027	Total
1. Publicidade	10 417,88 €	0,00€	10 417,88 €
2. Auxílio à criação de novos negócios	675 000,00 €	0,00€	675 000,00 €
3. Auxílio à criação de postos de trabalho	0,00€	325 500,00 €	325 500,00 €
4. Gestão de projeto	56 162,10 €	56 162,10 €	112 324,21 €
Total	741 579,98 €	381 662,10 €	1 123 242,09 €

4.5. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Inclusivo

Projeto 8. UP Cávado: Empreendedorismo Inclusivo – Empreender no Feminino

Objetivo estratégico que concretiza

1. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores do género feminino.

Descrição:

Se, por um lado, é certo que existem mais mulheres do que homens na região do Cávado, por outro, a taxa de desemprego da região do Cávado divulgada pelo INE, referente ao ano de 2021, revela que existe uma maior debilidade face ao emprego relativamente ao género feminino. Em adição é ainda notória a desigualdade remuneratória existente entre géneros, bem como a existência de debilidades adicionais do género feminino face ao emprego.

Atendendo à necessidade de incrementar a igualdade de género no que respeita ao acesso ao emprego e à criação de negócios, pretende-se desenvolver um programa de empreendedorismo abrangente composto pelas seguintes atividades:

1. Publicidade e comunicação: Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo feminino": desenvolvimento de estudo que procure identificar junto de empreendedoras femininas em sucedidas os principais fatores críticos de sucesso e competências a desenvolver para estruturar negócios de sucesso;
3. Capacitação para o empreendedorismo: formação executiva de curta duração (60 horas) para os futuros empresários, garantindo-se uma maior qualificação e o acesso a ferramentas para ultrapassar determinados constrangimentos associados ao género;
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio: mentoria aos empreendedores para desenvolvimento de planos de negócio, estruturação de produtos/serviços, identificação de fontes de financiamento, identificação de parceiros, entre outros;
5. Evento *Woman in Entrepreneurship*: desenvolvimento de evento dedicado ao empreendedorismo no feminino onde as empreendedoras poderão apresentar os seus projetos. Neste evento serão ainda envolvidas figuras conhecidas de modo a dar relevo e disseminar o empreendedorismo do género feminino;
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio: atribuição de incentivo para arranque de negócio com o valor máximo de 20 000€. De notar que apenas os 10 melhores projetos de cada edição terão acesso a tal financiamento e o mesmo estará condicionado à criação de, pelo menos, o próprio posto de trabalho;
7. Apoio à implementação: os projetos que usufruíram do incentivo identificado no ponto anterior irão ainda usufruir de consultoria para a implementação e desenvolvimento do projeto durante o primeiro ano de atividade garantindo-se, assim, uma ajuda adicional para ultrapassar o “vale da morte”;
8. Gestão de projeto: afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Publicidade e comunicação	Jan/25	Mar/25
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo feminino"	Fev/25	Mar/25
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	Mar/25	Abr/25
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	Abr/25	Jun/25
5. Evento <i>Woman in Entrepreneurship</i>	Jul/25	Jul/25
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	Set/25	Out/25
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	Nov/25	Dez/25
8. Gestão de projeto	Jan/25	Dez/25

Orçamento Previsional

	2025
1. Publicidade e comunicação	10 000,00 €
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo feminino"	25 222,63 €
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	6 750,00 €
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	30 000,00 €
5. Evento <i>Woman in Entrepreneurship</i>	25 000,00 €
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	200 000,00 €
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	40 000,00 €
8. Gestão de projeto	37 441,40 €
Total	374 414,03 €

Projeto 9. UP Cávado: Empreendedorismo Inclusivo – Empreender em idade avançada

Objetivo estratégico que concretiza

1. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores com idade acima dos 50 anos;

Descrição:

Tendo por base os relatórios de acompanhamento da política de empreendedorismo inclusivo na OCDE ao nível do empreendedorismo inclusivo, destaca-se os grandes desafios dos seniores são:

- Falta de acesso a financiamento: o grande entrave dos empreendedores seniores é, sem dúvida, o acesso a financiamento para arrancar com as suas iniciativas empresariais.
- Falta de formação em empreendedorismo e competências digitais: falta de formação orientada para dar resposta aos desafios e dificuldades sentidas pelos empreendedores em idade avançada, bem como falta de competências digitais;

- Idadismo (discriminação com base na idade) – discriminação dos empreendedores em idade avançada, traduzindo-se em entraves de *networking* e na falta de programas de suporte.

A proporção da população em idade avançada tem aumentado por toda a Europa e Portugal não é exceção. De acordo com os dados divulgados pelo INE existem, na região do Cávado, 205 141 indivíduos com mais de 45 anos sendo que estes representam 49,2% do total da população. Percorrendo o histórico dos projetos de empreendedorismo desenvolvidos na região denota-se que a grande maioria é orientada para indivíduos com 30 ou menos anos de idade.

Alinhada com os referenciais do envelhecimento ativo e saudável, bem como os principais objetivos de realização e impacto da tipologia de operação “ESO4.1. Melhorar o acesso ao emprego e a medidas de ativação de todos os candidatos a emprego”, a CIM Cávado objetiva auxiliar a prolongar o período de geração de valor dos residentes na região e, desta forma, pretende auxiliar os “seniores “a proceder à criação do próprio emprego enquanto alternativa viável para combater situações de desemprego em idade avançada. Desta forma, irá desenvolver um programa de empreendedorismo sénior, objetivando a criação do próprio emprego por parte de indivíduos com mais de 45 anos residentes nos territórios da CIM Cávado.

Tendo por base a problemática do inverno demográfico, bem como a maior taxa de desemprego pretende-se desenvolver um programa de empreendedorismo que origine a criação de novas respostas para os desafios da região do Cávado.

O programa será desenvolvido em 2026 e irá contactar com as seguintes atividades:

1. Publicidade e comunicação: Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo sénior": desenvolvimento de estudo que procure identificar junto de empreendedores seniores bem-sucedidos os principais fatores críticos de sucesso e competências a desenvolver para estruturar negócios de sucesso;
3. Capacitação para o empreendedorismo: formação executiva de curta duração (60 horas) para os futuros empresários, garantindo-se uma maior qualificação e o acesso a ferramentas para ultrapassar determinados constrangimentos associados à idade;
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio: mentoria aos empreendedores para desenvolvimento de planos de negócio, estruturação de produtos/serviços, identificação de fontes de financiamento, identificação de parceiros, entre outros;
5. Evento Senior *in Entrepreneurship*: desenvolvimento de evento dedicado ao empreendedorismo sénior onde os seniores poderão apresentar os seus projetos. Neste evento serão ainda envolvidas figuras conhecidas de modo a dar relevo e disseminar o empreendedorismo por parte dos seniores;
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio: atribuição de incentivo para arranque de negócio com o valor máximo de 20 000€. De notar que apenas os

- 10 melhores projetos de cada edição terão acesso a tal financiamento e o mesmo estará condicionado à criação de, pelo menos, o próprio posto de trabalho;
7. Apoio à implementação: os projetos que usufruíram do incentivo identificado no ponto anterior irão ainda usufruir de consultoria para a implementação e desenvolvimento do projeto durante o primeiro ano de atividade garantindo-se, assim, uma ajuda adicional para ultrapassar o “vale da morte”;
 8. Gestão de projeto: afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Publicidade e comunicação	Jan/25	Mar/25
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo sénior"	Fev/25	Mar/25
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	Mar/25	Abr/25
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	Abr/25	Jun/25
5. Evento <i>Senior in Entrepreneurship</i>	Jul/25	Jul/25
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	Set/25	Out/25
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	Nov/25	Dez/25
8. Gestão de projeto	Jan/25	Dez/25

Orçamento Previsional

	2025
1. Publicidade e comunicação	10 000,00 €
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo sénior"	25 222,63 €
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	6 750,00 €
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	30 000,00 €
5. Evento <i>Senior in Entrepreneurship</i>	25 000,00 €
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	200 000,00 €
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	40 000,00 €
8. Gestão de projeto	37 441,40 €
Total	374 414,03 €

Projeto 10. UP Cávado: Empreendedorismo Inclusivo – novo país, novo negócio

Objetivo estratégico que concretiza

1. Desenvolver um programa de incentivo e suporte ao desenvolvimento de novos negócios orientado para empreendedores imigrantes.

Descrição:

Tendo por base os relatórios de acompanhamento da política de empreendedorismo inclusivo na OCDE ao nível do empreendedorismo inclusivo, destaca-se que os grandes desafios dos migrantes são:

- Falta de acesso a financiamento: o grande entrave dos empreendedores migrantes é, sem dúvida, o acesso a financiamento para arrancar com as suas iniciativas empresariais.
- Falta de formação em empreendedorismo e conhecimento do ambiente de negócios local: falta de formação orientada para dar resposta aos desafios e dificuldades sentidas pelos empreendedores migrantes, bem como falta de conhecimento sobre as práticas e oportunidades de negócio das novas geografias;
- Xenofobia: discriminação da população local face a estrangeiros.

A população estrangeira residente no território da CIM Cávado tem aumentado ao longo dos anos sendo que, de acordo com os últimos dados divulgados pelo INE referentes ao ano de 2021, residiam no território da CIM Cávado cerca de 16 781 estrangeiros (um crescimento de 142% face aos residentes de 2016).

Na decorrência do aumento da multiculturalidade sentida no território importa garantir que estes migrantes que elegeram os municípios do Cávado para residir possuem oportunidades para desenvolver negócios enquanto alternativa de emprego e geração de valor económico para a região de acolhimento.

Tendo por base a grande intensidade de atração de população estrangeira, pretende-se desenvolver um programa de empreendedorismo que origine a criação de novas respostas para os desafios da região do Cávado.

O programa será desenvolvido em 2026 e irá contar com as seguintes atividades:

1. Publicidade e comunicação: Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para estrangeiros": desenvolvimento de estudo que procure identificar junto de empreendedores estrangeiros residentes em Portugal e bem-sucedidos os principais fatores críticos de sucesso e competências a desenvolver para estruturar negócios de sucesso;
3. Capacitação para o empreendedorismo: formação executiva de curta duração (60 horas) para os futuros empresários, garantindo-se uma maior qualificação e o acesso a ferramentas para ultrapassar determinados constrangimentos associados à falta de conhecimento das práticas de negócios locais;

4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio: mentoria aos empreendedores para desenvolvimento de planos de negócio, estruturação de produtos/serviços, identificação de fontes de financiamento, identificação de parceiros, entre outros;
5. Evento *Foreigners in Entrepreneurship*: desenvolvimento de evento dedicado ao empreendedorismo estrangeiro onde os estrangeiros residentes no Cávado poderão apresentar os seus projetos. Neste evento serão ainda envolvidas figuras conhecidas de modo a dar relevo e disseminar o empreendedorismo por parte de estrangeiros em Portugal;
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio: atribuição de incentivo para arranque de negócio com o valor máximo de 20 000€. De notar que apenas os 10 melhores projetos de cada edição terão acesso a tal financiamento e o mesmo estará condicionado à criação de, pelo menos, o próprio posto de trabalho;
7. Apoio à implementação: os projetos que usufruíram do incentivo identificado no ponto anterior irão ainda usufruir de consultoria para a implementação e desenvolvimento do projeto durante o primeiro ano de atividade garantindo-se, assim, uma ajuda adicional para ultrapassar o “vale da morte”;
8. Gestão de projeto: afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início	Fim
1. Publicidade e comunicação	Jan/26	Mar/26
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para estrangeiros"	Fev/26	Mar/26
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	Mar/26	Abr/26
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	Abr/26	Jun/26
5. Evento <i>Foreigners in Entrepreneurship</i>	Jul/26	Jul/26
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	Set/26	Out/26
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	Nov/26	Dez/26
8. Gestão de projeto	Jan/26	Dez/26

Orçamento Previsional

	2025
1. Publicidade e comunicação	10 000,00 €
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para estrangeiros"	25 222,63 €
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	6 750,00 €
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	30 000,00 €
5. Evento <i>Foreigners in Entrepreneurship</i>	25 000,00 €
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio (20 000€ x 10 projetos)	200 000,00 €
7. Apoio à implementação (4000€ x 10 projetos)	40 000,00 €
8. Gestão de projeto	37 441,40 €
Total	374 414,03 €

4.6. Ao abrigo do Eixo UP Cávado Escolas

Projeto 11. UP Cávado: Escolas – Empreende + Jovem

Objetivo estratégico que concretiza

1. Desenvolver programas de estímulo ao espírito empreendedor direcionados para jovens estudantes do ensino regular e profissional.

Descrição:

O aumento do emprego jovem é um dos principais focos da política de emprego da União Europeia. Para tal, a União Europeia vê a promoção do empreendedorismo jovem como uma das principais estratégias para potenciar o emprego jovem e combater um dos grandes problemas sociais: o desemprego jovem.

A população jovem (15-24 anos) residente no território do Cávado tem vindo a diminuir desde o ano de 2018 tendo, no ano de 2021, ascendido aos 47 862 indivíduos. Da população registada, apenas 26,7% (12 799 indivíduos) se encontravam em situação de emprego, o que por outro lado reflete uma taxa de desemprego jovem na ordem dos 73,3% (35 063 indivíduos)

Considerando que este valor é elevado e a vontade do território do Cávado em atuar junto da população mais jovem para que esta situação seja minimizada, pretende-se desenvolver um programa de empreendedorismo orientado para a população jovem que seja capaz de apoiar os jovens com espírito empreendedor, criar emprego, gerar valor (económico e social) para a sociedade e, ainda, promover a inovação.

O programa será desenvolvido no ano de 2026 e, para que seja possível a sua implementação, serão desenvolvidas as atividades que se seguem:

1. **Publicidade e comunicação:** Divulgação do projeto junto de potenciais interessados, incluindo-se o desenvolvimento de campanhas digitais, material de divulgação e uma sessão de apresentação pública do projeto;
2. **Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para jovens":** desenvolvimento de estudo que procure identificar junto de empreendedores mais jovens e bem-sucedidos os principais fatores críticos de sucesso e competências a desenvolver para estruturar negócios de sucesso;
3. **Capacitação para o empreendedorismo:** formação de curta duração (60 horas) para os jovens empreendedores, garantindo-se uma maior qualificação dos mesmos e o acesso a ferramentas para ultrapassar determinados constrangimentos associados à falta de conhecimento das práticas de negócio;
4. **Mentoria para o desenvolvimento do negócio:** mentoria aos empreendedores para desenvolvimento de planos de negócio, estruturação de produtos/serviços, identificação de fontes de financiamento, identificação de parceiros, entre outros;
5. **Evento Nova Era Empreendedora:** desenvolvimento de um evento dedicado aos jovens empreendedores onde poderão estabelecer novos contactos e apresentar as suas ideias/projetos. Neste evento serão ainda envolvidas figuras

conhecidas e bem-sucedidas na área do empreendedorismo de modo a atrair mais jovens empreendedores.

6. **Apoio e incentivo à concretização do negócio:** atribuição de incentivo para arranque de negócio com o valor máximo de 20 000€. De notar que apenas os 10 melhores projetos de cada edição terão acesso a tal financiamento e o mesmo estará condicionado à criação de, pelo menos, o próprio posto de trabalho;
7. **Apoio à implementação:** os projetos que usufruíram do incentivo identificado no ponto anterior irão ainda usufruir de consultoria para a implementação e desenvolvimento do projeto durante o primeiro ano de atividade garantindo-se, assim, uma ajuda adicional para ultrapassar o “vale da morte”;
8. **Gestão de projeto:** afetação de técnicos da CIM para garantir a conformidade de todos os requisitos legais e operacionais do programa.

Cronograma

Fase	Início e Fim
1. Publicidade e comunicação	A definir
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para estrangeiros"	
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	
5. Evento <i>Nova Era Empreendedora</i>	
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio	
7. Apoio à implementação	
8. Gestão de projeto	

Orçamento Previsional

	2025
1. Publicidade e comunicação	A definir
2. Estudo "Boas práticas de empreendedorismo para estrangeiros"	
3. Capacitação para o empreendedorismo (60 horas)	
4. Mentoria para o desenvolvimento do negócio (20 projetos x 15 horas)	
5. Evento <i>Nova Era Empreendedora</i>	
6. Apoio e incentivo à concretização do negócio	
7. Apoio à implementação	
8. Gestão de projeto	

4. Indicadores e Resultados Esperados

Eixo	Projeto	Indicador de realização	Meta	Indicadores de Resultado	Meta
1. UP Cávado Global	1. Qualificação para a Internacionalização	N.º de projetos de capacitação de qualificação e internacionalização	1	n.a.	n.a.
2. UP Cávado Qualifica	2. Qualificação para o reforço da competitividade	N.º de projetos de capacitação de qualificação e internacionalização	1	n.a.	n.a.
3. UP Cávado Investir	3. Clothes Made In Cávado	Nº de Empresas Apoiadas	≥30	RCR01. Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	≥60 postos
				RCR02. Investimentos privados combinados com apoio público	≥3 005 468€
	4. Tech made in Cávado	Nº de Empresas Apoiadas	≥17	RCR01. Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	≥ 26 postos de trabalho
				RCR02. Investimentos privados combinados com apoio público	≥ 1 703 098€
	5. Metal Made in Cávado	Nº de Empresas Apoiadas	≥18	RCR01. Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	≥ 27 postos de trabalho
				RCR02. Investimentos privados combinados com apoio público	≥ 1 803 280€
4. UP Cávado Empreendedorismo	6. Cávado Incubation Point	Nº de Espaços de coworking criados	1	Utilizadores de espaços de coworking criados (a 31/12/25)	≥ 10 empresas
	7. UP Cávado: MinhoIn 2.0	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 14	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 7 (50%)

Eixo	Projeto	Indicador de realização	Meta	Indicadores de Resultado	Meta
	8. Baixa densidade, grandes negócios	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 30	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 15 (50%)
5. UP Cávado Inclusivo	9. Empreendedorismo Inclusivo – Empreender no Feminino	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 20	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 10 (50%)
	10. Empreendedorismo Inclusivo – Empreender em idade avançada	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 20	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 10 (50%)
	11. Empreendedorismo Inclusivo – novo país, novo negócio	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 20	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 10 (50%)
6. UP Cávado Escolas	12. Escolas – Empreende + Jovem	Nº de Desempregados Apoiados	≥ 20	Percentagem de participantes com emprego, seis meses depois de terminada a sua participação	≥ 10 (50%)

Conclusão

Através da execução do presente Master Plan, espera-se potenciar o desenvolvimento económico da região do Cávado, reforçando a competitividade do seu tecido económico e social.

O desenvolvimento desta estratégia iniciou-se com a identificação das principais necessidades da região, tanto ao nível do emprego, como ao nível do investimento, das exportações e da criação de novas empresas.

Partindo destas necessidades foram identificados objetivos estratégicos tendo por base a sua área de impacto, que foram alinhados em seis eixos estratégicos distintos.

Para cada um dos eixos estratégicos, foram desenhados projetos com relevância estratégica fazendo-se um planeamento detalhado de modo a garantir uma coerência global da atuação da CIM Cávado ao nível do suporte ao desenvolvimento e melhoria das iniciativas empresariais da região.

Os diferentes eixos que compõem o plano irão auxiliar empresas já existentes na qualificação em competências estruturantes relacionadas com temáticas centrais associadas aos fatores críticos de sucesso, promovendo a sua orientação para mercados internacionais e auxiliar a executar projetos de investimento estruturais, bem como incrementar o espírito empreendedor, auxiliando na criação de condições para o início de novos negócios para os que assim o desejem, dando especial enfoque àqueles que são mais discriminados e passam por mais dificuldades para concretizar iniciativas empresariais.

Prevê-se deste modo auxiliar na criação de empregos, capacitar as empresas em conhecimento com ativos mais inteligentes, bem como promover a criação de novas empresas de elevado impacto, orientadas para responder às necessidades dos cidadãos e empresas do Cávado, bem como demonstrar que todos podem empreender e desenvolver iniciativas economicamente viáveis.

Ficha Técnica

Título:

Master Plan - CIM Cávado

Autor:

Astrolábio – Orientação e
Estratégia, S.A.

Data:

março de 2024

Master PLAN

CIM CÁVADO