Roadshow & Workshop BID4TENDERS - Guimarães

DATAS
1 de julho de 2025

HORÁRIO
09:30 - 12:30

PREÇO
Participação gratuita, mas de inscrição obrigatória e limitada à capacidade do espaço

LOCAL
Sala de conferências do CIAJG
 Guimarães (Av. Conde Margaride, 175)

DURAÇÃO

ENQUADRAMENTO

No âmbito do projeto BID4TENDERS, a AEP, em conjunto com a CEG, a CEVAL, o IAPMEI e o IGAPE, organiza um conjunto de sessões no formato Roadshow que contará com uma sessão em cada NUT III do Norte de Portugal e Galiza.

Pretende-se com estas sessões promover as atividades do BID4TENDERS e apoiar as empresas numa mudança de mentalidade e atitude em relação ao Public Procurement (contratação pública), nomeadamente para a necessidade de robustecerem a capacidade de resposta a concursos e cooperarem de forma transfronteiriça.

Além disso, esta sessão integrará um dos **8 workshops** com vista a dotar os participantes dos conhecimentos, ferramentas e estratégias necessárias para navegarem eficazmente nos processos de contratação pública, desde a identificação de oportunidades até à execução de contratos.

Neste quarto workshop, com a temática “Como criar ofertas técnicas e financeiras competitivas “, serão abordados os seguintes tópicos:

- Estrutura de uma proposta técnica e financeira.
- Critérios de avaliação e fatores de sucesso.
- Como destacar os diferenciais da empresa.
- Técnicas de precificação competitiva.

Esta sessão, em parceria com a Câmara Municipal de Guimarães, decorrerá no dia **1 de julho de 2025**, das **09h30 às 12h30**, na **Sala de conferências do CIAJG, em Guimarães**.

O BID4TENDERS é um projeto cofinanciado pela União Europeia através do Programa Interreg VI-A Espanha-Portugal (POCTEP) 2021-2027 e visa apoiar e capacitar as empresas, especialmente as PME, para o Public Procurement, como meio de incrementar a inovação, fortalecer a cooperação transfronteiriça e estabelecer novos negócios, respondendo às atuais barreiras através de um apoio de proximidade e uma plataforma digital como base de uma agenda inovadora de capacitação multissetorial de PME e gestores.

PROGRAMA

09:30 - Abertura
Rui Pinheiro, Divisão de Desenvolvimento Económico da Câmara Municipal de Guimarães

Parte I – Roadshow: Apresentação do projeto e dos mercados públicos de Portugal e Espanha
09:40 - Apresentação do projeto
Pedro Sequeira, AEP Inovação

09:50 - A contratação pública em Portugal e Espanha
Pedro Santos, AEP Inovação
Daniel Passos, CEG - Confederación de Empresarios de Galicia

Parte II – Workshop: Como criar ofertas técnicas e financeiras competitivas + Q&A
10:10 - A importância de uma proposta competitiva
Jaime Quesado, Economista e Gestor

Contacte a AEP para mais informações:
Av. Dr. António Macedo, 196 | 4450-617 Leça da Palmeira
tel: 229 981 500
email: aep@aeportugal.pt

10:20 - Dimensões de análise técnica e financeira e critérios de avaliação
Pedro Santos Azevedo, Advogado e Assistente convidado da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

10:40 - Fatores Críticos de Sucesso – Os diferenciais da empresa e precificação competitiva
Jaime Quesado, Economista e Gestor

11:00 - Coffee Break e Networking

11:20 - Ação de demonstração com apresentação de um Caso Prática e discussão em equipa
Ana Filipa Urbano, Advogada e Partner Dower Law Firm

12:20 - Quickshot: Apresentação do projeto WinWORK
Pedro Santos, AEP Inovação

12:25 - Conclusões e encerramento
Pedro Santos, AEP Inovação

DESTINATÁRIOS

- PME
- Start-ups
- Outras entidades ligadas ao Public Procurement

CONTACTO

Céu Filipe | ceu.filipe@aeportugal.pt

Pedro Santos | pedro.santos@aeportugal.pt
Tel: +351 22 998 15 00 (Chamada para a rede fixa nacional)