



# Guia Prático do Empreendedor

# Guia Prático do Empreendedor

## Introdução

O Empreendedorismo é acima de tudo uma atitude de alguém que preza a sua independência e realização pessoal. Detectar uma oportunidade e possuir o conhecimento, criatividade e iniciativa para, isoladamente ou em conjunto, enfrentar a incerteza e transformar essa oportunidade em criação de valor, são as características fundamentais de um empreendedor.

Os empreendedores constituem hoje em dia, um elemento vital para a revitalização do tecido económico de diversas formas. Desde logo, empresas mais dinâmicas e inovadoras, serão geradoras de um novo momentum para a economia uma vez que estarão melhor posicionadas para competir de uma forma eficiente à escala mundial e por isso apresentam mais elevadas potencialidades de crescimento. Paralelamente, parte da solução do futuro crescimento do emprego só será possível com níveis mais elevados de auto-suficiência a partir da motivação, meios de financiamento e competências para lançar um novo negócio.

Mas desenganam-se, não está ao alcance de todos.

Para o ajudar nos seus primeiros passos realizamos o Guia Prático do Empreendedor tendo por base a experiência adquirida pelos diferentes organismos públicos ao longo dos últimos anos. Reúne as resposta às questões mais frequentes, colocadas por empreendedores nas diferentes fases do projecto: desde a fase inicial – Desenvolvimento da Ideia e Plano de Negócios (A); passando pela sua concretização – Constituição da Empresa e ligação a serviços do Estado (B); até à de desenvolvimento – Apoio à Empresa e Instrumentos de Financiamento (C).

Visão geral do Conteúdo do Guia Prático do Empreendedor		
A	B	C
Desenvolvimento da ideia e plano de negócios	Constituição legal da empresa e ligação a serviços do Estado	Apoio à empresa e instrumentos de financiamento
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Competências, cursos e formação</li><li>2. Competências e Qualificações</li><li>3. Plano de negócios:</li><li>4. Fontes de informação/estatísticas relevantes para planos de negócio</li><li>5. Regras para utilização de tese de mestrado/doutoramento para criação de empresas</li><li>6. Registo de patentes</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tipos de empresa possíveis</li><li>2. Capital social necessário e restrições à sua utilização</li><li>3. Obrigações fiscais e de contabilidade</li><li>4. Obrigações de informação contabilística e fiscais a partir do momento que é constituída</li><li>5. Regras de contratação de trabalhadores:<ul style="list-style-type: none"><li>- Contratos de trabalho e exemplos</li><li>- Obrigatoriedade de formação</li><li>- Contribuições de segurança social</li></ul></li><li>6. Definição de estatutos da empresa</li><li>7. Ligação electrónica aos serviços do Estado (e.g., finanças, outros serviços)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apoio à ideia de negócio<ul style="list-style-type: none"><li>- Concursos de empreendedorismo e planos de negócio</li><li>- Incubadoras</li></ul></li><li>2. Informação sobre instrumentos de financiamento disponíveis<ul style="list-style-type: none"><li>- QREN</li><li>- Business Angels</li><li>- Venture Capital, e operador público de capital de risco</li><li>- Linhas de financiamento a PME (e.g., PME Investe)</li></ul></li><li>3. Apoio às exportações e internacionalização<ul style="list-style-type: none"><li>- Ligação à AICEP</li><li>- Ligação ao IAPMEI</li><li>- A Enterprise Europe Network</li></ul></li></ol>
<b>D</b> Adicionalmente, o Guia Prático do Empreendedor contém vários links para plataformas relevantes online e contactos de estruturas locais		

## A - Desenvolvimento da Ideia e do Plano de Negócios

### A.1 Quais os passos críticos do ciclo empreendedor?

Os negócios começam e acabam no mercado. O empreendedor detecta uma oportunidade de negócios, evolui para um conceito ao qual associa um modelo de negócio que tem por base a venda de um produto ou de um serviço. Selecciona uma equipa em que, preferencialmente, cada elemento tem competências distintas e complementares, elabora o plano de negócios, procura financiamento e monta a empresa.

Saiba +

### A.2 Competências e Qualificações

#### A.2.1. Quais as competências chave para criar uma empresa?

Um empreendedor é seguro de si, gosta de tomar as suas próprias decisões e de fazer acontecer. É ambicioso, adapta-se bem a novas atividades e a novas situações, é persistente nos seus propósitos e resistente na adversidade, tem facilidade relacional e é hábil na capacidade de fazer os outros acreditarem em si. Finalmente, é responsável e organizado, atento a tudo o que lhe possa ser útil no mundo que o rodeia, e não tem medo de correr riscos. Mas estuda bem a lição para os minimizar.

Muitas destas qualidades são inatas, mas a verdade é que muitas também se aprendem. Por isso, fundamental não é ter nascido assim, é querer muito e trabalhar para lá chegar.

Porquê Empreender?

Competências do Empreendedor (técnicas, pessoais e de gestão)

Saiba +

#### A.2.2. Que cursos e formações relevantes estão disponíveis?

Nas áreas da organização produtiva, da gestão em geral e da gestão de recursos humanos em particular, da contabilidade e fiscalidade, da organização das ideias em termos de plano de negócio e modelo de negócio, da análise de mercado, da criatividade, etc. existe em Portugal uma grande oferta de formações relevantes para o empreendedor, destinada a pessoas com diferentes graus de qualificação, de interesses específicos e disponibilidades de tempo. Contacte associações empresariais, de desenvolvimento regional e outras, escolas profissionais, institutos politécnicos, universidades, centros de formação profissional, o IEFP, a Academia de PME's do IAPMEI e outras entidades, públicas e privadas que trabalham estas matérias e verifique quais as formações que mais se adequam a si e ao seu projecto.

Saiba +

Onde procurar oferta nas universidades e politécnicos (GAPI e monitores Poliempree):

<http://gapi2-0.ning.com/>

<http://www.adi.pt/3315.htm>

Onde procurar oferta de serviços de apoio localmente:

[http://www.iapmei.pt/resources/download/plat\\_finicia\\_070110.xls](http://www.iapmei.pt/resources/download/plat_finicia_070110.xls)

[http://www.iapmei.pt/resources/download/FundosFINICIA\\_130212.xls](http://www.iapmei.pt/resources/download/FundosFINICIA_130212.xls)

Verifique também junto do gabinete de apoio ao empresário/empreendedor do seu município, da associação empresarial e da associação de desenvolvimento regional local.

Onde procurar guiões de auto-formação:

<http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=108&msid=12>

<http://www.empreender.aip.pt/?lang=pt&page=kit/kit.jsp>

<http://www.anje.pt/portal/ferramentas>

<http://www.net-sa.pt/>

Monografias e livros - destacamos:

Sarkar, Soumodip: Innovation, Market Archetypes and Outcome, 2007, Springer Verlag; Empreendedorismo e Inovação, 2007, Escolar Editora; Entrepreneurial Innovator, 2008, Elsevier – Campus Brasil  
Pedro Manuel Saraiva: Empreendedorismo: do Conceito à Aplicação, da Ideia ao Negócio, da Tecnologia ao Valor, 2011, Imprensa da Universidade de Coimbra

Carlos Duarte e José Carlos Esperança: Empreendedorismo e Planeamento Financeiro, 2012

António Cebola: Elaboração e Análise de Projectos de Investimento - Casos Práticos (2ª Edição), 2005, Edições Silabo; Projectos de Investimento de PME - Elaboração e Análise, 2011, Edições Silabo

### A.3 Plano de negócios - apresentar e "defender" o projecto

#### A.3.1. Qual a importância de um plano de negócios?

O plano de negócios de uma empresa tem três grandes funções:

1. Durante a sua elaboração, ajudar o empreendedor a compreender as várias vertentes do seu negócio (mercado, produto, modelo de financiamento, modelo de negócios, drivers de crescimento e riscos do negócio);
2. Guiar o desenvolvimento da empresa a curto, médio e longo-prazo mediante um conjunto de objectivos previamente estabelecidos e acordados;
3. Ser um apoio para apresentação da empresa a outras partes interessadas (investidores, parceiros, ...).

#### A.3.2. Como elaborar um plano de negócios?

Tanto para o próprio criador da empresa como para os seus "stakeholders" é indispensável apresentar a sua ideia de negócio de forma clara, simples e que torne evidente que aquela é uma proposta de valor única, viável e sustentável e que o modelo de negócio proposto é o adequado. Assim, chamamos "plano de negócios" à organização dos estudos, análises e reflexões, acompanhados de dados quantitativos sustentados, vertidos em documento próprio e bem redigido.

Este documento, que irá passar pelas mãos de pessoas que não conhecem nem o projecto nem os promotores, funcionará como embaixador de ambos, permitindo-lhes construir uma primeira opinião a partir do conteúdo e da forma de apresentação.

Por outro lado, durante os primeiros meses de existência da empresa, o Plano de Negócios constitui, para o novo empresário, um referencial em termos de objectivos a atingir e da respectiva programação e calendarização.

Saiba +

Manual de elaboração de PN:

<http://www.iapmei.pt/resources/download/GuiaPraticodoCapitaldeRisco2604.pdf>

#### A.3.3. Onde posso consultar exemplos de planos de negócios?

O IAPMEI dispõe de guias, manuais e um ficheiro excel com informação relativa à criação do plano de negócios. Pode consultá-la em:

<http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=108&msid=12>

e

<http://www.iapmei.pt/resources/download/GuiaPraticodoCapitaldeRisco2604.pdf>

Pode também consultar outras entidades igualmente credíveis que dispõem de estruturas mais ou menos tipificadas de planos de negócio, mas que sobretudo o apoiarão a organizar a sua ideia de negócio. É a sua ideia de negócio, valorizada por pessoas qualificadas e metodologias avalizadas que deve estar vertida no seu plano de negócio. Concentre-se na análise de mercado, e no modelo de negócio e construa o seu plano a partir de soluções para o mercado e conforme o modelo de negócio que encontrou para o seu produto/serviço.

#### **Exemplos de planos de negócio**

[http://www.bplans.com/sample\\_business\\_plans.php](http://www.bplans.com/sample_business_plans.php)

#### **A.3.4. Como preparar uma apresentação sobre o projeto empreender (ex: para a mostrar a possíveis investidores)?**

Existem muitas formas de preparar uma apresentação sobre a empresa. Uma forma-exemplo de o fazer baseada nas ideias do conhecido empreendedor americano Guy Kawasaki é a seguinte:

- Usar 10 slides explicar o projeto, contendo as seguintes ideias:
  1. Qual o problema
  2. Qual a solução da empresa para o problema
  3. O modelo de negócios associado
  4. A tecnologia/processo/"magia" que permite a solução apresentada
  5. Marketing e Vendas: abordagem comercial escolhida
  6. Concorrência no mercado
  7. A equipa envolvida no projeto (experiência, competências e responsabilidades)
  8. Projeções e metas previstas
  9. Situação atual e calendário
  10. Sumário e incentivo à mobilização
- Utilizar 20 minutos para apresentar o projeto: normalmente existe mais tempo para apresentar, mas é útil ter tempo para responder a perguntas e prestar os esclarecimentos necessários
- Utilizar uma fonte grande para o texto da apresentação, de forma a poder ser lida com facilidade, mas a não deixar a audiência desatenta ao apresentador
- Sempre que possível mostrar um protótipo do produto da empresa em ação

---

#### **A.4 Fontes de informação/estatísticas relevantes**

A internet é um meio privilegiado de acesso a informação, onde estão disponíveis não só bases de dados nacionais como internacionais.

##### **A.4.1. as principais fontes de informação estatística nacional?**

As principais fontes de informação estatística oficial em Portugal que poderão ser úteis na elaboração de planos de negócios são:

- INE – Instituto Nacional de Estatística: [www.ine.pt](http://www.ine.pt)
- GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos (MEE – Ministério da Economia e do Emprego): [www.gee.min-economia.pt](http://www.gee.min-economia.pt)
- GEP – Gabinete de Planeamento e Estratégia (MSSS – Ministério da Solidariedade e Segurança Social): [www.gep.msss.gov.pt](http://www.gep.msss.gov.pt)
- Portal Estatístico de Informação Empresarial do Instituto de Registos e Notariado (MJ – Ministério da Justiça): [www.estatisticasempresariais.mj.pt/Paginas/estatisticas.aspx](http://www.estatisticasempresariais.mj.pt/Paginas/estatisticas.aspx)
- IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional (MEE): [www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/Paginas/Home.aspx](http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/Paginas/Home.aspx)
- Pordata - Base de Dados Portugal Contemporâneo: [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt)
- Banco de Portugal: [www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/Paginas/default.aspx](http://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/Paginas/default.aspx)
- AICEP – Portugal Global: [www.portugalglobal.pt](http://www.portugalglobal.pt)

Saiba +

#### A.4.2. E estatísticas internacionais, quais as fontes que posso usar?

Existem também inúmeras fontes de estatísticas a nível internacional, que permitem análise comparativa entre Portugal e outros países, e que possibilitam também o contacto com indicadores de potenciais mercados de internacionalização das empresas nacionais (e.g., para indicadores de crescimento populacional, PIB, emprego, dívida dos Estados, indicadores de saúde,...).

Aqui estão alguns exemplos:

- Eurostat: [epp.eurostat.ec.europa.eu](http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
- Banco Central Europeu: [www.ecb.int/stats](http://www.ecb.int/stats)
- Portal Europeu das Pequenas Empresas: [ec.europa.eu/small-business](http://ec.europa.eu/small-business)
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico: [stats.oecd.org](http://stats.oecd.org)
- UN - Nações Unidas: [data.un.org](http://data.un.org)
- Banco Mundial: [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org)
- EIU - Economist Intelligence Unit: [www.eiu.com](http://www.eiu.com)
- Eurobarómetro (análise da opinião pública na UE): [ec.europa.eu/public\\_opinion](http://ec.europa.eu/public_opinion)
- Pro Inno Europe (Inovação): [www.proinno-europe.eu/metrics](http://www.proinno-europe.eu/metrics)
- Doing Business (Banco Mundial) (Ambiente de Negócios): [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- World Trade Organization: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- World Tourism Organization: [unwto.org](http://unwto.org)

---

### A.5 Regras para utilização de teses de mestrado e doutoramento para criação de empresas e regulamentos de propriedade intelectual da Universidade

#### A.5.1. Estou a desenvolver uma tese de mestrado ou doutoramento e gostava de criar uma empresa utilizando esta experiência; posso alavancar nos resultados a que cheguei?

O aluno autor da tese tem todos os direitos sobre esta. Por isso sim, pode desenvolver a sua empresa a partir da sua tese.

Mas cuidado, se houver lugar a uma patente, a prioridade é dada ao regulamento que rege o direito de propriedade intelectual (ver pergunta seguinte), logo terá de cumprir o regulamento de propriedade intelectual da universidade à qual pertence.

Em termos muito gerais, o que o Código da PI diz (no caso Português, mas não só) é que o que os trabalhadores de uma entidade inventam é da instituição (que passa a ser titular dos direitos de PI), mas estes colaboradores têm sempre o direito de serem referenciados como inventores.

Prende-se também com esta questão a política de acesso livre à produção intelectual das comunidades, sobre a qual pode consultar o CRUP : [crup@crup.pt](mailto:crup@crup.pt)

### **A.5.2. Existe algum acordo estandardizado para cedência dos direitos intelectuais da Universidade sobre um projeto?**

Ao pretender valorizar os conhecimentos gerados no seio da universidade e proteger as actividades de I&D, cada uma das universidades regulamentou a propriedade intelectual. Apesar de uma grande proximidade entre os regulamentos de propriedade intelectual das várias universidades, estes têm diferenças importantes, pelo que aconselha-se uma consulta do regulamento específico da sua universidade.

A título exemplificativo consulte:

<http://gapi2-0.ning.com/>

<http://www.adi.pt/3315.htm>

---

## **A.6 Registo de patentes**

### **A.6.1. Em que situações devo procurar obter uma patente para proteger o meu negócio?**

A proteção pode ser concedida para as invenções que sejam novas, envolvam atividade inventiva e tenham aplicação industrial. O requerente deverá prestar especial atenção à divulgação ao público antes do pedido. Esta só é aceitável sob certas condições.

As invenções podem ser protegidas por 2 tipos de direitos de propriedade industrial: patentes e modelos de utilidade.

Convém ter presente que os direitos de propriedade industrial, ao conferirem direitos de exclusividade, atribuem ao seu detentor poder de mercado que quando bem explorado pode traduzir-se em produtos líderes de mercado, possibilitar a obtenção de boas quotas de mercado e de boas margens de lucro. Estes direitos permitem ao seu titular a obtenção de receitas quer pela exploração comercial direta dos produtos quer por via do licenciamento.

Saiba +

Rede GAPI: <http://www.marcasepatentes.pt/index.php?section=228>

### **A.6.2. Como efectuar um pedido de patente ou de modelo de utilidade?**

Se estiver interessado na obtenção de uma patente ou modelo de utilidade deve apresentar, em primeiro lugar, o respetivo pedido. Os pedidos de patente ou de modelo de utilidade são efetuados on-line em [www.inpi.pt](http://www.inpi.pt) [INPI Online – Patentes – Registo], de um modo simples, imediato e com menores custos. Os pedidos podem também ser entregues diretamente nos serviços do INPI ou enviados por correio ou por fax. Pode igualmente apresentar os seus pedidos junto dos Centros de Formalidades de Empresas (CFE), de algumas Conservatórias do Registo Comercial e do Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC).

Saiba +

### **A.6.3. Uma patente registada em Portugal é válida na Europa? E no resto do mundo?**

Não. Os direitos de propriedade industrial (patentes, modelos de utilidade, marcas e design), são direitos territoriais, ou seja, estes são válidos apenas nos territórios para os quais foi concedido o direito. Pelo que aquando do pedido de proteção é necessário ter ponderado os mercados em que se pretende vir a operar. Os direitos concedidos pelo INPI conferem apenas proteção no território Português.

### **A.6.4. Quanto custa um pedido de patente em Portugal? E na Europa?**

Um pedido de patente nacional em Portugal tem um custo variável dependendo do modo de submissão (online ou em papel). Se for solicitado on-line o seu valor é 101,40€, em papel esta taxa sobe para o dobro. A estes custos podem ainda acrescer custos de consultoria. Caso o pedido venha a ser concedido há lugar ao pagamento de anuidades. A manutenção de uma patente em Portugal, pelo período máximo de 20 anos, tem (atualmente) um custo de 5.551,65€.

Se pretender efetuar a proteção noutros países, por exemplo a nível europeu, pode submeter um pedido de patente europeia, neste caso os valores são consideravelmente superiores, podem ser necessários 30 a 40 mil euros ou mais dependendo do número de países em que pretender a proteção e da complexidade do pedido.

Saiba +

### **A.6.5. Se obtiver a concessão da patente o que é que devo esperar ao nível de prazos e custos durante os próximos anos?**

A concessão de uma patente não é um ato automático. Implica um processo que se inicia após a apresentação do pedido e envolve a realização de um exame de acordo com as regras que regem a proteção das invenções. O tempo mínimo para a concessão de um pedido de patente nacional em Portugal é de 21 meses.

Para a obtenção de uma decisão sobre um pedido de patente europeu serão necessários 3 a 4 anos, em alguns casos mais, dependendo, entre outros aspetos, da complexidade do pedido.

Após a concessão das patentes nos diversos territórios será necessário assegurar a sua manutenção, o que implica o pagamento de anuidades em cada país. Em regra, a duração da patente é de 20 anos contados da data do respetivo pedido. Contudo, há que considerar que o titular de uma patente apenas a manterá por 20 anos se isso lhe trazer um benefício económico que seja superior aos seus custos. Na indústria farmacêutica ou química as patentes normalmente são mantidas até ao limite possível da sua vigência. Noutras indústrias em que o ciclo de vida dos produtos é mais curto, como por exemplo nos equipamentos eletrónicos, as patentes são mantidas por um menor número de anos.

## **B. Constituição da empresa e ligação a serviços do Estado**

A simplificação dos processos administrativos é hoje uma das características fundamentais do processo de criação de empresas em Portugal, bem como a utilização generalizada da internet no que diz respeito à ligação aos diversos serviços do Estado.

### **B.1. Tipos de empresas possíveis**

#### **B.1.1. Quais as formas jurídicas possíveis para as empresas?**

A forma jurídica das empresas depende do propósito para a qual é constituída e também se estas são desenvolvidas por uma pessoa ou por um conjunto de pessoas.

No caso de ser um negócio desenvolvido por uma pessoa, as formas existentes são:

- Empresário em Nome Individual;
- Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada;
- Sociedade Unipessoal por Quotas;

No caso de um negócio desenvolvido por um conjunto de pessoas, as formas jurídicas podem ser:

- Sociedade em Nome Colectivo;
- Sociedade por Quotas;
- Sociedade Anónima;
- Sociedade em Comandita;
- Cooperativa;

Saiba +

### B.1.2. Qual o tipo de empresa mais usual?

As formas jurídicas mais usuais são as empresas em nome individual, sociedades por quotas, sociedades unipessoais e as sociedades anónimas. A escolha do tipo de sociedade prende-se com diversos factores, designadamente com a maior ou menor simplicidade pretendida, quer de estrutura quer de funcionamento, os montantes dos capitais a investir e questões de confidencialidade quanto à titularidade do capital social.

Para ter mais detalhes sobre o tipo de sociedade que se adequa ao seu projeto deve consultar o Código das Sociedades Comerciais.

Saiba +

### B.1.3. Onde posso criar formalmente uma empresa?

As Lojas da Empresa/Balcões do Empreendedor são espaços físicos de atendimento destinados aos empreendedores que desejam criar, alterar, transformar ou extinguir a sua empresa. Nestes espaços é possível aos empresários usufruírem do serviço da "Criação da Empresa na Hora" ou "Pedido de Certidão Permanente", bem como outros serviços tais como prestação de informação sobre legislação inerente à actividade económica e sobre passos a dar para criação de negócio próprio, entre outros serviços associados ao ciclo de vida das empresas.

Processos de constituição disponíveis:

- Empresa na Hora [http://www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT\\_pactos](http://www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT_pactos)
- Empresa " on-line"
- Empresa na Hora com Marca na Hora
- Por Documento Particular
- Por Escritura Pública

Saiba +

O Portal da Empresa está disponível aqui: [http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/ferramentasdeapoio/guiao/canal\\_criacao](http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/ferramentasdeapoio/guiao/canal_criacao)

### B.1.4. E posso criar a uma empresa online? Que tipos de serviços estão disponíveis online para a empresa?

Sim, é possível realizar o processo de criação de uma empresa na internet, através do Portal da Empresa. Este é o portal do Estado que serve de ponto de contacto com os empreendedores relativamente à maioria dos serviços do Estado. Para a utilização dos serviços disponíveis é necessário utilizar o cartão do cidadão

e o leitor digital respectivo. Exemplo de conteúdo e serviços disponíveis:

- Informação mais detalhada sobre os vários estádios do ciclo de vida das empresas
  - Esta informação disponível no principal menu-barra superior da página web, para os diversos estágios: criação, gestão, expansão, e extinção
  - Existe uma secção de 'Perguntas Frequentes' muito completa, acessível através do menu no topo da página web, e estruturada por várias áreas (e.g., criação de empresas, marcas e patentes, impostos e contribuições, apoios e incentivos, factura electrónica, recursos humanos, licenciamento industrial,...)
- Serviços 'empresa online', disponíveis através do respectivo item no principal menu-barra superior da página web, e que permitem serviços como:
  - Criar empresa online
  - Criar marca online
  - Registar e gerir nome da empresa
  - Gestão de registos online (certidão permanente da empresa, alteração dos órgãos sociais, transformação da sociedade, dissolução/liquidação, alteração de quotas,...)
  - Gerir cumprimentos de obrigações legais das empresas (certidões permanentes, entrega de informação anual contabilística e fiscal, prestação de informação estatística ao INE e Banco de Portugal, ...)
  - Gestão do Cartão da Empresa/Cartão de Pessoa Colectiva
- Informação sobre serviços em instalações físicas na 'Loja da Empresa' (e.g., processo, gabinetes,...) disponíveis através do respectivo item no principal menu-barra superior da página

O Portal da Empresa está disponível aqui: [http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/ferramentasdeapoio/guiao/canal\\_criacao](http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/ferramentasdeapoio/guiao/canal_criacao)

### **B.1.5. Qual é a forma de identificação da minha empresa perante o Estado?**

O Cartão da Empresa (onde constam NIPC/NIF, sede, CAE, NISSE, Código de acesso à certidão permanente, data de constituição, entre outros) é a forma de identificação da empresa. Este cartão pode ser físico ou electrónico.

---

## **B.2. Capital necessário e restrições à sua utilização**

### **B.2.1. Qual é o capital social mínimo necessário para criar uma empresa?**

O DL n.º 33/2011, de 7 de Março, veio permitir, a) art. 1.º, no que diz respeito às sociedades por quotas e às sociedades unipessoais por quotas, que o capital social possa ser livremente fixado pelos sócios e que os mesmos procedam à entrega das suas entradas nos cofres da sociedade até ao final do primeiro exercício económico (ex: 1 euro).

O regime previsto no DL n.º 33/2011 não é aplicável às sociedades reguladas por leis especiais e às sociedades cuja constituição dependa de autorização especial.

Saiba +

### **B.2.2. Quais as restrições que tenho para poder mover o capital da conta bancária associada à empresa que acabei de constituir (e.x: posso levantá-lo todo no dia seguinte)?**

De acordo com o Código das Sociedades Comerciais (ex.º n.º 5 art. 202.º CSC) da conta aberta em nome da futura sociedade só podem ser efectuados levantamentos depois a empresa estar legalmente constituída, caso os sócios autorizem os gerentes a fazer estes movimentos para fins determinados. Este fluxo financeiro terá de ficar registado na empresa, e estes recursos apenas podem ser aplicados para o fim do objeto social da empresa. Adicionalmente, podem ser feitos levantamentos para liquidação provocada pela inexistência ou nulidade do contrato de registo da empresa ou por falta deste.

### **B.2.3. Qual a diferença entre Capital e Capitais Próprios?**

O Capital da sociedade corresponde às entradas iniciais em dinheiro ou espécie por parte dos sócios ou accionistas, valor com o qual a sociedade é constituída e que pode evoluir ao longo da vida da empresa desde que os seus sócios ou accionistas promovam aumentos de capital. Numa fase inicial serve para as empresas fazerem face às despesas iniciais relativas à sua constituição e início de atividade.

Os Capitais Próprios representam o património contabilístico da empresa em determinado momento e também a forma de financiamento das atividades de investimento e exploração a que as empresas podem recorrer, estando a origem destas fontes de financiamento nos detentores do capital da empresa. Os Capitais Próprios podem aumentar com um aumento de capital dos acionistas ou retenção de resultados positivos da atividade da empresa. Por outro lado, estes podem diminuir com distribuição de resultados pelos acionistas (ex: distribuição de dividendos), ou com transição de resultados negativos da atividade da empresa.

Nalguns setores estão fixados capitais mínimos para a realização da respetiva atividade.

### **B.2.4. Quais as minhas alternativas para poder pagar o meu trabalho na empresa a mim próprio (e.x: salário vs dividendos)?**

Os gerentes e administradores das empresas têm direito a ter uma remuneração a fixar pelos sócios, pelas assembleias gerais de acionistas ou por uma comissão de acionistas.

No caso das sociedades por quotas as remunerações só podem incluir participação nos lucros da sociedade se tal constar do contrato de sociedade. No caso das sociedades anónimas, a remuneração pode consistir parcialmente numa percentagem dos lucros do exercício, cujo quantitativo global deve ser previsto no contrato da sociedade. Em ambos estes casos sobre remuneração variável deverá incidir a taxa de IRS em vigor.

Os acionistas têm direito aos lucros líquidos que resultem da aprovação anual das contas, direito este que corresponde aos dividendos de acordo com a lei e com o contrato da sociedade. Neste caso, deverá incidir sobre os dividendos a respectiva taxa de ganhos de capital em vigor.

---

## **B.3. Obrigações Fiscais e de Contabilidade**

### **B.3.1. Como posso e quando devo registar o nome da empresa/marca?**

Em simultâneo com a constituição de uma Empresa na Hora (ENH) , aos balcões da ENH, ou no momento da constituição de uma empresa online (EOL), no site [www.portaldaempresa.pt](http://www.portaldaempresa.pt).

De forma autónoma, independentemente da constituição da sociedade, aos balcões da ENH ou online no site [www.portaldaempresa.pt](http://www.portaldaempresa.pt).

A duração do registo é de dez anos, indefinidamente renovável por períodos iguais.

### **B.3.2. Qual a diferença entre firma (=nome da empresa) e a marca?**

Firma é a designação da empresa Marca é o nome do produto/serviço.

Marca na Hora: [http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/Geral/faqs/Marcas\\_Patentes/Marca\\_na\\_Hora/](http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/Geral/faqs/Marcas_Patentes/Marca_na_Hora/)

### **B.3.3. Quanto custa registar o nome da empresa/marca?**

O custo depende de vários fatores, no entanto como informação base podemos informar que:

O custo de constituição de uma sociedade é de 360€, incluindo publicações. Este montante poderá ser reduzido em 60€ quando a actividade principal da sociedade seja classificada como actividade informática ou conexas, bem como de investigação e desenvolvimento.

Caso seja efectuada no regime empresa 'on-line" sofre uma redução de 50%, ou seja passa de 360€ para 180€. Se for efectuada num Cartório Notarial depende da tabela de honorários do mesmo.

O custo de aquisição de uma Marca na Hora, seja no âmbito da constituição de uma empresa na hora seja autonomamente, é de 200 € para uma classe de produtos ou serviços, e 44 € para cada classe adicional.

Saiba +

### **B.3.4. Posso mudar o nome da empresa, depois de a ter criado?**

Sim. Trata-se de uma alteração que terá que ser efectuada por acta ou por escritura pública, porque com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março, todas as alterações passaram a poder ser efectuadas por acta da Assembleia-Geral. A escritura pública passou a ser facultativa.

---

## **B.4. Obrigações de informação contabilística e fiscais a partir do momento que é constituída**

### **B.4.1. Que tipo de informação tem uma empresa que divulgar?**

As sociedades estão abrangidas pelo SNC – Sistema de Normalização Contabilística, devendo reportar os elementos contabilísticos – Balanço, Demonstração dos resultados por natureza, Demonstração das alterações no capital próprio, Demonstração dos fluxos de caixa e Anexo - referentes à actividade económica e financeira desenvolvida numa periodicidade anual. Só os técnicos oficiais de contas podem realizar essa tarefa.

As empresas Unipessoais têm um regime de contabilidade simplificado.

As Sociedades Anónimas têm de ter os seus Relatório & Contas divulgado publicamente, com a aprovação de um Revisor Oficial de Contas.

Saiba +

[www.otoc.pt/pt/formacao/documentacao/snc/legislacao/](http://www.otoc.pt/pt/formacao/documentacao/snc/legislacao/)

### **B.4.2. Que tipo de obrigações fiscais tem uma empresa?**

Existem vários impostos que as Sociedades têm obrigação de pagar, nomeadamente:

- IRC – Imposto de Rendimento sobre Pessoas Coletivas;

- IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado nas operações de compra e venda;
- IRS – Imposto de Rendimento sobre Pessoas Singulares, retido sobre os salários dos funcionários e gerência;
- TSU – Taxa Social Única, referente às deduções para a segurança Social que incidem sobre as remunerações dos trabalhadores de conta da empresa e de conta dos trabalhadores e gerência.

Eventualmente existirão ainda o Imposto de Selo (IS), o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) e o Imposto sobre Veículos (ISV).

Saiba +

[www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html](http://www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html)  
[www1.seg-social.pt](http://www1.seg-social.pt)

#### B.4.3. A que diz respeito o IRC?

O IRC é um imposto sobre os lucros da empresa, mais precisamente sobre o rendimento tributável apurado no final do ano resultante da actividade de exploração da empresa.

Saiba +

[http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio\\_contribuinte/guia\\_fiscal/irc/](http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio_contribuinte/guia_fiscal/irc/)

#### B.4.4. A minha empresa é muito pequena e ainda não tem receitas; preciso de criar um relatório e contas anual?

O Decreto-Lei n.º 8/2007, de 17 de Janeiro, estabelece a criação da Informação Empresarial Simplificada – IES. Este processo consiste na entrega, por via electrónica e de forma totalmente desmaterializada, de obrigações declarativas de natureza contabilística, fiscal e estatística. Com a criação da IES, toda a informação que as empresas têm de prestar relativamente às suas contas anuais passa a ser transmitida num único momento e perante uma única entidade. Para entregar a IES é necessário aceder ao Portal da Finanças, escolher ‘entregar a IES’ e preencher a declaração directamente ou abrir e enviar o ficheiro correspondente previamente formatado de acordo com especificações legalmente estabelecidas. Posteriormente, deverá submeter electronicamente a IES e guardar a referência Multibanco que é automaticamente gerada para permitir o pagamento do registo da prestação de contas. O registo da prestação de contas deve ser pago nos 5 dias úteis seguintes.

### B.5. Regras de Contratação de Recursos Humanos

#### B.5.1. Que tipo de regimes existem para contratar funcionários? Quais as suas regras e principais restrições?

Existe uma variedade de tipos de contrato que superintendem o vínculo contratual empregador-empregado, sempre em função do modelo de negócio da empresa, a saber:

Tipos Principais:

- Contrato de trabalho a termo certo
- Contrato de trabalho a termo incerto
- Contrato sem termo

Outros:

- Contrato de trabalho de muita curta duração (período mínimo da duração do contrato é de 1 semana)

- Contrato de trabalho com trabalhador estrangeiro não comunitário ou apátrida
- Contrato de trabalho a tempo parcial
- Contrato de trabalho com pluralidade de empregadores
- Contrato de trabalho intermitente
- Contrato de trabalho em comissão de serviço
- Contrato promessa de trabalho
- Contrato para prestação subordinada de tele-trabalho
- Contrato de pré-forma
- Contrato de cedência ocasional de trabalhadores

Saiba +

[www.online24.pt](http://www.online24.pt)

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

### **B.5.2. Quero contratar trabalhadores, mas não sei como criar elaborar um contrato de trabalho; onde posso ver exemplos?**

Pode encontrar minutas tipo pesquisando na internet em:

[www.online24.pt](http://www.online24.pt)

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

Deverá recorrer sempre ao conselho de um especialista na matéria. A maioria das Associações Empresariais dispõe de um serviço neste âmbito.

### **B.5.3. A que obrigações de formação aos colaboradores estou sujeito como empresário?**

É de interesse comum de empregador e empregado a melhoria contínua das competências profissionais dos recursos humanos. Independentemente do tipo de contrato celebrado, o trabalhador terá direito a um mínimo anual de 35 horas de formação contínua certificada.

Se o empregador não assegurar ao trabalhador as horas de formação anual até ao termo dos 2 anos seguintes ao seu vencimento, estas transformam-se em crédito de horas em igual número para formação por iniciativa do trabalhador. O crédito de horas para formação é utilizado no período normal de trabalho, mantendo o trabalhador direito à remuneração.

### **B.5.4. Em que condições pode a empresa pôr termo a um contrato de trabalho de um colaborador?**

Um colaborador pode perder o seu vínculo contratual de trabalho em qualquer uma das seguintes situações:

- Mútuo acordo;
- Fim do contrato;
- Despedimento com Justa Causa;
- Despedimento Coletivo;
- Extinção do posto de trabalho;
- Encerramento da empresa.

Saiba +

## B.5.5. Existem benefícios com a contratação de colaboradores?

Atualmente existem vários benefícios com a contratação de colaboradores, nomeadamente:

- Apoio financeiro a estágios profissionais
- Dispensa do pagamento das contribuições para a SS durante 36 meses no caso de jovens e desempregados de longa duração
- Apoio de 50% do salário, tendo por limite o Indexante dos Apoios Sociais (IAS), 419,22 euros para 2012

Saiba +

[www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/AreasdeInteresse/RecursosHumanos/RecrutamentoContratacao/](http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/AreasdeInteresse/RecursosHumanos/RecrutamentoContratacao/)

---

## B.6. Definição de estatutos da empresa

### B.6.1. O que são os estatutos da empresa, que tipo de informação têm, e para que servem?

Os estatutos são o documento fundamental que determina as competências e normas internas de funcionamento de uma sociedade.

Proceder à modificação dos mesmos implica um acto de registo comercial por parte do empresário, conforme refere o Código do Registo Comercial, no seu artigo 3.º

Saiba +

[http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/LojaEmpresa/PaginasEstaticas/APS\\_Firma](http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/LojaEmpresa/PaginasEstaticas/APS_Firma)

### B.6.3. Onde posso ver exemplos de estatutos para definir os da minha empresa?

Pode consultar exemplos de estatutos em:

[http://www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT\\_pactos](http://www.empresanahora.pt/ENH/sections/PT_pactos)

Deverá recorrer sempre ao conselho de um especialista na matéria. A maioria das Associações Empresariais dispõe de um serviço neste âmbito.

---

## B.7. Ligação electrónica aos serviços do Estado

### B.7.1. Quais são os serviços do Estado relacionados com as empresas, e como posso usá-los na internet?

O Estado dispõe de um conjunto alargado de serviços disponíveis na internet, que podem ser acedidos através do Portal da Empresa, tal como referido em B.1.4..

Caso a empresa pretenda usufruir de benefícios específicos para micro e PME (por exemplo, apoio financeiro de fundos públicos e Europeus – ex: QREN), então deverá proceder à certificação PME on-line. Este serviço está disponível na página da internet do IAPMEI:

<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=235&temaid=18>

Saiba +

## **B.7.2. Qual o meio de comunicação oficial do Estado com as empresas (e.g., carta registada, email,...)?**

Não existe um meio de comunicação oficial único, depende dos serviços envolvidos. Em alguns casos o canal pode ser unicamente electrónico (ex. Finanças).

## **C. Apoio às empresas e instrumentos de financiamento**

As ideias são fundamentais, mas não devem ser descurados os meios financeiros necessários às diferentes fases do projecto: da criação, ao desenvolvimento e sustentabilidade da empresa.

### **C.1. Apoio à ideia de negócio**

#### **C.1.1. Quais são os stakeholders do ecossistema de empreendedorismo em Portugal, e como se interligam?**

Nota prévia: sobre o conceito de stakeholder, [p.f. consultar](#)

Ao falar de stakeholders no contexto do ecossistema empreendedor em Portugal, referimo-nos mais especificamente aos stakeholders externos e ressaltamos 3 áreas funcionais básicas para a criação da empresa:

- Área facilitação/apoio, nomeadamente nos processos de inovação e desenvolvimento;
- Área qualificação/competências;
- Área de financiamento ao projeto.

Assim, a identificação de stakeholders com os quais o empreendedor pretende relacionar-se em cada uma destas 3 áreas chave, dita muitas vezes o sucesso da transformação da ideia em plano de acção e deste em empresa. Este tripé é constituído em Portugal por uma miríade de instituições não inúmeradas neste espaço, embora importe exemplificar e apontar pistas sobre como procurá-las.

#### **C.1.2. Onde posso procurar apoio para o desenvolvimento da minha ideia?**

Há diversas instituições distribuídas pelo território nacional especializadas no aconselhamento à realização de um projeto empresarial.

#### **Saiba +**

Por favor ver plataformas e fundos Municipais em <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12>

Nota: ver p.f. também resposta à questão C.1.5.

#### **C.1.3. Onde posso procurar eventos e concursos relevantes que estejam agendados (em Portugal e fora)?**

São inúmeros os eventos e concursos no âmbito do empreendedorismo – de ideias e projetos – realizados em Portugal, geridos por uma multiplicidade de entidades – desde organismos públicos a fundações e associações – vocacionados para os diferentes tipos de projetos. Encontra na internet uma profusa divulgação destes eventos e concursos, incluindo no Portal +e+i, onde esta informação está alojada.

Verifique a elegibilidade da sua ideia no âmbito do concurso/evento ao qual pretende concorrer e não deixe de verificar a credibilidade das entidades organizadoras. Entenda estes eventos e concursos essencialmente como momentos de aprendizagem e comunicação, aproveite a informação e formação

a eles associados, as metodologias aplicadas e a visibilidade que lhe permitirão. Na participação nestes eventos, o empreendedor deve ter ciente que a apresentação de inovações patenteáveis deixam de o ser quando apresentadas ao público.

#### **C.1.4. Que valor acrescentado traz uma incubadora a mim e à minha empresa?**

A incubação representa apoio a futuros empreendedores através de meios, metodologias e ambiente que permitam o amadurecimento e enriquecimento da ideia de negócio, o seu desenvolvimento e a transformação numa actividade económica viável e sustentável.

##### **A incubação abrange 3 estádios:**

- A pré-incubação relativa a todas as necessidades de apoio no desenvolvimento da ideia de negócio (modelo de negocio e plano de negócio) para aumentar as hipóteses de criação efectiva da empresa;
- A incubação - que contempla o suporte dado ao empreendedor desde o momento da criação da empresa até à fase de expansão (com uma duração média de 3 anos) e que normalmente abrangem apoios na área do financiamento, do coaching directo, do serviço de mentoring, tal como serviços de incubação física e treinos específicos;
- A pós-incubação ou aceleração, que engloba os serviços de apoio quando a empresa atinge a fase de maturidade e sai da incubação física, tipicamente serviços de apoio ao aumento do volume de vendas, da produtividade, de internacionalização e processos de inovação diversos e detecção de oportunidades (que por vezes se designam de aceleradores).

Encontrará incubadoras nacionais que seguem metodologias de apoio ao empreendedorismo diversificadas, assim, ao seleccionar a incubadora que irá apoiá-lo verifique não só o tipo de serviços de que irá beneficiar, mas assegure-se que as metodologias utilizadas são eficazes e eficientes e suficientemente testadas.

#### **C.1.5. Existe algum mapa de incubadoras em Portugal, que me permita ter uma noção das que existem actualmente?**

Os mapas que existem estão sempre incompletos, já que existe um grande número de incubadoras em processo de criação e desenvolvimento. Em todo o caso, encontrará listagens locais de incubadoras nos Gabinetes de Apoio à Propriedade Intelectual das Universidades ou Municípios. Uma pesquisa na internet poderá ser também um bom ponto de partida.

Saiba +

---

## **C.2. Informação sobre instrumentos de financiamento disponíveis**

### **C.2.1. Que tipo de instrumentos de financiamento estão disponíveis para o "start up"?**

O instrumento adequado depende do estágio de maturidade da start up. Existem vários instrumentos de financiamento disponíveis que são complementares entre si, a saber:

- QREN [c.2.2; c.2.3; c.2.4]
- Business Angels [c.2.5; c.2.6]
- Venture Capital & operador público de capital de risco [c.2.7; c.2.8; c.2.9; c.2.10; c.2.11; c.2.12]
- Linhas de financiamento a PME (e.x: PME Investe) [c.2.13; C.2.14]
- Outros (e.g., family offices, net worth individuals,...)

### C.2.2. QREN: que tipo de projetos apoia?

O QREN, através do Sistema de Incentivos à Inovação, apoia dois tipos de investimentos em projetos.

Um primeiro tipo é o de Investimentos do Empreendedorismo Qualificado, mas investimentos até 1,5 M€. Para projetos maiores, existem apoios no âmbito de Investimentos para a Criação e Desenvolvimentos de Unidades Produtivas.

Aqui fica alguma informação relativamente aos apoios do primeiro tipo:

#### Prioridades:

- Criação de empresas e actividades nos primeiros anos de desenvolvimento (3 anos), dotadas de recursos qualificados ou que desenvolvam actividades em setores com fortes dinâmicas de crescimento;
- Apoiar investimentos empresariais que reforcem a capacidade das empresas de forma a assegurar ganhos mais rápidos em termos de uma maior orientação do produto interno para a procura externa, privilegiando o surgimento de novas empresas com perfil exportador.

#### Estratégia tipo:

- Criação de empresas dotadas elevados recursos ou sectores de fortes dinâmicas de crescimento/ Empreendedorismo (feminino ou jovem)

#### Principais tipos de despesas de investimento elegíveis:

Ativo Fixo Tangível:

- Aquisição de máquinas e equipamentos;
- Aquisição de equipamentos informáticos;
- Instalação de sistemas energéticos utilizando fontes renováveis de energia (consumo próprio);
- Software standard e específico (efetuadas a terceiros em condições de mercado);

Ativo Fixo Intangível:

- Transferência de tecnologia através da aquisição de direitos de patentes, licenças, 'saber-fazer' ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente (limite de 50% das despesas elegíveis para Não PME - efetuadas a terceiros em condições de mercado);

Outras Despesas:

- Estudos, diagnósticos, auditorias;
- Prospecção de novos mercados e marketing internacional;
- Propriedade Industrial; Criação e desenvolvimento de insígnias, marcas e coleções próprias; Registo de domínios e fees associados a plataformas eletrónicas;
- Certificação de sistemas, produtos e serviços, e marcação de produtos;
- Formação.

Saiba +

<http://www.pofc.qren.pt>

### C.2.3. QREN: que montantes estão disponíveis e qual o tipo de condições do apoio?

Os apoios dados têm as seguintes taxas sobre as despesas elegíveis:

- 45% ou 20% (despesas com a criação líquida de postos de trabalho), à qual podem ser adicionadas as seguintes majorações:

- 20% para pequenas empresas;
- 10% para empresas de média dimensão;
- 10% para projectos de estratégia de eficiência colectiva;
- 10% para projectos de empreendedorismo feminino ou jovem.

Existem incentivos reembolsáveis e não reembolsáveis (para formação). Os incentivos reembolsáveis têm as seguintes condições para o reembolso:

- Sem juros; 6 anos incluindo 3 de carência;
- O incentivo poderá ser convertido em incentivo Não Reembolsável até ao montante máx. de 75% do incentivo concedido, em função da execução física/temporal (parcela de 35% do prémio) e da avaliação do desempenho do projecto (parcela de 65% do prémio);
- O valor do prémio pode ser menor que 75% do incentivo concedido, para assegurar o cumprimento dos limites máximos de intensidade de auxílios definidos pelo Enquadramento Nacional e Enquadramentos Comunitários.

Ao abrigo de minimis, existem ainda apoios para:

- Despesas com promoção internacional (participação em feiras ou exposições); pedidos Propriedade Industrial
- Investimentos realizados por Não PME correspondente às outras despesas elegíveis

Estes apoios estão restringidos aos limites do Equivalente de Subvenção Bruta definidos no Enquadramento Nacional, com limites relacionados com regras de concorrência.

Outros aspectos relevantes:

- Os projectos cujo montante de despesa elegível seja inferior a 25 Milhões de Euros têm de ser apresentados em regime de concurso. Excepcionam-se os projectos declarados de interesse estratégico.
- Os projectos cujo montante de despesa elegível seja superior a 25 Milhões de Euros podem ser apresentados a qualquer momento mas são apreciados no regime especial/negocial (AICEP)
- A região de Lisboa (Grande Lisboa e Península de Setúbal) possui fortes restrições orçamentais.
- A região de Lisboa tem limites máximos de intensidade de auxílios definidos pelos Enquadramentos Comunitários, extremamente reduzidos.

#### **C.2.4. QREN: qual o processo para a candidatura e prazos do mesmo?**

Consultar em :

<http://www.pofc.qren.pt/concursos/concursos-abertos>

<http://www.pofc.qren.pt/formularios>

<http://www.pofc.qren.pt/regulamentacao/legislacao>

#### **C.2.5. Business Angels: que tipo de ajuda e apoio podem dar à minha empresa?**

O Business Angel é um investidor com experiência empresarial, que normalmente faz os seus investimentos em nome individual, preferencialmente em oportunidades nascentes (tipo start-up ou early stage). Para além da sua capacidade financeira, o Business Angel coloca à disposição do empreendedor a sua experiência e rede de contactos, elementos importantes à formatação do negócio numa base mais sólida.

#### **C.2.6. Business Angels: onde posso saber mais sobre os BAs existentes?**

Pode obter-se informação adicional através dos sites das duas entidades representativas de associações e clubes de Business Angels:

FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels: [www.fnaba.org](http://www.fnaba.org)  
e a APBA-Associação Portuguesa de Business Angels: [www.apba.pt](http://www.apba.pt).

### C.2.7. Venture Capital: Quais as definições de Capital de Risco ou Private Equity e Venture Capital?

Private Equity é o mesmo que capital de risco. É uma atividade financeira que tem como objetivo investir temporariamente em empresas, envolvendo-se na sua gestão/valorização para obtenção de uma mais-valia com a venda futura. O Venture Capital é a designação usualmente utilizada para a atividade de capital de risco orientada para investimentos nas primeiras fases do ciclo de vida das empresas (early stage). Este tipo de investimentos é realizado em projetos de elevado potencial, com o respectivo risco inerente.

### C.2.8. Venture Capital: Qual o valor adicional das empresas de Venture Capital?

Investidores profissionais de Venture Capital adicionam valor de 4 formas diferentes:

1. Bons investidores trazem smart money
  - Um investimento de Venture Capital não é capital para simplesmente ‘continuar a cobrir as despesas’
  - Investidores de Venture Capital avaliam o melhor uso do capital que têm para investir, tendo em conta os seus próprios incentivos alinhados, ajudando desta forma a que as empresas de maior potencial tenham oportunidade de crescer – isto é especialmente importante no contexto económico atual –, resultando num maior crescimento de emprego, de receitas e exportações;
2. Bons investidores ajudam a transformar uma visão numa estratégia e plano de ação
  - Promovendo discussões sobre possíveis problemas, sugerindo soluções relativamente às estratégias propostas pela equipa de gestão
  - Estando atentos ao ambiente competitivo relativo à empresa, e conhecendo bem as dinâmicas do sector em questão, fazendo sugestões de negócio que podem prevenir futuros obstáculos afetando negócio, ou ajudem à expansão do crescimento potencial
  - Tendo experiência em reconhecer padrões específicos relacionados com a sua experiência, antevendo o resultado de diferentes decisões, e partilhando factos importantes que ajudem a equipa de gestão a encontrar o seu caminho da execução da estratégia definido
  - Sendo um dos elementos fundamental a promover feedback relativamente aos produtos desenvolvidos ou serviços da empresa
3. Bons investidores abrem portas, alavancando a sua rede de contactos relativamente a:
  - Clientes potenciais;
  - Parceiros de negócio potenciais;
  - Potenciais compradores do negócio;
4. Bons investidores ajudam a promover novas oportunidades de recrutamento:
  - Servindo como uma plataforma para chegar a potenciais empregados;
  - Facilitando uma marca reconhecida – o facto de um investidor reconhecido ter investido numa empresa poderá ser uma boa ajuda para o recrutamento devido à sua reputação no mercado

### C.2.9. Venture Capital: Onde posso ver uma lista das VCs existentes em Portugal?

Em [www.apcri.pt](http://www.apcri.pt) encontra as sociedades de capital de risco que são associadas da APCRI.

Em [www.cmvm.pt](http://www.cmvm.pt) encontra as sociedades e os fundos de capital de risco, uma vez que a atividade é supervisionada pela CMVM.

### **C.2.10. Venture Capital: Existe algum operador de capital de risco/Venture Capital público?**

Encontram-se em processo de reorganização a Inovcapital, AICEP Capital e Turismo Capital. A partir de Junho de 2012, existirá apenas uma única Sociedade de Capital de Risco pública.

### **C.2.11. Venture Capital: Qual o papel da CMVM no Venture Capital?**

Para desenvolverem a atividade de capital de risco as sociedades de capital de risco e os fundos de capital de risco têm que estar registados na CMVM, que supervisiona as suas atividades (ex: consolidando informação do sector, definindo e validando as valorizações das participadas em cada fundo de capital de risco,...).

### **C.2.12. Venture Capital: Faz sentido tentar apoio de VCs fora de Portugal?**

Pela dimensão ou tipo de atividade da empresa a criar/desenvolver, os seus promotores poderão contactar operadas internacionais, mas terão maior sucesso com o apoio de um operador nacional, dado que a atividade de Venture Capital é tipicamente realizada localmente pelas Sociedades de Capital de Risco

### **C.2.13. Linhas de financiamento PME: Que tipo de apoio dão?**

São parcerias entre os bancos, sociedades de garantia mútua e o IAPMEI, que têm como objetivo facilitar o acesso a financiamento, e/ou melhorar as suas condições de financiamento da empresa tendo em conta o risco do negócio. Na prática, os bancos concedem empréstimos bancários e as sociedades de garantia mútua garantem parte desses empréstimos. Por seu lado, o Estado bonifica alguns custos do processo e também partilha risco através do Fundo de Contra Garantia Mútua.

Entre todos os parceiros são acordados os custos do financiamento/garantia mútua a suportar pelas empresas e são estabelecidos os termos de relacionamento por forma a tornar o processo tão célere.

### **C.2.14. Linhas de financiamento PME: Onde posso saber mais informações?**

Pode obter toda a informação em [www.iapmei.pt](http://www.iapmei.pt) no entanto, o pedido de empréstimo deve ser feito junto do Banco e a empresa não precisa de contactar qualquer outra entidade que não esta Instituição Financeira.

### **C.2.15. CASES - Cooperativa António Sérgio para a Economia Social: Onde posso saber mais informações?**

O CASES é um Programa Nacional de Microcrédito, no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES).

O microcrédito é um instrumento que facilita o acesso ao crédito de pessoas sem emprego ou em risco de exclusão social e é um financiamento de pequeno montante destinado a apoiar a concretização de pequenos projetos de investimento viáveis.

Saiba +

<http://www.cases.pt/programas/microcredito>

### **C.2.16. PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego: Onde posso saber mais informações?**

O PAECEPE é um Programa de Apoio à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego

Destinada a beneficiários de prestações de desemprego que apresentem um projeto que origine pelo menos a criação do seu emprego a tempo inteiro, a medida de apoio permite beneficiar do pagamento, total ou parcial, do montante global das prestações de desemprego, isoladamente ou em cumulação com crédito bonificado e garantido (MICROINVEST ou INVEST+).

Saiba +

[http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/Apoios\\_Criacao\\_Proprio\\_Emprego\\_Beneficiarios\\_Prestacoes\\_Desemprego.aspx](http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/Apoios_Criacao_Proprio_Emprego_Beneficiarios_Prestacoes_Desemprego.aspx)

### C.2.17. PRODER - Programa de Desenvolvimento Rural: Onde posso saber mais informações?

O PRODER é um instrumento estratégico e financeiro de apoio ao desenvolvimento rural do continente, para o período 2007-2013. Organizado em subprogramas que por sua vez se compõem de medidas, o PRODER visa implementar o Plano Estratégico Nacional – PEN, que define as orientações fundamentais para a utilização nacional do FEADER. A estratégia nacional para o desenvolvimento rural escolhida em função das orientações estratégicas comunitárias, visa a concretização dos seguintes objectivos:

- Aumentar a competitividade dos sectores agrícola e florestal;
- Promover a sustentabilidade dos espaços rurais e dos recursos naturais;
- Revitalizar económica e socialmente as zonas rurais.

A estes objectivos estratégicos acrescem ainda objectivos de carácter transversal, como sejam, o reforço da coesão territorial e social, e a promoção da eficácia da intervenção dos agentes públicos, privados e associativos na gestão sectorial e territorial.

Em particular o **Subprograma 3** privilegia o modo de actuação LEADER, através das acções promovidas no âmbito de estratégias de desenvolvimento local e através de agentes organizados especificamente para esse efeito. (\*)

**Subdivide-se em 4 subprogramas, nomeadamente:**

1. Competitividade:  
<http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=373>
2. Sustentabilidade do Espaço Rural:  
<http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=380>
3. Dinamização das zonas rurais:  
<http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=385>
4. Conhecimento e Competências:  
<http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=391>

(\*) Localmente pode ser informado através das ELA – Estruturas Locais de Apoio:

<http://www.proder.pt/channel.aspx?menuid=1960>

Saiba +

<http://www.proder.pt/conteudo.aspx?menuid=329&eid=263>

---

## C.3. Apoio às Exportações e Internacionalização das empresas

### C.3.1. Quero exportar; que entidades públicas me podem apoiar e como?

A AICEP e o IAPMEI podem ajudá-lo:

AICEP Portugalglobal: [www.portugalglobal.pt](http://www.portugalglobal.pt)

Lojas da Exportação: [http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema\\_id=10&tema\\_sub\\_id=60](http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema_id=10&tema_sub_id=60)

Guia do exportador:

<http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/GuidoExportador/Paginas/GuidoExportador.aspx>

### C.3.2. Que países ou espaços económicos são cobertos pela rede do AICEP?

A aicep Portugal Global tem uma vasta Rede Externa para apoiar a sua empresa no seu esforço de internacionalização ou actividade exportadora. A Rede é uma frente avançada na identificação de novos negócios, mercados e potenciais investidores no nosso país.

Se pensa reforçar a presença internacional da sua empresa saiba onde pode contar com o apoio local da AICEP. Nalguns Pontos de Rede colocamos ainda à sua disposição serviços de **Apoio à Empresa**.  
<http://www.portugalglobal.pt/PT/ARedeAicep/Paginas/ARedeAicepGlobal.aspx>

## D. Links para plataformas online e estruturas locais

### D.1. Links para plataformas online relevantes

#### INSTITUCIONAIS

- [Associação Industrial Portuguesa- Confederação Empresarial \(AIP-CE\)](#)
- [Associação Empresarial de Portugal \(AEP\)](#)
- [AESE - Escola de Direcção e Negócios](#)
- [Agência da Inovação](#)
- [Agência Inova](#)
- [Agência para a Energia - ADENE](#)
- [Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal](#)
- [Associação de Energias renováveis](#)
- [Associação Nacional das PMEs](#)
- [Associação Portuguesa Business Angels](#)
- [Associação Portuguesa das Agências de Viagens e Turismo](#)
- [Associação Portuguesa de Criatividade e Inovação \(APGICO\)](#)
- [Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento](#)
- [Central Nacional do Turismo no Espaço Rural](#)
- [Comissão de Mercado de Valores Mobiliários](#)
- [Confederação do Turismo Português](#)
- [COTEC Portugal - Associação Empresarial para a Inovação](#)
- [European Venture Capital Association](#)
- [FAME - Empreendedorismo no Feminino](#)
- [FCT - Fundação para a Ciência e a Tecnologia](#)
- [Gabinete de Estratégia e Estudos](#)
- [Gabinete de Estratégia e Planeamento \(MTSS\)](#)

- [GPEARL](#)
- [IAPMEI](#)
- [IFDEP - Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal](#)
- [Instituto Nacional de Propriedade Industrial \(INPI\)](#)
- [Associação Portuguesa de Software \(ASOFT\)](#)
- [Instituto de Turismo de Portugal](#)
- [Portal europeu das pequenas e médias empresas](#)
- [Programa Operacional de Assistência Técnica/ FSE](#)
- [Rede de Centros Tecnológicos de Portugal](#)
- [The Marketing School](#)
- [VisitLisboa](#)
- [VisitPortuga](#)

#### COMISSÃO EUROPEIA

- [EUROSTAT](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm) [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm)