

MANUAL DO EMPREENDEDOR

2018

ENQUADRAMENTO

O empreendedorismo é um fenómeno crescente em todo o mundo, contribuindo para o desenvolvimento económico e social do país. Face à relevância deste fenómeno nas sociedades, nos Açores o Governo Regional tem vindo a incrementar programas e ou atividades com vista a fomentar o espírito empreendedor.

O Manual do Empreendedor, agora atualizado, pretende, mais uma vez, disponibilizar um vasto conjunto de informações destinadas a empreendedores e futuros empresários. Esta iniciativa pretende ser um instrumento útil no apoio ao desenvolvimento e concretização de ideias de negócio.



Índice

1. INTRODUÇÃO	6
2. O EMPREENDEDOR	8
2.1. Características	8
2.2. Equipa.....	9
2.3. Autoavaliação.....	11
3. A IDEIA COMO PONTO DE PARTIDA	14
3.1. A ideia.....	14
3.2. Avaliação da ideia.....	15
3.3. Proteção da ideia.....	16
4. MERCADO	20
5. PLANO DE NEGÓCIOS	22
6. CRIAÇÃO DA EMPRESA.....	30
6.1. Como criar uma empresa	30
6.1.1. MÉTODO TRADICIONAL.....	30
6.1.2. EMPRESA NA HORA.....	31
6.1.3. EMPRESA ONLINE.....	33
6.2. Outras formas de iniciar um negócio	35
6.2.1. AQUISIÇÃO DE UMA EMPRESA EXISTENTE	35
6.2.2. FRANCHISING	36
6.2.3. SPIN-OFF.....	38
6.2.4. MBI ou MBO	39
6.3. Formas jurídicas	39
6.3.1. EMPRESÁRIO EM NOME INDIVIDUAL	42
6.3.2. SOCIEDADES UNIPESSOAIS POR QUOTAS	43
6.3.3. SOCIEDADE POR QUOTAS	44
6.3.4. SOCIEDADES ANÓNIMAS.....	45
6.3.5. COOPERATIVAS.....	47
7. FINANCIAMENTO	54
7.1. Financiamento ao investimento.....	54
7.1.1. CAPITAL PRÓPRIO.....	54
7.1.2. CAPITAL DE RISCO	54
7.1.3. BUSINESS ANGELS	55
7.1.4. CAPITAIS ALHEIOS	56
7.2. Financiamento da atividade corrente	58
7.2.1. CRÉDITOS DE CURTO PRAZO	58
7.2.2. DESCONTO COMERCIAL	58
7.2.3. CONTA CORRENTE CAUCIONADA	58

7.2.4. DESCONTO LIVRANÇAS	58
7.2.5. CRÉDITOS DOCUMENTÁRIOS	59
7.3. Incentivos ao investimento	59
7.3.1. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O FOMENTO DA BASE ECONÓMICA DE EXPORTAÇÃO.....	62
7.3.2. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO.....	62
7.3.3. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA A QUALIFICAÇÃO E INOVAÇÃO	63
7.3.4. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O EMPREENDEDORISMO QUALIFICADO E CRIATIVO	64
7.3.5. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL	65
7.3.6. SUBSISTEMA DE APOIO À EFICIÊNCIA EMPRESARIAL	66
7.3.7. VALE PME DIGITAL AÇORES.....	67
7.3.8. VALE INCUBAÇÃO AÇORES.....	68
7.3.9. “EMPREENDO O MEU NEGÓCIO”	68
7.3.10. SIDART – SISTEMA DE INCENTIVOS AO DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO DOS AÇORES.....	69
7.3.11. PROGRAMA DE APOIO À REVITALIZAÇÃO DAS LOJAS NOS CENTROS URBANOS – LOJA +	70
7.3.12. PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO RURAL PARA A REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES, DESIGNADO POR PRORURAL+.....	70
8. GESTÃO DE EMPRESA.....	73
8.1. Planeamento estratégico	73
8.2. Marketing	77
9. SISTEMA FISCAL	83
9.1. Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas – IRC.....	83
9.2. Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares – IRS	86
9.3. Imposto sobre o valor acrescentado – iva	88
9.4. Imposto municipal sobre imóveis – IMI	91
9.5. Imposto de selo	92
9.6. Imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis – IMT	95
9.7. Benefícios fiscais	96
10. RECURSOS HUMANOS.....	100
10.1. Contratação.....	100
10.2. Incentivos ao emprego.....	104
10.2.1. PROGRAMA ESTABILIDADE LABORAL PERMANENTE (ELP).....	105
10.2.2. PROGRAMA DE FOMENTO DA INTEGRAÇÃO LABORAL E SOCIAL- FILS	106
10.2.3. PROGRAMA EMPREGO+.....	106
10.2.4. PROGRAMA CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO - PREMIUM, ABREVIADAMENTE DESIGNADO POR CPE – PREMIUM.....	107
10.2.5. INTEGRA + E INTEGRA START UP.....	108
10.2.6. INTEGRA E INTEGRA JOVEM.....	109

10.2.7. PIIE - PROGRAMA DE INCENTIVO À INSERÇÃO DO ESTAGIAR L E T	111
10.2.8. PROGRAMA INVESTIR - AZORES.....	112
10.2.9. PROGRAMA IDEIAJOVEM INVEST.....	114
10.2.10. MERCADO SOCIAL DE EMPREGO/INTEGRAÇÃO NO MERCADO DE EMPREGO DE TRABALHADORES PORTADORES DE DEFICIÊNCIA.....	115
10.2.11. BERÇO DE EMPREGO	116
10.2.12. PROGRAMA AGRICULTURA +	117
10.2.13. ESTAGIAR.....	118
10.3. Formação.....	120
10.4. Segurança Social.....	121
10.5. Relatório único	124
10.6. Segurança no Trabalho.....	125
11. LICENCIAMENTOS	127
11.1. Regime de autorização prévia de licenciamento comercial	127
11.2. Licenciamento industrial	128
11.3. Licenciamento zero	130
11.4. Licenciamento de atividades turísticas	131
11.4.1 EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS.....	131
11.4.2. ALOJAMENTO LOCAL.....	135
11.4.3. ESTABELECIMENTOS DE RESTAURAÇÃO E BEBIDAS	137
11.4.4. ANIMAÇÃO TURÍSTICA	137
11.4.5. AGÊNCIAS DE VIAGENS E TURISMO	139
11.4.6. RENT-A-CARS.....	140
12. CONTATOS ÚTEIS	141
13. BIBLIOGRAFIA.....	145
14. FICHA TÉCNICA.....	147



1. INTRODUÇÃO

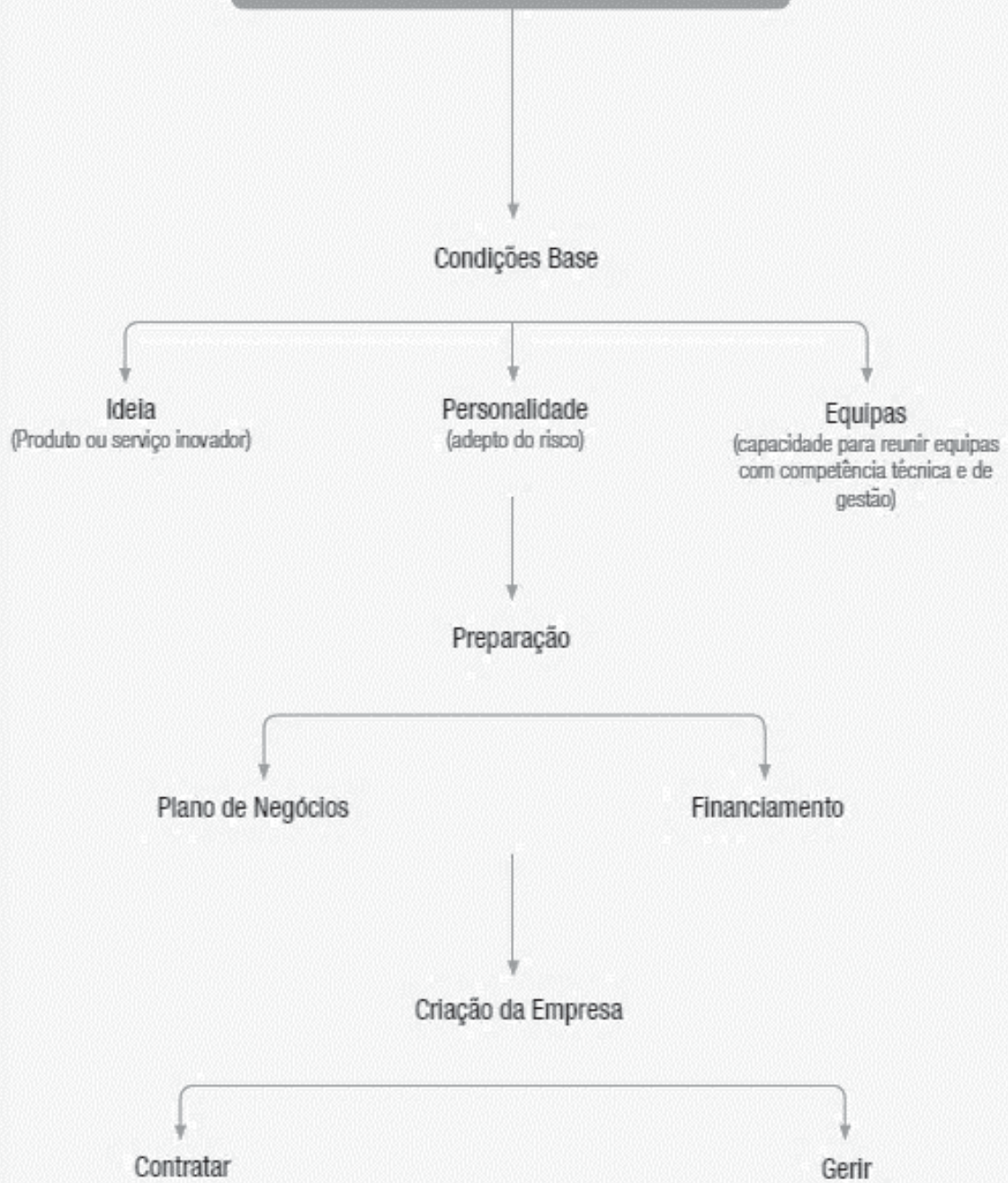
Quando falamos de empreendedorismo ou de oportunidades empreendedoras não podemos esquecer algumas exigências que são fundamentais para que um indivíduo seja capaz de reconhecer uma oportunidade: o conhecimento prévio que detém sobre determinada área e que lhe permite compreender melhor todos os aspetos relacionados com essa mesma área, e as suas aptidões pessoais que estão diretamente relacionadas com a capacidade para avaliar essas oportunidades e transformá-las numa iniciativa empresarial.

O presente Manual assume-se como um contributo ao percurso essencial do empreendedor; um contributo pela via da informação.

Dividido em três partes distintas e complementares, o Manual do Empreendedor reúne um conjunto de informações de carácter geral. Numa primeira parte é possível encontrar um enquadramento teórico do empreendedorismo. Ao tentar responder às mais diversas perguntas, a primeira parte deste documento procura mostrar de que são feitos os empreendedores. Como elaborar um plano de negócios, como criar uma empresa e qual a forma jurídica mais são alguns dos pontos que compõem a segunda parte do Manual do Empreendedor que termina com a da empresa. Já a última parte percorre os caminhos que vão desde o financiamento, passando pelo planeamento e pela gestão dos recursos humanos.



Guia para Empreendedores



2. O EMPREENDEDOR

2.1. Características

Nunca como hoje, as empresas precisaram tanto de verdadeiros “empreendedores”. Cada funcionário deve ter a atitude e comportamentos de “dono do negócio” e as empresas de sucesso são aquelas que têm nos seus quadros verdadeiros “empreendedores”. O espírito empreendedor surge com uma nova cultura empresarial que hoje se tenta inculir nas sociedades. O sucesso das empresas depende do trabalho desenvolvido pelos empresários e colaboradores que, nos últimos anos, têm sofrido pressões quanto à necessidade de desenvolverem uma capacidade empreendedora que contrarie a cultura vigente, caracterizada, tanto ao nível do ambiente familiar e escolar, como das mentalidades, por aspetos ligados à aversão ao risco e à falta de iniciativa própria dirigida à dinamização de projetos empresariais que tenham em conta os novos fatores competitivos.

Para se ser um empreendedor de sucesso é essencial que se tenha algumas características específicas. A garra, a força de vontade e a determinação são, talvez, as mais importantes, mas há outras a considerar.

Quais as características necessárias para se ser um bom empreendedor?

Algumas características são decisivas para quem pretende entrar no mundo dos negócios. Conheça e procure desenvolvê-las:

- **Assumir riscos** – Os riscos fazem parte de qualquer atividade e é preciso aprender a geri-los. Arriscar significa ter coragem para enfrentar desafios, ousar a execução de um empreendimento novo e escolher os melhores caminhos, conscientemente;
- **Aproveitar oportunidades** – Tem que estar sempre atento e ser capaz de perceber, no momento certo, as oportunidades de negócio que o mercado oferece;
- **Conhecer o ramo** – Quanto mais dominar o ramo em que pretende atuar, maiores serão as oportunidades de conseguir ter êxito. Se já tem experiência no sector, ótimo. Se não tem, procure aprender através de cursos, livros, centros de tecnologia, ou, até mesmo, com outros empresários;
- **Saber organizar** – Ter senso de organização e capacidade de utilizar recursos humanos, materiais e financeiros de forma lógica e racional. A organização facilita o trabalho e economiza tempo e dinheiro;
- **Tomar decisões** – Ser capaz de tomar decisões corretas no momento exato, estar bem informado, analisar friamente a situação e avaliar as alternativas para poder escolher a solução mais adequada. Esta qualidade requer vontade de vencer obstáculos e confiança em si mesmo;
- **Ser líder** – Saber definir objetivos, orientar a realização de tarefas, combinar métodos e procedimentos práticos, incentivar pessoas no rumo das metas definidas e produzir

condições de relacionamento equilibrado entre a equipa de trabalho envolvida no empreendimento;

- **Ter talento** – E uma certa dose de inconformismo diante das atividades rotineiras para transformar simples ideias em negócios efetivos;
- **Ser independente** – Precisa soltar as amarras e determinar quais os passos a seguir, abrir caminhos, decidir o rumo a tomar;
- **Manter o otimismo** – Nunca deixar de ter a esperança de ver os seus projetos realizados, porque quem é bem informado conhece o chão que pisa e tem confiança no seu desempenho profissional.

Além dos aspetos acima mencionados o empreendedor tende a ser:

- **Visionário** – O empreendedor é uma pessoa que consegue ver oportunidades antes das outras. Para o empreendedor verdadeiro, dificuldades podem, potencialmente, significar oportunidades.
- **Enérgico** – O empreendedor possui uma dose de energia para se lançar em novas realizações, que usualmente exigem intensos esforços iniciais. O empreendedor dispõe dessa reserva de energia, vinda do seu entusiasmo e motivação.
- **Auto motivador e entusiasta** – O empreendedor é capaz de uma auto motivação relacionada com desafios e tarefas em que acredita. O empreendedor não necessita de prémios externos, como compensação financeira. Como consequência da sua motivação, o empreendedor possui um grande entusiasmo pelas suas ideias e projetos.
- **Assumir o controlo** – O empreendedor acredita que a sua realização depende de si mesmo e não de forças externas sobre as quais não tem controlo. O empreendedor vê-se como capaz de controlar a si mesmo e de influenciar o meio de tal modo que possa atingir os seus objetivos.
- **Voltado para a equipa** – O empreendedor em geral não é somente um fazedor, no sentido obreiro da palavra. O empreendedor cria equipas, delega, acredita nos outros, obtém resultados por meio de outros.

2.2. Equipa

Do trabalho da equipa depende o sucesso da empresa. Mintzberg considera que uma Empresa, é uma organização constituída por um conjunto de pessoas e recursos humanos, materiais e financeiros com a finalidade de produzir produtos e ou serviços, a preços razoáveis, para incrementar a qualidade de vida dos clientes, fornecedores, acionistas, empregados e da comunidade.

Porque devo valorizar o trabalho em equipa?

Cada vez mais o trabalho em equipa é valorizado, porque ativa a criatividade e quase sempre produz melhores resultados do que o trabalho individual.



Para que consiga trabalhar em equipa há que ser paciente, saber aceitar as ideias dos outros, saber delegar, trabalhar, ser participativo e solidário, dialogar, planear, evitar cair no “pensamento de grupo” e aproveitar o trabalho da equipa.

Que atitudes devo cultivar?

- **Ser paciente**

Nem sempre é fácil conciliar opiniões diversas. Por isso é importante que seja paciente. Procure expor os seus pontos de vista com moderação e procure ouvir o que os outros têm a dizer. Respeite sempre os outros, mesmo que não esteja de acordo com as suas opiniões.

- **Aceitar as ideias dos outros**

Às vezes é difícil aceitar ideias novas ou admitir que não temos razão; mas é importante saber reconhecer que a ideia de um colega pode ser melhor do que a nossa. Afinal de contas, mais importante do que o nosso orgulho, é o objetivo comum que o grupo pretende alcançar.

- **Não criticar os colegas**

Às vezes podem surgir conflitos entre os colegas de grupo; é muito importante não deixar que isso interfira no trabalho em equipa. Avalie as ideias do colega, independentemente daquilo que achar dele. Critique as ideias, nunca a pessoa.

- **Saber delegar**

Ao trabalhar em equipa, é importante delegar tarefas. Não parta do princípio que é o único que pode e sabe realizar uma determinada tarefa. Compartilhar responsabilidades e informação é fundamental.

- **Dar o exemplo**

Não é por trabalhar em equipa que deve esquecer as suas obrigações. Delegar tarefas é uma coisa, deixar de trabalhar é outra completamente diferente.

- **Ser participativo e solidário**

Procure dar o seu melhor e ajudar os seus colegas, sempre que seja necessário. Da mesma forma, não deverá sentir-se constrangido quando necessitar de pedir ajuda.

- **Cultivar o Diálogo**

Ao sentir-se desconfortável com alguma situação ou função que lhe tenha sido atribuída, é importante que explique o problema, para que seja possível chegar a uma solução de compromisso que agrade a todos.



- **Planear**

Quando várias pessoas trabalham em conjunto, é natural que surja uma tendência para se dispersarem; o planeamento e a organização são ferramentas importantes para que o trabalho em equipa seja eficiente e eficaz. É importante fazer o balanço entre as metas a que o grupo se propôs e o que conseguiu alcançar no tempo previsto.

- **Evitar cair no "pensamento de grupo"**

Quando todos os obstáculos já foram ultrapassados, e um grupo é muito coeso e homogéneo, existe a possibilidade de se tornar resistente a mudanças e a opiniões discordantes. É importante que o grupo ouça opiniões externas e que aceite a ideia de que pode errar.

- **Aproveitar o trabalho em equipa**

Afinal o trabalho de equipa, acaba por ser uma oportunidade de conviver mais de perto com os seus colegas e também de aprender com eles.

2.3. Autoavaliação

Terei perfil para ser um empreendedor de sucesso?

Mente aberta, visionário, criativo, disposto a assumir riscos, comprometido e corajoso, flexível e adaptável, racional, disposto a cooperar com outros, autossuficiente, procura o sucesso, interdependente, tem noção dos benefícios e dos custos e ser um sobrevivente. Estes são alguns dos traços típicos dos bons empresários. No entanto, não basta possuir as características pessoais, como as que enumerámos, para se transformar num empresário de sucesso. É preciso pô-las ao serviço do seu negócio. Segundo alguns estudos, as qualidades mais comuns nos empreendedores de sucesso são as seguintes:

- **Autossuficiente**

São capazes de resolver as situações mais adversas sozinhos, não se atemorizando e exigindo a mesma força e rapidez aos seus colaboradores.

- **Gerem por objetivos**

Tomam as suas decisões com base em objetivos previamente traçados.

- **Motivam os colaboradores**

O verdadeiro líder é aquele que consegue impor a sua autoridade sem ser autoritário. A motivação dos seus colaboradores é feita pela persuasão sem, no entanto, colocar em questão a sua autoridade.



- **Criativos**

Procuram a inovação, tanto nos produtos ou serviços, como nos procedimentos. Assumem a inovação como uma forma natural de estar nos negócios.

- **Prudentes**

O facto de assumirem os riscos das novas iniciativas não significa que não os procurem minimizar, optando pela via mais prudente.

- **Objetivos**

Procuram o máximo de opiniões e sugestões para as suas ideias, tendo em vista manter a objetividade na tomada de decisões.

Poderá alguma coisa correr mal?

O insucesso de um empreendedor pode dever-se, essencialmente, a três fatores:

- **Questões pessoais**

Em grande parte dos casos, as maiores dificuldades que um empresário enfrenta são de ordem pessoal. A falta de qualificações em áreas ligadas à gestão são um verdadeiro obstáculo para muitos, acrescentando a situação de isolamento em que se encontra e a incapacidade para delegar certas tarefas.

Uma outra dificuldade tem a ver com a falta de capacidade ou medo de assumir riscos.

- **Questões financeiras**

De igual modo importante são as dificuldades financeiras como a falta de capital, a dificuldade no acesso a financiamento ou o crédito a taxas demasiado elevadas.

Por outro lado, a gestão de tesouraria é, por vezes, esquecida em detrimento do volume de vendas, esquecendo o empresário que, tanto ou mais importante que vender, é receber.

Um outro erro a evitar prende-se com os gastos exagerados. Não se deixe tentar pelo mobiliário de escritório demasiado caro e que não acrescenta valor à capacidade da sua empresa nem pelos automóveis de elevada cilindrada, ou, de um modo geral, em todo o tipo de despesa não essencial para o negócio.

- **Ineficácia de controlo**

Uma outra dificuldade ou erro a evitar prende-se com o crescimento exagerado. De facto, um crescimento demasiado rápido e sem os devidos alicerces pode deitar tudo a perder já que tal, invariavelmente, acaba por se traduzir numa deterioração no serviço prestado ao cliente. Assim, é fundamental adotar medidas de controlo (práticas contabilísticas, inventários,

qualidade, prazos de entrega) a partir do momento em que sozinho não consegue já abarcar toda a realidade da empresa.



3. A IDEIA COMO PONTO DE PARTIDA

3.1. A ideia

A iniciativa de criar uma empresa depende das ideias de negócio ou da intenção de investimento e do espírito empreendedor da pessoa que decide criar uma empresa. Contudo, também deve ter em atenção os seguintes aspetos: a experiência profissional, o perfil do consumidor, as oportunidades e a existência de negócios semelhantes.

Começar numa atividade na qual já se tenha experiência é meio caminho andado para combater as elevadas taxas de insucesso das novas empresas. Outra receita para combater o insucesso é garantir à partida que o produto ou serviço tem mercado, clientes interessados e dispostos a pagar o preço necessário para viabilizar o seu projeto.

Mas atenção, não existem receitas únicas: cada pessoa e cada ideia são um caso diferente. Assim, antes de avançar, teste a sua ideia.

Porque devo considerar a ideia como ponto de partida para a criação da minha empresa?

A ideia é um dos pilares fundamentais para a criação de qualquer empresa, no entanto é muitas vezes um dos aspetos mais difíceis de determinar. Para encontrar uma boa ideia é necessário estar atento ao ambiente socioeconómico, com o objetivo de descobrir um nicho de mercado (necessidade não coberta pelo mercado) ou um produto e/ou serviço que exista em outro país e que possa ser implementado nos Açores.

Antes de transformar a ideia ou o projeto empresarial em realidade, o promotor deverá fazer uma análise profunda sobre aquilo que tem ou pretende oferecer ao mercado.

Deve tentar responder a um conjunto de perguntas de forma clara e objetiva, das quais destacamos:

- Qual é o seu negócio?
- Que tipo de produtos e/ou serviços vou oferecer ao mercado?
- Qual o estado de desenvolvimento dos produtos e/ou serviços?
- Que processos e meios tecnológicos vou utilizar?
- Quem vão ser os meus clientes?
- Quem vão ser os meus fornecedores?
- Qual vai ser a vantagem sobre os produtos e/ou serviços da concorrência?
- Como vou colocar os meus produtos e/ou serviços no mercado?

É fundamental que concretize a sua ideia por escrito.



3.2. Avaliação da ideia

Nem sempre uma boa ideia dá origem a um bom negócio. De facto, uma boa ideia pode ser desajustada no espaço e/ou no tempo e, antes de a pôr em prática, o melhor será testá-la junto daqueles a quem se destina: os seus potenciais clientes.

Como devo testar e aperfeiçoar a minha ideia?

- **Conhecer negócios semelhantes**

Tente informar-se sobre a existência e o funcionamento de outros negócios semelhantes. Desta forma ficará a conhecer a concorrência que terá de enfrentar e caso esta não exista poderá significar a ausência de mercado.

- **Conhecer outros empreendedores**

Procure ler tudo o que encontrar sobre experiências vividas por outros empreendedores.

Aprenda com os erros e siga os conselhos de quem já passou por essa experiência.

- **Conhecer o meio que o rodeia**

Procure saber o que as pessoas consomem e gostam de comprar. Será uma forma de realizar uma pesquisa de mercado sem gastar dinheiro.

- **Não se agarrar demasiado à sua ideia**

Procure conhecer tudo o que diga respeito ao seu negócio e esteja recetivo a mudar a sua ideia inicial. Outras experiências poderão ser um contributo precioso para o aperfeiçoamento da sua ideia.

- **Ouvir outras pessoas**

Conte a sua ideia a familiares e amigos. As suas críticas e sugestões poderão ser extremamente valiosas.

- **Conhecer o seu negócio**

Procure informar-se sobre todos os aspetos do seu negócio: mercado, fornecedores, licenças necessárias, potenciais sócios, implicações fiscais, conhecimentos necessários, etc.

Uma vez testada e aperfeiçoada a ideia, deverá ser capaz de definir com clareza o produto ou serviço que tem para oferecer e explicar o objetivo essencial do seu negócio. Só assim será capaz de definir, de modo claro e preciso, a missão da sua futura empresa.

3.3. Proteção da ideia

A proteção da ideia e de todas as técnicas ou processos ligados à novidade do modelo de negócio a desenvolver deve ser acautelado pelo empreendedor quando pretender dar início à sua atividade. Algo que deverá ser feito através da propriedade intelectual.

A Propriedade Industrial em conjunto com o Direito de Autor, também vulgarmente conhecido pela designação inglesa de Copyright, constitui a Propriedade Intelectual.

A Propriedade Industrial tem por objeto a proteção das invenções e das criações estéticas (design), com aplicação industrial, e dos sinais distintivos do comércio, para distinguir produtos e empresas, cobrindo, assim, a proteção de um amplo leque de investimentos em inovação, tanto de carácter tecnológico como comercial.

O Direito de Autor tem por objeto a proteção das obras literárias e artísticas que inclui as criações originais da literatura e das artes, relacionando-se, assim, com todas as formas e métodos de comunicação pública – livros, artigos, desenhos, pinturas, composições musicais e outros sons, filmes, programas de televisão e de rádio, sistemas computadorizados de tratamento de informação, entre outros.

Como posso proteger a minha ideia?

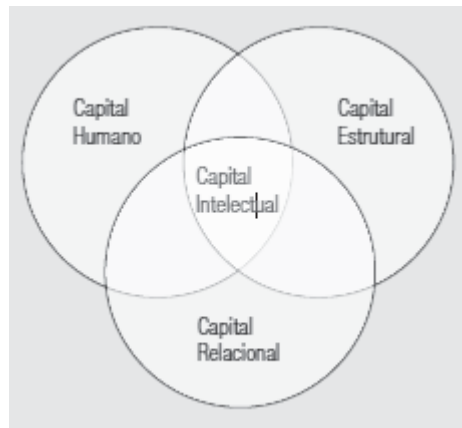
Para proteger a sua ideia deve em primeiro lugar proceder à identificação do capital intelectual da empresa através de um bom diagnóstico. Este diagnóstico pode ser um elemento fundamental no processo de definição do Plano de Negócios de qualquer empresa, sendo particularmente relevante no caso das que estão em início de atividade. À identificação dos produtos ou serviços chave da empresa deve estar associada a identificação do capital intelectual.

Mas o que é o Capital Intelectual? Alguns manuais definem o Capital Intelectual como “toda a informação, transformada em conhecimento que se agrega àquele que já possui”. Ou seja, o Capital Intelectual é a matéria-prima responsável pelos resultados de uma empresa e, geralmente, é composto pela soma de três fatores:

Capital Humano (ligado a todos os aspetos respeitantes aos Colaboradores da empresa e à capacidade dos mesmos para atender às expectativas dos Clientes);

Capital Estrutural (que inclui todos os recursos que suportam a atividade empresarial, tais como sistemas, procedimentos, processos e metodologias, marcas registadas, entre outros);

Capital Relacional (que relaciona a competência da empresa com a sua Base Instalada de Clientes e cujo resultado está intimamente ligado com os índices de fidelização, retenção e satisfação de Clientes, bem como com o Valor que a oferta encerra).



E, em segundo lugar, definir a estratégia de proteção. Após este diagnóstico as empresas deverão desenhar uma estratégia para a proteção do seu capital intelectual, tendo em consideração vários aspetos.

Se a opção de a empresa passar por obter um título de Proteção Intelectual há que conhecer as várias possibilidades existentes. Em seguida há que definir o âmbito de proteção: nacional, comunitário ou internacional.

Quais as modalidades de proteção da propriedade intelectual?

A Proteção Intelectual está dividida em duas categorias: os Direitos de Autor e a Propriedade Industrial, cujas principais modalidades são as Patentes e Modelos de Utilidade, os Desenhos ou Modelos e as Marcas.

Direitos de autor: (Copyright) protegem as criações intelectuais do domínio literário, qualquer que seja o género, a forma de expressão, o mérito, o modo de comunicação e o objetivo.

Patentes: protegem por um período de até 20 anos, as invenções novas, isto é, não compreendidas no estado da técnica, resultantes de atividade inventiva e suscetíveis de aplicação industrial. Os Modelos de Utilidade visam a proteção das invenções por um procedimento administrativo mais simplificado e acelerado que o das patentes.

Desenhos e Modelos: protegem a aparência da totalidade, ou de parte, de um produto resultante das características de linhas, contornos, cores, forma, textura e materiais do próprio produto e da sua ornamentação. O produto deve ser novo, ou seja, não deve ser idêntico a nenhum outro já divulgado ao público e possuir carácter singular, isto é, quando um utilizador comparar a sua aparência com a de outro produto deve, obrigatoriamente, obter uma impressão visual diferente.

Marcas: (Trademark) podem ser constituídas por um sinal ou conjunto de sinais suscetíveis de representação gráfica, desenhos, letras, números, sons, a forma do produto ou da respetiva embalagem, desde que sejam adequados a distinguir os produtos ou serviços de uma empresa

dos de outras empresas. Também as frases publicitárias, para os produtos ou serviços a que respeitem, podem constituir marca desde que possuam carácter distintivo.

Como e onde é feito o registo da propriedade industrial?

Antes de apresentar um pedido deve ter em atenção alguns cuidados prévios que, embora não sejam obrigatórios, devem ser cumpridos, de modo a que não venha a gastar tempo e dinheiro num pedido que, à partida, não tem viabilidade.

Sendo certo que nem todas as marcas, patentes, desenhos ou modelos (ou outras modalidades) podem ser protegidos, deverá procurar saber o que existe e o que pode ou não ser objeto de proteção, bem como o que já se encontra prioritariamente protegido.

No caso das patentes, dos modelos de utilidade e dos desenhos ou modelos é ainda importante que tenha em conta se o que pretende proteger ou registar já foi objeto de algum tipo de divulgação ao público. Se já tiver efetuado alguma divulgação pública a mesma pode inviabilizar a proteção.

O registo da propriedade industrial envolve custos, materializados no pagamento de taxas periódicas, nos prazos legais, para que os direitos não percam a validade.

Em Portugal compete ao INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial atribuir o registo dos direitos. O pedido de registo pode ser feito online – de um modo simples e imediato – através do site:

<https://inpi.justica.gov.pt>

INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial
Campo das Cebolas
1149-035 Lisboa
Tel: 21 881 81 00
Fax: 21 886 98 59
Linha Azul: 808 200 689

Para dúvidas ou questões sobre Marcas, Patentes ou outras modalidades de Propriedade Industrial contacte através do correio eletrónico: servico.publico@inpi.pt.

Se pretender proteger a sua invenção nos países contratantes da Patente Europeia (todos ou só alguns), pode requerer um pedido de Patente Europeia através de um procedimento único e centralizado no IEP - Instituto Europeu de Patentes, através do seguinte endereço eletrónico: <http://www.epo.org/>.

O âmbito da patente concedida pelo IEP é igual em todos os países designados, mas esta só produz efeitos após a respetiva validação. Entende-se por validação, a entrega, no Instituto de cada país, de uma tradução da patente concedida, na língua oficial desse país.

Se pretender proteger a sua invenção em qualquer um dos países contratantes do Tratado de Cooperação em Matéria de Patentes (PCT) pode fazer um pedido de patente internacional. Este instrumento de proteção é gerido pela OMPI – Organização Mundial de Propriedade Intelectual/WIPO- World Intellectual Property Organization).

O pedido internacional permite fazer um único pedido de patente, válido para vários países, numa única língua e com uma publicação única. Ainda durante a fase internacional, o requerente tem acesso a um relatório de pesquisa e a uma opinião escrita que analisa os requisitos de patenteabilidade referentes à sua invenção.

Para dúvidas ou questões sobre Marcas, Patentes ou outras modalidades de Propriedade Industrial a nível internacional aceda ao portal: <http://www.wipo.int/portal/en/>.



4. MERCADO

Porquê fazer um Estudo de Mercado?

O estudo de mercado desempenha uma função chave na elaboração de qualquer projeto de criação de empresa. Toda a construção da futura organização se apoiará nas conclusões que serão apresentadas neste estudo. Será necessário verificar se o produto ou serviço poderá ser vendível, antes de escolher qualquer estatuto jurídico ou decidir como produzir ou comercializar. Os estudos de mercado irão permitir verificar se o mercado existe realmente, qual a sua evolução, confirmar o acerto da atividade escolhida e determinar o tamanho ideal da sua empresa. Assim, deverá conhecer melhor o funcionamento do mercado, determinando, com a máxima precisão, aquilo que vai vender, a quem vai vender e qual o posicionamento face aos produtos existentes. Por outro lado, terá uma noção bem mais exata dos custos associados à atividade que irá exercer.

Quais os agentes a serem tidos em conta no Estudo de Mercado?

Num Estudo de Mercado é fundamental ter em atenção três grandes grupos de agentes:

- A procura – neste âmbito deverá identificar a natureza das empresas e organizações, os hábitos e comportamentos dos clientes potenciais, bem como as suas atitudes e motivações.
- A oferta – os estudos de mercado sobre este ponto deverão recair sobre os produtos e serviços à disposição no mercado, as empresas concorrentes e a organização da generalidade dos agentes presentes no mercado.
- O ambiente de mercado – neste ponto enquadra-se todos aqueles que, direta ou indiretamente, têm influência sobre o mercado.

Após ter concluído este processo, será capaz de responder a perguntas tão específicas, tais como: “Que idades têm os meus clientes potenciais?”, “Qual a sua ocupação profissional?”, “Qual é o seu comportamento perante a aquisição de produtos?”, “Como é que gostam de ser abordados?”, “Qual o grau de necessidade dos produtos da empresa?” ou, relativamente à concorrência, “Quais os segmentos de mercado em que atuam?”, “Que gama de produtos têm?”, “Qual é a sua imagem junto do público?”, “Qual é o seu volume de vendas?”, entre outras.

Proceda a estes estudos da forma mais aprofundada possível, não se preocupando com o excesso de informação. É preferível ter informação em excesso do que insuficiente. Contudo, há que saber tratá-la, de modo a não se perder perante inutilidades, deixando de recolher o essencial. E o essencial passa pela definição dos consumidores, pela dimensão do mercado, pela definição do nível de preços, das condições de venda, dos canais de distribuição e dos pontos de venda, dos objetivos e motivações de compra, dos hábitos de consumo, da concorrência, pela inventariação dos produtos concorrentes e respetivas quotas de mercado,

pela definição das políticas de Marketing da concorrência, pelo potencial da distribuição e pela adequação dos produtos às necessidades dos consumidores.

Como elaborar um estudo de mercado?

1º – Definição dos objetivos

A definição dos objetivos deve ser feita de uma forma clara e consiste em identificar a população (consumidores) a estudar e o tipo de informações a recolher.

Basicamente, as informações a obter sobre os consumidores dividem-se em quatro grandes classes:

- Características externas dos consumidores
- Comportamentos de consumo
- Atitudes dos consumidores
- Processo de decisão de compra

2º – Preparação da informação necessária

Para que se possa iniciar um estudo de mercado é necessário, desde logo, saber que tipo de informação é necessária para que se consiga atingir os objetivos.

Existem dois tipos de dados ou informação que teremos que preparar:

- Dados secundários – já disponíveis, suscetíveis de serem usados e trabalhados em função da questão que estamos a analisar. Estes dados contêm habitualmente um conjunto de informações úteis para a conceção do estudo.
- Dados primários – que ainda não existe, no todo ou em parte. A recolher através das diferentes técnicas.

3º – Métodos de recolha de informação

Depois de sabermos aquilo que procuramos há que definir que métodos de recolha de informação vão utilizar. Desde logo, poderemos recorrer à pesquisa administrativa (o estudo das informações publicadas e disponíveis) ou realizar um trabalho de campo (traduz-se na recolha direta de informações no mercado).

4º – Análise dos Resultados

Para colmatar esta fase é importante deter alguns conhecimentos de estatística.

Convém salientar que a dimensão e profundidade do Estudo de Mercado devem ser adequadas ao nível de investimento, logo do risco, e à maturidade do negócio.

5. PLANO DE NEGÓCIOS

O que é o Plano de Negócios?

Um Plano de Negócios é um instrumento que permite analisar a viabilidade de um projeto empresarial. Elaborar um Plano de Negócios força o promotor a refletir, sistematizar, planejar e orçamentar sobre a oportunidade de negócio detetada. Assim, um Plano de Negócios, através de uma recolha realista de informação, apresenta e define os objetivos do projeto, quantifica os meios necessários e demonstra as condições de viabilidade e, conseqüentemente, os riscos envolvidos. Sendo o principal documento de estruturação de um projeto empresarial, o Plano de Negócios é a base de apresentação desse projeto a interlocutores externos, com destaque para investidores como a banca, empresas e parceiros, bem como sociedades de capital de risco ou outros investidores.

Para os empreendedores, o Plano de Negócios é também um instrumento de trabalho fundamental, que agrega e sistematiza informação prática para a concretização do projeto e para a antecipação e resolução de problemas.

Quem deve elaborar o Plano de Negócios?

O Plano de Negócios deve, sempre que possível, ser redigido pelo empreendedor, deve ter uma apresentação apropriada, ser objetivo, claro, preciso e, acima de tudo, realista. No entanto, em casos que envolvam maior complexidade, ou que requeiram um maior cuidado formal deve o empreendedor procurar os serviços de profissionais, não devendo, contudo, em hipótese alguma alienar-se por completo pois é ele quem conhece o negócio.

Que informação deve conter um Plano de Negócios?

A estrutura indicada abaixo é apenas uma de muitas possíveis para um Plano de Negócios e deverá ser adaptada de acordo com o negócio que deseje iniciar. Alguns dos subcapítulos podem não ter aplicação, enquanto poderá ser necessário acrescentar outros que não estão aqui previstos.

1. Sumário Executivo

Este é o capítulo mais importante do plano. Deverá ser elaborado após os restantes capítulos e deverá conter a informação essencial sobre o projeto: identificação do negócio e da área de atividade; a missão da nova empresa; o mercado potencial para os seus produtos/serviços; os argumentos que fazem daquele um negócio vencedor; quais os recursos humanos e financeiros necessários à implementação do projeto; quando começará a empresa a apresentar lucros; principais indicadores que determinam a viabilidade económica do projeto; quais os pontos fortes e fracos do projeto.

2. Histórico do(s) promotor(es)

Um dos conjuntos de informações mais importantes no que concerne a conferir credibilidade ao Plano de Negócios diz respeito à experiência profissional e pessoal, relevante para o projeto, bem como às qualificações académicas do promotor ou equipa de promotores.

3. Conceito do negócio e descrição da empresa a criar

Nesta secção deverá desde logo ser identificado, através de uma descrição detalhada, qual o conceito do negócio apresentado, nomeadamente a definição do produto ou serviço, a caracterização do mercado, bem como as razões que tornam o seu negócio diferente de outros, na mesma área de atividades, já existentes no mercado. Inclui, por exemplo, a identificação das necessidades que o seu produto ou serviço irá satisfazer, de que forma, com que meios e qual a forma jurídica da empresa a constituir.

4. Produto (bens ou serviços)

Descrição do produto ou serviço, sua finalidade, grau de inovação/diferenciação, valor acrescentado para o cliente, meios técnicos e humanos necessários, matéria-prima necessária.

Deverá incluir informação sobre o processo produtivo, ou seja, a descrição das várias etapas necessárias à elaboração do produto/serviço. Destas várias etapas deverá ainda sinalizar as que são críticas para o produto/serviço final.

Neste capítulo do Plano de Negócios deverá ser evidenciado o conhecimento que o promotor ou equipa de promotores possuem do processo produtivo.

5. Mercado

5.1. Caracterização

Descrição do Mercado de destino realçando as características principais identificadas no mercado potencial da empresa.

5.2. Mercado alvo

Descrição dos principais segmentos de mercado onde vai instalar-se e da sua evolução temporal (entre 3 a 5 anos), identificando para cada segmento o(s) nicho(s) de mercado identificado(s), as necessidades reais do cliente, os hábitos de compra dos clientes e o impacto no cliente da utilização do seu produto ou serviço.

5.3. Concorrência

Descrição das empresas já existentes e com as quais vai concorrer; comparação entre a sua empresa e a concorrência identificada; comparação entre o seu produto ou serviço e o produto ou serviço da concorrência; qual a quota de mercado estimada para cada concorrente identificado; qual a quota que pensa vir a alcançar (por conquista à concorrência e/ou por extensão do mercado).

6. Estratégia / Análise SWOT

6.1. Diagnóstico interno

6.1.1 Pontos fortes

De que forma será o seu produto ou serviço diferenciado da concorrência; de que forma vai o seu esforço de marketing/ promoção diferir da concorrência; de que forma vai a sua empresa ser favoravelmente diferenciada relativamente às concorrentes.

6.1.2. Pontos fracos

Quais as fraquezas que reconhece ao seu produto ou serviço face à concorrência; quais as principais fraquezas que reconhece, relativamente ao esforço de marketing/promoção que pensa implementar, quando compara com o da concorrência; quais as principais fraquezas que reconhece existirem quando compara a sua empresa com as concorrentes.

6.2. Análise externa

6.2.1. Oportunidades

Descrição das oportunidades de mercado (falhas de mercado) mais relevantes que reconheça existir para o seu produto ou serviço.

6.2.2. Ameaças

Descrição das ameaças mais relevantes que reconheça existir para o seu produto ou serviço (conjunto das circunstâncias, exteriores e não controláveis pela empresa, que podem colocar obstáculos ao desenvolvimento do negócio).

6.3. Fatores chave/críticos de sucesso

Descrição dos fatores críticos de sucesso para o seu negócio (fatores que podem influenciar fortemente o sucesso ou fracasso da sua empresa).

7. Marketing e Vendas

7.1. Mercado

Descrição do tipo de negócio onde pretende fixar-se (vocação da sua empresa); de quais os segmentos de mercado que planeia alcançar; que tipo de canais de distribuição vai utilizar para atingir o segmento; qual a quota de mercado que pretende atingir; qual a estratégia de promoção do seu produto ou serviço; qual vai ser a política de preços; qual o serviço pós-venda que pretende implementar.

7.2. Preço

Descrição pormenorizada da forma como pensa estabelecer os seus preços; da competitividade dos seus preços; dos seus preços face à concorrência.



7.3. Política de vendas / Distribuição

7.3.1. Canais de Distribuição

Descrição pormenorizada do tipo de canais de distribuição que pensa vir a utilizar (representantes, distribuidores, venda direta, etc.).

7.3.2. Serviço pós-venda

Descrição pormenorizada das ações/organização que pensa vir a disponibilizar no serviço pós-venda.

7.3.3. Promoção e Publicidade

Descrição pormenorizada de quais são os seus objetivos de promoção e publicidade e de quais os suportes a utilizar.

8. Plano de Investimento

As necessidades de investimento da nova empresa devem refletir todos os custos associados às várias rubricas necessárias à execução do projeto. Estas necessidades diferem consoante a própria empresa, contudo, existe um conjunto de rubricas que deverá constar deste capítulo do Plano de Negócios, tais como: equipamentos necessários ao negócio; materiais a utilizar na produção; instalações físicas necessárias; necessidades de fundo de maneio; formação dos colaboradores; investimento em promoção em determinados mercados; fundos necessários à proteção ambiental; propriedade industrial; etc.

9. Plano de Financiamento

Em função do capítulo anterior, deve agora determinar as várias origens dos fundos necessários à implementação daquele investimento.

O seu projeto deverá estar adequadamente financiado em capitais próprios (poupanças, instalações ou viaturas que já possua, hipotecas, empréstimos particulares, capital de risco, business angels, etc.) e capitais alheios (médio e longo prazo: hipotecas, empréstimos bancários e outros empréstimos, leasing, etc; curto prazo: crédito de fornecedores, etc.). Quando aplicável, deverá também prever uma rubrica destinada a contabilizar o financiamento a obter através de uma candidatura a um sistema de incentivos.

10. Organização e Pessoal

Descrição da mão-de-obra e respetivas qualificações; descrição da forma como pensa recrutar a mão-de-obra necessária ao seu negócio; descrição da política de remunerações; dos planos de formação ou de valorização dos seus colaboradores; descrição da estrutura organizacional, com desenho do organigrama da empresa referindo os nomes/ cargos da gestão de topo.

11. Informação Económica e Financeira

Para este capítulo deverá recorrer a alguém que possua conhecimentos nas áreas económica e financeira. Os valores não deverão incluir impostos (IVA). Todas as previsões deverão ser por um período de 3 a 5 anos.

11.1. Orçamento de Vendas

Valor anual das vendas e/ou prestação de serviços.

11.2. Orçamento de Compras

Valor anual das compras de mercadorias e/ou matérias-primas.

11.3. Orçamento de Custos com Pessoal

Valor anual dos custos com pessoal (salários, Segurança Social, subsídio de alimentação, etc.). Não esquecer que estes custos correspondem a 14 meses por ano.

11.4. Orçamento de despesas de marketing e promoção

Valor anual dos investimentos em marketing, promoção e ações comerciais (publicidade, participação em feiras, promoções, etc.)

11.5. Orçamento de Investimento

Valor do investimento a realizar nos vários anos previstos (equipamento, instalações, aquisição ou registo de marcas e/ou patentes, etc.).

11.6. Orçamento de Fornecimentos e Serviços Externos

Valor anual dos custos com serviços externos à empresa (eletricidade, comunicações, água, honorários do advogado e/ou do contabilista, etc.).

11.7. Orçamento de Tesouraria

Nesta altura o Orçamento de Tesouraria encontra-se praticamente preenchido com os dados dos quadros anteriores. Neste orçamento registam-se os recebimentos e os pagamentos de exploração e o extraexploração.

11.8. Demonstração de Resultados

Também neste caso uma parte dos dados foi já determinada nos quadros anteriores. Através da Demonstração de Resultados obtêm-se os resultados operacionais, os financeiros, os correntes, os obtidos antes de impostos e os líquidos de cada ano.

11.9. Balanço

O Balanço é uma fotografia do património da empresa no dia 31 de dezembro do ano a que corresponde. Divide-se em Ativo, Capital Próprio e Passivo, sendo que $\text{Ativo Total Líquido} = \text{Capitais Próprios} + \text{Passivo Total}$.

Quais os principais tipos de Planos de Negócios?

Os Planos de Negócios são também, por vezes, chamados de planos estratégicos, planos de investimento, planos de expansão, planos operacionais, anuais, internos, de crescimento, planos de produto, planos de custo e muitos outros nomes. Todos eles são planos de negócios. Os tipos mais comuns de Planos de Negócios são:

O plano de negócios mais corrente é um Plano Inicial (“Start-up Plan” ou “Early Stage Plan”), que irá definir as linhas gerais de uma nova ideia de negócio. Ele contemplará tópicos tais como o tipo de empresa, o produto ou serviço para o qual está vocacionado, o mercado, eventuais exportações, estratégia de implementação, a equipa de gestão e a análise financeira. A análise financeira, no mínimo, incluirá uma projeção de vendas, uma demonstração de resultados, o balanço e as projeções de cash-flow. O plano começa com o sumário executivo e termina com os anexos apresentando os vários tipos de informação que você considere necessária para sustentar adequadamente o seu projeto.

Dado que se trata de um Plano para suportar uma ideia ou negócio não existente, algumas componentes são especialmente importantes:

- A fundamentação da ideia/projeto, face ao mercado subjacente;
- A fundamentação técnica da ideia, no caso de produtos;
- A credibilidade e experiência da equipa ao nível técnico e de gestão.

O Plano de Crescimento ou Plano de Expansão (ou ainda um plano de um novo produto - “Later Stage Plan”) focar-se-á numa área específica de negócio ou num negócio secundário. Estes planos podem ou não ser planos internos, dependendo se são ou não dirigidos para a procura de novos financiamentos. Um plano interno, usado para estabelecer as linhas de crescimento ou expansão com recurso à própria empresa (autofinanciamento), poderá não conter os detalhes financeiros de toda a empresa, mas deverá conter, no mínimo, o conjunto de Demonstrações Financeiras que se fariam para um Start-up Plan, orientados à nova ideia/produto. No entanto, um Plano de Expansão que requeira novos investimentos deverá incluir uma descrição exaustiva da empresa e o background da equipa de gestão, bem como um plano de apresentação do novo projeto/ideia para novos investidores, com as respetivas Demonstrações Financeiras.

Neste caso, recomenda-se que o Plano seja estruturado de forma incremental, ou seja:

- Explicando e analisando a nova ideia/produto como um negócio autónomo;
- Assumindo todos os proveitos e custos específicos da nova área, sem deixar que a análise seja “contaminada” pela realidade da empresa antes do lançamento do novo produto.

A fundamentação da experiência passada da Empresa e Equipa é crucial, para demonstração da experiência concreta da Gestão da mesma e dos fundamentos operacionais de suporte ao novo projeto.

Plano de Reestruturação (ou “Turnaround-Plan”) é também um Plano de Negócio que inclui um sumário, o seu propósito e as chaves para o seu sucesso. No entanto, um Plano de Viabilização de uma Empresa - embora possa incluir o lançamento de novas ideias/produtos - deverá estar mais focado em outras componentes desse mesmo exercício:

- Os constrangimentos concretos da empresa na sua fase atual;
- Uma visão clara das razões que originam os problemas existentes - internas ou externas;
- Um Plano de Implementação bastante mais detalhado e concreto, dado que se destina a transformar ativamente uma realidade existente e que se assume bem conhecida;
- As competências e experiência da equipa de gestão envolvida no mercado em causa e em processos de viabilização anteriores;
- Uma ideia clara quanto à forma de reformular o Plano de Financiamento da Empresa.

Que outros tipos de Planos de Negócios existem?

Para além destes 3 tipos de Planos de Negócios referidos anteriormente existem, ainda, variações ou subconjuntos dos mesmos, que assumem um papel importante em diferentes fases de vida ou em diferentes níveis da empresa. Tais como:

O Plano Estratégico. Trata-se também de um plano interno, sendo, no entanto, mais focado nas decisões de alto nível e estabelecendo as principais prioridades, mais do que em datas detalhadas e responsabilidades específicas. Decorrerá, tipicamente, da afinação e detalhe da visão definida e aprovada no Plano de Negócios.

Os Planos Internos não são dirigidos a investidores exteriores, bancos ou terceiros. Podem não incluir descrições detalhadas da companhia ou da equipa de gestão. Podem também não incluir projeções financeiras detalhadas que se traduzam em previsões ou orçamentos. Devem, isso sim, incluir tópicos específicos e planos de ação dirigidos à área a que reportam - Exemplos: Plano de Lançamento de um Produto, Plano de Marketing, Plano de Qualidade, etc. O Plano Operacional. É, normalmente, um plano interno, e pode também ser chamado de plano interno ou plano anual. Normalmente, será mais detalhado no que diz respeito à implementação de objetivos, datas, “deadlines” e responsabilidades das equipas e dos gerentes. Poderá incluir detalhes e definições de ordem técnica, em função da especificidade de cada negócio.

O que desejam ler os destinatários de um Plano de Negócios?

Qualquer destinatário tem diferentes critérios de seleção de projetos. Os bancos por exemplo quererão saber:

- Qual o montante de empréstimo?
- Qual o destino dos fundos?
- Quando poderá reembolsar o empréstimo?
- Será capaz de pagar os juros?

- A sua empresa será capaz de sobreviver a um desvio negativo relativamente ao projeto apresentado?
- Que garantias oferece como contrapartida do empréstimo?
- Já as empresas de capitais de risco valorizam que o projeto contemple:
- Retorno elevado: em média, desejam recuperar cerca de duas vezes e meia o investimento inicial em cinco anos.
- Saída planeada: normalmente, o contrato contempla uma cláusula que define a forma como a sociedade de capital de risco irá sair do capital social da empresa (ano de saída, obrigação de recompra por um determinado valor, venda a um terceiro ao valor de mercado).

A quem se dirige o Plano de Negócios?

O Plano de Negócios destina-se, antes de mais, ao empreendedor; a sua construção implica conhecer ao pormenor o negócio que quer criar. Servirá também como guia durante o processo de implementação do investimento.

Um Plano de Negócios pode também ser apresentado a potenciais investidores, para financiamento, a sócios/acionistas, para sustentar uma estratégia de investimento, à administração de uma empresa, para apoiar uma estratégia de gestão, ou ainda para conhecimento interno, para motivar e direcionar os colaboradores de uma empresa, no sentido de objetivos concretos, ou simplesmente no sentido da missão da empresa.



6. CRIAÇÃO DA EMPRESA

6.1. Como criar uma empresa

Como posso criar a minha empresa?

A criação de uma empresa representa um momento decisivo para a vida de qualquer pessoa, uma vez que dele pode depender o seu sucesso pessoal e profissional. Ainda que seja complexo, o processo de criação de uma empresa tem vindo a evoluir gradualmente no sentido da sua simplificação e maior rapidez.

Com o desenvolvimento das novas tecnologias, o método tradicional de criação de uma empresa tem vindo a sofrer algumas alterações, sendo que parte das etapas que careciam de deslocação presencial a determinados serviços passaram a poder ser feitas através da Internet. No entanto, qualquer pessoa pode, ainda, optar pela criação da sua seguindo o método tradicional.

6.1.1. MÉTODO TRADICIONAL

Sete passos para criar uma empresa de forma tradicional

1º Certificado de Admissibilidade de Firma

O pedido de Certificado de Admissibilidade de Firma é o primeiro procedimento a efetuar, seja qual for o estatuto jurídico escolhido para a empresa. A entidade responsável por assegurar que os elementos da firma são verdadeiros e não induzem em erro ou confusão quer na identificação do seu titular, natureza jurídica ou atividade da entidade é o Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC).

O Certificado de Admissibilidade e o respetivo Cartão Provisório de Identificação de Pessoa Coletiva devem ser solicitados pelo constituinte ou por um dos sócios da empresa junto do RNPC ou numa das suas delegações a funcionar nas Conservatórias de Registo Comercial.

Através do Instituto dos Registos e Notariado (IRN)^t, este pedido de Admissibilidade já pode ser feito, via Internet, sendo que o sistema controla o pagamento prévio do serviço. Esta opção permite ao requerente acompanhar o processo do seu pedido através da Internet, bem como verificar se o nome que pretende já se encontra licenciado pelo RNPC.

2º Cartão Provisório de Identificação de Pessoa Coletiva

O Cartão Provisório de Identificação de Pessoa Coletiva pode ser solicitado juntamente com o Certificado de Admissibilidade ou em qualquer altura até à data de conclusão do processo de constituição da empresa.

3º Depósito do Capital Social da Empresa

O capital da sociedade deve ser depositado em instituições de crédito numa conta aberta em nome da futura sociedade.

4º Escritura Pública

Tendo cumprido todos os passos anteriores, é já possível efetuar a escritura pública. De acordo com o Decreto-Lei 76- A/2006, de 29 de março, este passou a ser um passo facultativo, exceto nos casos em que se verifique a transmissão de um bem imóvel, uma vez que para estes continua a ser necessária a escritura. A documentação a apresentar perante o Notário é a seguinte:

- Certificado de Admissibilidade;
- Documento comprovativo de que o depósito do capital social foi efetuado ou declaração dos sócios de que procederam ao depósito;
- Documentos de identificação de todos os sócios;
- Outros documentos que se revelem necessários.

5º Declaração de Início de Atividade

No prazo de 15 dias após a apresentação do registo deve ser apresentada a declaração de início de atividade num Serviço de Finanças ou www.portaldasfinancas.gov.pt. Com esta declaração pretende-se a regularização da situação da empresa, a fim de dar cumprimento às suas obrigações de natureza fiscal.

6º Registo Comercial

Para efetuar o registo da empresa é necessário promover o registo junto da Conservatória de Registo Comercial correspondente ao da sede da empresa.

A conservatória promove oficiosamente a publicação do registo na Internet e comunica o ato ao RNPC para efeitos de inscrição no Fichero Central de Pessoas Coletivas e emissão do cartão definitivo de identificação de pessoas Coletivas caso os interessados o requeiram.

7º Inscrição na Segurança Social

A inscrição das entidades empregadoras na Segurança Social é um ato administrativo, mediante o qual se efetiva a vinculação ao Sistema de Solidariedade e Segurança Social, atribuindo-lhes a qualidade de contribuintes.

6.1.2. EMPRESA NA HORA

Por outro lado, poderá optar pela modalidade Empresa na Hora onde, num único balcão e de forma imediata, consegue constituir uma sociedade unipessoal, por quotas ou anónima.

O processo de constituição de sociedades através desta iniciativa é simples, uma vez que, deixa de ser necessário a celebração de escritura pública e a obtenção prévia do certificado de admissibilidade da firma, junto do Registo Nacional de Pessoas Coletivas.

Na Região Autónoma dos Açores a modalidade Empresa na Hora está presente em São Miguel (Ponta Delgada), na Terceira (Angra do Heroísmo) e no Faial (Horta) nas Conservatórias de Registo Comercial.

Oito passos para criar uma Empresa na hora:

- Escolher uma firma da lista de firmas pré-aprovadas constante no site www.empresanahora.mj.pt ou consultando a lista que lhe será facultada no balcão de atendimento Empresa na hora.

A firma escolhida só será reservada no momento em que se dirigir ao balcão e iniciar a constituição da sociedade. Como tal, a firma que pretende utilizar, apesar de estar disponível neste sítio ou na lista que lhe for facultada, poderá já não estar disponível no momento em que se dirigir ao balcão. À firma pré-aprovada poderá sempre adicionar uma expressão alusiva ao objeto da sociedade. Por exemplo, se a firma escolhida for “ABCDE” e se a sociedade se dedicar à atividade de restauração e bebidas, a firma poderá ser alterada para “ABCDE – Restauração e Bebidas”.

- Escolher um dos modelos de pactos sociais (estatutos) pré-aprovados e disponíveis no site www.empresanahora.mj.pt e na pasta de pactos facultada nos locais de atendimento;
- Os futuros sócios da sociedade deverão dirigir-se a uma conservatória do registo comercial ou a um balcão Empresa na Hora para iniciar o processo de constituição.

Elementos necessários

Se os sócios da sociedade a constituir forem peçoas singulares, deverão levar consigo:

- Cartão de contribuinte;
- Documento de identificação (cartão do cidadão, bilhete de identidade, passaporte, carta de condução ou autorização de residência).
- Cartão de beneficiário da Segurança Social (facultativo)

No caso de se tratar de peçoas coletivas:

- Cartão da empresa ou de pessoa coletiva ou código de acesso aos referidos cartões;
- Ata da Assembleia Geral que confere poderes para a constituição de sociedade.
- O custo deste serviço é de €360. Este valor será pago no momento da constituição, em numerário, cheque ou multibanco.

No balcão será elaborado o pacto da sociedade e será efetuado o registo comercial.

De imediato, receberá:

- O Pacto Social;
- O código de acesso à Certidão Permanente de Registo Comercial, pelo prazo de três meses.
- O código de acesso ao cartão eletrónico da empresa;
- O número de segurança social da empresa.

Posteriormente, receberá o cartão da empresa, em suporte físico.

- No momento da constituição da sociedade pode indicar desde logo o Contabilista Certificado ou escolher um da Bolsa de Contabilista Certificado disponibilizada, para efeitos da entrega desmaterializada da Declaração de Início de Atividade. Também pode entregar num serviço de Finanças a Declaração de Início de Atividade devidamente preenchida e assinada pelo Técnico Oficial de Contas nos 15 dias seguintes à data de constituição.
- No prazo máximo de 5 dias úteis após a constituição, os sócios estão obrigados a depositar o valor do capital social (quando realizado em numerário) numa conta aberta em nome da sociedade ou proceder à sua entrega nos cofres da sociedade até ao final do primeiro exercício económico.

6.1.3. EMPRESA ONLINE

O regime jurídico da Empresa Online permite a constituição, por via eletrónica, no endereço www.portaldaempresa.pt, de sociedades comerciais e civis sob forma comercial, do tipo por quotas, unipessoal por quotas e anónimas. Excetuam-se as sociedades cujo capital seja realizado com recurso a entradas em espécie em que, para a transmissão dos bens com que os sócios entram para a sociedade, seja exigida forma mais solene do que a forma escrita. Excetuam-se também as sociedades anónimas europeias. A empresa Online pode ser criada por qualquer interessado, desde que possua uma assinatura eletrónica qualificada ou, através de advogados, solicitadores ou notários que possuam certificado digital.

O certificado digital é um documento eletrónico que liga os dados de verificação de assinatura ao seu titular e confirma a identidade desse titular. Para ser qualificado, o certificado digital tem de ser emitido por uma entidade certificadora credenciada. Este tipo de certificado, quando utilizado para assinar um documento eletrónico equivale, para efeitos os facultados certificados digitais. Com o Cartão de Cidadão os cidadãos passam a dispor de um certificado digital integrado no respetivo cartão que lhes permitirá realizar um conjunto de atos online.

A Empresa Online permite:

- A constituição de empresas por via eletrónica, sem necessidade de deslocações físicas;
- A criação de empresas de forma rápida. Prevê-se que o registo da sociedade seja imediato ou se realize no prazo máximo de dois dias úteis após o pagamento dos encargos, consoante o pacto social adotado tenha resultado de uma escolha de entre os pactos pré-aprovados ou do envio de um pacto elaborado pelos interessados;

- A criação de empresas de forma menos onerosa, pois o custo será inferior ao da constituição de sociedades comerciais pela via tradicional.
- A obtenção automática de um registo de domínio .pt na Internet, a partir da firma escolhida, atribuído pela Fundação para a Computação Científica Nacional (FCCN);
- A adesão online a centros de arbitragem;
- A entrega desmaterializada da declaração de início de atividade nas finanças.

Seis passos para criar uma empresa Online:

1º Aceder ao site www.portaldaempresa.pt;

2º Escolher a firma da sociedade comercial. Estão disponíveis três possibilidades:

- A opção por uma firma pré-aprovada como na modalidade Empresa na Hora;
- A obtenção de uma firma admissível escolhida pelos interessados por via exclusivamente eletrónica;
- O envio de um Certificado de Admissibilidade de firma previamente obtido através de um meio não eletrónico.

3º Escolher o pacto social. Aqui existem duas opções:

- A escolha de um pacto social ou ato constitutivo de modelo aprovado por despacho do Instituto dos Registos e Notariado ou
- A apresentação do pedido com envio de pacto ou ato constitutivo elaborado e submetido pelos interessados.

4º Indicar os dados de identificação dos sócios e do Contabilista Certificado;

5º Enviar, através do site, os documentos que se mostrem necessários;

6º Pagar por via eletrónica:

- €220 se o pacto social escolhido for de modelo pré-aprovado;
- € 360 se o pacto social for livre elaborado pelos próprios);

Acresce a estes valores, na constituição de sociedade com Marca associada com uma classe de produtos ou serviços, € 100. A este valor acresce € 44 por cada classe adicional.

Mais tarde, os serviços acusam a receção do pedido e enviam um comprovativo por e-mail, registam o pedido e avisam que a sociedade foi constituída enviando um e-mail e uma mensagem sms e enviam por correio uma certidão do registo da sociedade e o cartão de pessoa coletiva.

6.2. Outras formas de iniciar um negócio

Existem outras formas para iniciar o meu negócio?

Em vez de criar uma empresa de raiz, o futuro empreendedor pode optar por:

- Adquirir uma empresa existente
- Franchising
- Spin-Off
- MBI ou MBO

6.2.1. AQUISIÇÃO DE UMA EMPRESA EXISTENTE

O que é?

Iniciar uma atividade empresarial através da compra ou da participação no capital de uma empresa já existente, pode constituir uma boa forma de entrar no mundo empresarial atenuando, de algum modo, o possível risco de entrada num novo negócio.

Caso venha a optar pela aquisição como forma de iniciar uma atividade empresarial própria, deverá rodear-se de todas as cautelas e entregar a avaliação a quem conheça bem esta matéria.

Se esta for a sua opção deverá avaliar cinco áreas distintas:

- Jurídica
- Financeira
- Económica
- Social
- Técnica

Quais as principais modalidades de aquisição de uma empresa já existente?

Trespasse

Traduz-se na aquisição de um conjunto de elementos patrimoniais, afetos a determinado local, e que permitem o exercício de uma atividade, seja comercial, industrial ou de serviços. Esses elementos poderão ser corpóreos, como é o caso mais vulgar das instalações ou equipamentos, ou podem ser incorpóreos como o nome, a marca, os clientes, a propriedade industrial, os alvarás, as licenças, o direito ao arrendamento, entre outros.

Cessão de quota

Consiste na aquisição total ou parcial de uma empresa, o que só é possível no caso de sociedades comerciais.

Fusão

Acontece quando uma empresa absorve outra, assumindo os seus créditos (direitos sobre terceiros e bens ativos) e débitos (responsabilidades perante terceiros).

6.2.2. FRANCHISING

O que é?

O Franchising é um modelo empresarial em parceria através do qual uma empresa, com um formato de negócio já testado com sucesso, concede a terceiros o direito de explorar os seus produtos ou serviços, de usar a sua marca comercial e ainda de implementar os seus métodos de gestão, recebendo contrapartidas financeiras.

De enorme flexibilidade, na medida em que está ao serviço de todos os sectores económicos, o franchising surge cada vez mais como uma opção para quem quer montar o seu próprio negócio. O conceito parece ser extremamente apelativo para o potencial empresário, já que implica um risco mais limitado do que o habitual ao oferecer negócios testados com sucesso, além do apoio técnico e administrativo na gestão do dia-a-dia.

Que termos são necessários conhecer?

Se está a considerar a adesão a uma rede de franchising terá que se familiarizar com os conceitos e termos mais utilizados no sector, a saber:

Franchising (business format franchise) – forma de fazer negócio em parceria na qual uma empresa com sucesso comprovado concede a terceiros o direito de explorar os seus produtos e serviços, de usar marca comercial e ainda de implementar os seus métodos de gestão, recebendo contrapartidas financeiras.

Franchisador – empresa que concede os direitos de utilização da marca e transfere todo o seu know-how para terceiros.

Franchisado – pessoa ou empresa que compra o direito para a abertura de uma loja/unidade individual.

Master franchisado – pessoa ou empresa que compra os direitos para todo um país ou região e, além de abrir unidades próprias, pode subfranchisar certos territórios.

Area developer – pessoa ou empresa que compra os direitos para uma região, ou mesmo um país, e pretende explorá-la exclusivamente através de lojas próprias.

Direito de entrada (franchise/initial fee) – valor que se paga aquando da adesão à rede, normalmente na data da assinatura do contrato. Em parte, esta taxa cobre os custos que o franchisador teve para atrair, seleccionar e formar o candidato, bem como outros custos que terá até à abertura da loja. Além disto, o direito de entrada funciona como uma espécie de joia

paga pelas vantagens de se tornar membro de uma cadeia já estabelecida no mercado e pelo direito ao uso da marca.

Royalties – valor pago mensalmente, em geral através de uma percentagem sobre a faturação, pelo uso contínuo da marca e pelos serviços de apoio prestados pelo franchisador.

Taxa de publicidade – contribuição que todas as lojas fazem para um fundo comum a ser aplicado na promoção da marca e dos produtos da cadeia.

Contrato – peça final que deve espelhar com exatidão a relação franchisado-franchisador.

Rede Afiliada – redes com sistemas de parcerias mais leves que oferecem apoio parcial, menos abrangente de que o franchising moderno, além de imporem menos regras de imagem, padronização e controlo.

Quais as vantagens e desvantagens do Franchising?

Apesar das vantagens que normalmente se enumeram a um sistema de negócio em franchising, existem alguns pontos que podem parecer menos positivos a um empreendedor que queira apostar nesta área.

À partida estamos a falar de um negócio “chave-na-mão”, de sucesso comprovado, mas embora se possa considerar que o risco envolvido é menor do que o habitual, o empresário não deverá esquecer que terá que estar obrigado a um determinado número de requisitos operacionais e especificações, ou seja, muito dificilmente poderá fazer as coisas à sua maneira.

Ponderar Custos Associados

Em termos de capital, os requisitos de investimento num franchising variam consoante a indústria e o tipo de negócio em causa. Além dos encargos fixos envolvidos na manutenção e desenvolvimento do negócio, como as verbas de Direito de Entrada, os royalties sobre a faturação e as taxas publicitárias praticadas em alguns casos, poderão existir outros custos a considerar como a aquisição de produtos ou serviços ao franchisador ou a aquisição ou aluguer do ponto de venda e dos respetivos equipamentos.

Analisar o Leque de Ofertas

A flexibilidade do franchising leva a que o mesmo se possa adaptar a todos os sectores de atividade e, logo, a qual-quer tipo de negócio, desde a restauração aos serviços de limpeza ou de assistência informática, ou às agências imobiliárias, entre muitos outros exemplos.

Entidades como o Instituto de Informação e Franchising – IIF (www.infofranchising.pt) ou a Associação Portuguesa de Franchise – APF (www.apfranchise.org) costumam manter listas de oportunidades nesta área, dando a conhecer os projetos, nacionais e internacionais, que estão a franchisar os seus negócios.

Investigar a Escolha

Depois de feita a escolha, o futuro empresário deverá assegurar-se da viabilidade da mesma. Nesta altura o conselho passa por conhecer mais da rede de franchising a que se pretende aderir, marcando entrevistas com o franchisador, mas falando igualmente com os outros franchisados. O objetivo é perceber quem é o franchisador e qual o seu histórico, se o franchising está bem organizado, se tem boa aceitação por parte do público, se dá lucro aos outros franchisados, quantos franchisados deixaram a marca nos últimos anos, em que condições e porquê, etc.

Se possível, deve-se tentar perceber junto dos reguladores, neste caso a Autoridade da Concorrência (www.autoridadedaconcorrencia.pt), e das instituições de defesa do consumidor, como a DECO (www.deco.proteste.pt), se existe algum problema ou queixa relativamente às empresas em questão.

Antes de assinar o Contrato

Um processo de franchising deve implicar o acompanhamento ou pelo menos a consulta de um jurista entendido na matéria de modo a que se possa proceder a uma análise cuidada do contrato, antes da assinatura do mesmo. É necessário ter em consideração que este tipo de contratos não está regulamentado no nosso regime jurídico, logo existe liberdade contratual entre as partes e uma margem para negociação.

6.2.3. SPIN-OFF

O que é?

O Spin-Off resulta do apoio de uma empresa na criação de uma nova, constituída a partir da saída de alguns colaboradores ou de um departamento ou serviço e tendo como objeto a atividade anteriormente exercida.

O Spin-Off, embora pouco utilizado em Portugal, tem vindo a ser reclamado, em diferentes países e em diferentes situações, ora por iniciativa dos promotores, ora das empresas, e constitui, na grande maioria dos casos, uma forma bem-sucedida, se salvaguardados os interesses das partes, para o lançamento de novas iniciativas empresariais.

A sustentação deste formato baseia-se no facto de algumas empresas disporem de um grau de verticalização, insustentável para a sua grande maioria, desejando por isso “emagrecer” a sua estrutura, adquirindo ou subcontratando ao exterior tudo aquilo que não consideram vital ou estratégico para o seu negócio.

Esta necessidade de “emagrecimento” veio proporcionar as condições para a saída das empresas de pessoas, individualmente ou em grupo, a quem são facilitadas condições para que possam lançar uma futura atividade empresarial suportada pelas competências transferidas da empresa de onde são originários.

Tais condições são, normalmente, criadas quer pela alienação, a preços favoráveis, de infraestruturas e equipamentos que ficam disponíveis na empresa pela saída de alguns dos seus colaboradores, quer através do estabelecimento de contratos de fornecimento com a nova empresa a criar.

Esta fórmula possui vantagens para ambas as empresas, desde que o processo seja conduzido amigavelmente, uma vez que permitirá à empresa conseguir, normalmente com custos baixos, cumprir os seus objetivos de “emagrecimento” e aos colaboradores que a abandonam cumprirem os eventuais desejos de exercerem uma atividade por conta própria.

A taxa de sucesso destas empresas é grande atendendo:

- Ao conhecimento, formação e experiência anteriores da atividade;
- À garantia, em geral, de apoio técnico e financeiro, na fase de constituição, pela empresa mãe, que participa normalmente no capital social;
- À subcontratação de serviços ou aquisição de produtos assegurada, em geral, pela empresa-mãe.

Todavia, a médio prazo, a nova empresa deve procurar reduzir a dependência face à primeira e angariar novos clientes.

6.2.4. MBI ou MBO

O que são?

Uma operação de Management Buy Out (MBO) consiste na aquisição do capital social de uma empresa pelos seus quadros, passando estes a dispor de uma posição maioritária.

Já o Management Buy In (MBI) difere do facto de os adquirentes serem pessoas estranhas à empresa.

6.3. Formas jurídicas

Porque devo ter em atenção a forma jurídica na constituição da empresa?

Na criação de uma empresa a escolha da forma jurídica da sociedade tem implicações tanto para o empresário como para o futuro empreendimento.

A opção por um determinado estatuto jurídico, deve ser tomada de modo a valorizar os pontos fortes da futura empresa tendo, no entanto, em atenção as características que melhor se adaptem às expectativas de desenvolvimento.

Um pacto social mal elaborado pode implicar alterações e gastos supérfluos no futuro. Por este motivo será de proceder à constituição da empresa com base no Plano de Negócios que previamente foi elaborado.

A opção por qualquer uma das formas jurídicas de sociedade deve ter em conta três aspetos:

- O património que pretende afetar à sociedade;
- A responsabilidade por dívidas sociais: património pessoal ou património da sociedade;
- E, ainda, se pretende exercer a atividade só ou com outros sócios.

Quais as formas jurídicas existentes?

Se optar por desenvolver a empresa sozinho poderá fazê-lo tendo em atenção duas hipóteses:

- Ser um Empresário em Nome Individual;
- Constituir uma Sociedade Unipessoal por Quotas.

Se por outro lado, se optar por criar uma sociedade, formada por mais de um sócio, poderá fazê-lo assumindo uma das duas formas jurídicas abaixo indicadas:

- Sociedade por quotas;
- Sociedade Anónima.



Negócio desenvolvido por uma pessoa Negócio desenvolvido por um conjunto de pessoas	Empresário em Nome Individual (ENI)	Empresa titulada por um só indivíduo que afeta os bens próprios à exploração da sua Atividade económica.	A lei não estabelece qualquer valor mínimo obrigatório	O ENI responde ilimitadamente pelas dívidas contraídas no exercício da sua Atividade, perante os credores, com todos os bens que integram o seu património pessoal, estejam ou não afetos à exploração.
	Sociedade Unipessoal por Quotas	Uma única pessoa singular ou Coletiva é titular do capital social.	Capital mínimo: €1	Limitada ao montante do capital social.
	Sociedade por Quotas	Número mínimo de sócios: 2	Capital inicial mínimo: €2 dividido em quotas de pelo menos €1	Limitada ao montante do capital social.
	Sociedade Anónima	Número mínimo de acionistas: 5; podendo ser um único, no caso de se tratar de pessoa Coletiva	Capital inicial mínimo: €50.000 dividido em ações de igual valor nominal.	A responsabilidade de cada acionista é limitada ao valor das ações que subscreve.

6.3.1. EMPRESÁRIO EM NOME INDIVIDUAL

A empresa que tem o estatuto jurídico de Empresário em Nome Individual é titulada por uma única pessoa que pode desenvolver a sua atividade em sectores como o comercial, industrial, de serviços ou agrícola. Os bens do Empresário em Nome Individual passam a estar diretamente afetos à exploração da sua atividade económica e os credores de dívidas serão satisfeitos com os bens que integram a totalidade do seu património, isto é, não existe separação entre o seu património pessoal e o património afeto à sociedade que tutela. A responsabilidade do empresário confunde-se com a responsabilidade da sua empresa.

O proprietário responde de forma ilimitada pelas dívidas contraídas no exercício da sua atividade perante os seus credores, com todos os bens pessoais que integram o seu património (casas, automóveis, terrenos, etc.) e os do seu cônjuge (se for casado num regime de comunhão de bens). O inverso também acontece, ou seja, o património afeto à exploração também responde pelas dívidas pessoais do empresário e do cônjuge. A responsabilidade é, portanto, ilimitada nos dois sentidos.

Para iniciar a sua atividade, o empresário necessita de se inscrever na Repartição de Finanças da sua área de residência. A firma que matricular será constituída pelo nome civil completo ou abreviado do empresário individual e poderá, ou não, incluir uma expressão alusiva ao seu negócio ou à forma como pretende divulgar a sua empresa no meio empresarial.

Cada indivíduo apenas pode deter uma firma. Se tiver adquirido a empresa por sucessão, poderá acrescentar a expressão “Sucessor de” ou “Herdeiro de”.

O Empresário em Nome Individual não é obrigado a ter um capital mínimo para iniciar a sua atividade. As empresas juridicamente definidas como “Empresário em Nome Individual” também não necessitam de contrato social.

Vantagens:

- O controlo absoluto do proprietário único sobre todos os aspetos do seu negócio;
- A possibilidade de redução dos custos fiscais. Nas empresas individuais, a declaração fiscal do empresário é única e inclui os resultados da empresa. Assim, caso registe prejuízos, o empresário pode englobá-los na matéria coletável de IRS no próprio exercício económico a que dizem respeito;
- A simplicidade, quer na constituição, quer no encerramento, não estando obrigado a passar pelos trâmites legais de uma sociedade comercial.
- O empresário individual não está obrigado a realizar o capital social.
- Desvantagens:
- O risco associado à afetação de todo o património do empresário, cônjuge incluído, às dívidas da empresa.
- Dificuldade em obter fundos, seja capital ou dívida, dado que o risco de crédito está concentrado num só indivíduo.
- O empresário está inteiramente por sua conta, não tendo com quem partilhar riscos e experiências.

Recomendação:

A criação de uma empresa em nome individual é, sobretudo, indicada para negócios que exijam investimentos reduzidos (logo não exigem grandes necessidades de financiamento) e de baixo risco.

6.3.2. SOCIEDADES UNIPESSOAIS POR QUOTAS

Esta figura de sociedade, criada pelo D.L. nº 257/96, de 31 de dezembro, reveste a forma de sociedade unipessoal, que pode ser uma pessoa singular ou coletiva, que é o titular da totalidade do capital social. O montante de capital social é livremente fixado e a estas sociedades aplicam-se as normas relativas às sociedades por quotas, salvo as que pressupõem a pluralidade de sócios.

A denominação da empresa deve obrigatoriamente conter a expressão “sociedade unipessoal” ou “unipessoal” seguida de “Limitada” ou “Lda”.

Vantagens:

- A responsabilidade do proprietário resume-se ao capital social, ou seja, o seu património não responde pelas dívidas contraídas no exercício da atividade da empresa (que possui um património autónomo. Apenas o património da sociedade responde perante credores pelas dívidas da sociedade);
- O controlo sobre a atividade da empresa é igual ao da empresa individual, uma vez que existe apenas um sócio titular do capital social.

Desvantagens:

- Maior complexidade na constituição da sociedade, comparativamente ao Empresário em Nome Individual, uma vez que esta deve obedecer aos mesmos requisitos que qualquer sociedade comercial;
- Impossibilidade de obter determinadas vantagens fiscais, resultantes do englobamento dos resultados da empresa na matéria coletável de IRS;
- A constituição de sociedades unipessoais exige a realização, em dinheiro ou em bens avaliáveis em dinheiro, do capital social, ainda que essa realização possa ser diferida no tempo.

Recomendação:

Esta figura jurídica é mais aconselhável para negócios em que o investimento necessário é reduzido, à semelhança do que acontece com as empresas individuais. Assim, a escolha entre uma e outra figura dependerá do risco de negócio (a sociedade unipessoal é aconselhável para negócios de maior risco, pois o património do empresário não responde pelas dívidas da empresa) e da existência ou não de economias fiscais resultantes do não pagamento de IRC em detrimento do pagamento de IRS.

6.3.3. SOCIEDADE POR QUOTAS

A principal característica das sociedades por quotas advém do facto de o seu capital estar dividido em quotas e os sócios serem solidariamente responsáveis apenas pelas entradas convencionadas no contrato social.

- O número mínimo de sócios de uma sociedade por quotas é de dois.
- O montante de capital social é livremente fixado no contrato da sociedade, correspondendo à soma das quotas subscritas pelos sócios. Cada quota tem um valor nominal mínimo de 1 €.
- A gestão das sociedades por quotas é exercida por uma ou mais pessoas singulares, designadas de Gerentes, não sendo obrigatório que os mesmos sejam sócios da sociedade;
- Caso tal se encontre previsto nos estatutos da sociedade, a Assembleia-geral pode proceder à eleição do Órgão de Fiscalização;
- O Código Comercial dispõe que, caso o resultado líquido do exercício seja positivo, é obrigatória a constituição de uma Reserva Legal. Esta obrigação cessa quando o fundo em questão represente, pelo menos, 20% do capital social. A Reserva Legal apenas pode ser utilizada para aumentar o capital ou absorver prejuízos;

A lei não admite sócios de indústria (que entrem com o seu trabalho). Todos têm que entrar com dinheiro, ou com bens avaliáveis em dinheiro. O montante do capital social é livremente fixado no contrato da sociedade, correspondendo à soma das quotas subscritas pelos sócios. Os sócios devem declarar no ato constitutivo, sob sua responsabilidade, que já procederam à entrega do valor das suas entradas ou que se comprometem a entregar até ao final do 1.º exercício económico.

A responsabilidade dos sócios tem uma dupla característica: é limitada e solidária; é limitada porque está circunscrita ao valor do capital social. Quer isto dizer que por eventuais dívidas da sociedade apenas responde o património da empresa e não o dos sócios; é solidária na medida em que, no caso do capital social não ser integralmente realizado aquando da celebração do pato social, os sócios são responsáveis entre si pela realização integral de todas as entradas convencionadas no contrato social (mesmo que um dos sócios não cumpra com a sua parte).

A firma pode ser composta pelo nome ou firma de algum ou de todos os sócios, por uma denominação particular ou uma reunião dos dois. Em qualquer dos casos, tem que ser seguida do aditamento obrigatório “Limitada” por extenso ou abreviado “Lda.”

Vantagens:

- A responsabilidade dos sócios é limitada aos bens afetos à empresa, havendo uma separação clara do património da empresa. Logo, o risco pessoal é menor;
- A existência de mais do que um sócio pode garantir uma maior diversidade de experiências e conhecimentos nos órgãos de decisão da empresa;
- Há maior probabilidade de se garantir os fundos necessários, pois podem ser mais pessoas a entrarem no capital da empresa e o crédito bancário tende a ser mais fácil.

Desvantagens:

- Um sócio pode ser chamado a responder perante os credores pela totalidade do capital.
- O empresário não tem o controlo absoluto pelo governo da sociedade, já que existe mais do que um proprietário.
- As sociedades por quotas são mais difíceis de constituir e dissolver por imperativos formais de carácter legal e, sobretudo, pela necessidade de acordo entre os sócios.
- Os sócios não podem imputar eventuais prejuízos do seu negócio na declaração de IRS (os resultados das sociedades são, obviamente, tributados em sede de IRC).
- É obrigatória a entrada dos sócios com dinheiro ou, pelo menos, com bens avaliáveis em dinheiro.

Recomendação:

Este tipo de sociedades é indicado para os empresários que queiram partilhar o controlo e a gestão da empresa com um ou mais sócios, nomeadamente quando não possuem todos os conhecimentos e competências necessários à condução do negócio.

6.3.4. SOCIEDADES ANÓNIMAS

Nas sociedades anónimas o capital é dividido em ações e cada sócio limita a sua responsabilidade ao valor das ações que subscreveu.

- O número mínimo de acionistas aquando da constituição é de cinco, os quais podem ser pessoas coletivas ou singulares.

Contudo é possível constituir uma sociedade anónima com um único titular desde que o mesmo seja uma sociedade;

- O valor nominal mínimo do capital é de €50.000, representado por ações com igual valor nominal;
- Podem ser adotados dois modelos distintos relativamente à gestão das sociedades anónimas, podendo a gestão ser exercida pelo Conselho de Administração, ou pelo Conselho Geral e Direção;
- A fiscalização da sociedade é da responsabilidade do respetivo Órgão de Fiscalização, o qual pode assumir a figura de um Fiscal Único ou de Conselho Fiscal;

São sociedades de responsabilidade limitada no rigoroso sentido do conceito, porquanto os sócios limitam a sua responsabilidade ao valor das ações por si subscritas. Assim, os credores sociais só se podem fazer pagar pelos bens sociais. A firma pode ser composta pelo nome (ou firma) de algum (ou de todos) os sócios, por uma denominação particular ou uma reunião dos dois. Em qualquer dos casos, tem que ser seguida do aditamento obrigatório “Sociedade Anónima”, ou abreviado “S.A.”

Vantagens:

- Existe uma maior facilidade na transmissão dos títulos representativos da sociedade, seja por subscrição privada ou pública.
- A responsabilidade dos sócios está confinada ao valor da sua participação, não respondendo de forma solidária com os sócios pelas dívidas da sociedade.
- A obtenção de montantes de capital mais elevados é mais fácil, seja pela via da emissão e venda de novas ações da empresa ou através de financiamento bancário.

Desvantagens:

- Existe, em regra, uma maior diluição do controlo sobre a empresa. Existem regras para a proteção dos acionistas minoritários, que podem bloquear decisões importantes, como fusões e aquisições de empresas.
- É uma forma de organização mais dispendiosa, pois requer procedimentos burocráticos mais complexos ao nível da sua constituição e dissolução. Se for cotada num mercado de capitais, a empresa está sujeita a uma fiscalização rigorosa por parte das entidades reguladoras (em Portugal, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários – CMVM) e do próprio mercado em geral.

Recomendação:

A sociedade anónima é, sobretudo, indicada para empresas com volumes de negócios de alguma dimensão que necessitam garantir financiamentos (seja através do crédito bancário, seja da entrada de novos acionistas) de alguma envergadura para crescer.

Que outras formas de organização empresarial existem?

Para além das formas jurídicas indicadas acima existem ainda outras, menos usuais, a saber:

Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada, trata-se de uma empresa constituída por uma pessoa singular que pretenda exercer uma atividade comercial.

Neste tipo de negócio há uma separação entre os bens afetos ao indivíduo e os bens afetos à empresa. Para garantir que o património do Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada está apenas afeto ao fim respetivo, existem determinados mecanismos de controlo. O interessado tem de afetar ao estabelecimento individual de responsabilidade limitada uma parte do seu património, cujo valor representará o capital inicial do estabelecimento.

O capital inicial não pode ser inferior a cinco mil euros, podendo ser realizado no mínimo em 2/3 (€3.333,33) com dinheiro e o restante em objetos suscetíveis de penhora. A parte do capital em numerário deverá, deduzido o montante dos impostos e taxas pela constituição do estabelecimento, encontrar-se depositada em conta especial que só poderá ser movimentada após o registo definitivo do estabelecimento.

A constituição de um Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada não carece de celebração de Escritura Pública, sendo apenas obrigatório o Registo Comercial, competindo à

conservatória do registo competente, nos termos da legislação que lhe é aplicável, promover a publicação do ato constitutivo.

A firma deve ser composta pelo nome civil, por extenso ou abreviado, do empreendedor. Este nome pode ser acrescido, ou não, da referência ao ramo de atividade, mais o aditamento obrigatório Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada ou E.I.R.L.

Pelas dívidas resultantes da atividade económica respondem apenas os bens a ela afetos. Em caso de falência do empreendedor, e caso se prove que não decorria uma separação total dos bens, o falido responde com todo o seu património pelas dívidas contraídas.

Sociedades em nome coletivo, neste caso, os sócios respondem individualmente pela sua entrada, responde de uma forma ilimitada e subsidiária perante a empresa e solidariamente, entre si, perante os credores sociais. O número mínimo de sócios é de dois e podem ser admitidos sócios de indústria. A firma-nome deve ser composta pelo nome (completo ou abreviado), o apelido, ou a firma (de todos, alguns ou, pelo menos, de um dos sócios), seguido do aditamento obrigatório “e Companhia” (ou abreviado e “Cia.”), ou qualquer outro nome que indicie a existência de mais sócios (como, por exemplo, “e Irmãos”, por extenso ou abreviado).

As sociedades em comandita são de responsabilidade mista pois reúnem sócios cuja responsabilidade é limitada (comanditários) que contribuem com o capital, e sócios de responsabilidade ilimitada e solidária entre si (comanditados) que contribuem com bens ou serviços e assumem a gestão e a direção efetiva da sociedade. Na sociedade em comandita simples o número mínimo de sócios é dois. A sociedade em comandita por ações deve constituir-se com o número mínimo de cinco sócios comanditários e um comanditado. Deve adotar um nome ou firma composta pelo nome (completo ou abreviado), ou a firma, de pelo menos um dos sócios de responsabilidade ilimitada. É obrigatório o aditamento “em Comandita” ou “& Comandita”, para as sociedades em comandita simples e o aditamento obrigatório “em Comandita por Ações” ou “& Comandita por Ações”, para as sociedades em comandita por ações.

Nas Sociedades em Comandita cada um dos sócios comanditários responde apenas pela sua entrada.

Os sócios comanditados respondem pelas dívidas da sociedade nos mesmos termos que a Sociedade em Nome Coletivo.

6.3.5. COOPERATIVAS

O que são?

As cooperativas são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entreaajuda dos seus membros, com

obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles.

As cooperativas, na prossecução dos seus objetivos, podem realizar operações com terceiros, sem prejuízo de eventuais limites fixados pelas leis próprias de cada ramo.

O Código Cooperativo prevê como ramos do sector cooperativo: os consumidores, a comercialização, agrícola, o crédito, a habitação e construção, a produção operária, o artesanato, a pesca, a cultura, os serviços, o ensino e a solidariedade social. A função desempenhada pelas cooperativas assume um especial relevo que é reforçado pela dignidade constitucional que lhe é conferida.

Como pode ser constituída uma cooperativa?

- Instrumento particular (forma geral)
- Escritura pública
- Constituição de Cooperativas por Instrumento Particular

Esta é a forma de constituição geral.

Como proceder?

Requerer Certificado de Admissibilidade de denominação/NIPC – número de identificação coletiva, no Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC).

O objeto social a figurar no modelo 11-RNPC deve ser o mesmo dos estatutos.

Assembleia de Fundadores

Os interessados na constituição da cooperativa reunir-se-ão em Assembleia de Fundadores onde elegerão, pelo menos, um presidente da mesa que estabelecerá as regras de funcionamento e fará as convocatórias subsequentes, se necessário.

O número de membros de uma cooperativa é variável e ilimitado, mas não pode ser inferior a três nas cooperativas de primeiro grau (são aqueles cujos membros sejam pessoas singulares, maiores, ou pessoas coletivas, podendo a legislação complementar aplicável aos diversos ramos do sector prever os casos em que aos menores seja reconhecida a qualidade de cooperador) e a dois nas cooperativas de grau superior (são as que se agrupam ou filiam sob a forma de uniões, federações e confederações).

As cooperativas podem integrar membros investidores de acordo com o nº4 do artigo 5.º do Código Cooperativo.

Onde é feito o Registo?

O registo é feito na Conservatória do Registo Comercial.

Deve preencher o impresso próprio para o registo, obtido na Conservatória do Registo Comercial e juntar a documentação seguinte:

- Originais da Ata da Assembleia de Fundadores e dos Estatutos;
- Certificado de admissibilidade de denominação / NIPC – número de identificação coletiva.

Publicações Obrigatórias

A promover pelo Conservador do Registo Comercial, para publicação na página das publicações do sítio eletrónico do Ministério da Justiça.

Declaração de Inscrição no Registo/Início de Atividade

A apresentar, com a assinatura de um Contabilista Certificado, em qualquer Repartição de Finanças, por via oral, eletrónica, ou em impresso próprio, no prazo de 15 dias após a apresentação para registo.

Inscrição na Segurança Social

A inscrição na Segurança Social da cooperativa é obrigatória e oficiosamente efetuada na data o início de atividade, mediante os elementos fornecidos pela administração tributária.

Cartão da Empresa

Documento de identificação múltipla que contém o número de identificação da cooperativa (NIPC) e que corresponde ao Número de Identificação Fiscal (NIF) e ao número de inscrição na Segurança Social (NISS). Contém ainda o CAE principal e até 3 CAE's secundárias, a natureza jurídica da entidade e data da sua constituição. No verso do cartão físico é também mencionado o código de acesso à certidão permanente atribuído com a submissão da IES.

O cartão eletrónico da empresa é disponibilizado automaticamente no momento da inscrição FCPC, mediante a atribuição de um código de acesso, tendo o mesmo valor e efeitos do que o cartão da empresa em suporte físico.

O cartão da empresa pode ser disponibilizado em suporte físico, a pedido dos interessados, junto do RNPC – Registo nacional de Pessoas Coletivas.

Atos de Comunicação Obrigatória

Determina o Artigo 116º do Código Cooperativo que as cooperativas devem enviar à entidade pública competente na matéria (no caso dos Açores a Direção Regional de Apoio ao Investimento e Competitividade -D.R.A.I.C.), no prazo de 30 dias (seguidos) após, a verificação dos respetivos factos, cópia dos seguintes documentos:

- Atos de constituição e de alteração dos estatutos devidamente registados (atas de assembleias gerais, estatutos, cartão de pessoa coletiva e declaração de início de atividade);
- Relatórios de gestão e as contas de exercício anuais, após terem sido aprovados pela respetiva Assembleia Geral;
- Relatório Único (Balanço Social), quando, nos termos legais, forem obrigadas a elaborá-lo.
- Constituição de Cooperativas por Escritura Pública

Esta forma de constituição é obrigatória nos casos em que exista transmissão dos bens que representem o capital social inicial da cooperativa esteja sujeita a essa solenidade.

Como proceder?

Requerer Certificado de Admissibilidade de Firma ou de denominação / requerer Certificado de Admissibilidade de denominação/NIPC – número de identificação coletiva, no Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC). O objeto social a figurar no modelo 11-RNPC deve ser o mesmo dos estatutos. O objeto social a figurar no formulário do pedido (modelo 11-RNPC) deve ser o mesmo dos estatutos.

Locais para a realização da escritura pública:

- Conservatórias de Registo Comercial/Predial
- Internet (<http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/EOL>)
- Assembleia de Fundadores

Os interessados na constituição da cooperativa reunir-se-ão em Assembleia de Fundadores onde elegerão, pelo menos, um presidente da mesa, que estabelecerá as regras de funcionamento e fará as convocatórias subsequentes, se necessário.

A Assembleia de Fundadores terá de ser composta, no mínimo, por 3 pessoas.

As deliberações tomadas na Assembleia de Fundadores deverão ser inscritas na Ata da Assembleia de Fundadores. Os estatutos constarão de documento anexo à ata.

- Escritura Pública

A escritura pública é feita nos Cartórios Notariais e são necessários os seguintes documentos:

- Certificado de Admissibilidade de Denominação;
- Ata da reunião de Assembleia de Fundadores, com a identificação de todos os fundadores, e eleição dos titulares dos órgãos sociais para o primeiro mandato;
- Os estatutos.
- Registo Comercial

O registo é feito em qualquer Conservatória do Registo Comercial.

Deve preencher o impresso próprio para o registo, obtido na Conservatória do Registo Comercial e juntar a documentação seguinte:

- Originais da Ata de Assembleia de Fundadores e dos Estatutos;
- Certificado de Admissibilidade de Denominação/NIPC - Número de Identificação de Pessoa Coletiva.

Publicações Obrigatórias

A promover pelo Conservador do Registo Comercial, para publicação na página das publicações do sítio eletrónico do Ministério da Justiça (Portal da Justiça).

Declaração de Inscrição no Registo/Início de Atividade

A apresentar, com a assinatura de um Contabilista Certificado, em qualquer Repartição de Finanças, por via oral, eletrónica, ou em impresso próprio, no prazo de 15 dias após a apresentação para registo.

Inscrição na Segurança Social

A inscrição na Segurança Social da cooperativa é obrigatória e oficiosamente efetuada na data o início de atividade, mediante os elementos fornecidos pela administração tributária.

Cartão da Empresa

Documento de identificação múltipla que contém o número de identificação da cooperativa (NIPC) e que corresponde ao Número de Identificação Fiscal (NIF) e ao número de inscrição na Segurança Social (NISS). Contém ainda o CAE principal e até 3 CAE's secundárias, a natureza jurídica da entidade e data da sua constituição. No verso do cartão físico é também mencionado o código de acesso à certidão permanente atribuído com a submissão da IES.

O cartão eletrónico da empresa é disponibilizado automaticamente no momento da inscrição FCPC, mediante a atribuição de um código de acesso, tendo o mesmo valor e efeitos do que o cartão da empresa em suporte físico.

O cartão da empresa pode ser disponibilizado em suporte físico, a pedido dos interessados, junto do RNPC – Registo nacional de Pessoas Coletivas.

Atos de Comunicação Obrigatória

Determina o Artigo 116º do Código Cooperativo que as cooperativas devem enviar à entidade pública competente na matéria (no caso dos Açores a Direção Regional de Apoio ao Investimento e Competitividade -D.R.A.I.C.), no prazo de 30 dias (seguidos), após a verificação dos respetivos factos, cópia dos seguintes documentos:

- Atos de constituição e de alteração dos estatutos devidamente registados (atas de assembleias gerais, estatutos, cartão de pessoa coletiva e declaração de início de atividade);
- Relatórios de gestão e as contas de exercício anuais, após terem sido aprovados pela respetiva Assembleia Geral;
- Relatório Único (balanço social), quando, nos termos legais, forem obrigadas a elaborá-lo.
- Constituição de Cooperativas por Escritura Pública

Esta forma de constituição é obrigatória nos casos em que exista transmissão dos bens que representem o capital social inicial da cooperativa esteja sujeita a essa solenidade.

Pedido da Credencial

As competências previstas no artigo 117.º do Código Cooperativo, na Região Autónoma dos Açores, encontram-se delegadas na D.R.A.I.C., por força de celebração protocolar.

As cooperativas sediadas nos Açores, em primeiro lugar, deverão registar-se na aplicação SISCOOP (Sistema de Informação para o Sector Cooperativo), existente na página da D.R.A.I.C.: “<http://siscoop.azores.gov.pt/login.asp>”, onde as cooperativas deverão anualmente fazer o seu pedido de credencial.

O SISCOOP, como foi dito, encontra-se alojado no Portal da D.R.A.I.C. e consiste numa ferramenta que pretende facilitar a relação entre a administração regional e as cooperativas, simplificando procedimentos e desmaterializando processos, permitindo, por esta via, a credenciação das cooperativas existentes e as recém-constituídas, para além de outras funcionalidades que poderão ser alojadas neste sistema informático.

Verificando-se o cumprimento do dever de comunicação previsto no artigo 116.º do Código Cooperativo, abaixo discriminado, estão reunidas as condições para se poder emitir a credencial que comprova a legal constituição e regular funcionamento das cooperativas:

1) No caso de uma cooperativa recém-constituída:

- Ata de Assembleia de Fundadores;
- Estatutos;
- Declaração de Início de Atividades;
- Cartão de Empresa (ou código de acesso ao cartão eletrónico);
- Certidão permanente, ou o código de acesso.

2) No caso de renovação de credencial (Pedido anual)

- Relatório de Gestão e Contas;
- Parecer do Conselho Fiscal;
- Ata de Assembleia Geral que aprovou o Relatório de Gestão e Contas;
- Certificação Legal das Contas (quando aplicável);

- Estatutos atualizados (em caso de alteração;
- Relatório único (Balanço social, quando, nos termos legais, forem obrigadas a elaborá-lo).

A quem me devo dirigir para ter mais informações sobre Cooperativas?

Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade
Rua de São João nº 47/55
9504-533 PONTA DELGADA
Telefone: 296 209 100
Fax: 296 282 339
e-mail: siscoop@azores.gov.pt

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES)
Rua Américo Durão, nº 12-A,
Olaias, 1900-064 Lisboa
Telefone: 213 878 046/7/
E-mail: cases@cases.pt

7. FINANCIAMENTO

Uma vez feitas as suas opções quanto ao negócio que a sua empresa irá desenvolver é altura de identificar as necessidades de capital para o arranque da mesma, por forma a que possa cumprir todos os objetivos comerciais a que se propôs.

7.1. Financiamento ao investimento

Quais os tipos de financiamento de que disponho para iniciar o meu negócio?

Existem várias formas de financiar quer o investimento que vai ter que realizar para arrancar com a empresa, quer a Atividade empresarial no dia-a-dia.

Genericamente existem dois tipos de fontes de financiamento ao dispor do empresário: internas e externas. Entre as externas há a distinguir o financiamento através de capitais alheios (créditos de fornecedores, empréstimos bancários, linhas de crédito, leasing e factoring) e através de capitais próprios (aumento de capital, business angels, capital de risco e recurso ao mercado de capitais). Entre as internas destacamos o autofinanciamento através da retenção dos lucros obtidos, da gestão mais eficiente dos ativos (fixos e circulantes) ou do controlo de custos mais apertado.

7.1.1. CAPITAL PRÓPRIO

O que é?

Recurso financeiro necessário ao investimento. O capital pode ser próprio, quando pertence à entidade investidora, ou alheio, quando esta se financia junto de um terceiro. É vantajoso para o equilíbrio e solidez financeira nas fases iniciais da vida de uma empresa recorrer ao seu próprio dinheiro porque, dificilmente, terá pressões de outros lados.

O capital próprio poderá incluir, entre outros, poupanças, instalações ou viaturas que já possua, hipotecas, empréstimos particulares, capital de risco, business angels, etc.

7.1.2. CAPITAL DE RISCO

O que é?

Trata-se de operações de participação no capital de sociedades como forma de reforço financeiro associado aos respetivos negócios (contabilizados como capital próprio do promotor).

Entre os vários instrumentos hoje ao dispor dos empreendedores, o Capital de Risco assume-se como fator relevante de reforço financeiro associado aos negócios, promovendo empresas e investimentos, permitindo dar consistência e credibilidade a novos projetos, fomentando a competitividade e apoiando a inovação e diversificação.

Novos negócios e parceiros credíveis, assentes em plataformas de confiança e de partilha do risco são determinantes para o sucesso dos projetos de capital de risco.

O Capital de Risco como participação de capital minoritário e temporário tem carácter ativo e dinamizador nos projetos com potencial de crescimento, uma vez que a Sociedade de Capital de Risco funciona não apenas como investidor, mas também como sócio que aporta para a Sociedade o seu conhecimento do negócio.

Qual o âmbito de atuação?

A decisão sobre as participações tem por base critérios objetivos de avaliação económica e financeira, tendo em conta, nomeadamente:

- O perfil dos promotores;
- As características do projeto;
- O risco do negócio;
- As perspetivas de rentabilidade.

7.1.3. BUSINESS ANGELS

O que são?

Os Business Angels são investidores individuais que realizam investimentos de forma profissional diretamente ou através de sociedades veículo, no capital de pequenas e médias empresas com elevado potencial de valorização. Além do investimento monetário, aportam também aos projetos empresariais conhecimentos técnicos ou de gestão, bem como redes de contatos.

Tipicamente, os Business Angels cedem capital a empresas emergentes, com determinado grau de inovação, cuja dimensão é ainda muito pequena para atraírem capital de risco. Por outro lado, tendem a assumir um papel de grande colaboração com o empresário, contribuindo com a sua experiência. Os Business Angels possuem uma série de características em comum, como sejam, a realização de investimentos que normalmente variam entre os €25 mil e €500 mil; gostam de exercer a sua capacidade de mentoring dos projetos; procuram, não só um elevado retorno nos projetos em que investem, mas também novos desafios de preferência no seu país ou região.

Onde posso obter mais informação?

Associação Portuguesa de Business Angels
www.apba.pt

Federação Nacional de Associações de Business Angels
www.fnaba.org

7.1.4. CAPITAIS ALHEIOS

7.1.4.1. Crédito bancário ao investimento médio/longo prazo

O que é?

Operação pela qual o banco concede a um cliente um determinado empréstimo, comprometendo-se este a proceder ao reembolso em data ou datas previamente acordadas, as quais se situam num prazo superior a um ano, normalmente a coberto de quaisquer garantias admitidas em direito, e que tem como objeto financiar projetos de criação, expansão, modernização e desenvolvimento da atividade, com a possibilidade de adequar a libertação dos fundos e o plano de amortização às características e necessidades do promotor e do seu projeto.

Quem são os destinatários?

Empresas, empresários e equiparados.

7.1.4.2. Leasing mobiliário

O que é?

O Leasing (locação financeira) Mobiliário consiste numa forma de financiamento a médio e longo prazo, em que a empresa locadora, durante um determinado prazo, coloca à disposição do locatário (cliente/proponente), mediante o pagamento periódico de um determinado montante (renda), o uso temporário de um bem escolhido pelo locatário. No final do contrato, existe opção de compra, por um valor pré-estabelecido (valor residual).

Quem são os destinatários?

- Sociedades Anónimas ou por Quotas;
- Cooperativas;
- Autarquias;
- Organismos Públicos;
- Profissionais Liberais;
- Empresários em Nome Individual e Particulares.

Quais os equipamentos financiáveis?

- Viaturas ligeiras e pesadas;
- Semi-reboques;
- Equipamento para construção civil (escavadoras, pavimentadoras, cilindros, dumpers, compressores e empilhadoras);
- Equipamentos para artes gráficas (off-set e corte);
- Equipamentos para oficinas de automóveis (exceto cabinas de pintura);
- Equipamentos para indústrias de madeiras;
- Equipamentos para a indústria metalomecânica prensas;
- Equipamentos para médicos;
- Tratores agrícolas;
- Equipamento informático;
- Equipamento de escritório (fotocopiadoras, fax e máquinas de escrever);
- Equipamento hoteleiro;
- Mobiliário;
- Equipamento de Ar Condicionado e todos os equipamentos instalados com carácter permanente.

7.1.4.3. Leasing imobiliário

O que é?

O Leasing Imobiliário consiste numa forma de financiamento a médio e longo prazo, em que a empresa locadora, durante um determinado prazo, coloca à disposição do locatário (cliente/proponente), mediante o pagamento periódico de um determinado montante (renda), o uso temporário de um imóvel, construído ou a construir escolhido pelo locatário. No final do contrato, existe opção de compra, por um valor preestabelecido (valor residual).

Quem são os destinatários?

- Sociedades Anónimas ou por Quotas;
- Cooperativas;
- Autarquias;
- Organismos Públicos;
- Profissionais Liberais;
- Empresários em Nome Individual;
- Particulares

Quais os tipos de operação possíveis?

- Leasing à aquisição;
- Leasing à aquisição com benfeitorias;
- Leasing à construção;
- Leasing à aquisição de imóvel em construção.

7.2. Financiamento da atividade corrente

Para a atividade da empresa no dia-a-dia que produtos bancários existem?

As instituições bancárias colocam à disposição das empresas uma série de produtos que se destinam ao apoio da Atividade empresarial no dia-a-dia.

7.2.1. CRÉDITOS DE CURTO PRAZO

Facultar recursos financeiros para despesas de exploração ou necessidades de tesouraria, em função das necessidades dos jovens empresários, com o prazo até 1 ano, formalizado por contrato de mútuo cujo capital será integralmente creditado na conta do cliente na data do contrato, sendo necessário fiança, aval ou qualquer outra garantia admitida em direito, e sendo reembolsado em prestações constantes com periodicidade ajustada caso a caso.

7.2.2. DESCONTO COMERCIAL

O desconto comercial constitui uma forma de concessão de crédito até 1 ano de financiamento de necessidades de exploração, desde que tenha subjacente uma transação comercial de curto prazo titulada por letras domiciliadas, sujeitas à cláusula “sem despesas” ou “sem protesto”, com aceite e data de vencimento fixa (excluindo-se, portanto, letras com vencimento à vista, a dias de vista e a dias de data), podendo ser solicitadas quaisquer garantias admitidas em direito, nomeadamente aval na letra, garantia real ou outras.

7.2.3. CONTA CORRENTE CAUCIONADA

Modalidade de crédito que permite ao cliente utilizar fundos até um determinado montante estipulado em contrato. Os movimentos são efetuados em interligação com uma conta de depósitos à ordem ou conta corrente de movimentação livre, que se traduz na utilização da própria conta de depósitos à ordem, sendo garantida com fiança, aval ou qualquer outra garantia admitida em direito.

7.2.4. DESCONTO LIVRANÇAS

Operação através da qual o banco coloca uma certa quantia à disposição do cliente que se compromete a restituí-la, em data convencionada, acrescida dos respetivos juros. O contrato de financiamento é formalizado pela simples entrega de uma proposta de financiamento por livrança, verificando-se a perfeição do contrato quando o banco envia o aviso de crédito ao proponente. O pagamento da livrança pode ser garantido por um aval.

7.2.5. CRÉDITOS DOCUMENTÁRIOS

Muito importante na atual conjuntura de internacionalização das empresas, em que o banco se compromete, perante um seu cliente, a pagar uma certa quantia a um terceiro mediante a entrega, por este, de determinados documentos, permitindo efetuar adiantamentos de exportações em condições vantajosas ou assumindo a garantia de pagamentos de operações internacionais do cliente e o cumprimento dos contratos com os seus fornecedores e clientes, introduzindo maior segurança nas transações internacionais e diminuindo os diferentes riscos envolvidos: comercial, político e de transferência.

7.3. Incentivos ao investimento

Que tipo de incentivos ao investimento existem nos Açores?

O sector empresarial possui, nos Açores, um conjunto de incentivos que visam conferir à economia regional os adequados índices de competitividade.

- Sistema de Incentivos para a Competitividade Empresarial, adiante designado por Competir+
- SIDART- Sistema de Incentivos ao Desenvolvimento do Artesanato dos Açores
- Programa de Apoio à Revitalização das Lojas nos Centros Urbanos- Loja +
- PRORURAL +

O que é o Competir +?

O Competir + visa promover o desenvolvimento sustentável da economia regional, reforçar a competitividade, a capacidade de penetração em novos mercados e a internacionalização das empresas regionais, assim como alargar a base económica de exportação da Região Autónoma dos Açores.

O Competir + é constituído pelos seguintes Subsistemas:

- a) Subsistema de Incentivos para o Fomento da Base Económica de Exportação;
- b) Subsistema de Incentivos para a Internacionalização;
- d) Subsistema de Incentivos para a Qualificação e Inovação;
- e) Subsistema de Incentivos para o Empreendedorismo Qualificado e Criativo;
- f) Subsistema de Incentivos para o Desenvolvimento Local;
- g) Subsistema de Apoio à Eficiência Empresarial.

Quais os requisitos para a obtenção de incentivos?

- a) Estar legalmente constituído;
- b) Dispor de contabilidade organizada;
- c) Possuir a situação regularizada face à administração fiscal e à segurança social;
- d) Não se encontrar em dívida no que respeita a apoios comunitários ou nacionais, independentemente da sua natureza e objetivos;
- e) Não ser uma empresa em dificuldade na aceção das orientações comunitárias relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas não financeiras em dificuldade, tal como alteradas ou substituídas.

As condições acima referidas são exigíveis apenas na data de celebração do contrato de concessão de incentivos. Quando os promotores sejam agrupamentos complementares de empresas dever-se-á ter em conta, para aferir o cumprimento dos requisitos referidos no n.º 1, o conjunto das empresas agrupadas.

Onde devem ser entregues as candidaturas aos incentivos?

As candidaturas aos diversos Subsistemas de Incentivos do Competir+ são apresentadas exclusivamente através de formulário eletrónico disponível no balcão 2020 (<https://portugal2020.pt>).

Quais são as condições gerais de acesso dos projetos?

Os projetos devem cumprir com as seguintes condições de acesso, quando aplicável:

- Ser iniciado após a apresentação do formulário de pedido de incentivo, com exceção da aquisição de terrenos, da elaboração de estudos diretamente associados ao projeto e dos adiantamentos para sinalização, até 50 % do custo de cada aquisição, realizados há menos de dois anos, e dos projetos cujo incentivo seja atribuído ao abrigo do Regulamento (UE) n.º 1407/2013, da Comissão, de 18 de dezembro, relativo à aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos auxílios de minimis;
- Ter asseguradas as fontes de financiamento e ser financiado pelo promotor com, pelo menos, 25 % dos custos elegíveis, mediante recursos próprios ou através de financiamento externo, de uma forma que não inclua qualquer apoio financeiro público;
- Cumprir as condições legais necessárias ao exercício da atividade no estabelecimento objeto da candidatura;
- Ter aprovados os projetos de arquitetura, os projetos de especialidades e as memórias descritivas do investimento, quando legalmente exigíveis;

- Ter uma duração máxima de execução de três anos a contar da data da celebração do contrato de concessão de incentivos, sem prejuízo de outros prazos que venham a ser definidos na regulamentação específica.
- O comprovativo da condição legal necessária ao exercício da atividade no estabelecimento objeto da candidatura pode ser feito até à data de encerramento do projeto, devendo à data de assinatura do contrato de concessão dos incentivos ou de aceitação da decisão ser comprovado o início do respetivo processo de licenciamento.
- A aprovação dos projetos de arquitetura, dos projetos de especialidades e das memórias descritivas do investimento, quando legalmente exigíveis apenas é exigível no momento da celebração do contrato de concessão do incentivo ou de aceitação da decisão.
- Quando existam investimentos em formação profissional, deverão ser cumpridas todas as condições de acesso previstas na regulamentação de enquadramento do Fundo Social Europeu.

Quais as obrigações dos promotores?

- Executar o projeto nos termos e prazos fixados no contrato;
- Cumprir as obrigações legais, designadamente as fiscais;
- Entregar, nos prazos estabelecidos, todos os elementos que lhe forem solicitados pelas entidades com competência para a análise, acompanhamento, controlo e fiscalização dos diversos Subsistemas do Competir+;
- Permitir às entidades acima mencionadas o acesso aos locais de realização do investimento;
- Comunicar à entidade gestora qualquer alteração ou ocorrência que ponha em causa os pressupostos relativos à aprovação do projeto;
- Manter as condições legais necessárias ao exercício da respetiva atividade, nomeadamente quanto à sua situação em matéria de licenciamento;
- Afetar o projeto à atividade e à localização geográfica durante um período mínimo de cinco anos, ou até ao final do prazo de reembolso do incentivo, se este for superior, contado a partir da data de conclusão do projeto, considerando-se esta a data da fatura correspondente à última despesa do projeto, o que não impede a substituição de instalações ou equipamentos que se tenham tornado obsoletos ou se tenham avariado dentro desse prazo;
- Manter a situação regularizada perante as entidades pagadoras do incentivo;
- Manter a contabilidade organizada, quando aplicável;
- Manter devidamente organizado, em dossier, todos os documentos suscetíveis de comprovar as informações e declarações prestadas no âmbito do projeto.
- Manter, em matéria de recursos humanos, as obrigações estabelecidas no contrato de concessão de incentivos;
- Publicitar os apoios recebidos nos termos regulamentares;
- Não alienar ou onerar, a qualquer título, o empreendimento ou equipamento a que respeita o projeto, nem ceder ou cessar a sua exploração ou utilização sem autorização do membro do Governo Regional responsável pela concessão do incentivo;

- Manter os postos de trabalho criados na Região durante um período mínimo de cinco anos, ou de três anos no caso das Pequenas e Médias Empresas, a contar da data em que tiver sido ocupado pela primeira vez;
- Garantir o cumprimento da legislação ambiental da União Europeia, incluindo em especial a necessidade de proceder a uma avaliação de impacto ambiental, sempre que exigível e assegurar todas as autorizações relevantes.

7.3.1. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O FOMENTO DA BASE ECONÓMICA DE EXPORTAÇÃO

Que projetos são suscetíveis de Apoio no âmbito do Subsistema de Incentivos para o Fomento da Base Económica de Exportação?

Projetos de investimento que preferencialmente se direcionem para os mercados exteriores à Região Autónoma dos Açores e que se desenvolvam numa das seguintes tipologias:

- Agroalimentar;
- Economia do mar;
- Indústria transformadora;
- Indústrias de base florestal;
- Turismo;
- Economia digital;
- Indústrias criativas;
- Logística;
- Outras atividades com potencial de criação de bens e serviços transacionáveis.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no subsistema de Incentivos para o Fomento da Base Económica de Exportação?

Podem beneficiar do presente Subsistema de Incentivos empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.

7.3.2. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

Impulsão da penetração e do posicionamento das empresas regionais nos mercados exteriores à Região, mediante compensação dos custos adicionais decorrentes da sua condição ultraperiférica, assim como o apoio ao mercado intrarregional.

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito Subsistema de Incentivos para a Internacionalização?

São suscetíveis de apoio, no âmbito do Subsistema de Incentivos para a Internacionalização, projetos em todos os setores de atividade, com exceção dos projetos relacionados com:

- A produção de produtos agrícolas enumerados no Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia;
- O setor siderúrgico e o setor das fibras sintéticas;
- O setor dos transportes;
- O setor da energia;
- O setor do carvão

Empresas cuja atividade principal se insere em atividades financeiras e de seguros, atividades das sedes sociais ou atividades de consultoria para os negócios e para a gestão.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no Subsistema de Incentivos para a Internacionalização?

Podem beneficiar do presente Subsistema de Incentivos empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.

7.3.3. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA A QUALIFICAÇÃO E INOVAÇÃO

Que projetos são suscetíveis de Apoio no âmbito do Subsistema de Incentivos para a Qualificação e Inovação?

- Projetos com investimentos superiores a €15.000 e inferiores a €500.000 em todos os setores de atividade, .com exceção das seguintes atividades:
 - Publicidade, estudos de Mercado e sondagens de opinião;
 - Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins; atividades de ensaios e de análises técnicas;
 - Atividades de limpeza;
 - Escolas de condução e pilotagem.

Os apoios previstos não abrangem os projetos no âmbito da transformação e comercialização dos produtos enumerados no Anexo I do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia.

Tipologia de investimento

- Investimentos de inovação produtiva;
- Investimentos em sistemas de qualidade.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no Subsistema de Incentivos para a Qualificação e Inovação?

Empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.



7.3.4. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O EMPREENDEDORISMO QUALIFICADO E CRIATIVO

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito Subsistema de Incentivos para o Empreendedorismo Qualificado e Criativo?

Projetos de investimento que contribuam para a diversificação e renovação do tecido empresarial e que se desenvolvam numa das seguintes áreas:

- a) Empreende Jovem;
- b) Ações Coletivas de Empreendedorismo.

Empreende Jovem

São suscetíveis de apoio os projetos de investimento que, cumulativamente, preencham as seguintes condições:

- Sejam superiores a €10.000 e iguais ou inferiores a €300.000;
- Promovam a criação de empresas, detidas maioritariamente por jovens empreendedores;
- Desenvolvam-se nas seguintes áreas, classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE - Rev.3):
 - Indústria
 - Turismo
 - Restauração e similares
 - Serviços

Os projetos desenvolvidos na área da animação turística, e os projetos de instalação ou remodelação de estabelecimentos de restauração e similares, apenas são enquadráveis quando sejam reconhecidos de interesse para o desenvolvimento e consolidação da oferta turística regional pelo departamento do Governo Regional com competência em matéria de Turismo.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no Subsistema de Incentivos para o Empreendedorismo Qualificado e Criativo?

Empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais e cooperativas, detidas maioritariamente por jovens empreendedores.

São jovens empreendedores os titulares de um nível de formação mínimo correspondente à escolaridade obrigatória, com idade compreendida entre os 18 e os 35 anos e os titulares de mestrado ou doutoramento com idade até 40 anos. Os jovens empreendedores que tenham gozado de licença de parentalidade até às idades limite referidas, podem candidatar-se aos benefícios previstos no presente diploma até, respetivamente, aos 40 e 45 anos.

Os jovens empreendedores só podem apresentar uma segunda candidatura depois de concluído o projeto de investimento anteriormente aprovado no âmbito do presente Subsistema de Incentivos, do qual façam parte como detentores de capital, salvo situação devidamente justificada.

7.3.5. SUBSISTEMA DE INCENTIVOS PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito do subsistema de Incentivos para o Desenvolvimento Local?

- Projetos de instalação, modernização, remodelação, beneficiação ou ampliação vocacionados para a satisfação do mercado local e para a dinamização do mercado interno, com investimentos superiores a €15.000, nas seguintes áreas, classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE - Rev.3):
 - Indústria
 - Serviços
- Projetos de modernização, remodelação, beneficiação ou ampliação vocacionados para a satisfação do mercado local com investimentos superiores a €15.000, nas seguintes áreas, classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE - Rev.3):
 - Comércio
 - Restauração e similares
 - Serviços
- Projetos, promovidos por micro e pequenas empresas, de instalação, modernização, remodelação, beneficiação ou ampliação, com investimentos compreendidos entre €2.500 e €15.000 nas seguintes áreas, classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas (CAE - Rev.3):
 - Indústria
 - Serviços
 - Comércio
 - Restauração e similares

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no Subsistema de Incentivos para o Desenvolvimento Local?

Empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.

Os promotores só podem apresentar um novo projeto de investimento ao presente Subsistema de Incentivos depois de concluído o investimento relativo a um projeto anteriormente aprovado no âmbito do mesmo.

No caso de promotores que explorem diversos estabelecimentos, podem admitir-se exceções à regra estabelecida acima, desde que devidamente justificadas.

7.3.6. SUBSISTEMA DE APOIO À EFICIÊNCIA EMPRESARIAL

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito subsistema de Apoio à Eficiência Empresarial?

Projetos que se desenvolvam numa das seguintes tipologias:

- a) Ações coletivas de eficiência empresarial;
- b) Constituição de clusters.

Definições

Entende -se por:

- «Ações coletivas de eficiência empresarial», o conjunto coerente e estrategicamente justificado de iniciativas, integradas num plano de ação, suportado numa visão estratégica, que visem a inovação, a qualificação ou a modernização de um agregado de empresas com uma implantação espacial de expressão regional ou local, que fomentem, de forma estruturada, a emergência de economias de aglomeração através, nomeadamente, da cooperação e do funcionamento em rede, entre as empresas e entre estas e outros atores relevantes para o desenvolvimento dos sectores a que pertencem e dos territórios em que se localizam. Correspondem a iniciativas de resposta a riscos e oportunidades comuns, cujos resultados se traduzam na geração e externalidades positivas.
- «Clusters», correspondem a iniciativas que:
- Visam dinamizar e potenciar projetos coletivos, comuns e em cooperação, entre as empresas e com as entidades de suporte, tais como associações empresariais, entidades do Sistema Científico e Tecnológico dos Açores (SCTA), universidades, serviços da administração regional e local, entidades de desenvolvimento regional e associações de desenvolvimento local, catalisando uma nova abordagem de criatividade e inovação centrada na partilha e na multiplicação dos efeitos gerados pela confluência das várias competências;
- Apresentam como atividades mais comuns a qualificação profissional, o contexto geral de I&DI, o marketing conjunto e a promoção regional, a divulgação de informação técnica e de mercados, especialmente os internacionais, serviços de consultoria especializada e facilitação de cooperação comercial ao nível de plataformas de venda e compras;
- Devem ser promovidas por uma parceria que envolva obrigatoriamente empresas e entidades de suporte, relevantes para a consolidação do cluster e para a estruturação da parceria, centrada a nível local ou regional, com um horizonte temporal de médio/longo prazo, demonstrando o comprometimento dos vários atores.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no subsistema de Apoio à Eficiência Empresarial?



- Entidades públicas com competências específicas em políticas públicas no domínio empresarial;
- Associações empresariais, associações de desenvolvimento local e entidades do Sistema Científico e Tecnológico dos Açores, que tenham como âmbito de atuação o setor empresarial privado;
- Os clusters que venham a ser constituídos ao abrigo da presente medida de apoio, sob a forma jurídica de associação sem fins lucrativos, em resultado de uma associação de empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas, e entidades públicas com competências específicas em políticas públicas no domínio empresarial e associações empresariais, associações de desenvolvimento local e entidades do Sistema Científico e Tecnológico dos Açores, que tenham como âmbito de atuação o setor empresarial privado.

Ações de Eficiência Empresarial

São suscetíveis de apoio, no âmbito das ações coletivas de eficiência empresarial os seguintes tipos de projetos:

- Informação, observação e vigilância prospetiva e estratégica, incluindo ferramentas de diagnóstico e de avaliação de empresas;
- Criação e dinamização de redes de suporte às empresas;
- Sensibilização para os fatores críticos da competitividade e para o espírito empresarial;
- Estudos de mercados, tecnologias e oportunidades de inovação;
- Atividades de coordenação e gestão de parcerias, no âmbito de ações coletivas de eficiência empresarial;
- Promoção, facilitação e incentivo ao acesso a todos os programas de cofinanciamento comunitário.

7.3.7. VALE PME DIGITAL AÇORES

O “Vale PME Digital Açores”, regulamentado pela Resolução do Conselho do Governo n.º 141/2017, de 6 de dezembro, tem por objetivo promover nos Açores o desenvolvimento da economia digital.

Com um apoio máximo de 10.000,00 euros por empresa beneficiária, que se enquadre na tipologia de micro, pequena e média empresa existente e com estabelecimento na Região Autónoma dos Açores, o “Vale PME Digital Açores” destina-se a apoiar aquisições no domínio das tecnologias digitais que visem solucionar problemas concretos e que sejam relevantes para a melhoria da presença da empresa beneficiária na economia digital.

Para mais informações, por favor contactar a DRAIC – Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade em www.azores.gov.pt/Portal/pt/entidades/vp-draic/

7.3.8. VALE INCUBAÇÃO AÇORES

O Vale Incubação Açores, disponível desde julho de 2017, é um novo apoio direcionado para as empresas 'startup' inseridas na Rede de Incubadoras de Empresas da Região.

Com um apoio máximo de 10.000 € por empresa startup, o Vale Incubação Açores destina-se a ser utilizado exclusivamente na contratação de serviços especializados, nomeadamente de assistência/consultoria nas áreas da gestão, marketing, assessoria jurídica, desenvolvimento de produtos/serviços ou financiamento, prestados por empresas que integrem a bolsa de empresas acreditadas para fornecimento de serviços especializados às startup.

São admitidas empresas prestadoras de serviços especializados que cumpram os critérios de admissibilidade e de seleção.

Os serviços especializados a prestar durante um período máximo 24 (vinte e quatro) meses às empresas startup beneficiárias dos projetos simplificados “Vale Incubação Açores”, contemplam atividades imprescindíveis ao arranque de empresas que incluem:

Serviços de Gestão:

- Apoio na definição/consolidação do modelo de negócios;
- Acompanhamento na gestão operacional do negócio (incluindo gestão comercial, planeamento financeiro e controlo de gestão);
- Tutoria e capacitação na gestão;
- Serviços de Marketing:
 - Apoio na estruturação da estratégia de comunicação/marketing;
 - Apoio na divulgação da atividade, produtos e serviços;
 - Apoio na estruturação/consolidação do processo de internacionalização;
- Serviços de Assessoria Jurídica:
 - Assessoria e apoio jurídico;
- Desenvolvimento de produtos e serviços:
 - Apoio à digitalização de processos de negócios;
 - Apoio à proteção/valorização de direitos de propriedade intelectual;
- Serviços de Financiamento:
 - Apoio a candidaturas a concursos de empreendedorismo e inovação;
 - Apoio no contacto com investidores e entidades financeiras.

Ao abrigo deste Aviso de concurso o prazo para a apresentação de candidaturas decorre em contínuo, no período compreendido entre o dia seguinte à publicação do presente Aviso e o dia 31 de dezembro de 2020 (17:00 horas).

7.3.9. “EMPREENDO O MEU NEGÓCIO”

O “Empreendo o Meu negócio” visa apoiar o empreendedorismo através do fomento e apoio ao surgimento de novas empresas. Esta medida cria um apoio às novas empresas através da

formação dos novos empresários, apoio técnico especializado na elaboração do plano de negócios e na criação da empresa e acompanhamento técnico no primeiro ano de atividade da empresa.

A quem se destina?

Promotores que, cumulativamente, cumpram os seguintes requisitos:

- Participem em ações-formação no âmbito da medida “Empreendo o meu negócio”;
- Estejam em situação de emprego;
- Queiram criar uma empresa com estabelecimento na Região Autónoma dos Açores.

Qual a forma deste incentivo?

A atribuição de um prémio no valor de 3.500 € por objeto empresarial e destina-se a integrar o capital da empresa a criar.

Qual é a duração da medida?

Duração máxima de execução de 1 ano.

7.3.10. SIDART – SISTEMA DE INCENTIVOS AO DESENVOLVIMENTO DO ARTESANATO DOS AÇORES

O SIDART tem como objetivo promover o desenvolvimento sustentável da atividade artesanal no âmbito da economia regional, dignificar a carreira profissional do artesão e valorizar o património cultural da Região Autónoma dos Açores.

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito do SIDART?

São suscetíveis de apoio projetos nos seguintes domínios:

- Formação;
- Projetos de dinamização do setor artesanal, tais como participação em feiras ou exposições;
- Projetos de investimento em unidades produtivas artesanais;
- Projetos de qualificação e inovação do produto artesanal.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos no SIDART?

Podem beneficiar destes incentivos as pessoas que individualmente ou em parceria, com ou sem natureza comercial, desenvolvam uma atividade comercial e, ainda, as associações de artesãos que promovam as atividades artesanais.

7.3.11. PROGRAMA DE APOIO À REVITALIZAÇÃO DAS LOJAS NOS CENTROS URBANOS – LOJA +

O Programa de Apoio à Revitalização das Lojas nos Centros Urbanos, Loja +, tem por objeto promover a requalificação e revitalização do comércio dos centros urbanos, tendo em vista a ocupação de espaços devolutos, mediante um apoio ao arrendamento e/ou à requalificação do espaço comercial.

Que projetos são suscetíveis de apoio no âmbito deste Programa?

São abrangidos pelo Loja + os estabelecimentos comerciais localizados nos centros urbanos da Região, que se encontrem desocupados há mais de três meses, contados da data de entrada da candidatura, onde serão desenvolvidas atividades nos setores de comércio, serviços e restauração constantes do Anexo I do Regulamento do Programa de Apoio à Revitalização das Lojas nos Centros Urbanos – LOJA +.

Os estabelecimentos comerciais a apoiar no âmbito do presente Programa deverão ser inovadores e respeitar um dos seguintes conceitos:

- Pop up stores – estabelecimentos ideais para marcas que comercializam produtos sazonais ou coleções exclusivas;
- Lounge – estabelecimentos reservados para produtos que exigem interatividade com o consumidor e forte presença da marca, em que a componente venda é secundária ou inexistente;
- Lab stores – estabelecimentos pensados para marcas que precisam de algum tempo para testar a sua aceitação no mercado;
- Traditional Stores – estabelecimentos que não disponham de livre serviço e que disponibilizem um atendimento de qualidade e personalizado.

Quem pode beneficiar dos incentivos previstos neste Programa?

Podem beneficiar deste Programa os empresários em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais e cooperativas.

Para mais informações sobre estes incentivos consulte a página da Internet:

<http://www.sdea.pt>.

7.3.12. PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO RURAL PARA A REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES, DESIGNADO POR PRORURAL+

O que é?

O Programa de Desenvolvimento Rural para a Região Autónoma dos Açores 2014-2020, designado por PRORURAL+, reflete a estratégia da Região para a agricultura e para o desenvolvimento rural, pretendendo ser um instrumento financeiro que contribui para o

aumento da autossuficiência do setor agroalimentar, e para a estruturação de canais comerciais que permitam a exportação de produtos especializados para o mercado externo.

Este Programa pretende ainda contribuir para a promoção da sustentabilidade ambiental de todo o território e para a promoção da atratividade e estabilidade social e económica dos territórios rurais.

A estratégia tem como princípio determinante a concentração dos apoios dirigidos a agentes diretamente envolvidos na produção de bens e serviços transacionáveis e na criação de valor a partir de atividades agrícolas e florestais, assim como promover sistemas com capacidade de preservação, melhorar os recursos naturais, e a atenuar a debilidade económica e social das zonas rurais.

A quem se destina este programa?

Tendo por base a estratégia anteriormente definida, o Programa destina-se a todos os agentes envolvidos no setor agroflorestal da região, bem como a todos os agentes envolvidos no desenvolvimento rural da Região.

Quem pode candidatar-se ao programa?

Podem candidatar-se ao programa as seguintes entidades:

- Agricultores, jovens agricultores e membros do seu agregado familiar;
- Detentores de áreas florestais;
- Pessoas coletivas reconhecidas para como entidades formadores;
- Pessoas coletivas que promovam atividades de coaching dirigidas aos ativos do sector agrícola, florestal ou agroalimentar;
- Entidades que criem e prestem serviços de aconselhamento agrícola ou florestal;
- Agrupamentos e organizações de produtores dos setores agrícola ou florestal;
- Cooperativas e associações dos setores agrícola, florestal ou agroalimentar;
- Pessoas singulares ou coletivas que se dediquem à transformação e comercialização de produtos agrícolas;
- Organismos da Administração Regional;
- Empresas do sector empresarial da Região;
- Eletricidade dos Açores, S.A.;
- PME com atividade no sector agrícola ou florestal;
- Entidades que tenham a seu cargo a gestão, podendo ser por delegação de competências, de livros genealógicos ou registos zootécnicos;
- Pessoas coletivas com atribuições ou atividades nas áreas de investigação e desenvolvimento nos setores agrícola, florestal ou agroalimentar;
- Grupos Operacionais da PEI;
- Associações de Desenvolvimento Local, Grupos de Ação Local ou outras parcerias locais;
- Autarquias e empresas municipais.

Quais são os requisitos necessários?

Para serem beneficiários, as entidades que se candidatam, devem demonstrar que cumprem todos os requisitos necessários para desenvolver o projeto proposto, tendo em consideração as especificidades de cada medida ou submedida previstas no PRORURAL+.

Onde devem ser apresentadas as candidaturas?

As candidaturas devem ser apresentadas exclusivamente via eletrónica, através do preenchimento de formulário disponível no sitio <http://gestpdr.azores.gov.pt/>

Para mais informações sobre o PRORURAL+ consulte o site <http://proruralmais.azores.gov.pt/> ou use o correio eletrónico: drdr.proruralmais@azores.gov.pt ou ainda consulte o Serviço de Desenvolvimento Agrário da sua Ilha.

Outros contatos:

Serviços da Direção Regional do Desenvolvimento Rural
Vinha Brava,
9700-240 em Angra do Heroísmo

8. GESTÃO DE EMPRESA

8.1. Planeamento estratégico

O que é o Planeamento Estratégico?

Planeamento Estratégico é a designação dada a qualquer processo sistemático de tomada de decisões estratégicas que afetam a empresa como um todo durante períodos largos de tempo. Não é a mesma coisa que planeamento de produtos, de marketing, financeiro, ou de recursos humanos, já que cada um destes lida apenas com um aspeto das atividades da empresa. Não é prever, nem orçamentar e nem coordenar.

O pensamento estratégico é antever situações e solucionar problemas antes mesmo que aconteçam, pensando em todas as possibilidades e agindo sempre pró-ativamente (agir no presente pensando no futuro).

Ou seja, se pensarmos estrategicamente estaremos a minimizar o risco de investir recursos sem um retorno efetivo, desperdiçar oportunidades de iniciar negócios, ou de sermos surpreendidos pela concorrência.

Qual a importância do Planeamento Estratégico para a minha empresa?

Planeamento estratégico é o processo que fixa as grandes orientações que permitem às empresas modificar, melhorar ou fortalecer a sua posição face à concorrência. É uma ferramenta de apoio à gestão com vista ao desenvolvimento futuro da empresa, especificando a forma e os prazos de execução.

Quais as fases que constituem o Planeamento Estratégico?

Fase 1: Definição da missão empresarial

Todas as empresas têm uma missão, ou seja, algo que pretendem atingir ao longo da sua vida e que deve ficar clara desde o início. E deve servir como forma de motivação dos colaboradores. Ao longo do tempo a missão pode ter que ser alterada, por ter perdido a sua relevância face às novas condições da envolvente empresarial.

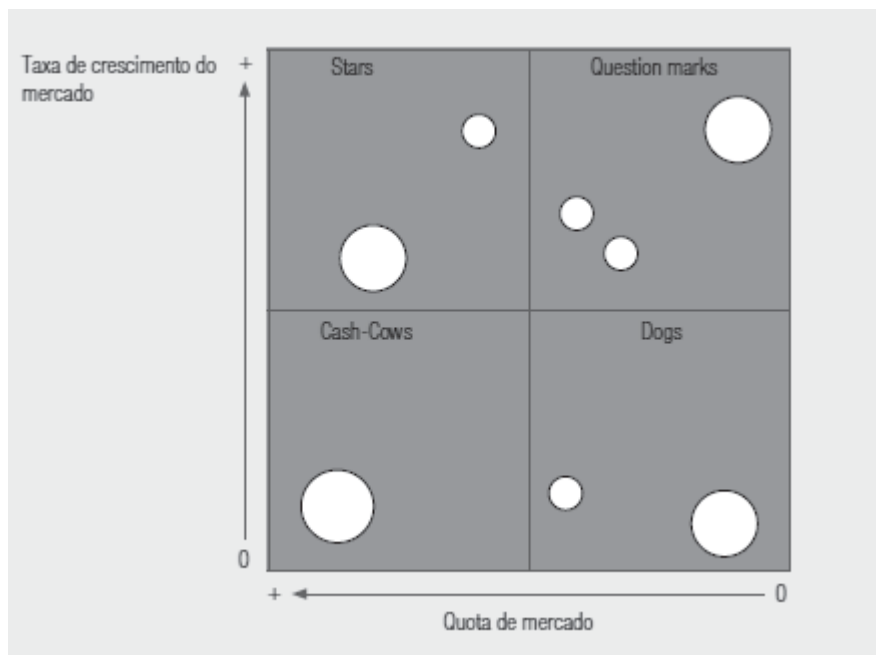
Fase 2: Identificação das unidades de negócios estratégicas

A maioria das empresas, mesmo as mais pequenas, opera em diversos negócios. Mas estes poderão nem sempre ser claros: uma empresa com 12 divisões, por exemplo, não tem necessariamente 12 negócios. Uma divisão pode incluir, por exemplo, dois ou três negócios distintos. Por isso, é importante que a gestão de topo defina todos os negócios para que cada um deles possa ser gerido como uma unidade individual com uma estratégia própria.

Fase 3: Análise do portfólio e da estratégia das unidades de negócio

O objetivo da identificação das unidades de negócio é a definição de objetivos estratégicos e de um montante de investimento apropriado a cada uma delas. Para tal, a gestão de topo tem que analisar o plano de negócios de cada unidade, decidindo posteriormente quais serão mantidas, quais necessitam de maior investimento e quais as que desaparecerão. Para tal, os gestores de topo terão que conhecer o seu portfólio de negócios e avaliar o seu potencial futuro.

Uma ferramenta analítica normalmente utilizada para avaliar o potencial dos negócios é a matriz BCG (criada pelo Boston Consulting Group), representada na figura seguinte:



Esta ferramenta articula-se em torno de duas variáveis estratégicas: a taxa de crescimento do segmento de atividade analisado e a quota de mercado relativa da empresa no referido segmento.

As empresas são representadas por círculos (cujos diâmetros representam a sua dimensão) num gráfico a duas dimensões – o eixo das abcissas (XX) avalia a quota de mercado e o eixo das ordenadas (YY) a taxa de crescimento potencial – dividido em quatro quadrantes com as designações seguintes:

- Question marks (pontos de interrogação): São atividades pouco rentáveis de crescimento elevado, que exigem investimentos importantes (industriais, comerciais, financeiros) para acompanhar a progressão do mercado, sobretudo se a empresa pretende melhorar uma posição medíocre. São atividades deficitárias em termos de fluxo financeiro, e para as quais a empresa deve adquirir rapidamente uma boa posição concorrencial, a fim de que elas não se tornem, amanhã, pesos mortos.

- Stars (Estrelas): Se os “pontos de interrogação” tiverem sucesso transformam-se em “estrelas”, que atuam num mercado com uma elevada taxa de crescimento potencial e que já conquistaram uma quota de mercado considerável. Este equilíbrio financeiro é, entretanto, precário já que nem o crescimento nem a juventude da atividade a põem ao abrigo de modificações brutais das quotas de mercado.
- Cash Cows (vacas leiteiras): são segmentos de atividade de fraco crescimento, maduros ou em declínio, que exigem poucos investimentos novos, tanto em capacidade de produção como em financiamento de necessidades de fundos circulantes. São atividades fortemente rentáveis na medida em que a empresa ocupe uma posição dominante. Geram um fluxo financeiro importante, que deverá ser inteligentemente reinvestido. Quando a taxa de crescimento do mercado diminui, mas as empresas continuam a manter elevadas quotas de mercado, as “estrelas” transformam-se em “vacas leiteiras”.
- Dogs (cães): têm um fraco potencial de desenvolvimento. Consumindo poucos capitais, também não libertam um fluxo financeiro estável. Estas atividades apresentam pouco interesse e a prazo são um perigo para a empresa.

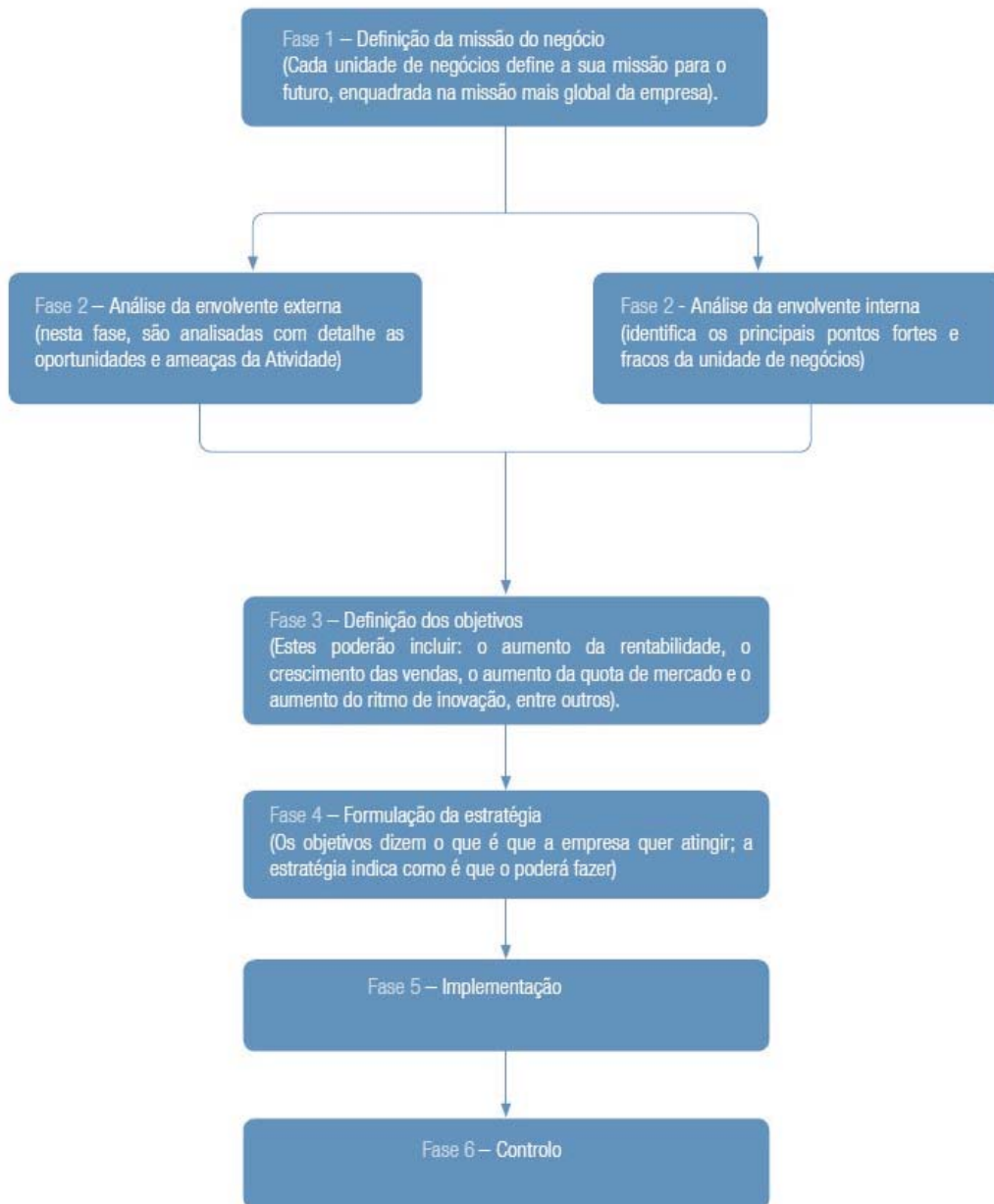
Fase 4: Novo plano de negócios empresarial

Os planos da empresa para os seus negócios permitirão aumentar as suas vendas e a rentabilidade. Ela terá três alternativas de crescimento:

- Crescimento intensivo: neste caso, a empresa optará simultaneamente por: penetração de mercado, ou seja, pelo aumento da quota de mercado, conquistando terreno aos concorrentes; desenvolvimento do mercado, ou seja, diversificando os negócios para áreas atrativas não relacionadas com os negócios atuais; desenvolvimento do produto, que consiste na identificação de novas oportunidades relacionadas com os produtos e os negócios atuais da empresa.
- Crescimento integrado: consiste na integração de novos negócios na empresa, relacionados com os atuais, que lhe permitirão diminuir a sua dependência de outras empresas da indústria às quais subcontractava determinadas funções, por exemplo, a produção e a montagem.
- Crescimento pela diversificação: faz sentido só quando existem boas oportunidades de negócio fora dos negócios tradicionais da empresa. Uma boa oportunidade é aquela cuja indústria é altamente atrativa, desde que a empresa tenha as capacidades de que necessita para ser bem-sucedida.

Entretanto, tendo como ponto de partida o planeamento estratégico definido pela gestão de topo, cada unidade de negócios define o seu próprio planeamento estratégico, que se resume nas fases da figura seguinte:





8.2. Marketing

Para que serve o Marketing?

O principal objetivo do Marketing é a satisfação dos desejos e necessidades dos clientes potenciais. É preciso que se transmita a imagem de que, através dos seus produtos ou serviços da futura empresa, os clientes, ao transferirem as suas preferências, verão os seus desejos e necessidades melhor satisfeitos. Ou seja, que se consiga deter alguma vantagem comparativa.

Após a efetivação dos estudos de mercado preliminares, o empreendedor já deverá possuir uma substancial base de conhecimento sobre esse agente fundamental: o cliente.

Certamente que cada tipo de cliente responde diferenciadamente aos esforços de Marketing das empresas. Podemos ter uma clientela identificada e em número limitado, uma clientela localizada, uma outra difusa ou ainda um mercado de consumo em massa. Daí que seja impossível encontrar um tipo de políticas-tipo para as empresas a criar, uma vez que cada projeto é diferente e único. No entanto, uma reflexão profunda sobre todos os elementos do Marketing Mix (Produto, Preço, Comunicação e Distribuição) é essencial, a fim de elaborar um plano de ações coerente entre si e que tenha em consideração todos os fatores internos e externos suscetíveis de exercerem uma influência significativa. Deverá, portanto, escolher as ações a efetuar, ao nível do produto, preço, distribuição e comunicação que melhor se adaptam ao projeto.

Os planos de marketing destinam-se essencialmente ao lançamento de produtos, marcas ou empresas, à conquista de novos clientes, à promoção da imagem do negócio e a dar a conhecer os serviços, suportes ou tecnologias de uma empresa.

Hoje em dia, os negócios não existem sem bons planos de marketing, normalmente elaborados com o recurso a profissionais da área. Este tipo de planeamento, que se caracteriza sobretudo pelo delinear de objetivos claros e precisos e pela atribuição de responsabilidades concretas aos diferentes elementos da empresa, é fundamental porque ajuda a tomar decisões por antecipação e a diminuir potenciais erros.

O sucesso de uma marca está assim, em grande parte, dependente de um bom plano de marketing.

Muitas empresas optam por não definir planos de marketing, o que as obriga a tomar decisões de aplicação imediata, em cima da hora, face às diferentes situações com que se deparam numa ótica de curto prazo. Contrariamente, no plano de marketing a antecipação, a formalização e a conjugação e articulação das diferentes decisões constituem as características chave do planeamento.

O Plano de Marketing tem por finalidade orientar as estratégias da empresa, de forma a obter maior eficiência, eficácia e efetividade nas atividades de marketing.



O que devo saber para elaborar um Plano de Marketing?

Quem faz: regra geral cabe aos gestores das atividades de marketing a responsabilidade de elaborar o plano de marketing.

Quando se faz: existem diferentes categorias de planos. Os mais usuais são:

- Plano de Marketing da Empresa – concentra-se essencialmente nas decisões de carácter mais global que se referem por exemplo aos mercados que a empresa deve trabalhar, aos produtos/serviços que deve oferecer, etc. Geralmente este plano é definido numa ótica de médio/longo prazo (3 a 5 anos), devendo ser revisto e prolongado ano após ano.
- Plano de Marketing do Produto – é focalizado nas ações necessárias para o desenvolvimento de uma estratégia de marketing para um determinado produto ou serviço. Estes planos são elaborados numa ótica de curto prazo (1 ano).

Como se faz: a interdependência e a complexidade são regra geral as grandes dificuldades que se colocam na elaboração dos planos. De um modo geral, cada plano deve ser coerente com os planos de um nível superior. Assim, os planos de cada produto/serviço devem estar em consonância com as diretrizes estratégicas (exemplo: estratégia de marketing) definidas para a empresa, de modo a garantir a coerência das políticas gerais definidas.

O plano de marketing (da empresa ou produto/serviço) comporta 5 etapas principais:

- Diagnóstico: análises detalhadas do mercado, concorrência e da empresa que são sintetizadas numa análise SWOT (pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças);
- Objetivos: definição dos diferentes objetivos que se pretendem alcançar, quer sejam em termos de vendas, quotas de mercado, satisfação de clientes, lucro, notoriedade, etc.;
- Opções estratégicas: definição da estratégia de marketing a ser seguida, com definição dos alvos, do posicionamento e das fontes de mercado;
- Plano operacional: definição dos diferentes elementos do marketing mix (Produto, Preço, Comunicação e Distribuição);
- Planos de ação: definição clara dos planos de ação necessários para alcançar os objetivos traçados e implementar a estratégia definida.

Como construir um Plano de Marketing?

O Plano de Marketing é a ferramenta que permite a operacionalização da Estratégia de Marketing das empresas.



1.º Passo: Fazer o Ponto da Situação

O primeiro passo deve consistir numa avaliação da marca, que inclua uma análise externa, ponderando aspetos relacionados com o mercado e a concorrência, e um exame interno da empresa. Esta fase deverá realizar-se a três níveis: Mercado, Concorrência e Empresa.

- Análise do mercado

A empresa deve analisar exaustivamente o mercado, no que respeita às suas características genéricas (dimensão, circuitos de distribuição, etc.) e os seus segmentos, caracterizando-os com o maior grau de profundidade possível (características dos consumidores, hábitos de consumo, etc.).

Paralelamente, deve realizar uma análise do meio envolvente, estudando os fatores externos que podem influenciar negativamente ou positivamente o mercado em que atua.

- Análise da concorrência

Análise da concorrência (número de concorrentes, características dos principais concorrentes, etc.) e os seus produtos ou serviços (posicionamento, preço, notoriedade, etc.). Analisando as características genéricas da estrutura concorrencial devem ser identificados os pontos fracos e pontos fortes dos principais concorrentes.

- Análise da empresa

Análise à própria empresa, procurando identificar os principais pontos fortes e pontos fracos da empresa face aos seus concorrentes.

2.º Passo: Executar a Análise SWOT

Depois de avaliar a situação atual, e para uma melhor compreensão e utilização da informação recolhida, o próximo passo é determinar os pontos fortes, os pontos fracos, as oportunidades e as ameaças a que a empresa está sujeita. Trata-se de fazer a análise SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats.

3.º Passo: Definir os Objetivos de Marketing

Esta etapa é fundamental porque é nesta altura que o empresário tem de definir os objetivos de marketing a atingir. Todo o trabalho aqui elaborado será útil nos passos posteriores.

As metas a alcançar devem ser estabelecidas tendo em consideração os seguintes critérios:

- Serem claras e precisas, compreensíveis por todos os membros da equipa que as colocarão em prática;
- Serem comparáveis e haver forma de as avaliar, de maneira a poder-se saber qual foi o nível de cumprimento dos objetivos traçados e o grau de desempenho da equipa;
- Serem quantificáveis, isto é, devem designar:

- Volume de vendas a alcançar;
- Índice de satisfação de clientes a atingir;
- Quota de mercado a obter.

4.º Passo: fixar as Opções Estratégicas

Definidos os objetivos, a empresa deve determinar qual o papel a desempenhar no mercado, devendo para isso definir coerentemente:

Alvos: a empresa deve identificar aqui qual ou quais os segmentos(s) alvo(s) a que se pretende dirigir.

Fontes de mercado: a empresa deve identificar onde irá buscar os seus clientes, para atingir os seus objetivos. A empresa deve aqui definir claramente quais os produtos com os quais vai concorrer.

Posicionamento: o posicionamento traduz a forma como pretendemos ser vistos pelos consumidores, sendo fundamental estabelecer e comunicar os benefícios distintos dos produtos oferecidos pela empresa para cada mercado-alvo. O grande desafio que se coloca perante a empresa é o de conseguir ocupar um lugar distintivo na mente do consumidor, que diferencie o produto ou empresa dos seus concorrentes.

5.º Passo: Organizar os Planos de Ação

Nesta fase, devem-se formular os planos de ação concretos no que diz respeito ao produto a fabricar ou serviço a prestar, aos pontos de venda, à promoção e ao preço.

Para isto, é preciso recorrer a todo o trabalho e conhecimento adquirido nos passos anteriores de forma a tomar decisões coerentes que conduzam ao sucesso da marca.

Trata-se de construir o marketing-mix.

- Produto

Caracteriza-se pela definição dos produtos a fabricar e/ou vender e os serviços associados. Para defini-los é preciso ter em atenção as necessidades dos clientes.

Ao nível do produto, deverá ter especial atenção por aqueles que apresentam uma vantagem distintiva e durável face aos oferecidos pela concorrência, uma vez que poderão permitir perspectivas de sucesso superiores. No entanto, não deverá descurar os restantes produtos ou serviços. Aliás, uma gestão cuidada de uma carteira de produtos equilibrada é meio caminho para a conquista progressiva do mercado. Não se esqueça também que existem questões acessórias ao produto, como, por exemplo, a embalagem, que deverão ser tratados de forma cuidada.

- Preço

Define a política de preços a aplicar pela empresa. Neste sentido, devem-se calcular as margens de lucro que se pretendem, sendo que têm de ser considerados o valor que o produto tem para o cliente e a sua compatibilidade com o poder de compra do cliente-alvo.

Quanto ao preço, este poderá ser fixado de acordo com os custos que se preveem incorrer, de acordo com o valor percebido pelos consumidores dos produtos ou serviços ou de acordo com os preços fixados pela concorrência. Mais uma vez, várias estratégias poderão ser adotadas, desde a prática de preços baixos de modo a captar o máximo de clientes, até à prática de preços elevados, a fim de distinguir os produtos da futura empresa dos produtos indiferenciados da concorrência.

- Promoção

Inclui todas as formas de tornar notório o produto, como as estratégias de publicidade, as relações públicas e as promoções, que têm por objetivo aumentar as vendas e a notoriedade do produto. A promoção deve potenciar uma boa comunicação com o cliente.

Finalmente, no que respeita à comunicação, esta representa o modo como a imagem da empresa será retratada para o exterior. Portanto, há que despender algum tempo na reflexão de políticas de comunicação. Com efeito, comunicar não é só publicitar. Esta variável engloba outras formas de comunicação (relações públicas, marketing direto ou vendas pessoais). Uma gestão cuidada de todos estes meios ajudará, sem dúvida, à venda dos produtos ou serviços, no entanto, estes terão de ter qualidade, uma vez que mais cedo ou mais tarde os consumidores se aperceberão se estão, ou não, a ser enganados.

- Pontos de Venda

Estabelece a estratégia de distribuição dos produtos, como as vias e os intermediários a utilizar (distribuidores, retalhistas, armazenistas), de acordo com as conveniências previamente estabelecidas.

Em relação à distribuição, esta variável pode ser encarada por dois prismas: do ponto de vista logístico, em que o empresário se preocupa meramente com a distribuição física dos produtos vendidos ou do ponto de vista do Marketing, em que o empresário tem de escolher os canais de distribuição através dos quais vai escoar os seus produtos.

6.º Passo: Elaborar o Plano Financeiro da Estratégia

Depois de definida toda a estratégia é essencial fazer um plano dos custos. Esta etapa permite ao empresário saber quanto vai gastar exatamente em cada ação e comparar com o que pretende lucrar, quer em aumento de vendas, quer na subida da notoriedade do produto.

7.º Passo: Avaliar o Plano de Marketing

Ao longo de todos os passos, o empresário deve adotar uma atitude de controlo e de reajuste do que já foi até aí estabelecido, isto com o objetivo de melhorar sempre os resultados. A palavra-chave no decorrer de todo o processo deve ser “avaliar”:

- Avaliar objetivos;
- Avaliar a receção junto do cliente;
- Avaliar o impacto no mercado;
- Avaliar a evolução das vendas;
- Avaliar o desempenho da empresa;
- Avaliar o cumprimento do plano.

Neste sentido, o plano de marketing está constantemente em alteração, num processo dinâmico, adaptando-se às mudanças ocorridas no exterior (mercado e concorrência) e no interior da empresa.



9. SISTEMA FISCAL

Quais são os principais impostos do Sistema Fiscal português?

- Impostos sobre o rendimento: das pessoas singulares (IRS) e das pessoas coletivas (IRC);
- Impostos sobre o património: Imposto municipal sobre imóveis (IMI), Imposto sobre as transmissões onerosas de imóveis (IMT);
- Impostos sobre a despesa: Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA);
- Outros impostos incidentes sobre fatos e/ou bens específicos: Imposto do Selo, Imposto Automóvel, Imposto sobre Produtos Petrolíferos, etc.

9.1. Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas – IRC

Quem são os sujeitos passivos de IRC?

São sujeitos passivos de IRC:

- As sociedades comerciais ou civis sob forma comercial, as cooperativas, as empresas públicas e as demais pessoas coletivas de direito público ou privado, com sede ou direção efetiva em território português;
- As entidades desprovidas de personalidade jurídica, com sede ou direção efetiva em território português, cujos rendimentos não sejam tributáveis em imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS) ou em IRC diretamente na titularidade de pessoas singulares ou coletivas;
- As entidades, com ou sem personalidade jurídica, que não tenham sede nem direção efetiva em território português e cujos rendimentos nele obtidos não estejam sujeitos a IRS.

Para efeitos do Código de IRC consideram-se residentes as pessoas coletivas e outras entidades que tenham sede ou direção efetiva em território português.

As pessoas coletivas e outras entidades com sede ou direção efetiva em território português são tributadas sobre a totalidade dos seus rendimentos, incluindo os obtidos fora desse território. Pelo contrário, relativamente aos sujeitos passivos que não tenham sede nem direção efetiva em território português, o IRC incide apenas sobre os rendimentos neles obtidos.

Quais são as taxas de IRC?

A taxa normal sobre o lucro das sociedades abrangidas pelo regime geral de tributação é de 21%.

No caso de sujeitos passivos que exerçam, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial ou industrial que sejam qualificados como pequena ou média empresa, nos termos previstos no anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a taxa de IRC aplicável aos primeiros 15 000 euros de matéria coletável é de 17 %, aplicando-se a taxa prevista no número anterior ao excedente.

Para os Açores estas taxas sofrem uma redução de 20%.

A taxa de imposto em sede de IRC aplicável às entidades não residentes que auferirem rendimentos na Região Autónoma dos Açores varia em função da eventual existência de um estabelecimento estável localizado na Região Autónoma dos Açores e da natureza do rendimento auferido.

Qual o período de tributação do IRC?

O IRC é devido por cada exercício económico o qual coincidirá com o ano civil.

Contudo, esta regra contém algumas exceções, nomeadamente no que diz respeito aos sujeitos passivos não residentes que disponham de estabelecimento estável em território português, os quais poderão optar por um período de tributação anual diferente do ano civil. Para além desta existem ainda outras exceções.

O período de tributação poderá ser inferior a um ano nas seguintes situações:

- No ano do início de tributação, em que é constituído pelo período decorrido entre a data em que se inicia a atividade, a sede ou direção efetiva passa a situar-se em território português ou se começam a obter rendimentos que dão origem a sujeição a imposto, consoante o caso, e o fim do período de tributação;
- No exercício da cessação da atividade, em que é constituído pelo período decorrido entre o início do exercício e a data da cessação da atividade;
- Quando as condições de sujeição a imposto ocorram e deixem de verificar-se no mesmo exercício, em que é constituído pelo período efetivamente decorrido;
- No exercício em que seja adotado um período de tributação diferente do ano civil, i.e., diferente daquele que vinha sendo seguido até aí, em que é constituído pelo período decorrido entre o início do ano civil e o dia imediatamente anterior ao do início do novo período.

Finalmente, o período de tributação poderá ser superior a um ano relativamente a sociedades e outras entidades em liquidação, em que poderá ter a duração correspondente à desta.

A liquidação é feita por quem?

A liquidação do IRC é efetuada pelo próprio contribuinte ou pela Autoridade Tributária e Aduaneira.

Quais as obrigações declarativas?

Os sujeitos passivos de IRC são obrigados a apresentar:

- Declaração de inscrição, de alteração ou de cessação;
- Declaração periódica de rendimentos;
- Declaração anual de informação contabilística e fiscal.

Qualquer uma das declarações referidas será de modelo oficial, aprovado por despacho do Ministro das Finanças.

Onde é efetuado o pagamento do IRC?

O pagamento do IRC pode ser feito nos bancos, correios e na seção de cobrança do serviço de finanças da Autoridade Tributária e Aduaneira.

Quais as regras de pagamento?

Relativamente às regras de pagamento, o código estabelece regimes diferentes, consoante as entidades exerçam a título principal, uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, incluindo as não residentes com estabelecimento estável em território português, ou não exerçam qualquer uma dessas atividades.

As entidades residentes que exerçam a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola e as entidades não residentes com estabelecimento estável em território português devem proceder ao pagamento do imposto nos termos seguintes:

- Em três pagamentos por conta, com vencimento nos meses de julho, setembro e 15 de dezembro do exercício a que respeita o lucro tributável ou, nos casos de o período de tributação não coincidir com o ano civil, no 7.º, 9.º e no dia 15 do 12.º mês do respetivo período de tributação;
- Até ao termo do prazo fixado para a apresentação da declaração periódica de rendimentos, ou seja, até ao último dia do mês de maio, pela diferença que existir entre o imposto total aí calculado e as importâncias entregues por conta;
- Até ao dia da apresentação da declaração de substituição, pela diferença que existir entre o imposto total aí calculado e as importâncias já pagas.

Entidades residentes que não exerçam, a título principal uma atividade comercial, industrial ou agrícola e não residentes sem estabelecimento estável em território português.

Para estes sujeitos passivos, não existe a obrigatoriedade de efetuarem pagamentos por conta. Todo o imposto deverá ser pago até ao termo do prazo para a apresentação da declaração periódica de rendimentos ou, em caso de declaração de substituição, até ao dia da sua apresentação.

9.2. Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares – IRS

O que é o IRS?

O IRS incide sobre o valor anual dos rendimentos das categorias A (Rendimentos do trabalho dependente), B (Rendimentos empresariais e profissionais), E (Rendimentos de capitais), F (Rendimentos prediais), G (Incrementos patrimoniais) e H (Pensões).

Com o pagamento dos salários as empresas são obrigadas a reter uma determinada percentagem do seu valor que corresponde ao IRS.

Quem são os sujeitos passivos de IRS?

São sujeitos passivos de IRS as pessoas singulares que residam em território português e as que, nele não residindo, nele obtenham rendimentos.

Quais são as taxas do IRS?

São as fixadas no artigo 68º e seguintes do Código do IRS – progressivas entre 14,5% e 48%, no continente. Foi criada uma taxa adicional de solidariedade que incide sobre rendimento coletável superior a (euro) 80 000. Existem taxas especiais, liberatórias e outras, que variam, em regra, entre 10% e 35%.

Para os Açores estas taxas sofrem uma redução na ordem dos 30% para o primeiro escalão, 25% para o segundo escalão e de 20% nos restantes.

Qual é o período de tributação?

Os sujeitos passivos devem apresentar, anualmente, uma declaração de modelo oficial, relativa aos rendimentos do ano anterior e a outros elementos informativos relevantes para a sua concreta situação tributária.

A partir de 1 de janeiro de 2016 deixam de estar previstos prazos diferenciados para quem entrega a sua declaração de rendimentos em suporte de papel e em suporte eletrónico, estando definidos os seguintes prazos:

- De 15 de março a 15 de abril para os contribuintes com rendimentos da categoria A e da H (trabalho dependente e pensões);
- De 16 de abril a 16 de maio para os restantes casos.

Quais as obrigações declarativas?

Antes de iniciar alguma atividade suscetível de produzir rendimentos da categoria B (Rendimentos empresariais e profissionais), deve o sujeito passivo apresentar a respetiva declaração de início num serviço de finanças ou online em www.e-financas.gov.pt. Sempre que se verificarem alterações de qualquer dos elementos constantes da declaração de início de

Atividade, deve o sujeito passivo entregar em qualquer serviço de finanças, no prazo de 15 dias a contar da alteração, a respetiva declaração de alterações.

No caso de cessação de atividade, deve o sujeito passivo, no prazo de 30 dias a contar da data da cessação, entregar a respetiva declaração num serviço de finanças ou online em www.portaldasfinancas.gov.pt.

Os sujeitos passivos de IRS quando possuam ou estejam obrigados a possuir contabilidade organizada devem entregar anualmente uma declaração de informação contabilística e fiscal, de modelo oficial, relativa ao ano anterior.

Os titulares dos rendimentos empresariais e profissionais são obrigados:

- A passar fatura, recibo ou de fatura-recibo em modelo oficial, de todas as importâncias recebidas dos seus clientes, pelas transmissões de bens ou prestações de serviços; ou
- A emitir fatura ou documento equivalente por cada transmissão de bens, prestação de serviços ou outras operações efetuadas, e a emitir documento de quitação de todas as importâncias recebidas;
- A escriturar os livros de registo de compras de mercadorias e/ou livro de registo de matérias-primas e de consumo; de registo de vendas de mercadorias e/ou livro de registo de produtos fabricados e de registo de serviços prestados, no caso de não possuírem contabilidade organizada; e
- A evidenciar em separado no respetivo livro de registo as importâncias respeitantes a reembolsos de despesas efetuadas em nome e por conta do cliente, as quais, quando devidamente documentadas, não influenciam a determinação do rendimento, quando não possuam contabilidade organizada;
- Os sujeitos passivos que exerçam atividades agrícolas, silvícolas ou pecuárias devem possuir ainda os seguintes elementos de escrita:
 - Livro de registo do movimento de produtos, gado e materiais;
 - Livro de registo de imobilizações.

Onde posso entregar as declarações de IRS?

As declarações do IRS podem ser entregues em qualquer serviço de finanças ou, ser remetidas pelo correio para o serviço de finanças ou direção de finanças da área do domicílio fiscal do sujeito passivo. Pode ainda ser efetuado através dos meios disponibilizados no sistema de transmissão eletrónica de dados no site www.portaldasfinancas.gov.pt

Qual é o local de pagamento?

O IRS pode ser pago em qualquer seção de cobrança do serviço de finanças da Autoridade Tributária e Aduaneira, nas instituições bancárias autorizadas ou nos correios e, ainda, em qualquer outro local determinado por lei.

Quais são as regras de liquidação e de pagamento?

A liquidação e o pagamento do IRS devem ser efetuados no ano imediato àquele a que os rendimentos respeitam.

A titularidade de rendimentos da categoria B determina, para os respetivos sujeitos passivos, a obrigatoriedade de efetuarem três pagamentos por conta do imposto devido até ao dia 20 de cada um dos meses de julho, setembro e dezembro.

9.3. Imposto sobre o valor acrescentado – iva

O que é o IVA?

O IVA, Imposto sobre o Valor Acrescentado, é um imposto que incide sobre a despesa ou consumo e tributa o “valor acrescentado” das transações efetuadas pelo contribuinte.

O que está sujeito a IVA?

- Todas as transmissões de bens e as prestações de serviços efetuadas a título oneroso por um sujeito passivo agindo como tal e que ocorram no território nacional;
- As importações de bens;
- As aquisições intracomunitárias efetuadas no território nacional.

Quem são os sujeitos passivos deste imposto?

- As pessoas singulares ou coletivas que, de um modo independente e com carácter regular, exerçam atividade de:
 - Produção;
 - Comércio ou de prestação de serviços;
 - Atividades extrativas e agrícolas.
- As pessoas singulares ou coletivas que exerçam atividade independente e as que pratiquem uma só operação tributável, desde que essa operação preencha os pressupostos de incidência real de IRS e de IRC;
- As pessoas singulares ou coletivas que, segundo a legislação aduaneira, realizem importações de bens;
- As pessoas singulares ou coletivas que, em faturas ou documentos equivalentes, mencionem indevidamente IVA;
- As pessoas singulares ou coletivas que efetuem operações intracomunitárias;
- Os adquirentes dos serviços referidos nos n.ºs 11, 13, 16, 17, alínea b), e 19 do artigo 6.º do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA), nas condições aí previstas e desde que os respetivos prestadores não tenham, no território nacional, sede, estabelecimento estável ou domicílio a partir do qual o serviço seja prestado;
- As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b), pela aquisição dos serviços abrangidos pela alínea a) do n.º 6 do artigo 6.º do CIVA, quando os respetivos

- prestadores não tenham, no território nacional, sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio, a partir do qual os serviços são prestados;
- As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b) que sejam adquirentes em transmissões de bens ou prestações de serviços efetuadas no território nacional por sujeitos passivos que aqui não tenham sede, estabelecimento estável ou domicílio nem disponham de representante nos termos do artigo 30.º do CIVA;
 - As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b) que sejam adquirentes dos bens indicados no n.º 4 do artigo 6.º do CIVA, nas condições aí previstas, desde que os respetivos transmitentes não tenham, no território nacional, sede, estabelecimento estável ou, na sua falta, o domicílio, a partir do qual as transmissões são efetuadas;
 - As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b) que, no território nacional, sejam adquirentes dos bens ou dos serviços mencionados no anexo E e no CIVA e tenham direito à dedução total ou parcial do imposto, desde que os respetivos transmitentes ou prestadores sejam sujeitos passivos do imposto;
 - As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b) que disponham de sede, estabelecimento estável ou domicílio em território nacional e que pratiquem operações que confirmam o direito à dedução total ou parcial do imposto, quando sejam adquirentes de serviços de construção civil, incluindo a remodelação, reparação, manutenção, conservação e demolição de bens imóveis, em regime de empreitada ou subempreitada.
 - As pessoas singulares ou coletivas referidas nas alíneas a) e b) que disponham de sede, estabelecimento estável ou domicílio em território nacional e que pratiquem operações que confirmam o direito à dedução total ou parcial do imposto, quando sejam adquirentes de prestações de serviços que tenham por objeto direitos de emissão, reduções certificadas de emissões ou unidades de redução de emissões de gases com efeito de estufa, aos quais se refere o Decreto-Lei n.º 233/2004, de 14 de dezembro.

Quais as taxas a aplicar ao abrigo do IVA?

As taxas de imposto são diferentes consoante as operações tributáveis sejam consideradas localizadas na Região Autónoma dos Açores, no Continente ou na Região Autónoma da Madeira.

As taxas aplicáveis na RAA são as seguintes:

- Taxa reduzida, 4%, que se aplica às importações, transmissões de bens e prestações de serviços mencionados na Lista I anexa ao Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA), e que inclui, entre outros, os bens alimentares, os livros, revistas, jornais, produtos farmacêuticos, o alojamento em estabelecimento do tipo hoteleiro, o transporte de passageiros, a eletricidade, etc.;
- Taxa intermédia, 9%, que se aplica às importações, transmissões de bens e prestações de serviços mencionados na Lista II anexa ao CIVA, e que inclui, entre outros, os bens alimentares não incluídos na Lista I, flores de corte, plantas ornamentais, prestações de serviços de alimentação e bebidas, etc;

- Taxa normal, 18%.

Quem liquida IVA?

Os contribuintes, ou seja, os sujeitos passivos, que são pessoas singulares ou coletivas, empresas que exerçam uma atividade económica ou aquelas pessoas que pratiquem um ato isolado de comércio. Por isso, sempre que venderem bens ou prestarem serviços deverão liquidar e cobrar IVA aos seus clientes.

No caso das importações, quem liquida e cobra o IVA são os Serviços Alfandegários.

Em que momento se deve liquidar o IVA?

O IVA deve ser liquidado no ato da emissão da fatura ou documento equivalente que comprove a operação da venda dos bens ou prestação de serviços.

A fatura ou documento equivalente deve ser emitido, no momento em que a operação de venda ou prestação de serviço se efetivar, ou o mais tardar no prazo máximo de cinco dias úteis após a data da venda do bem ou da prestação de serviço.

Nas importações, a liquidação é feita juntamente com os direitos aduaneiros no boletim do despacho aduaneiro.

O que é a declaração periódica do IVA?

A declaração periódica do IVA é uma declaração mensal ou trimestral, enviada à administração fiscal, relativa às operações efetuadas pelo sujeito passivo do IVA, no exercício da sua atividade, com a indicação do imposto devido ou do crédito existente, bem como dos elementos que serviram de base ao seu respetivo cálculo.

A Portaria n.º 988/2009, de 7 de setembro, veio aprovar um novo modelo de declaração periódica do IVA.

A declaração periódica do IVA deve ser entregue, pelos sujeitos passivos do regime normal ou pelos Técnicos Oficiais de Contas (TOC), via online, através do Portal das Finanças, até ao dia 10 do segundo mês seguinte àquele a que respeitam as operações (no caso da periodicidade mensal), ou até ao dia 15 do segundo mês seguinte ao trimestre a que respeitam as operações (no caso da periodicidade trimestral).

Como posso pagar o IVA e qual o prazo?

O IVA pode ser pago por cheque, vale de correio e transferência bancária, assim como na Direção de Serviços de Cobrança do IVA, na seção de Cobrança do Serviço de Finanças com Sistema Local de Cobrança ou noutros locais autorizados.

Sem prejuízo do disposto no regime especial dos pequenos retalhistas, os sujeitos passivos são obrigados a entregar o montante do imposto exigível até:

- ao dia 10 do 2º mês seguinte àquele a que respeitam as operações no caso de sujeitos passivos com um volume de negócios igual ou superior a (euro) 650 000 no ano civil anterior;
- ao 15º dia do 2º mês seguinte ao trimestre do ano civil a que respeitam as operações, no caso de sujeitos passivos com um volume de negócios inferior a (euro) 650 000 no ano civil anterior.

9.4. Imposto municipal sobre imóveis – IMI

O que é o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI)?

O Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) é um imposto que incide sobre o valor patrimonial tributário dos prédios (rústicos, urbanos ou mistos) situados em Portugal.

É um imposto municipal, cuja receita reverte para os respetivos municípios.

Sobre quem incide o IMI?

O IMI é devido por quem for proprietário, usufrutuário ou superficiário de um prédio, em 31 de dezembro do ano a que o mesmo respeitar. No caso das heranças indivisas o IMI é devido pela herança indivisa representada pelo cabeça de casal.

Quais as taxas do Imposto Municipal sobre os Imóveis?

- Prédios rústicos: 0,8%;
- Prédios urbanos: 0,3% a 0,5%;

A quem compete a liquidação do IMI?

O imposto é liquidado anualmente, em relação a cada município, pelos serviços centrais da Autoridade Tributária e Aduaneira, com base nos valores patrimoniais tributários dos prédios e em relação aos sujeitos passivos que constem das matrizes em 31 de dezembro do ano a que o mesmo respeita.

Qual o prazo de liquidação e de pagamento?

A liquidação é efetuada nos meses de fevereiro e março do ano seguinte. O imposto deve ser pago:

- Em uma prestação, no mês de abril, quando o seu montante seja igual ou inferior a (euro) 250;
- Em duas prestações, nos meses de abril e novembro, quando o seu montante seja superior a (euro) 250 e igual ou inferior a (euro) 500;
- Em três prestações, nos meses de abril, julho e novembro, quando o seu montante seja superior a (euro) 500.

Anualmente o sujeito passivo está obrigado a apresentar alguma declaração?

Os serviços da Autoridade Tributária e Aduaneira enviam a cada sujeito passivo, até ao fim do mês anterior ao do pagamento, o documento de cobrança, com discriminação dos prédios, suas partes suscetíveis de utilização independente, respetivo valor patrimonial tributário e da coleta imputada a cada município da localização dos prédios. No mesmo período é disponibilizada às câmaras municipais e aos serviços de finanças da área da situação dos prédios a informação contendo os elementos referidos anteriormente, que pode ser aí consultada pelos interessados.

9.5. Imposto de selo

O que é o Imposto de Selo?

O Imposto do Selo é o imposto mais antigo do sistema fiscal português e é, como o nome indica, um imposto com incidência sobre alguns atos e contratos, nomeadamente todos os atos, contratos, documentos, títulos, livros, papéis, e outros factos previstos na Tabela Geral do Código de Imposto de Selo (CIS), incluindo as transmissões gratuitas de bens.

No âmbito da atividade empresarial, quais as operações sujeitas a imposto de selo?

- Aquisição onerosa ou por doação do direito de propriedade ou de figuras parcelares desse direito sobre imóveis bem como a resolução, invalidade ou extinção, por mútuo consenso, dos respetivos contratos (0,8%);
- Aquisição gratuita de bens, incluindo usucapião, a acrescer, sendo caso disso, à da verba do item anterior (10%);
- Arrendamento e subarrendamento, incluindo as alterações que envolvam aumento de renda (10% sobre a renda ou seu aumento convencional, correspondentes a um mês ou, tratando-se de arrendamentos por períodos inferiores a um mês, sem possibilidade de renovação ou prorrogação, sobre o valor da renda ou do aumento estipulado para o período da sua duração) (10%);); Garantias das obrigações, designadamente o aval, a caução, a garantia bancária autónoma, a fiança, a hipoteca, o penhor e o seguro-caução: Garantias de prazo inferior a um ano – por cada mês ou fração (0,04%);
- Cheques de qualquer natureza, passados no território nacional – por cada um € 0,05;
- Garantias das obrigações, designadamente o aval, a caução, a garantia bancária autónoma, a fiança, a hipoteca, o penhor e o seguro-caução:
- Garantias de prazo inferior a um ano – por cada mês ou fração (0,04%);
- Garantias de prazo igual ou superior a um ano (0,5%);
- Garantias sem prazo ou de prazo igual ou superior a cinco anos (0,6%);
- Utilização de crédito, sob a forma de fundos, mercadorias e outros valores, em virtude da concessão de crédito a qualquer título, incluindo a cessão de créditos, o factoring e as operações de tesouraria quando envolvam qualquer tipo de financiamento ao cessionário, aderente ou devedor, considerando-se, sempre, como nova concessão de

crédito a prorrogação do prazo do contrato - sobre o respetivo valor, em função do prazo:

- Crédito de prazo inferior a um ano – por cada mês ou fração (0,04%);
- Crédito de prazo igual ou superior a um ano (0,5%);
- Crédito de prazo igual ou superior a cinco anos (0,6%);
- Crédito utilizado sob a forma de conta corrente, descoberto bancário ou qualquer outra forma em que o prazo de utilização não seja determinado ou determinável (0,04% sobre a média mensal obtida através da soma dos saldos em dívida apurados diariamente, durante o mês, divididos por 30);
- Pela utilização de crédito em virtude da concessão de crédito no âmbito de contratos de crédito a consumidores abrangidos pelo Decreto-Lei n.º 133/2009, de 2 de Junho, considerando-se, sempre, como nova concessão de crédito a prorrogação do prazo do contrato - sobre o respetivo valor, em função do prazo:
 - Crédito de prazo inferior a um ano - por cada mês ou fração - 0,07 %;
 - Crédito de prazo igual ou superior a um ano - 0,90 %;
 - Crédito de prazo igual ou superior a cinco anos - 1 %;
 - Crédito utilizado sob a forma de conta corrente, descoberto bancário ou qualquer outra forma em que o prazo de utilização não seja determinado ou determinável, sobre a média mensal obtida através da soma dos saldos em dívida apurados diariamente, durante o mês, divididos por 30 - 0,07 %.
- Operações realizadas por ou com intermediação de instituições de crédito, sociedades financeiras ou outras entidades a elas legalmente equiparadas e quaisquer outras instituições financeiras, sobre o valor cobrado:
 - Juros por desconto de letras e bilhetes do Tesouro, por empréstimos, por contas de crédito e por créditos em liquidação (4%);
 - Prémios e juros por letras tomadas, de letras a receber por conta alheia, de saques emitidos sobre praças nacionais ou de quaisquer transferências (4%);
 - Comissões por garantias prestadas (3%);
 - Outras comissões e contraprestações por serviços financeiros (4%);
 - Precatórios ou mandados para levantamento e entrega de dinheiro ou valores existentes - sobre a importância a levantar ou a entregar - 0,5%;
 - Reporte - sobre o valor do contrato - 0,5%.
- Apólices de seguros – sobre a soma do prémio do seguro, do custo da apólice e de quaisquer outras importâncias que constituam receita das empresas seguradoras, cobradas juntamente com esse prémio ou em documento separado:
 - Seguros do ramo "Caução" (3%);
 - Seguros dos ramos "Acidentes", "Doenças", "Crédito", e das modalidades de seguro "Agrícola e Pecuário" (5%);
 - Seguros do ramo "Mercadorias transportadas" (5%);
 - Seguros de "Embarcações" e de "Aeronaves" (5%);
 - Seguros de quaisquer outros ramos (9%);
- Comissões cobradas pela atividade de mediação – sobre o respetivo valor (2%);
- Títulos de crédito:
 - Letras e livranças sobre o respetivo valor, com o mínimo de €1 - (0,5%);

- Extratos de faturas e faturas conferidas (0,5%);
- Ordens e escritos de qualquer natureza, com exclusão dos cheques, nos quais se determine pagamento ou entrega de dinheiro com cláusula à ordem ou à disposição, ainda que sob a forma de correspondência - sobre o respetivo valor, com o mínimo de 1€ - 0,5%;
- Extratos de faturas e faturas conferidas - sobre o respetivo valor, com o mínimo de €0,5 - 0,5%;
- Transferências onerosas de atividades ou de exploração de serviços:
- Trespases de estabelecimento comercial, industrial ou agrícola - sobre o seu valor - 5%;
- Subconcessões e trespases de concessões feitos pelo Estado, pelas Regiões Autónomas ou pelas autarquias locais, para exploração de empresas ou de serviços de qualquer natureza, tenha ou não principiado a exploração sobre o seu valor - 5%
- Propriedade, usufruto ou direito de superfície de prédios urbanos cujo valor patrimonial tributário constante da matriz, nos termos do Código do Imposto Municipal sobre Imóveis (CIMI), seja igual ou superior a € 1 000 000 - sobre o valor patrimonial tributário utilizado para efeito de IMI:
- Por prédio habitacional ou por terreno para construção cuja edificação, autorizada ou prevista, seja para habitação, nos termos do disposto no Código do IMI - 1 %
- Por prédio, quando os sujeitos passivos que não sejam pessoas singulares sejam residentes em país, território ou região sujeito a um regime fiscal claramente mais favorável, constante da lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças - 7,5%
- Valor líquido global dos organismos de investimento coletivo abrangidos pelo artigo 22.º do EBF:
- Organismos de investimento coletivo que invistam, exclusivamente, em instrumentos do mercado monetário e depósitos - sobre o referido valor, por cada trimestre - 0,0025 %;
- Outros organismos de investimento coletivo - sobre o referido valor, por cada trimestre 0,0125%.

Qual o valor tributável/taxas no Imposto de Selo?

O valor tributável do imposto do selo é o que resulta da Tabela Geral cujas taxas podem ser consultadas na Tabela anexa ao Código do Imposto de Selo em www.portaldasfinancas.gov.pt.

Como e onde é pago o Imposto de Selo?

O imposto do selo é pago mediante documento de cobrança de modelo oficial, na seção de Cobrança do Serviço de Finanças, ou em qualquer outro local autorizado nos termos da lei, até ao dia 20 do mês seguinte àquele em que a obrigação tributária se tenha constituído.

Anualmente o sujeito passivo é obrigado a apresentar alguma declaração?

Os sujeitos passivos do imposto ou os seus representantes legais são obrigados a apresentar anualmente declaração discriminativa do Imposto de Selo liquidado, preferencialmente por via eletrónica.

Existem algumas obrigações contabilísticas?

As entidades obrigadas a possuir contabilidade organizada nos termos dos Códigos do IRS e do IRC devem organizá-la de modo a possibilitar o conhecimento claro e inequívoco dos elementos necessários à verificação do imposto do selo liquidado, bem como a permitir o seu controlo.

Anualmente o sujeito passivo é obrigado a apresentar alguma declaração?

Os sujeitos passivos do imposto ou os seus representantes legais são obrigados a apresentar anualmente declaração discriminativa do Imposto de Selo liquidado, preferencialmente por via eletrónica.

Existem algumas obrigações contabilísticas?

As entidades obrigadas a possuir contabilidade organizada nos termos dos Códigos do IRS e do IRC devem organizá-la de modo a possibilitar o conhecimento claro e inequívoco dos elementos necessários à verificação do imposto do selo liquidado, bem como a permitir o seu controlo.

9.6. Imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis – IMT

O que é o IMT?

O IMT (Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis) é um imposto que tributa as transmissões onerosas do direito de propriedade, ou de figuras parcelares desse direito, sobre bens imóveis, situados no território nacional e de outras situações que a lei equipara a transmissões onerosas de imóveis.

Quais os fatos sujeitos a imposto?

As transmissões a título oneroso do direito de propriedade ou de figuras parcelares desse direito e a constituição ou extinção de diversos tipos de relações contratuais conexos com imóveis, situados no território nacional.

Quem paga o IMT?

O IMT, regra geral, é devido pela pessoa para quem se transmitem os bens.

Onde pode ser pago o IMT?

Na Secção de Cobrança de qualquer Serviço de Finanças, nos CTT, no Multibanco e nas instituições bancárias que têm protocolo com a Autoridade Tributária e Aduaneira para o efeito.

Quais os prazos para pagamento do IMT?

O IMT deve ser pago no dia da liquidação ou no 1º dia útil seguinte.

Se o ato ou contrato for celebrado no estrangeiro, o imposto deverá ser liquidado e pago durante o mês seguinte ao da transmissão.

Será nos 30 dias contados da assinatura do auto ou da sentença que homologar a transação, no caso de transmissão por arrematação e venda judicial ou administrativa, adjudicação, transação e conciliação, de liquidação adicional, de exercício do direito de preferência, de caducidade da isenção, de partilhas, bem como de cedências de posição contratual em contratos promessa sem cláusula de livre cedência ou ajuste de revenda, e ainda nas permutas de bens presentes por bens futuros já construídos.

Quais são as taxas do IMT?

- Prédios rústicos – 5%;
- Aquisição de Prédios urbanos exclusivamente destinados a habitação – 1% a 6%;
- Prédios urbanos exclusivamente destinados a habitação própria e permanente – 0% a 6%;
- Outros prédios e outras aquisições – 6,5%;
- Prédios adquiridos por entidades que tenham domicílio fiscal em país, território ou região sujeitos a um regime fiscal claramente mais favorável, constantes de lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças –10%.

9.7. Benefícios fiscais

O que são os Benefícios Fiscais?

Através do Decreto Legislativo Regional nº 2/99/A, de 20 de janeiro, a Assembleia Legislativa Regional decretou a adaptação do sistema fiscal nacional à realidade da Região Autónoma dos Açores. Assim, para além dos incentivos de âmbito nacional que se aplicam à totalidade do território nacional, pode o Governo Regional, conceder, em regime contratual, benefícios fiscais em sede de IRC.

Os benefícios fiscais, poderão, consoante a estrutura do respetivo imposto, revestir as modalidades de isenções, reduções de taxa, deduções à matéria coletável e à coleta ou amortizações e reintegrações aceleradas.

Para além dos incentivos fiscais específicos da RAA, os contribuintes residentes, e que desenvolvem a sua atividade na Região, podem usufruir dos benefícios fiscais vigentes na totalidade do território nacional.

A que Benefícios Fiscais posso ter acesso?

Em matéria de incentivos fiscais aplicáveis à Região Autónoma dos Açores, a legislação em vigor prevê os seguintes benefícios aplicáveis a sujeitos passivos e a situações que cumpram os respetivos requisitos:

Redução Genérica das Taxas de IRS

O artigo 4º do Decreto Legislativo Regional n.º 2/99/A, de 20 de janeiro dispõe que às taxas nacionais do IRS, em vigor em cada ano, é aplicada uma redução de 20%, nos seguintes casos:

- Ao IRS devido por pessoas singulares consideradas fiscalmente residentes nos Açores, independentemente do local em que exerçam a respetiva atividade;
- Ao IRS retido, a título definitivo, sobre os rendimentos pagos ou postos à disposição de pessoas singulares consideradas fiscalmente não residentes em qualquer circunscrição do território português, por pessoas singulares ou coletivas com residência, sede ou direção efetiva nos Açores ou por estabelecimento estável situado nos Açores a que tais rendimentos devam ser imputados.

Redução Genérica das Taxas de IRC

O artigo 5º do Decreto Legislativo Regional n.º 2/99/A, de 20 de janeiro dispõe que às taxas nacionais do IRC, em vigor em cada ano, é aplicada uma redução de 30%, nos seguintes casos:

- Ao IRC devido por pessoas coletivas ou equiparadas que tenham sede, direção efetiva ou estabelecimento estável nos Açores;
- Ao IRC devido por pessoas coletivas ou equiparadas que tenham sede ou direção efetiva em território português e possuam sucursais, delegações, agências, escritórios, instalações ou quaisquer formas de representação permanente sem personalidade jurídica própria em mais de uma circunscrição, determinado este pela proporção entre o volume de negócios anual correspondente às instalações situadas nos Açores e o volume anual, total, de negócios do exercício;
- Ao IRC retido, a título definitivo, sobre os rendimentos gerados na Região Autónoma dos Açores, relativamente às pessoas coletivas ou equiparadas que não tenham sede, direção efetiva ou estabelecimento estável em território nacional.

Benefícios Fiscais ao Investimento de Natureza Contratual

O Governo Regional dos Açores, através do artigo 9.º do Decreto Legislativo Regional n.º 2/99/A, de 20 de janeiro, ficou autorizado a conceder, em regime contratual, benefícios fiscais em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT),

relativamente a projetos de investimento em unidades produtivas considerados de reconhecida e notória relevância estratégica para a economia regional, o que veio a acontecer com a publicação do Decreto Regulamentar Regional n.º 9/2014/A, de 27 de junho, alterado republicado pelo Decreto Legislativo Regional nº 12/2015/A de 23 de junho.

No que concerne à concessão de benefícios fiscais contratuais, para o ano de 2018, os investimentos devem ser superiores a €2 milhões para as ilhas de São Miguel e Terceira (€1 milhão para a ilha Terceira, condicionado à criação de postos de trabalho) e a €400 mil para as restantes ilhas e devem ter relevância estratégica para a Região.

€ 200 mil para projetos de investimento em Biotecnologia Marinha e/ou Aquacultura, independentemente da sua localização, que prevejam despesas em I&D no valor mínimo de 10% do investimento.

Aos promotores dos projetos de investimento que se enquadrem no âmbito do Decreto Regulamentar Regional n.º 9/2014/A, de 27 de junho, alterado e republicado pelo Decreto Legislativo Regional nº 12/2015/A de 23 de junho, sempre que sejam sujeitos passivos dos impostos adiante previstos, podem ser concedidos, cumulativamente, os seguintes benefícios fiscais:

- Dedução à coleta de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), e até à concorrência de 90% da mesma, da importância de 30% das aplicações relevantes do projeto efetivamente realizadas;
- Isenção ou redução de Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), por um período até dez anos, relativamente aos prédios utilizados pelo promotor na atividade desenvolvida no âmbito do projeto;
- Isenção ou redução de, pelo menos, 75% do Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) relativamente aos imóveis adquiridos pelo promotor destinados ao exercício da sua atividade no âmbito do projeto.

A percentagem a aplicar sobre as aplicações relevantes referidas é acrescida em função da previsão de criação de postos de trabalho, de acordo com os escalões seguintes:

- 10% (igual ou maior que) 10 postos de trabalho;
- 20% (igual ou maior que) 25 postos de trabalho;
- 30% (igual ou maior que) 50 postos de trabalho;
- 40% (igual ou maior que) 100 postos de trabalho;
- 50% (igual ou maior que) 150 postos de trabalho.

A percentagem a aplicar sobre as aplicações relevantes é ainda acrescida nas seguintes situações:

- Em 50%, se o projeto se desenvolver no âmbito das medidas compensatórias de minimização do impacto da redução da atividade em circunstâncias excecionais que afetem o tecido reprodutivo local em área ou áreas geográficas específicas, a definir através de resolução do Conselho de Governo Regional;

- Em 30 %, se o projeto respeitar a atividades de biotecnologia marinha ou de aquacultura e prever a criação de pelo menos três postos de trabalho, acrescidos de 10 %, caso um ou mais postos de trabalho sejam altamente qualificados, isto é, correspondentes a uma formação mínima ao nível do doutoramento.

A dedução à coleta de IRC é efetuada na liquidação respeitante ao período de tributação em que se realizar o investimento, desde que seja realizado no período de vigência do contrato.

A atribuição dos benefícios fiscais relativos a IMI e IMT fica dependente do pedido de parecer prévio ao município ou municípios da área onde os projetos de investimento se localizem.

Outros Benefícios Fiscais ao Investimento

O artigo 6º do Decreto Legislativo Regional n.º 2/99/A, de 20 de janeiro prevê que os sujeitos passivos de IRC possam deduzir à coleta, até ao limite da mesma, os lucros comerciais, industriais e agrícolas reinvestidos na importância correspondente a:

- 20% para os investimentos realizados nas ilhas de São Miguel e Terceira, que terão ainda uma majoração de 25% nos investimentos concretizados nos concelhos de Nordeste e Povoação;
- 30% para os investimentos realizados nas ilhas de São Jorge, Faial e Pico;
- 40% para os investimentos realizados nas ilhas de Santa Maria, Graciosa, Flores e Corvo.

Para efeitos do reinvestimento acima referido, considera-se relevante todo o investimento em ativo fixo diretamente afeto à exploração, com exceção de bens de luxo, supérfluos, mera decoração e benfeitorias voluntárias.

Os lucros que beneficiam da dedução à coleta acima referida são definidos anualmente, pelo Governo Regional dos Açores, através de Decreto Legislativo Regional.

Para efeitos do ano de 2018, o artigo 32.º do Decreto Legislativo Regional n.º 1/2018/A, de 3 de janeiro, determina que os lucros que beneficiam da dedução à coleta, acima referida, são os que forem reinvestidos de acordo com o seguinte:

- Na promoção turística e na reabilitação de empreendimentos turísticos;
- Na aquisição de novas embarcações de pesca;
- Na investigação científica e desenvolvimento experimental (I&D) com interesse relevante;
- No tratamento de resíduos e efluentes, em energia renováveis e eficiência energética;
- Aquicultura e transformação de pescado;
- No reforço da capacidade de exportação das empresas regionais e de criação de bens transacionáveis de carácter inovador;
- Em investimentos de apoio social de âmbito empresarial;
- Na aquisição de veículos automóveis elétricos ligeiros ou pesados, de passageiros ou mercadorias.

10. RECURSOS HUMANOS

10.1. Contratação

Num dos primeiros capítulos deste Manual é dada a ideia de que uma boa equipa é fundamental para o sucesso de uma qualquer empresa. Proporcionar um bom ambiente de trabalho onde estão contemplados todos os direitos e deveres dos trabalhadores é essencial. O contrato de trabalho é uma dessas ferramentas.

O que é o Contrato de Trabalho?

Contrato de trabalho é aquele pelo qual uma pessoa obriga-se a prestar uma atividade intelectual ou manual, sob a autoridade e direção da entidade empregadora, e em troca recebe uma retribuição financeira.

Esta atividade é definida entre o trabalhador e a entidade empregadora, e pode ser efetuada por remissão para a categoria prevista em instrumento de regulamentação coletiva de trabalho aplicável ao trabalhador a contratar ou no respetivo regulamento interno da empresa. Há outras hipóteses para definir esta atividade, nomeadamente através de uma descrição expressa das funções do trabalhador.

Algumas das atividades que o trabalhador se obriga a prestar poderão exigir autonomia técnica, como por exemplo, atividades no âmbito da engenharia ou da medicina. Nestes casos, a autoridade e direção da entidade empregadora não deve impedir a autonomia técnica, desde que esta resulte de preceitos deontológicos da atividade exercida pelo trabalhador ou por lei.

Atualmente é permitido o contrato de trabalho com pluralidade de empregadores. Desta forma, vários empregadores, em função da sua natureza societária ou da existência de uma estrutura organizativa comum, podem efetuar um contrato de trabalho com um trabalhador. Neste caso, todas as entidades que agem como empregador ficam responsabilizadas solidariamente pelo pagamento da retribuição a este trabalhador.

O contrato de trabalho não necessita de ser escrito. No entanto, existem determinados tipos de contratos de trabalho que, em função das suas especificidades, têm obrigatoriamente de ter a forma escrita.

Que tipo de Contratos de Trabalho existem?

- Contrato-promessa de trabalho;
- Contrato para a prestação subordinada de teletrabalho;
- Contrato de trabalho a termo;
- Contrato de trabalho com trabalhador estrangeiro não comunitários;
- Contrato de trabalho em comissão de serviço;

- Contrato de trabalho com pluralidade de empregadores;
- Contrato de trabalho a tempo parcial;
- Contrato de cedência temporária de trabalhadores.

Contrato-promessa

Por vezes, a entidade empregadora e o trabalhador comprometem-se a celebrar posteriormente um determinado contrato de trabalho.

Se esta promessa estiver expressa em documento escrito, que contenha, em termos inequívocos, a vontade de o promitente ou promitentes se obrigarem a celebrar o contrato definitivo, a espécie de trabalho a prestar e a respetiva retribuição, estamos perante um contrato-promessa. Neste contrato, as partes têm de estar identificadas e as assinaturas apostas.

Este tipo de contrato-promessa não é um contrato de trabalho. O incumprimento daquele contrato, ou seja, a não celebração do contrato de trabalho prometido, apenas obriga a parte que incumprir a indemnizar a outra, e não a obriga a celebrar o contrato prometido.

Contrato de Trabalho a Termo

A celebração de contratos de trabalho a termo só é admitida para fazer face a necessidades temporárias do empregador que não possam ser satisfeitas por outra forma e apenas pelo período estritamente necessário à satisfação dessas necessidades.

A empresa que utilize o contrato de trabalho a termo como instrumento de contratação de trabalhadores tem de respeitar alguns deveres especiais exigidos por lei.

O Código de Trabalho introduziu a obrigatoriedade de a empresa fornecer formação profissional aos trabalhadores a termo com seis ou mais meses de laboração. Outras obrigações mantêm-se desde o anterior regime, embora com algumas diferenças, tais como as comunicações à comissão de trabalhadores, o englobamento dos trabalhadores a termo da empresa para efeitos da determinação de determinadas obrigações da empresa ligadas ao número de trabalhadores ao serviço, etc.

Contrato de Trabalho em Comissão de Serviço

Podem ser exercidos em comissão de serviço os cargos de direção dependentes da administração, as funções de secretariado pessoal e outras.

Gozam de preferência para o exercício dos cargos os trabalhadores já ao serviço do empregador vinculados por contrato de trabalho.

Contrato de Trabalho a Tempo Parcial e Flexibilidade de Horário

Os regimes de trabalho a tempo parcial e de flexibilidade de horário previstos no artigo 45.º do Código do Trabalho são regulados pela legislação relativa à duração e horário de trabalho na Administração Pública.

O regime de trabalho a tempo parcial e os horários específicos, com a necessária flexibilidade e sem prejuízo do cumprimento da duração semanal do horário de trabalho a que se refere o artigo 45.º do Código do Trabalho, são aplicados a requerimento dos interessados, por forma a não perturbar o normal funcionamento dos serviços, mediante acordo entre o dirigente e o trabalhador, com observância do previsto na lei geral em matéria de duração e modalidades de horário de trabalho para os funcionários e agentes da Administração Pública.

Sempre que o número de pretensões para utilização das facilidades de horários se revelar manifesta e comprovadamente comprometedora do normal funcionamento dos serviços e organismos, são fixados, pelo processo previsto no número anterior, o número e as condições em que são deferidas as pretensões apresentadas.

Quando não seja possível a aplicação do disposto nos parágrafos anteriores, o trabalhador é dispensado por uma só vez ou interpoladamente em cada semana, em termos idênticos ao previsto na lei para a frequência de aulas no regime do trabalhador-estudante.

A dispensa para amamentação ou aleitação, prevista no artigo 39.º do Código do Trabalho, pode ser acumulada com a jornada contínua e o horário de trabalhador-estudante, não podendo implicar no total uma redução superior a duas horas diárias.

Contrato de Cedência Temporária de Trabalhadores

O empregador pode celebrar com os trabalhadores contratos de cedência ocasional para o exercício de funções em empresas do grupo societário a que pertence. A cedência é titulada por documento próprio, assinado pelo cedente e pelo cessionário, do qual constarão as razões que a determinam, a data do seu início e a duração, certa ou incerta.

A cedência só é legítima se do documento referido no número anterior constar declaração de concordância do trabalhador.

Durante a execução do contrato junto do cessionário, o trabalhador fica sujeito ao regime de prestação de trabalho praticado na empresa cessionária, nomeadamente no que respeita ao modo, lugar de execução e duração do trabalho, salvo acordo expresso entre as partes.

O período de cedência conta para todos os efeitos de antiguidade na empresa cedente, nos mesmos termos em que contaria se nela exercesse funções.

Sem prejuízo de tratamento mais favorável na empresa cessionária, durante o período de cedência, o trabalhador mantém todos os direitos e regalias que teria se se mantivesse na empresa cedente.

Cessado o acordo de cedência e em caso de extinção ou cessação da atividade da empresa cessionária, o trabalhador regressa à empresa cedente, mantendo os direitos que detinha à data da cedência.

Em caso de extinção ou cessação da atividade da empresa cedente, o trabalhador cedido tem o direito de optar pela integração na empresa cessionária, no mesmo regime de contrato de trabalho, mantendo os direitos que detinha à data da cedência.

Contrato para a Prestação Subordinada de Teletrabalho

Nos termos da legislação em vigor o trabalhador pode passar a trabalhar em regime de teletrabalho, por acordo escrito, celebrado com o empregador, por períodos prorrogáveis de seis meses até ao limite de três anos.

O trabalhador deve velar pela conservação e pela boa utilização do equipamento e não deve receber ou enviar material ilegal pela Internet.

É da responsabilidade do empregador a adoção e implementação das medidas que considere necessárias para a segurança do software, segurança de dados e da utilização do equipamento com fins exclusivamente profissionais.

O acordo referido pode cessar por decisão de qualquer das partes durante os primeiros 30 dias da sua execução.

Quando seja admitido um trabalhador para o exercício de funções no regime de teletrabalho, deve ser, desde logo, acordada a Atividade que este exercerá aquando da cessação do referido regime.

Gozam de preferência para o exercício de funções em regime de teletrabalho, os trabalhadores portadores de deficiência ou que tenham responsabilidades familiares.

Sempre que o teletrabalho seja realizado no domicílio do trabalhador, as visitas ao local de trabalho só podem ter por objeto o controlo da atividade laboral e dos respetivos equipamentos, podendo apenas ser efetuadas entre as nove e as dezanove horas, com comunicação prévia não inferior a vinte e quatro horas, na presença do trabalhador ou de pessoa por ele designada.

Nos termos da legislação em vigor, o trabalhador pode requerer ao empregador a aplicação do regime de teletrabalho, por períodos prorrogáveis de seis meses até ao limite de três anos, nas seguintes situações:

- Trabalhador com filhos, adotados ou enteados de idade inferior a 10 anos;
- Trabalhador que tenha a seu cargo familiares incapacitados;
- Trabalhador-estudante;

Cessado o acordo pelo período por que foi estipulado, o trabalhador tem direito a retomar a prestação de trabalho, nos termos em que o vinha fazendo antes da mudança de situação, não podendo por isso ser prejudicado nas suas regalias e direitos.

Recibos Verdes

Em princípio, os recibos verdes são utilizados apenas por trabalhadores independentes, ou seja, por aqueles que exercem a sua atividade por conta própria. Os recibos verdes provam o pagamento dos serviços que estes trabalhadores prestam nas mais diversas atividades e sectores.

Qualquer empresa pode contratar uma prestação de serviços com um trabalhador independente. Neste caso, e ao contrário daquilo que é legalmente exigido para os trabalhadores contratados mediante contrato de trabalho, não necessita de:

- Inscrever o trabalhador na segurança social ou efetuar os respetivos descontos;
- Celebrar um contrato de seguro de acidentes de trabalho para aquele trabalhador;
- Aplicar o regime legal do despedimento.

No entanto, o facto de a entidade empregadora contratar alguém «a recibos verdes», não quer dizer necessariamente que a atividade exercida por esse trabalhador seja uma mera prestação de serviços. Há casos em que poderá configurar-se que existe um verdadeiro contrato de trabalho.

O Código do Trabalho presume que estamos perante um contrato de trabalho – independentemente de estarem a ser utilizados recibos verdes – sempre que o alegado trabalhador prove que, cumulativamente:

- Está na dependência e inserido na estrutura organizativa da alegada entidade empregadora;
- Realiza a sua prestação sob as ordens, direção e fiscalização desta;
- Recebe uma retribuição por conta dessa prestação.

10.2. Incentivos ao emprego

Que tipo de incentivos ao emprego existem nos Açores?

- Programa Estabilidade Laboral Permanente (ELP)
- Programa de Fomento da Integração Laboral e Social- FILS
- Programa Emprego+
- Programa Criação do Próprio Emprego – PREMIUM
- INTEGRA + e INTEGRA Start Up
- INTEGRA e INTEGRA JOVEM
- PIIE - Programa de Incentivo à Inserção do Estagiário L e T
- Programa INVESTIR – AZORES

- Programa IDEIAJOVEM INVEST
- Mercado social de emprego/integração no mercado de emprego de trabalhadores portadores de deficiência
- Mercado Social de Emprego
- Berço de Emprego
- Programa Agricultura +
- Estagiar

10.2.1. PROGRAMA ESTABILIDADE LABORAL PERMANENTE (ELP)

O programa ESTABILIDADE LABORAL PERMANENTE (ELP) tem por objetivo a promoção da criação de postos de trabalho permanentes através da atribuição de um apoio financeiro às entidades empregadoras que celebrem contratos de trabalho sem termo.

A quem se destina?

A empresas, cooperativas e entidades sem fins lucrativos, que integrem nos seus quadros, através de contratos de trabalho se termo, trabalhadores que tenham sido contratados a prazo ao abrigo dos programas INTEGRA, PIIE ou FILS, ou jovens que tenham concluído há menos de 180 dias seguidos o Programa Estagiar L e T, ou desempregados inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores, há mais de 60 dias seguidos à data da oferta efetuada pela entidade empregadora.

Qual a forma deste incentivo?

Pela contratação sem termo são atribuídos os seguintes apoios às entidades:

- € 12.000,00 (doze mil euros), quando for criado novo posto de trabalho, através da celebração de contrato de trabalho sem termo.
- 80% do total de apoio concedido inicialmente no âmbito de candidatura aos programas INTEGRA, PIIE ou FILS no ato da conversão de contrato a termo em contrato sem termo.

Os apoios financeiros são pagos durante 36 meses, em 3 tranches, da seguinte forma:

- A primeira tranche é de 40% do valor do apoio e é paga à data da aprovação da candidatura;
- A segunda tranche é de 20% do valor do apoio e é paga 18 meses após a data do início do contrato;
- A terceira tranche é de 40% do valor do apoio e é paga 36 meses após a data do início do contrato.

Qual a duração do programa?

Trinta e seis meses.



Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se através do portaldoemprego.azores.gov.pt e www.estagiar.azores.gov.pt.

10.2.2. PROGRAMA DE FOMENTO DA INTEGRAÇÃO LABORAL E SOCIAL- FILS

O programa de Fomento da Integração Laboral e Social- FILS tem por objetivo apoiar as empresas e as entidades sem fins lucrativos pelo período mínimo de um ano, a tempo completo, os beneficiários dos programas socioprofissionais Recuperar, PROSA, SEI, CTTS, Berço de Emprego e FIOS.

A quem se destina?

Desempregados inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores, que estejam integrados em programas de inserção socioprofissional, como Recuperar, PROSA, SEI, CTTS, Berço de Emprego e FIOS.

Qual a forma deste incentivo?

Às entidades são atribuídos os seguintes apoios pela contratação a termo certo:

- € 4.200 para trabalhador com qualificação inferior a Licenciatura;
- € 5.040 para trabalhador com qualificação igual ou superior a Licenciatura.

Os apoios são pagos durante 12 meses, em 4 tranches, de três em três meses, sendo a primeira tranche paga decorridos três meses após a data do início do contrato.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se através do portaldoemprego.azores.gov.pt e www.estagiar.azores.gov.pt.

10.2.3. PROGRAMA EMPREGO+

O programa Emprego+ tem por objetivo apoiar as empresas que aumentem os postos de trabalho de forma estável e duradoura.

As entidades beneficiárias são aquelas com projetos no âmbito do Sistema de Incentivos Competir+.

A quem se destina?

Desempregados inscritos, à data da oferta de emprego, nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores.

Qual a forma deste incentivo?

- Correspondente a 45% das despesas elegíveis
- Reveste a forma de incentivo não reembolsável.

Limite máximo mensal do valor correspondente, por trabalhador a:

- Quatro vezes o salário mínimo regional caso o posto de trabalho seja preenchido por um doutorado;
- Três vezes o salário mínimo regional caso o posto de trabalho seja preenchido por um licenciado;
- Uma vez e meia o salário mínimo regional caso o posto de trabalho seja preenchido por um não licenciado.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se através do portaldotrabalho.azores.gov.pt e www.estagiar.azores.gov.pt.

10.2.4. PROGRAMA CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO - PREMIUM, ABREVIADAMENTE DESIGNADO POR CPE – PREMIUM

O programa CPE - PREMIUM tem por objetivo o apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego.

A quem se destina este programa?

São destinatários do CPE - PREMIUM os desempregados inscritos nas Agências para a Qualificação e Emprego da Região Autónoma dos Açores, que beneficiem do pagamento, na totalidade ou parcialmente, do montante global das prestações de desemprego, deduzido das importâncias eventualmente já recebidas.

Qual a forma deste incentivo?

Para além das prestações de desemprego, o beneficiário tem direito:

- à atribuição de um prémio não reembolsável no montante de €3.000,00;
- à atribuição de um prémio, facultativo, no montante de €2.000,00, reembolsável até 36 meses a contar da aprovação do projeto.

Os prémios anteriores não são cumuláveis.

Nos casos em que a criação da empresa envolva a contratação de outros desempregados, inscritos nas Agências de Emprego da Região, há pelo menos 6 meses, os referidos prémios serão majorados em 50. Nesta situação os desempregados devem estar inscritos há pelo menos seis meses.

Requisitos do projeto

- O projeto apresentado deve originar, pelo menos, a criação do próprio emprego do beneficiário de prestações de desemprego a tempo inteiro.
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira.
- O montante das prestações de desemprego a receber pelo promotor deve ser aplicado no financiamento do projeto, na sua totalidade ou parcialmente, conforme tiver sido aprovado.
- O montante das prestações pode também ser aplicado na aquisição de estabelecimento por cessão ou na aquisição de capital social de empresa pré-existente traduzida no aumento correspondente do respetivo capital social ou em operações associadas ao projeto, designadamente na realização de capital social da empresa a constituir.
- No projeto que inclua, no investimento a realizar, a compra de capital social ou a cessão de estabelecimento:
- A empresa cujo capital é adquirido ou a empresa trespessante do estabelecimento não pode ser detida em 25% ou mais, por cônjuge, unido de facto ou familiar do promotor até ao 2.º grau em linha reta ou colateral;
- A empresa não pode, também, ser detida em 25% ou mais por outra empresa na qual os sujeitos referidos na alínea anterior detenham 25% ou mais do respetivo capital.
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de seis meses a contar da data da atribuição do apoio.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

As candidaturas são apresentadas nas Agências de Emprego da Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional.

10.2.5. INTEGRA + E INTEGRA START UP

Foram criadas novas vertentes do Programa de Integração de Ativos. Destacando-se o Programa “INTEGRA” nas vertentes INTEGRA + e INTEGRA Start Up, cujo objetivo consiste na criação de novos postos de trabalho através da atribuição de um apoio financeiro às entidades empregadoras.

O Programa para integração de ativos desenvolve-se nas seguintes vertentes:

- Integração de ativos por entidades empregadoras com quadro de pessoal existente a 31 de janeiro do ano civil anterior àquele em que ocorra a candidatura, abreviadamente designado por INTEGRA +;
- Integração de ativos por entidades empregadoras a criar ou criadas nos últimos 5 anos civis, anteriores àquele em que ocorra a candidatura, com atividade iniciada e sem quadro de pessoal, abreviadamente designado por INTEGRA Start Up.

A quem se destina este programa?

Aos desempregados inscritos nas Agências para a Qualificação e Emprego da Região Autónoma dos Açores, há mais de 90 dias seguidos à data da oferta de emprego efetuada pela entidade empregadora. Podendo-se candidatar-se ao INTEGRA as empresas privadas em nome individual ou não, as empresas públicas, as cooperativas e as entidades sem fins lucrativos que contratem desempregados, através de contrato, sem termo ou a termo certo, pelo prazo mínimo de um ano.

Qual a forma deste incentivo?

- À entidade empregadora que celebre contrato de trabalho ao abrigo do INTEGRA é concedido um subsídio mensal por cada posto de trabalho criado, pago até ao máximo de 12 meses, nos seguintes termos:
- O apoio financeiro é fixado em €350,00 mensais, quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador que estiver desempregado há menos de 1 ano;
- O apoio financeiro é fixado em €450,00 mensais, quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador que estiver desempregado há mais de 1 ano.
- Nos casos em que seja contratado um desempregado com idade superior a 50 anos, os montantes atrás referidos são majorados em 20%.
- O apoio previsto neste diploma suspende-se nos casos de interrupção da atividade laboral, designadamente por motivo de maternidade, de doença num período igual ou superior a 30 dias, ou nos demais casos de suspensão previstos no Código de Trabalho, sendo retomado se o contrato ainda se mantiver em vigor após o período de suspensão.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se no Portal do Emprego dos Açores: <https://portaldoemprego.azores.gov.pt>.

10.2.6. INTEGRA E INTEGRA JOVEM

O Programa INTEGRA tem por objetivo a promoção da criação de novos postos de trabalho através da atribuição de um apoio financeiro às entidades empregadoras, desenvolvendo-se nas seguintes vertentes:

- Integração de ativos inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores, abreviadamente designado por INTEGRA;
- Integração de jovens com idade igual ou inferior a 29 anos que não estejam a estudar, a trabalhar e em formação (NEET), inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores, abreviadamente designado por INTEGRA JOVEM.

A quem se destina este programa?

São destinatários do INTEGRA os desempregados inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores, há mais de 120 dias seguidos à data da oferta de emprego efetuada pela entidade empregadora.

No que concerne ao INTEGRA JOVEM são destinatários os jovens NEET, com idade igual ou inferior a 29 anos, que não estejam a estudar, a trabalhar e em formação (NEET), inscritos nas Agências de Emprego da Região Autónoma dos Açores.

São também destinatários do presente programa, em ambas as vertentes, os desempregados que terminaram com sucesso um projeto no âmbito do Programa de Estágios de Reconversão Profissional - Agir Agricultura ou Agir Indústria ou Reativar +, desde que a entidade onde realizaram o estágio os contrate no prazo de um mês a contar da data da finalização do estágio.

Qual a forma deste incentivo?

- À entidade empregadora que celebre contrato de trabalho ao abrigo do INTEGRA é concedido um subsídio por cada posto de trabalho criado, pago até ao máximo de 12 meses, nos seguintes termos:
 - O apoio financeiro é fixado em €3.000,00 mensais, quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador com qualificação inferior ao nível 6 do Quadro Nacional de Qualificações (QNQ);
 - O apoio financeiro é fixado em €4.800,00 mensais, quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador com qualificação de nível 6, 7 e 8 do Quadro Nacional de Qualificações (QNQ)
- À entidade empregadora que celebre contrato de trabalho ao abrigo do INTEGRA JOVEM é concedido um subsídio por cada posto de trabalho criado, nos seguintes termos:
 - O apoio financeiro é fixado em €3.000,00 quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador com qualificação inferior ao nível 3 do Quadro Nacional de Qualificações (QNQ);
 - O apoio financeiro é fixado em €4.200,00 quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador com qualificação de nível 3, 4 e 5 do Quadro Nacional de Qualificações (QNQ);
 - O apoio financeiro é fixado em €5.400,00 quando o posto de trabalho for ocupado por trabalhador com qualificação de nível 6, 7 e 8 do QNQ;
- O apoio previsto suspende-se nos casos de interrupção da atividade laboral, designadamente por motivo de maternidade, de doença num período igual ou superior a 30 dias, ou nos demais casos de suspensão previstos no Código de Trabalho, sendo retomado se o contrato ainda se mantiver em vigor após o período de suspensão;
- A remuneração ilíquida mensal a contratualizar com os trabalhadores apoiados pelo INTEGRA JOVEM com qualificação igual ou superior ao nível 6 do QNQ não pode ser inferior a €700,00;

- Os apoios financeiros previstos são pagos durante 12 meses, em quatro tranches, de três em três meses, sendo a primeira tranche do apoio paga decorridos três meses após a data do início do contrato.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

- Para efeitos de obtenção do apoio, a entidade empregadora inicia o processo de candidatura, no portaldoemprego.azores.gov.pt, indicando a vertente à qual se pretende candidatar e demonstrando que reúne os requisitos para a atribuição do apoio.
- Estando cumpridos os requisitos, a direção regional competente em matéria de emprego, no prazo máximo de 15 dias úteis, procede à apresentação dos candidatos, devendo a entidade empregadora efetuar a seleção no prazo de cinco dias a contar daquela apresentação, prazo findo o qual se considera que a entidade desistiu da candidatura.
- A submissão do contrato de trabalho no portaldoemprego.azores.gov.pt deve ocorrer no prazo de 15 dias úteis a contar da apresentação dos candidatos, procedimento que finaliza o processo de candidatura.
- Após a submissão do contrato, a direção regional competente em matéria de emprego, procede à análise e decisão da candidatura, no prazo de 30 dias úteis contados da submissão do contrato de trabalho.
- Após a receção da candidatura, podem ser solicitados esclarecimentos adicionais, a prestar no prazo máximo de 10 dias úteis, sob pena do processo ser arquivado, por presunção da desistência da candidatura.
- No caso previsto no número anterior há suspensão do prazo para análise da candidatura.
- Não são selecionáveis os desempregados que sejam cônjuges ou equiparados, ascendentes ou descendentes ou, ainda, familiar do promotor até ao 2.º grau em linha reta ou colateral de pessoa singular ou de sócios, gerentes ou administradores.

A candidatura e oferta de emprego, documentos, bem como outros elementos necessários à tramitação do processo são única e exclusivamente entregues através do portaldoemprego.azores.gov.pt.

10.2.7. PIIE - PROGRAMA DE INCENTIVO À INSERÇÃO DO ESTAGIAR L E T

- O Programa de incentivo à inserção do Estagiário L e T, abreviadamente designado por PIIE, tem por objetivo o apoio à transição para o mercado de trabalho de jovens que terminaram o seu estágio, no âmbito do programa Estagiário L e T.
- O presente programa tem ainda por objetivo a atribuição de um prémio, através de um apoio financeiro, destinado às respetivas entidades empregadoras que procedam à contratação, com ou sem termo, e a tempo completo, de estagiários do programa Estagiário L e T.

A quem se destina este programa?

O PIIIE é destinado às empresas privadas, cooperativas, empresas públicas e entidades sem fins lucrativos.

Qual a forma deste incentivo?

Por cada jovem contratado ao abrigo é instituído um prémio pago nos seguintes termos:

- No caso da contratação de jovens inseridos no Estagiar L o apoio é fixado no valor de 5.400,00 euros.
- No caso da contratação de jovens inseridos no Estagiar T o apoio é fixado no valor de 4.200,00 euros.

Para que os empregadores beneficiem dos apoios previstos a remuneração ilíquida mensal a contratualizar com os estagiários provenientes do Estagiar L tem o valor mínimo de € 700,00 e no caso do Estagiar T o valor do salário mínimo regional.

O apoio previsto suspende-se nos casos de interrupção da atividade laboral, designadamente por motivo de maternidade, de doença num período igual ou superior a 30 dias, ou nos demais casos de suspensão previstos no Código do Trabalho, sendo retomado se o contrato ainda se mantiver em vigor após o período de suspensão.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se na plataforma do Estagiar: www.estagiar.azores.gov.pt

10.2.8. PROGRAMA INVESTIR - AZORES

O programa INVESTIR - AZORES tem por objetivo promover a captação de grandes investimentos através da atribuição de um apoio financeiro às entidades empregadoras que criem, pelo menos, 100 postos de trabalho.

A quem se destina este programa?

Este programa destina-se aos desempregados inscritos nas Agências para a Qualificação e Emprego da Região Autónoma dos Açores, que sejam considerados “trabalhadores seriamente desfavorecidos”, conforme definido no n.º 99 do artigo 2.º do Regulamento (EU) n.º 651/2014 da Comissão de 16 de junho.

- É considerado “trabalhador seriamente desfavorecido”, qualquer pessoa que se encontre numa das seguintes situações:
- Não tenha tido um emprego fixo remunerado nos últimos 24 meses, pelo menos; qualificados (formação avançada);
- Não tenha tido um emprego fixo remunerado nos últimos 12 meses, pelo menos e pertença a uma das seguintes categorias:
- Tenha entre 18 e 24 anos de idade;

- Não tenha atingido um nível de ensino ou formação profissional correspondente ao ensino secundário ou tenha terminado a sua formação a tempo inteiro no máximo há dois anos e não tenha obtido anteriormente um primeiro emprego regular e remunerado;
- Tenha mais de 50 anos.

As candidaturas ao INVESTIR-AZORES

Podem candidatar-se ao INVESTIR - AZORES as empresas em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.

Quais são os requisitos para a atribuição do apoio?

São requisitos de atribuição do apoio financeiro:

- Criar, pelo menos, 100 postos de trabalho através da celebração de contrato de trabalho a tempo completo durante 24 meses;
- Manter o nível de emprego existente à data da candidatura acrescido dos postos de trabalho apoiados, durante um período mínimo de cinco anos, ou de três anos no caso das Pequenas e Médias Empresas classificadas de acordo com o disposto no Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 143/2009, de 16 de junho, a contar da data em que tiverem sido ocupados pela primeira vez.
- O limite da alínea anterior é calculado tendo em conta a média dos 12 meses precedentes, com exceção dos postos de trabalho que tiverem ficado vagos na sequência de saída voluntária, invalidez, reforma por razões de idade, redução voluntária do tempo de trabalho ou despedimento legal por justa causa durante o período mínimo referido no número anterior.

Qual a forma deste incentivo?

- Às entidades empregadoras que criem pelo menos o número de postos de trabalho previstos no presente diploma é concedido um subsídio no montante de 50% dos custos salariais mensais a atribuir por cada posto de trabalho criado, pago até ao máximo de 24 meses.
- O apoio referido é concedido ao abrigo do previsto no artigo 32.º do Regulamento (EU) n.º 651/2014 da Comissão de 16 de junho.
- Consideram-se custos salariais, o montante total a pagar efetivamente pelo beneficiário do apoio relativamente aos postos de trabalho em causa, incluindo o salário bruto antes dos impostos e as contribuições obrigatórias, como despesas com a segurança social.

Os encargos decorrentes da atribuição do apoio financeiro são suportados pelo orçamento do Fundo Regional do Emprego.

10.2.9. PROGRAMA IDEIAJOVEM INVEST

O IDEIAJOVEM INVEST é um programa que visa estimular e incentivar o espírito empreendedor dos jovens desempregados, dotando-os de instrumentos que possibilitem a sua inserção profissional.

A quem se destina este programa?

São destinatários do programa IDEIAJOVEM INVEST jovens com idade até aos 29 anos que não estão a estudar, não estão a trabalhar e não estão em formação (NEET), desde que se encontrem inscritos nas Agências de Emprego da Região ou na plataforma GARANTIA AÇORES JOVEM e que cumulativamente sejam detentores, no mínimo, do 9.º ano de escolaridade e sejam residentes no concelho da entidade promotora.

Qual a forma deste incentivo?

As entidades promotoras pagam aos jovens que participem no programa do IDEIAJOVEM INVEST uma bolsa de participação nos seguintes termos:

- O pagamento de €400,00 no primeiro e segundo mês;
- Para os jovens que obtiveram avaliação positiva nos seus planos de negócio é paga uma bolsa mensal igual ao salário mínimo regional até ao limite de seis meses, e de acordo com a assiduidade dos jovens participantes.

Podem constituir despesas do projeto, nomeadamente despesas com deslocações de entidades/personalidades convidadas para efetuarem sessões de partilha das suas experiências.

A aprovação das despesas fica dependente da apresentação de orçamento fundamentado aquando da apresentação da candidatura

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

As candidaturas ao Programa IDEIAJOVEM INVEST são apresentadas pelas entidades promotoras à direção regional competente em matéria de emprego, em formulário próprio a disponibilizar para o efeito, acompanhadas dos seguintes elementos:

- Comprovativos de como tem a sua situação contributiva regularizada perante a administração fiscal e a segurança social;
- Planeamento e respetivo cronograma das atividades
- Indicação do orientador do projeto e respetivo currículo, o qual deve ser adequado à natureza do projeto a desenvolver;
- Declaração, sob compromisso de honra, de que se compromete a desenvolver o projeto apresentado e de que possui as infraestruturas adequadas;
- Orçamento das despesas a efetuar.

10.2.10. MERCADO SOCIAL DE EMPREGO/INTEGRAÇÃO NO MERCADO DE EMPREGO DE TRABALHADORES PORTADORES DE DEFICIÊNCIA

Entende-se por “mercado social de emprego” o conjunto de iniciativas destinadas à integração ou reintegração socioprofissional de pessoas desempregadas de difícil empregabilidade. Com o fomento do mercado social de emprego pretende-se contribuir para a solução de problemas de empregabilidade e de formação socioprofissional de pessoas com dificuldade de inserção no mercado de trabalho, com especial incidência no combate à pobreza e à exclusão social.

A quem se destina este programa?

Os Incentivos à Contratação visam integrar sócio profissionalmente pessoas portadoras de deficiência que estejam desempregadas inscritas nas Agências para a Qualificação e Emprego, com uma desvalorização superior a 60% e que disponham de capacidade de trabalho compatível com a atividade a desenvolver.

Qual é a forma deste incentivo?

- Para a admissão por contrato sem termo, o subsídio a fundo perdido é no valor de vinte e quatro vezes o valor da remuneração mensal correspondente à categoria profissional a desempenhar, podendo atingir trinta e seis vezes a remuneração mensal quando o trabalhador tenha idade igual ou inferior a 30 anos e tenha obtido o certificado de cumprimento dos requisitos de frequência da escolaridade obrigatória numa escola de educação especial, ou em curso integrado no sistema de educação especial.
- Para a admissão por contrato a termo, é atribuído 65% da remuneração mensal correspondente à categoria profissional a desempenhar com a duração máxima de um ano.
- Para a transformação de contrato a termo em contrato sem termo é atribuído um subsídio adicional no valor de doze vezes da remuneração mensal correspondente à categoria profissional a desempenhar.

A adaptação técnico-funcional de postos de trabalho visa melhorar a inserção no ambiente de trabalho e aumentar a produtividade dos trabalhadores portadores de deficiência.

Às entidades empregadoras que necessitem de alterar as suas instalações ou equipamentos é atribuído um subsídio a fundo perdido no valor igual ao do investimento efetuado até ao montante máximo no valor de trinta e seis vezes o salário mínimo aplicável.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

As candidaturas são apresentadas nos serviços da Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional.

10.2.11. BERÇO DE EMPREGO

O Programa Berço de Emprego visa a substituição temporária de trabalhadoras, por conta de outrem, em situação de licença de parentalidade ou por adoção, por beneficiárias de prestações de desemprego.

A quem se destina este programa de ocupação de trabalhadores beneficiários de subsídio de desemprego?

O regime de ocupação de trabalhadoras beneficiárias de subsídio de desemprego tem por objetivo promover a substituição de trabalhadoras, por conta de outrem em situação de licença de parentalidade por trabalhadoras subsidiadas.

Quem se pode candidatar à execução de projetos de atividades ocupacionais?

Podem candidatar-se à substituição de trabalhadoras em licença de parentalidade por desempregadas beneficiárias de prestações de desemprego, as seguintes entidades:

- As empresas regularmente constituídas;
- Serviços e organismos dependentes da administração pública regional;
- Serviços e organismos localizados na Região Autónoma dos Açores dependentes da administração pública central;
- Serviços e organismos dependentes da administração local;
- Instituições Particulares de Solidariedade Social ou equiparados;
- Associações e cooperativas sem fins lucrativos.

Qual a duração deste Programa?

A duração da ocupação está limitada ao período de licença de maternidade ou de adoção, acrescida de dois meses, não podendo ser inferior a um mês.

Qual a forma deste incentivo?

As trabalhadoras ocupadas mantêm a sua qualidade de beneficiárias de subsídio de desemprego. As Entidades Promotoras pagam a diferença entre o subsídio de desemprego e a retribuição da categoria profissional a que correspondem as funções exercidas pelas beneficiárias das prestações de desemprego, sendo estas reembolsadas pelo Fundo Regional do Emprego, do diferencial pago.

Onde são apresentadas as candidaturas?

As candidaturas para a execução de projetos de atividades ocupacionais são apresentadas nos serviços da Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional.

Quais as condições e requisitos a cumprir?

A afetação das trabalhadoras subsidiadas e a concessão dos correspondentes benefícios às entidades requerentes dependem da verificação dos requisitos seguintes:

- Tratar-se de trabalho de carácter temporário;
- Cumprir as obrigações legais respeitantes às trabalhadoras colocadas;
- Manter o posto de trabalho da trabalhadora substituída;
- Ter a situação regularizada face ao Estado e à Segurança Social, quando aplicável.

10.2.12. PROGRAMA AGRICULTURA +

Este Programa visa a contratação de novos empregados no setor, sendo apoiadas financeiramente, para o efeito, as entidades empregadoras que admitem desempregados inscritos nas Agências de Emprego dos Açores.

A quem se destina este programa?

São destinatários do AGRICULTURA + os desempregados inscritos, nas Agências para a Qualificação e Emprego da Região Autónoma dos Açores, até 31 de dezembro do ano civil anterior ao período de candidatura no presente programa.

Qual a forma deste incentivo?

- À entidade empregadora que celebre contrato de trabalho ao abrigo do AGRICULTURA + é concedido um subsídio total no montante de €4.800,00, pago em três tranches de €1.600,00 cada, sendo a última majorada em 40%, no caso da entidade empregadora renovar o contrato de trabalho apoiado por seis ou mais meses.
- A primeira tranche do subsídio é paga decorridos quatro meses após a celebração do contrato, sendo as restantes pagas de quatro em quatro meses.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

As candidaturas são apresentadas nos serviços da Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional.

10.2.13. ESTAGIAR

A quem se destina o ESTAGIAR?

O ESTAGIAR destina-se a jovens recém-formados, que após a conclusão da respetiva formação nunca tenham exercido funções na área de formação ao abrigo de contrato de trabalho, com idade não superior a 30 anos.

Qual a duração dos estágios?

A atual duração dos estágios ao abrigo do programa ESTAGIAR é a seguinte:

- ESTAGIAR L: 9 meses na ilha de São Miguel, passíveis de prolongamento por mais 9 meses; incluindo um mês de descanso, a gozar entre o 12º e o 15º mês.
- ESTAGIAR L (para as restantes ilhas): 11 meses, passíveis de prolongamento por mais 12 meses; incluindo um mês de descanso, a gozar entre o 12º e o 15º mês.
- ESTAGIAR T: 9 meses, passíveis de prolongamento por mais 9 meses; incluindo um mês de descanso, a gozar entre o 12º e o 15º mês.
- Estágio U: 1 mês por candidato e decorrem no período entre 15 de julho e 30 de setembro.

Como é feita a candidatura ao ESTAGIAR?

O suporte atual de formalização das candidaturas ao ESTAGIAR é informático, para as entidades e para os candidatos a estágio através do endereço eletrónico www.estagiar.azores.gov.pt, onde ambos devem efetuar o respetivo registo.

Aquando da fase de candidatura o jovem deverá submeter na plataforma os seguintes documentos obrigatórios:

- Cartão de Cidadão ou Bilhete de Identidade e ou do cartão de identificação fiscal;
- Comprovativo do domicílio fiscal na Região Autónoma dos Açores;
- Certificado de habilitações literárias ou, no caso do Estágio U, comprovativo de matrícula no ano letivo em curso;
- Comprovativo de que residem na Região Autónoma dos Açores há pelo menos seis meses (Atestado de Residência);
- Declaração sob compromisso de honra de como o candidato a estágio nunca exerceu qualquer atividade ao abrigo de contrato de trabalho na área de formação, após a conclusão da respetiva formação.

Quando pode ser feita a candidatura ao ESTAGIAR?

Os projetos são apresentados pelas entidades promotoras na plataforma do Estágio (www.estagiar.azores.gov.pt) nas seguintes fases:

- No mês de agosto, para os estágios com início a 01 de outubro;
- No mês de novembro, para os estágios com início a 01 de janeiro.

O plano de estágios ESTAGIAR desenvolve-se em três programas:

- ESTAGIAR L
- ESTAGIAR T
- ESTAGIAR U

O ESTAGIAR tem os seguintes objetivos:

- Possibilitar aos jovens com qualificação de nível superior ou intermédio um estágio profissional no contexto real de trabalho, que promova a sua inserção na vida ativa;
- Complementar e aperfeiçoar as competências sócio profissionais dos jovens, através da frequência de um estágio em situação real do trabalho;
- Facilitar o recrutamento e a integração de quadros nas empresas através da realização de estágios profissionais;
- Promover a transição do percurso escolar dos jovens universitários para a vida ativa;
- Apoiar a fixação de jovens nas ilhas de menor dimensão demográfica.

A quem se destina cada um dos programas do Estagiar?

- O ESTAGIAR L destina-se a jovens recém-diplomados no ensino superior ou em pós-graduação que após a conclusão da respetiva formação, nunca tenham exercido funções na respetiva área de formação ao abrigo de contrato de trabalho, com idade não superior a 30 anos à data da apresentação da candidatura.
- O ESTAGIAR T destina-se a jovens recém-diplomados em cursos superiores que não confirmam o grau de licenciatura, tecnológicos ou profissionais, ou recém-diplomados em cursos que confirmam certificado de qualificação profissional de nível IV e equivalência escolar ao 12.º ano, que após a conclusão da respetiva formação nunca tenham exercido funções na respetiva área de formação ao abrigo de contrato de trabalho, com idade não superior a 30 anos à data da apresentação da candidatura.
- O ESTAGIAR U destina-se a jovens estudantes residentes na Região, com idade não superior a 30 anos à data da apresentação da candidatura, que frequentem o ensino universitário em cursos que confirmam o grau de licenciatura ou mestrado, ou frequentem cursos de pós-graduação.

Não são contemplados os estágios que tenham por objetivo a aquisição de uma habilitação profissional requerida para o exercício de determinada profissão, nem os estágios curriculares de quaisquer cursos.

Qual a forma deste incentivo?

- Aos estagiários do programa ESTAGIAR L é atribuída uma compensação pecuniária mensal no valor ilíquido de €720,00.

- Aos estagiários do programa ESTAGIAR T e ESTAGIAR U é atribuída uma compensação pecuniária mensal no valor da remuneração mínima garantida na Região.
- A compensação pecuniária é paga no prazo de 10 dias úteis a contar da data da receção do mapa de assiduidade na entidade responsável pelo pagamento.
- Todos os estagiários dos programas ESTAGIAR L e ESTAGIAR T têm direito a subsídio de refeição de acordo com a importância correspondente ao subsídio de refeição aplicável à Administração Pública, ficando este a cargo da entidade promotora do projeto.
- Relativamente aos projetos de estágio do ESTAGIAR L que decorram na ilha de São Miguel e do ESTAGIAR T em todas as ilhas, promovidos pelas entidades, o valor das compensações pecuniárias devidas aos estagiários constitui um encargo integral do Fundo Regional de Emprego nos primeiros nove meses de estágio, sendo aquela participada em 25% pelas entidades promotoras nos restantes nove meses de estágio.
- Relativamente aos projetos de estágio do ESTAGIAR L que decorram nas ilhas de Santa Maria, Terceira, Pico, Faial, São Jorge, Graciosa, Flores e Corvo, promovidos pelas entidades, o valor das compensações pecuniárias devidas aos estagiários constitui um encargo integral do Fundo Regional de Emprego nos primeiros onze meses de estágio, sendo aquele no mais participada em 25% pelas entidades promotoras nos restantes doze meses de estágio, incluindo o mês de descanso.

Todos os estagiários são obrigatoriamente abrangidos por um seguro de acidentes de trabalho, ficando este a cargo da entidade promotora do projeto.

Onde se podem apresentar as candidaturas a este programa?

A apresentação das candidaturas ao presente programa efetua-se na plataforma do Estagiar.

A quem me devo dirigir para ter mais informações sobre os Incentivos ao Emprego?

Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional (DREQP) e RIAC.
 Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, s/n
 9500-119 PONTA DELGADA
 Telefone: 296 308 000 Fax: 296 308 190
 E-mail: info.dreqp@azores.gov.pt

10.3. Formação

Outra das ferramentas essenciais à valorização do trabalho em equipa é a formação dos trabalhadores. A empresa deve fazer uma avaliação das necessidades de formação dos seus trabalhadores, elaborando um plano de formação que abranja não só as carências individuais ou coletivas dos seus recursos humanos, mas também os objetivos que a empresa tem de cumprir dentro do sector de atividade em que se incluiu. Este diagnóstico poderá englobar os cursos e as competências que precisam de ser comprovadas através de certificação.

Sou obrigado a proporcionar formação aos meus colaboradores?

O trabalhador tem direito, em cada ano, a um número mínimo de 35 horas de formação contínua ou, sendo contratado a termo por período igual ou superior a 3 meses, um número mínimo de horas proporcional à duração do contrato nesse ano. Ao empregador cabe assegurar, em cada ano, formação contínua a pelo menos 10% dos trabalhadores da empresa, transformando-se em crédito de horas para formação por iniciativa do trabalhador as horas que não sejam asseguradas pelo empregador até ao termo dos dois anos posteriores ao seu vencimento.

A área de formação contínua a ser ministrada ao trabalhador pode ser definida por acordo entre este e a entidade empregadora. Caso este acordo não exista, compete à entidade empregadora definir essa área que, no entanto, terá sempre de coincidir ou ser relacionada com a atividade desenvolvida pelo trabalhador nos termos do contrato.

Existem incentivos dirigidos à Formação Profissional?

O Fundo Social Europeu, criado em 1957, pelo Tratado de Roma, é o principal instrumento financeiro da União Europeia para investir nas pessoas. Fornece apoio ao emprego e ajuda as pessoas a melhorarem a sua educação e competências, o que, por sua vez, melhora as suas perspetivas de emprego.

Que ações podem ser cofinanciadas pelo FSE?

O FSE cofinancia ações nos domínios:

- Emprego e Mobilidade Laboral;
- Inclusão Social e Combate à Pobreza;
- Ensino e Aprendizagem ao longo da Vida;
- Capacidade institucional e Administração Pública eficiente.

10.4. Segurança Social

Os princípios que regem o Sistema de Segurança Social consistem na igualdade, equidade social, diferenciação positiva, solidariedade, inserção social, conservação dos direitos adquiridos e em formação, primado da responsabilidade pública, complementaridade, garantia judiciária, unidade, eficácia, descentralização, participação e informação.

A obrigação de contribuição para o sistema de Segurança Social inicia-se com a criação do vínculo laboral, no caso de se tratar de um trabalhador por conta de outrem e aquando do início da atividade, caso se trate de um trabalhador independente.

A taxa contributiva global do regime geral dos trabalhadores por conta de outrem é de 34,75%, a qual se divide em trabalhadores independentes é de 29 % (em regra).

Que obrigações tem a empresa na relação com a Segurança Social?

Compete à empresa, aquando da sua criação:

- Proceder à sua inscrição na Segurança Social;

Empresas cuja constituição foi efetuada através de “Empresa na hora”.

A inscrição das pessoas coletivas é feita oficiosamente na data da sua constituição sempre que esta obedeça ao regime especial de constituição imediata de sociedades (vulgarmente conhecido por “Empresa na Hora”) e associações, ou ao regime especial de constituição online de sociedades.

Não é necessário apresentar qualquer documentação relativa à inscrição da pessoa coletiva, apenas em relação aos membros dos órgãos estatutários, para efeitos de exclusão de enquadramento e obrigação de pagamento, deve ser entregue Ata com indicação dos sócios-gerentes na qual conste se os mesmos são remunerados, ou não, qual o valor e indicação se a remuneração abrange 12 meses ou 14 meses (subsídio de férias e subsídio de Natal).

Empresas cuja constituição não foi efetuada através de “Empresa na hora”

Empresas cuja constituição não foi efetuada através de regimes especiais de constituição, são necessários entregar os seguintes documentos:

- Requerimento RV 1011/2012 (assinalando a opção comunicação início de atividade);
- Certidão permanente da Conservatória de Registo Comercial;
- Documento comprovativo do início da atividade declarado para efeitos fiscais (vulgo declaração das Finanças);
- Ata com indicação da remuneração dos sócios-gerentes.
- Proceder à inscrição dos trabalhadores que iniciem a atividade ao seu serviço;
- Comunicar, a admissão de trabalhadores nos seguintes termos:
- Nas vinte e quatro horas anteriores ao início da produção de efeitos do contrato de trabalho;
- Nas vinte e quatro horas seguintes ao início da atividade sempre que, por razões excecionais e devidamente fundamentadas, ligadas à celebração de contratos de trabalho de muito curta duração, ou à prestação de trabalho por turnos, a comunicação não possa ser efetuada no prazo previsto na alínea anterior.

A comunicação é efetuada por qualquer meio escrito ou online no sítio da internet da Segurança Social (www.seg-social.pt) a admissão de novos trabalhadores, sem prejuízo da posterior inserção na folha de remunerações referente ao mês em que se verificam aquelas admissões;

- Entregar, mensalmente, até ao dia 10, as folhas das remunerações pagas aos seus trabalhadores no mês anterior, utilizando, para o efeito, no sítio da internet da Segurança Social (www.seg-social.pt).

Na componente de gestão, as entidades empregadoras são responsáveis:

- Pelo pagamento das contribuições por si devidas à Segurança Social e também pela entrega das quotizações devidas pelos trabalhadores ao seu serviço. Neste sentido, cabe ao empregador descontar, nas remunerações devidas aos trabalhadores, o valor dessas quotizações, para depois proceder à sua entrega na Segurança Social;

A obrigação contributiva surge com o início da prestação do trabalho e não com o pagamento das remunerações aos trabalhadores. A referida obrigação não deixa de existir mesmo que, violando os deveres emergentes da relação contratual de trabalho, a entidade empregadora não proceda ao pagamento das remunerações devidas.

- Pela entrega mensal do valor das contribuições à Segurança Social no período que decorre de 10 a 20 do mês seguinte àquele a que dizem respeito.

Onde pode ser efetuado o pagamento das contribuições da Segurança Social?

As empresas descontarão nas respetivas remunerações pagas aos seus trabalhadores a percentagem referente às contribuições destes (retenção na fonte, que corresponde a 11%) e, juntamente com a própria contribuição (de 23,75 %) pagarão à segurança social o montante em dívida da taxa social única (34,75 %).

O pagamento das contribuições pode ser efetuado nas instituições bancárias e nas tesourarias da segurança social e deve ser efetuado no mês seguinte àquele a que disserem respeito.

Pelo pagamento das contribuições após a data limite, são devidos juros de mora por cada mês ou fração, calculados à taxa legal em vigor para dívidas ao Estado, incorrendo o infrator, ainda, em coima.

Quando as entidades patronais faltem ao pagamento de contribuições descontadas nos salários dos trabalhadores incorrem na prática de um crime de abuso de confiança.

Trabalhadores independentes

Os trabalhadores independentes que, à data do início de atividade por conta própria, não se encontrem vinculados ao sistema de segurança social, devem promover a sua inscrição através da entrega à instituição de segurança social competente do boletim de identificação de modelo próprio.

Trabalhadores já beneficiários

Se à data do início de atividade, o trabalhador já se encontra vinculado ao sistema de Segurança Social, não há lugar à entrega do boletim de identificação, embora deva indicar o seu número de inscrição como beneficiário, no ato da participação de início de atividade.

Inscrição oficiosa

Caso o trabalhador independente não promova a sua inscrição, pode esta ser efetuada pela instituição competente, por sua iniciativa ou a solicitação de qualquer familiar interessado.

A quem me devo dirigir para ter mais informações?

Instituto de Segurança Social dos Açores, IPRA -Ponta Delgada
R. Almirante Botelho de Sousa 5 – Apartado 1449
9501-802 Ponta Delgada
Tel: 295 401 800
Fax: 295 401 801

Instituto de Segurança Social dos Açores, IPRA - Angra do Heroísmo
Av. Tenente Coronel José Agostinho
9700-108 Angra do Heroísmo
Tel: 295 401 800
Fax: 295 401 801

Instituto de Segurança Social dos Açores, IPRA - Horta
R. D Pedro IV, 24 Matriz
9901-857 Horta
Tel: 295 401 800
Fax: 295 401 801

Mais informações em: www.seg-social.pt

10.5. Relatório único

Quem é obrigado a apresentar o Relatório Único?

O Relatório Único é obrigatório para as entidades empregadoras que em algum momento entre 1 de janeiro e 31 de dezembro do ano anterior tenham tido trabalhadores por conta de outrem (TCO) ao seu serviço e cujos postos de trabalho se situem na Região Autónoma dos Açores, nos termos do Decreto Legislativo Regional nº 24/2010/A, de 22 de julho. Estão dispensadas da entrega as entidades que tenham ao seu serviço apenas trabalhadores domésticos, bem como as entidades que tenham ao seu serviço trabalhadores rurais ou da pesca e que não tenham contabilidade organizada.

Onde e até quando devo entregar o Relatório Único?

O preenchimento do Relatório Único é feito numa plataforma on-line disponibilizada pelo Observatório de Emprego e Formação Profissional, no sítio <http://oefp.azores.gov.pt>, anualmente entre 15 de fevereiro e 15 de maio, com referência ao ano anterior, mediante uma senha de acesso.

Como posso obter a senha?

A senha de acesso é sempre a mesma de todos os anos. Para obter a senha, as entidades empregadoras deverão primeiro registrar-se no sistema seguindo as instruções que se encontram no canto superior direito da página acima indicada.

10.6. Segurança no Trabalho

Segundo a Organização Mundial de Saúde (OMS), a verificação de condições de Segurança e Saúde, consiste “num estado de bem-estar físico, mental e social e não somente a ausência de doença e enfermidade”.

Foi necessário muito tempo para que se reconhecesse até que ponto as condições de trabalho e a produtividade se encontram interligadas. Numa primeira fase, houve a percepção da incidência económica dos acidentes de trabalho, onde só eram considerados inicialmente os custos diretos (assistência médica e indemnizações) e só mais tarde se consideraram as doenças profissionais.

Na atividade corrente de uma empresa, compreendeu-se que os custos indiretos dos acidentes de trabalho são bem mais elevados que os custos diretos, através de fatores de perda como por exemplo, perda de horas de trabalho pela vítima, interrupções da produção, atraso na execução do trabalho, diminuição do rendimento durante a substituição, entre outras.

A segurança e a saúde estão intimamente relacionadas com o objetivo de garantir condições de trabalho capazes de manter um nível de saúde dos colaboradores e trabalhadores de uma empresa.

Qual o conceito de Acidente de Trabalho?

Acidente de trabalho é todo o acontecimento súbito e anómalo que se verifique no local e no tempo de trabalho ou no trajeto de e para o local de trabalho. Destes acidentes podem resultar incapacidades graves, por vezes a morte ou incapacidades permanentes, não só para o trabalhador, mas também para uma boa qualidade de vida.

Qual o conceito de Doença Profissional?

Doença Profissional é toda a lesão resultante da exposição prolongada e repetida a riscos profissionais, habitualmente só perceptíveis ao fim de algum tempo. Por exemplo:

- Doenças pulmonares graves, da pele, tumores ou outras intoxicações provocadas por poeiras, por fumos, pela utilização inadequada de certos produtos (diluente, colas, vernizes, pesticidas);
- Doenças resultantes da exposição ao ruído para além de certos limites, da transmissão de vibrações ou exposição a radiações (ultravioleta, no caso de soldadura);

- Doenças osteoarticulares, se o trabalhador estiver por tempo prolongado em posições incómodas, fizer movimentos repetitivos e movimentar cargas pesadas em posição incorreta.

Quais as Medidas de Prevenção a tomar?

Para evitar as lesões profissionais, há que respeitar algumas regras de segurança:

- Conhecer e utilizar corretamente as máquinas, os aparelhos, as substâncias e equipamentos postos à sua disposição;
- Deixar no sítio adequado os dispositivos de segurança próprios das máquinas e das instalações e utilizá-los corretamente;
- Utilizar corretamente os equipamentos de proteção individual, ter conhecimento das suas características, da forma correta de utilização e arrumação nos lugares correspondentes;
- Avaliar o peso das cargas antes do transporte manual. Adotar posturas corretas;
- Comunicar imediatamente à entidade patronal ou aos responsáveis, toda e qualquer situação de trabalho que represente um perigo grave ou imediato para a segurança e saúde, bem como qualquer defeito nos sistemas de proteção.



11. LICENCIAMENTOS

11.1. Regime de autorização prévia de licenciamento comercial

Decreto Legislativo Regional nº 38/2012/A, de 18 de setembro (Capítulo III).

Estão abrangidos pelo regime de autorização prévia a instalação e a modificação de estabelecimentos de comércio a retalho isoladamente considerados ou inseridos em conjuntos comerciais, que tenham uma área de venda igual ou superior a 1.500 metros quadrados nas ilhas de São Miguel e Terceira e a 500 metros quadrados nas restantes ilhas.

- O regime de autorização prévia não é aplicável:
 - Aos estabelecimentos de comércio a retalho de veículos automóveis, motociclos, embarcações de recreio, tratores, máquinas e equipamentos agrícolas, bem como aos estabelecimentos em que são exercidas atividades de comércio a retalho que sejam objeto de regulamentação específica;
 - Aos estabelecimentos de comércio por grosso;
 - Aos conjuntos comerciais.

Quais são os factos sujeitos a licenciamento comercial?

Ficam sujeitos ao regime de licenciamento comercial, a instalação, modificação e ou alteração da tipologia dos estabelecimentos e aumento da área de venda.

Considera-se:

Modificação – a reconstrução, ampliação, alteração ou expansão da área de venda de um estabelecimento, bem como qualquer mudança na sua localização, tipo de atividade, ramo de comércio ou entidade titular da exploração. Não é considerada modificação a alteração de layout;

Área de venda – toda a área contínua de venda onde os compradores têm acesso ou os produtos se encontram expostos, ou são preparados para a entrega imediata. Na área de venda está incluída a zona ocupada pelas caixas de saída e as zonas de circulação dos consumidores internas ao estabelecimento, nomeadamente as escadas de ligação entre vários pisos. São excluídas das áreas de venda as áreas destinadas a escritórios, armazéns, salas de preparação, vestiários e espaços de circulação comuns aos vários estabelecimentos.

Onde me devo dirigir para entregar os requerimentos?

Os requerimentos ou pedidos de autorização relativos à instalação ou modificação das unidades comerciais deverão ser feitos através de um preenchimento de um formulário: Pedido de Autorização Prévia para a Instalação e Modificação de Estabelecimentos de

Comércio a Retalho, anexando os documentos de junção obrigatória. O pedido deverá ser remetido à Direção Regional de Apoio ao Investimento e Competitividade.

Quais os prazos para fazer a comunicação?

A instalação ou modificação das unidades comerciais deverão ser comunicadas à Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade antes do início das obras de instalação ou remodelação.

O requerente deve solicitar uma vistoria à Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade, até 30 dias antes da abertura do estabelecimento. Para o efeito deverá preencher o pedido no Portal dos Açores, no site da Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade: www.azores.gov.pt/Portal/cadapta/entidades/vp-draic/textoTabela/autorizacao_previa.htm

11.2. Licenciamento industrial

O Decreto Legislativo Regional nº 5/2012/A, de 17 de janeiro, alterado e republicado pelo Decreto Legislativo Regional n.º 12/2015/A, de 16 de abril, veio estabelecer os princípios relativos ao licenciamento industrial na Região Autónoma dos Açores, tendo sido, posteriormente, regulamentado pelo Decreto Regulamentar Regional N.º 14/2012/A de 22 de maio, com as alterações introduzidas pelo Decreto Regulamentar Regional n.º 9/2013/A, de 1 de agosto.

Os pedidos de licença e outras comunicações como podem ser efetuados?

Os pedidos de licença são efetuados por via eletrónica através do Portal do Licenciamento Industrial através do endereço eletrónico: <http://li.sre.azores.gov.pt>

Os estabelecimentos industriais na Região Autónoma dos Açores estão classificados do seguinte modo:

Tipo 1

- Potência elétrica contratada superior a 100 KVA;
- Número de trabalhadores superior a 20;
- Sujeitos a declaração de impacte ambiental ou licença ambiental;
- Sujeitos a operações de gestão de resíduos perigosos.

Tipo 2

- Potência elétrica contratada igual ou inferior a 100 KVA e superior a 25 KVA;
- Número de trabalhadores igual ou inferior a 20 e superior a 4.

Tipo 3

- Potência elétrica contratada igual ou inferior a 25 KVA;
- Número de trabalhadores igual ou inferior a 4;
- Área coberta até 200 metros quadrados;
- Atividade sem especial perigosidade para o ambiente.

O que é a atividade industrial temporária?

Atividade exercida durante um período de tempo não superior a dois anos, destinada à execução de um fim específico pontual, implantado ou não sobre uma estrutura móvel, e que não se inclua nos regimes específicos de avaliação de impacto ambiental, prevenção e controlo integrados da poluição, bem como de controlo dos perigos associados a acidentes graves que envolvam substâncias perigosas.

Localização dos estabelecimentos

Os estabelecimentos devem localizar-se em zonas industriais ou outras localizações previstas para utilização industrial nos planos municipais de ordenamento do território. Os estabelecimentos industriais a instalar fora de zonas industriais, carecem de autorização prévia de localização a emitir pelas entidades que detêm jurisdição sobre aquelas zonas.

Quais são os princípios orientadores:

- Avaliação e prevenção de riscos e acidentes;
- Salvaguarda da saúde pública e dos trabalhadores;
- Segurança de pessoas e bens;
- Higiene e segurança dos locais de trabalho;
- Ordenamento do território;
- Eficiência energética e ecológica;
- Garantia da qualidade ambiental.

O industrial é o único responsável por eventuais distúrbios ou acidentes que resultem, direta ou indiretamente, do incumprimento das normas legais à atividade industrial por si exercida. Sempre que seja detetada alguma anomalia no funcionamento do estabelecimento, o industrial deve tomar as medidas adequadas para corrigir a situação e, se necessário, suspender a laboração, devendo comunicar imediatamente esse facto à direção regional com competência em matéria de indústria.

Quais são as fases do licenciamento industrial?

Os estabelecimentos industriais estão sujeitos às seguintes fases de licenciamento:

- Instalação/Alteração (autorização prévia) (Tipo 1 e Tipo 2) - A licença de instalação ou de alteração tem a duração de um ano, a contar da data da sua emissão, podendo ser

renovada por períodos de um ano, até ao máximo de três renovações, podendo ser prorrogado este prazo por razões não imputáveis ao empresário.

- Exploração (Tipo 1, Tipo 2, Tipo 3 e Atividades industriais temporárias) - A licença de exploração é emitida mediante verificação, por vistoria, da conformidade da instalação ou alteração do estabelecimento industrial com as normas legais e regulamentos aplicáveis.

Quem coordena o processo de licenciamento industrial?

A coordenação de todo o processo de licenciamento industrial compete à Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade, que é o interlocutor único junto do industrial.

O industrial deve comunicar à entidade coordenadora os seguintes factos:

- Alterações efetuadas no estabelecimento industrial que não resultem numa alteração da tipologia do estabelecimento ou que representem efeitos nocivos para a segurança dos trabalhadores, saúde pública, para os bens e para o ambiente;
- Transmissão da propriedade ou exploração do estabelecimento industrial;
- Cessação do exercício da atividade;
- Retirada do equipamento do estabelecimento industrial;
- Suspensão do exercício da atividade por período superior a dois anos;
- Suspensão do exercício da atividade por período superior a doze semanas, no caso das indústrias alimentares.

Nesta situação o reinício da atividade deve ser precedido de vistoria de verificação de condições, a requerimento do industrial.

11.3. Licenciamento zero

O Decreto Legislativo Regional nº 38/2012/A, de 18 de setembro, criou o regime de livre acesso e exercício de atividades económicas na Região Autónoma dos Açores. Esta iniciativa tem por objetivo simplificar o regime de exercício das atividades económicas, através da redução burocrática e simplificação de procedimentos. Permite, deste modo, aos operadores económicos, depois de cumpridas as formalidades junto das câmaras municipais em sede do Regime Jurídico de Urbanização e Edificação, iniciarem a sua atividade mais rapidamente mediante o preenchimento de uma declaração prévia de instalação ou de modificação.

O que se deve licenciar?

Os setores abrangidos são o comércio, a restauração e bebidas, a prestação de Serviços e a armazenagem.

Quais são os procedimentos a adotar?

Antes de efetuar a mera comunicação prévia ou comunicação prévia com prazo, o interessado deve:

- Dar cumprimento ao Regime Jurídico de Urbanização e Edificação (RJUE);
- Nos estabelecimentos de restauração e bebidas que disponham de salas de dança ou recinto de diversão provisório, dar cumprimento ao Decreto-Lei n.º 309/2002, de 16 de dezembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 268/2009, de 29 de setembro;
- Assegurar que a utilização do edifício ou suas frações para efeitos de instalação de um estabelecimento seja compatível com o regime de utilização solicitado à câmara municipal.

Para preenchimento e envio de formulários consultar o Portal do Governo no sítio da Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade, através do endereço eletrónico: www.azores.gov.pt/Portal/pt/entidades/vpdraic/textoTabela/Licenciamento_Zero.htm.

A quem me devo dirigir para ter mais informações sobre o licenciamento das atividades comercial e industrial e licenciamento zero?

Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade
Rua de São João n.º 47/55
9504-533 PONTA DELGADA Telefone: 296 209 100
Fax: 296 282 339
e-mail: draic@azores.gov.pt

11.4. Licenciamento de atividades turísticas

11.4.1 EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS

Nos termos do Decreto Legislativo Regional n.º 7/2012/A, de 1 de março, na redação dada pelo Decreto Legislativo Regional n.º 23/2012/A, de 31 de maio (RJET-A), o pedido de licenciamento e a apresentação da comunicação prévia de operações urbanísticas, relativas à instalação de empreendimentos turísticos deve ser instruído junto da câmara municipal.

Qualquer interessado pode requerer à câmara municipal informação prévia sobre a possibilidade de instalar um empreendimento turístico e quais os respetivos condicionantes urbanísticos.

Quais as tipologias de Empreendimentos turísticos?

Os empreendimentos turísticos podem ser integrados num dos seguintes tipos:

- Estabelecimentos hoteleiros;

- Aldeamentos turísticos;
- Apartamentos turísticos;
- Conjuntos turísticos;
- Empreendimentos de turismo de habitação;
- Empreendimentos de turismo no espaço rural;
- Parques de campismo e de caravanismo.

Os requisitos específicos da instalação, classificação e funcionamento de cada tipo de empreendimento turístico são definidos por portaria:

Estabelecimento hoteleiro – São «estabelecimentos hoteleiros» os empreendimentos turísticos destinados a proporcionar alojamento turístico e outros serviços acessórios ou de apoio, com ou sem fornecimento de refeições e vocacionados para uma locação diária. Estes empreendimentos devem dispor, no mínimo, de 10 unidades de alojamento - podendo estas ser do tipo de quarto, suite e apartamento - e classificam-se nos seguintes grupos:

- Hotéis, com categorias de 1 a 5 estrelas, atendendo à qualidade do serviço e das instalações, conforme um conjunto de requisitos definidos em portaria própria;
- Pousadas, quando instalados em imóveis classificados como monumentos nacionais ou regionais, ou de interesse público regional ou municipal, ou em edifícios que, pela sua antiguidade, valor arquitetónico e histórico, sejam representativos de uma determinada época. As categorias a atribuir às Pousadas encontram-se indicadas em portaria, variando entre as 3 e as 4 estrelas, consoante a classificação do imóvel em que se implementam.

Aldeamento turístico – São «aldeamentos turísticos» os empreendimentos turísticos constituídos por um conjunto de instalações funcionalmente interdependentes, com expressão arquitetónica coerente, situadas em espaços com continuidade territorial, ainda que atravessados por estradas e caminhos municipais, linhas ferroviárias secundárias, linhas de água e faixas de terreno afetadas a funções de proteção e conservação de recursos naturais, destinados a proporcionar alojamento e serviços complementares de apoio a turistas. Os Aldeamentos Turísticos devem dispor, no mínimo, de sete unidades de alojamento, do tipo de apartamento ou moradia e classificam-se de 3 a 5 estrelas, de acordo com um conjunto de requisitos enunciados em portaria específica.

Apartamentos turísticos – São «apartamentos turísticos» os empreendimentos turísticos constituídos por um conjunto coerente de unidades de alojamento, do tipo de apartamento, mobiladas e equipadas, que se destinem a proporcionar alojamento e outros serviços complementares e de apoio a turistas. Este tipo de empreendimento pode ocupar parte de um edifício, constituída por pisos completos e contíguos e ou a totalidade de um ou mais edifícios inseridos num espaço identificável, apresentando expressão arquitetónica e características funcionais coerentes. Os «apartamentos turísticos» devem dispor, no mínimo, de seis unidades de alojamento e classificam-se de 3 a 5 estrelas, de acordo com um conjunto de requisitos enunciados em portaria específica. Ressalva-se, todavia, que no caso de aproveitamento de construções existentes, situadas em núcleo urbano e cujo valor

arquitetónico seja reconhecido pela Direção Regional competente em matéria de cultura, pode aí ser autorizado um número inferior de unidades de alojamento, mas somente para empreendimentos com categoria igual ou superior a 4 estrelas.

Conjunto turístico (resort) – São «conjuntos turísticos» os empreendimentos turísticos constituídos por núcleos de instalações funcionalmente interdependentes, situados em espaços com continuidade territorial, ainda que atravessados por estradas ou caminhos municipais, linhas ferroviárias secundárias, linhas de água e faixas de terreno afetas a funções de proteção e conservação de recursos naturais, destinados a proporcionar alojamento e serviços complementares de apoio a turistas, sujeitos a uma administração comum de serviços partilhados e de equipamentos de utilização comum. Os Conjuntos Turísticos integram, pelo menos, dois empreendimentos turísticos, sendo obrigatoriamente um deles um estabelecimento hoteleiro de cinco ou quatro estrelas, um equipamento de animação autónomo, de entre os elencados no RJET-A, diploma atrás mencionado e também um estabelecimento de restauração.

Turismo de habitação – São empreendimentos de turismo de habitação os estabelecimentos de natureza familiar, instalados em imóveis antigos particulares que, pelo seu valor arquitetónico, histórico ou artístico, sejam representativos de uma determinada época, nomeadamente palácios e solares, podendo localizar -se em espaços rurais ou urbanos. As unidades de alojamento destes empreendimentos são quartos e ou suites, admitindo-se o número máximo de 15. Importa ainda referir que é condição obrigatória desta tipologia turística que a respetiva entidade exploradora ou seus representantes residam nos empreendimentos, durante o seu período de funcionamento.

Empreendimentos de turismo no espaço rural – São empreendimentos de turismo no espaço rural os estabelecimentos que se destinam a prestar, em espaços rurais, serviços de alojamento a turistas, dispondo para o seu funcionamento de um adequado conjunto de instalações, estruturas, equipamentos e serviços complementares, tendo em vista a oferta de um produto turístico completo e diversificado no espaço rural.

Os empreendimentos de turismo no espaço rural podem ser classificados nos grupos que abaixo se discriminam, designadamente:

- Casas de campo;
- Empreendimentos de Agro-turismo;
- Hotéis rurais;
- Alojamento rural.
- São «casas de campo» os imóveis situados em aldeias e espaços rurais que se integrem, pela sua traça, materiais de construção e demais características, na arquitetura típica local. Nas casas de campo, o número máximo de unidades de alojamento (quartos ou suites), destinadas a hóspedes, é de 15. Acrescenta-se ainda que, quando cinco ou mais casas de campo se situem num aglomerado rural, numa relação de proximidade e sejam exploradas numa forma integrada por uma única entidade, são consideradas como «turismo de aldeia».

- São empreendimentos de «Agro-Turismo» os imóveis situados em explorações agrícolas, que permitam aos hóspedes o acompanhamento e conhecimento da atividade agrícola, ou a participação nos trabalhos aí desenvolvidos, de acordo com as regras estabelecidas pelo seu responsável. O número máximo de unidades de alojamento (quartos ou suites), destinadas a hóspedes, é de 15.
- São «hotéis rurais» os estabelecimentos hoteleiros situados em espaços ou aglomerados rurais que, pela sua traça arquitetónica e materiais de construção, respeitem as características dominantes da região onde estão implantados.

Nos hotéis rurais admite-se a construção de edifícios complementares de apoio ao alojamento, sendo 30 o número máximo de quartos. Estes empreendimentos devem cumprir a regulamentação referente ao Turismo no Espaço Rural e classificam-se nas categorias de 3 a 5 estrelas, de acordo com as normas regulamentares aplicáveis aos Estabelecimentos Hoteleiros.

«Alojamento Rural» é um tipo excecional de empreendimento de Turismo no Espaço Rural (TER), dado que admite, para além da reabilitação, reconstrução e ampliação de construções preexistentes, de características arquitetónicas e construtivas, intrinsecamente relacionadas com a Arquitetura Tradicional Rural, a realização de construções novas, a erigir de raiz, inclusive destinadas ao alojamento, propriamente dito, conforme um amplo conjunto de requisitos específicos, estabelecidos em portaria. É uma tipologia turística, cuja classificação é proposta pela Direção Regional competente em matéria de turismo ao membro do Governo Regional responsável na mesma área, quando um empreendimento não se mostre enquadrável em nenhuma das restantes modalidades de TER e somente quando se demonstre a sua adequada integração na paisagem rural, a qualidade superior das instalações, bem como o cumprimento de outros indicadores estabelecidos em portaria, conforme atrás mencionado. A capacidade máxima deste tipo de empreendimento é de 25 unidades de alojamento, podendo estas ser quartos, apartamentos e ou moradias.

Parques de campismo e de caravanismo – São parques de campismo e de caravanismo os empreendimentos instalados em terrenos devidamente delimitados e dotados de estruturas destinadas a permitir a instalação de tendas, reboques, caravanas ou autocaravanas e demais material e equipamento necessários à prática do campismo e do caravanismo. Os «parques de campismo e caravanismo» podem classificar-se nas categorias de 3 a 5 estrelas, existindo ainda uma outra classificação, nomeadamente a de «parque campismo rural», que obedece a requisitos distintos dos primeiros.

Turismo de natureza – Podem obter a qualificação oficial de «turismo de natureza» os empreendimentos turísticos que se situem em áreas classificadas ou outras com valores naturais, dispo de um conjunto de instalações, estruturas, equipamentos e serviços complementares relacionados com a animação ambiental, a visitação de áreas naturais, o desporto de natureza e a interpretação ambiental. Essa qualificação é obtida mediante despacho do membro do Governo Regional competente em matéria de turismo, com observância de um conjunto de critérios definidos por portaria conjunta dos membros do Governo Regional competentes em matéria de turismo e de ambiente.

11.4.2. ALOJAMENTO LOCAL

O Decreto Legislativo Regional n.º 7/2012/A, de 1 de março, alterado e republicado pelo Decreto Legislativo Regional n.º 23/2012/A, de 31 de maio, veio consagrar o regime jurídico da instalação, exploração e funcionamento dos empreendimentos turísticos, estabelecendo, entre o mais, que os serviços de alojamento turístico só podem ser prestados naqueles empreendimentos e no alojamento local.

Tipologias

- Os estabelecimentos de alojamento local podem ser integrados num dos seguintes tipos:
 - a) Quartos na residência do locador;
 - b) Moradia;
 - c) Apartamento;
 - d) Estabelecimentos de hospedagem;
 - e) “Hostel”
- A exploração de quartos na residência do locador, em número superior a três, considera-se abrangida pela alínea d) do número anterior.
- Considera-se moradia o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por um edifício autónomo, de carácter unifamiliar.
- Considera-se apartamento o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por uma fração autónoma de edifício.
- Considera-se estabelecimento de hospedagem o estabelecimento de alojamento local cujas unidades de alojamento são constituídas por quartos.
- Os estabelecimentos de hospedagem podem ter de até 20 camas, incluindo camas convertíveis, sendo que estas não podem exceder o número de camas fixas, e um máximo de 10 quartos e podem ocupar a totalidade ou fração autónoma de um único edifício ou de um conjunto de edifícios contíguos.
- Os conjuntos de apartamentos situados no mesmo edifício ou em edifícios contíguos e explorados pela mesma entidade podem ter até 20 camas, incluindo camas convertíveis, sendo que estas não podem exceder o número de camas fixas, e um máximo de 10 quartos.
- Considera-se "hostel" o estabelecimento de alojamento local que obedeça às seguintes condições:
 - a) Resulte do aproveitamento de construções existentes, situadas em centros urbanos;
 - b) A unidade de alojamento predominante seja a cama em dormitório, considerando-se predominante sempre que o número de camas em dormitório seja superior ao número de camas em quarto;
 - c) Ter, no máximo, 6 camas por dormitório, incluindo beliches e camas convertíveis;

d) Ter, no máximo, 30 camas incluindo beliches e camas convertíveis, sendo que estas últimas não podem exceder o número de camas fixas e um máximo de 10 quartos e podem ocupar a totalidade ou fração autónoma de um edifício ou de um conjunto de edifícios contíguos.

Unidades de alojamento

- As moradias ou apartamentos representam uma única unidade de alojamento.
- As unidades de alojamento dos estabelecimentos de hospedagem são quartos, exclusivamente, podendo ser individuais, duplos ou triplos.
- As unidades de alojamento dos "hostels" são camas em dormitório e quartos, sendo que estes últimos podem ser individuais, duplos ou triplos. São dormitórios os espaços destinados à função de dormida, para mais do que um hóspede, em que a unidade de alojamento é a cama, sendo esta comercializada individualmente.

Qual é o procedimento?

- Com exceção dos estabelecimentos instalados em imóveis construídos em momento anterior à entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 38.382, de 7 de agosto de 1951, a comercialização de estabelecimentos de alojamento local pressupõe a existência de autorização de utilização ou de título de utilização válido do imóvel, cuja verificação cabe à câmara municipal do respetivo concelho.
- Para efeitos de verificação dos requisitos mínimos, o requerente deve entregar na respetiva câmara municipal um requerimento.
- No prazo de 60 dias após a apresentação do requerimento, a câmara municipal deve realizar vistoria ao estabelecimento para verificação do cumprimento dos requisitos necessários.
- Verificada a conformidade do estabelecimento no âmbito da vistoria, a câmara municipal comunicará esse facto ao requerente e à direção regional competente em matéria de turismo, no prazo máximo de 15 dias.
- Ao registo é atribuído um número sequencial, que é gerado pela direção regional competente em matéria de turismo e comunicado por esta ao titular do estabelecimento de alojamento local no prazo máximo de 15 dias a contar da receção da comunicação.
- Após a comunicação, o titular deve indicar esse número em toda a correspondência, publicidade e divulgação, por qualquer meio, do estabelecimento.
- Os estabelecimentos registados até à data da entrada em vigor da portaria nº83/2016 de 4 de agosto, dispõem do prazo de um ano, após a data da comunicação da atribuição do respetivo número de registo pela direção regional competente em matéria de turismo, para se conformarem com o disposto na alínea anterior.
- A comunicação ao requerente constitui título válido e provisório de abertura ao público até à efetivação ou recusa do registo.

11.4.3. ESTABELECIMENTOS DE RESTAURAÇÃO E BEBIDAS

O Decreto-lei nº 10/2015, de 16 de janeiro, que entrou em vigor em 1 de março de 2015, estabelece o regime jurídico de acesso e exercício de atividades de comércio, serviços e restauração.

O processo de licenciamento destas atividades é instruído junto da câmara municipal.

11.4.4. ANIMAÇÃO TURÍSTICA

São atividades de animação turística as atividades lúdicas de natureza recreativa, desportiva ou cultural, que se configurem como atividades de turismo de ar livre ou de turismo cultural e que tenham interesse turístico para a região em que se desenvolvam. Consideram -se:

- «Atividades de turismo de ar livre», também denominadas por «atividades outdoor», de «turismo ativo» ou de «turismo de aventura», as atividades que, cumulativamente:
- Decorram predominantemente em espaços naturais, traduzindo -se em vivências diversificadas de fruição, experimentação e descoberta da natureza e da paisagem, podendo ou não realizar -se em instalações físicas equipadas para o efeito;
- Suponham organização logística e ou supervisão pelo prestador;
- Impliquem uma interação física dos destinatários com o meio envolvente;
- «Atividades de turismo cultural» as atividades pedestres ou transportadas que promovam o contacto com o património cultural e natural, através de uma mediação entre o destinatário do serviço e o bem cultural usufruído, para partilha de conhecimento.

Quem licencia as atividades de Animação Turística?

O exercício de atividades de animação turística não depende de uma licença administrativa. Contudo, antes de iniciar a atividade, deverá ser feita uma inscrição no RRAAT (Registo Regional dos Agentes de Animação Turística). A entidade competente é a Direção Regional do Turismo.

O DL nº 108/2009, de 15 de maio, na redação dada pelo O Decreto-Lei n.º 186/2015, de 3 de setembro, estabelece as condições de acesso e de exercício da atividade das empresas de animação turística e dos operadores marítimo-turísticos.

Antes do início da atividade, o promotor terá de registar a sua empresa através do seguinte endereço eletrónico: <http://www.azores.gov.pt/Portal/pt/entidades/sreat-drturismo/iframes/Formulario+para+inscricao+de+empresa+de+animacao+turistica.htm> onde consta um formulário que deverá preencher.

Os documentos a juntar estão indicados no formulário e os mais importantes são os seguintes:

- Cópias simples das apólices de seguro e dos comprovativos do pagamento dos respetivos prémios; os contratos de seguro que todas as empresas de animação turística têm de celebrar são:
- Seguro de acidentes pessoais garantindo:
- Pagamento das despesas de tratamentos, incluindo internamento hospitalar, e medicamentos, até ao montante anual de € 3.500;
- Pagamento de um capital de € 20.000, em caso de morte ou invalidez permanente dos seus clientes, reduzindo-se o capital por morte ao reembolso das despesas de funeral, quando estes tiverem idade inferior a 14 anos;
- Seguro de responsabilidade civil, garantindo € 50.000 por sinistro, e anuidade que garanta os danos causados por sinistros ocorridos durante a vigência da apólice, desde que reclamados até um ano após a cessação do contrato.
- Programa detalhado das atividades de animação a desenvolver, com indicação do equipamento a utilizar.
- Declaração de como os equipamentos e as instalações satisfazem os requisitos legais.
- Se for o caso, documentação relativa à utilização de marcas.
- O registo implica o pagamento duma taxa, que varia entre €90 e €135 consoante os casos. Se apresentar um certificado de microempresa, serão aplicáveis os valores mais baixos. O certificado de microempresa é solicitado em www.iapmei.pt onde, na homepage, deverá selecionar a opção “Certificação PME” para poder aceder à certificação on-line.

Quem pode ser titular da licença?

Pessoas singulares ou coletivas que desenvolvam com carácter comercial alguma das atividades previstas no DL n.º 108/2009, de 15 de maio, na redação dada pelo Decreto-Lei n.º 95/2013, de 19 de julho.

Atividades Marítimo-Turísticas/Operadores Marítimo-Turísticos

Quem licencia as atividades Marítimo-Turísticas/ Operadores Marítimo-Turísticos?

Na Região Autónoma dos Açores, a atividade marítimo-turística é regulada pelo Decreto Legislativo Regional n.º 23/2007/A, de 23 de outubro. O exercício da atividade marítimo-turística depende de licença a conceder pela direção regional com competência na área dos transportes marítimos, à exceção da modalidade da pesca-turismo, cuja licença é concedida pela direção regional com competência na área das pescas.

Na Região Autónoma dos Açores, a atividade marítimo-turística pode ser exercida nas seguintes modalidades:

- Passeios marítimo-turísticos, com programas previamente estabelecidos e organizados;
- Observação de cetáceos;

- Mergulho e escafandrismo;
- Pesca turística;
- Pesca-turismo;
- Passeios em submersível;
- Aluguer de embarcações com ou sem tripulação;
- Serviços efetuados por táxis;
- Serviços de natureza marítimo-turística prestados mediante a utilização de embarcações atracadas ou fundeadas e sem meios de locomoção próprios ou selados;
- Aluguer de motas de água e de pequenas embarcações dispensadas de registo;
- Outros serviços, designadamente os respeitantes a serviços de reboque de equipamentos de carácter recreativo.

A pesca turística, quando exercida a bordo de embarcações de pesca, designa-se por pesca-turismo.

Contatos:

Direção Regional dos Transportes
 Largo do Colégio n.º4, 9500-054 Ponta Delgada,
 Telefone: 296 206 200,
 Fax: 296 281 112,
 Email: drtransportes@azores.gov.pt

*A inscrição está sujeita ao RNAAT – Registo Nacional dos Agentes de Animação Turística

11.4.5. AGÊNCIAS DE VIAGENS E TURISMO

Quem licencia as Agências de Viagens e Turismo?

O regime de acesso e de exercício da atividade das agências de viagens e turismo encontra-se previsto no Decreto-Lei n.º 61/2011, de 6 de maio, alterado pelo Decreto-Lei n.º 199/2012, de 24 de agosto e pelo Decreto-Lei n.º 26/2014, de 14 de fevereiro.

O acesso e o exercício da atividade das agências de viagens e turismo dependem de inscrição no RNAVT (Registo Nacional de Agências de Viagens e Turismo) por mera comunicação prévia e dependem ainda do cumprimento dos seguintes requisitos:

- Subscrição do fundo de garantia de viagens e turismo (FGVT); e
- Contratação de um seguro de responsabilidade civil.

11.4.6. RENT-A-CARS

Quem licencia as Rent-a-Cars?

O licenciamento é efetuado pelo Serviço Coordenador dos Transportes Terrestres, da Direção Regional dos Transportes.

O Decreto-Lei n.º 207/2015, de 24 de setembro procede à primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 181/2012, de 6 de agosto, que estabelece o regime de acesso e de exercício da atividade de aluguer de veículos de passageiros sem condutor.

A quem me devo dirigir para ter mais informações sobre o licenciamento das rent- a-cars?

Direção Regional dos Transportes, Serviço Coordenador dos Transportes Terrestres
Rua João Melo Abreu, nº 3
9504-530- Ponta Delgada
Telefone: 296 206 900

A quem me devo dirigir para ter mais informações sobre o licenciamento da atividade Turística?

Direção Regional do Turismo
Rua Comendador Ernesto Rebelo, 14
9900-112 HORTA Telefone: 292 200 500
E-mail: acoresturismo@mail.telepac.pt

12. CONTATOS ÚTEIS

Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores, EPER (SDEA)

Sede

Ponta Delgada- Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, 6 – 6º Piso,
9500-119 Ponta Delgada
Tel: (+351) 296 309 100

Delegação

Angra do Heroísmo - Rua Direita 52 - 2º
9700-066 Angra do Heroísmo
Tel: (+351) 295 217 664

Email: geral@sdea.pt

Site: www.sdea.pt

Gabinete de Empresa São Miguel

Rua de Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, 6 – 6º Piso,
9500-119 Ponta Delgada
Tel: (+351) 296 309 100

Gabinete de Empresa Santa Maria

Rua Dr. Luís Bettencourt, 92
9580-529 Vila do Porto
Tel: (+351) 296 883 180

Gabinete de Empresa Faial

Rua do Pasteleiro, 92
9900-069 Horta
Tel: (+351) 292 293 461

Gabinete de Empresa Pico

Rua Capitão-Mor Garcia Gonçalves Madruga, 21
9930-129 Lajes do Pico
Tel: (+351) 292 679 841

Gabinete de Empresa Terceira

Rua Direita, 52-2º
9700-066 Angra do Heroísmo
Tel: (+351) 295 216 054

Gabinete de Empresa Graciosa

Rua do Castilho, 9
9880-355 Santa Cruz da Graciosa
Tel: (+351) 295 712 711

Gabinete de Empresa São Jorge

Rua Dr. Manuel de Arriaga, 21

9800-549 Velas São Jorge

Tel: (+351) 295 412 216

Gabinete de Empresa Flores

Rua Dr. Armas da Silveira, 1-B

9970-331 Santa Cruz das Flores

Tel: (+351) 292 592 846

Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade (DRAIC)

Rua de São João, n.º 47/55

9500-107 Ponta Delgada

Email: draic@azores.gov.pt

Telefone: (+351) 296 309 100

Fax: (+351) 296 282 339

Direção Regional do Desenvolvimento Rural

Vinha Brava

9701-861 Angra do Heroísmo

Email: info.dradr@azores.gov.pt

Telefone: (+351) 295 404 200

Fax: (+351) 295 216 272

Direção Regional da Energia

Rua Engenheiro Deodato de Magalhães, n.º 6 - Paim

9500-786 Ponta Delgada

Email: dren@azores.gov.pt

Telefones: (+351) 296 304 360

Fax: (+351) 296 629 383

Direção Regional das Pescas

Rua Cônsul Dabney - Colónia Alemã

Apartado 9 -9900-014 HORTA

Email: info.drp@azores.gov.pt

Telefone: (+351) 292 202 400

Fax: (+351) 292 202 430

Direção Regional do Ambiente

Rua Cônsul Dabney - Colónia Alemã

Apartado 140

9901-014 Horta

Email: info.dra@azores.gov.pt

Telefone: (+351) 292 207 300

Fax: (+351) 292 391 568

Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional

Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, s/n
9500-119 Ponta Delgada
São Miguel, Açores
Email: info.dreqp@azores.gov.pt
Telefone: (+351) 296 308 000
Fax: (+351) 296 308 190

Direção Regional do Turismo

Rua Comend Ernesto Rebelo, 14
9900-112 HORTA
E-mail: acoresturismo@mail.telepac.pt
Telefone: (+351) 292 200 500
Fax: (+351) 292 293 663/4

Direção Regional dos Transportes

Largo do Colégio, Nº 4
9500-054 - Ponta Delgada
Email: drtransportes@azores.gov.pt
Telefone: (+351) 296 206 200
Fax: (+351) 296 281 112

Inspeção Regional das Atividades Económicas

Rua Margarida de Chaves, 103, 1º
9500 -088 Ponta Delgada
São Miguel, Açores
Email: irae@azores.gov.pt
Telefone: (+351) 296 302 270
Fax: (+351) 296 284 395

Inspeção Regional do Trabalho**Serviço Inspetivo de Angra do Heroísmo**

Rua Francisco Ornelas, nº 14
9700 – 085 ANGRA DO HEROÍSMO
Telefone: (+351) 295 204 140
Fax: (+351) 295 212 289
Email: irtah@azores.gov.pt

Serviço Inspetivo da Horta

Rua Conselheiro de Medeiros, nº 18
9 900 – 144 HORTA
Telefone: (+351) 292 208 460
Fax: (+351) 292 208 410
Email: irthor@azores.gov.pt

Serviço Inspetivo de Ponta Delgada

Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, s/n, 2º andar
9500 - 119 PONTA DELGADA
Telefone: (+351) 296 308 000
Fax: (+351) 296 308 198
Email: irtpdl@azores.gov.pt

Centro Regional de Apoio ao Artesanato

Rua Cons. Dr. Luís Bettencourt Medeiros Câmara, 24
9500-058 Ponta Delgada
Email: craa@azores.gov.pt
Telefone: (+351) 296 309 100
Fax: (+351) 296 283 117

Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada

Rua Ernesto do Canto, n.º 13/15
9504-531 Ponta Delgada
Telefone: (+351) 296 305 000
Fax: (+351) 296 305 009
e-mail: ccipd@ccipd.pt

Câmara do Comércio de Angra do Heroísmo

Rua da Palha nº 4-14
9700-144 Angra do Heroísmo
Telefone: (+351) 295 204 810
Fax: (+351) 295 204 811
e-mail: geral@ccah.eu

Câmara do Comércio e Indústria da Horta

Largo Duque d'Ávila e Bolama, 2 - 1º
9900-141 Horta
Açores – Portugal
Telefone: (+351) 292 202 320
Fax: (+351) 292 240 890
e-mail: ccih@ccihorta.pt

13. BIBLIOGRAFIA

ALARCÃO, Diogo, Rui Ferreira, Filomena Pastor, Guia do Investidor, Agência Portuguesa para o Investimento, 2003

COSTA Horácio, Pedro Correia Ribeiro, Criação e Gestão de Micro-Empresas e Pequenos Negócios, LIDEL – Edições Técnicas, Lisboa, 2004

CRUZ, Eduardo, Planeamento estratégico: um guia para a PME, Texto Editora, Lisboa, 1990

CRUZ, Eduardo, Planeamento Estratégico: Um guia para a PME KOTLER, Philip, Marketing para o Século XXI, Editorial Presença, 2000

KOTLER, Philip, Marketing Management, Prenrice-Hall International

LINDON Denis, Jacques Lendrevie, Julien Lévy, Pedro Dionísio e Joaquim Vicente Rodrigues, MERCATOR XXI, Publicações Dom Quixote, Lisboa, 2003.

NEVES, João Carvalho das, Análise Financeira, método e técnicas, Texto Editora, Lisboa, 1990

REIS, Elizabeth, Estatística Multivariada Aplicada, Edições Sílabo, 1997

RASCÃO, José Poças, Análise Estratégica e o Sistema de Informação para a Tomada de Decisão Estratégica, Edições Sílabo, Lisboa, 2001

STRATEGOR: Política Global da Empresa, Publicações Dom Quixote, Lisboa, 1993

Páginas Internet consultadas e de interesse:

<https://bde.portaldocidadao.pt>

www.empresanahora.pt

www.portaldasfinancas.gov.pt

www.iapmei.pt

<https://inpi.iustica.gov.pt/>

www.ipq.pt

www.seg-social.pt

www.apba.pt



14. FICHA TÉCNICA

Versão atualizada em maio de 2018

Copyright © outubro 2015

SDEA - Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores

São Miguel

Rua Dr. José Bruno Tavares Carreiro, nº6- 6º Piso.

9500-119 Ponta Delgada

Tel: 296 309 100

Email: geral@sdea.pt

Terceira

Rua Direita, 52, 2º

9700-066 Angra do Heroísmo

Tel: 295 217 664

Email: geral@sdea.pt

TENHA EM ATENÇÃO

A informação constante no Manual do Empreendedor foi recolhida junto de fontes institucionais e tratada pela Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores. O Manual do Empreendedor tem carácter meramente informativo e pretende apenas ser uma base organizada de consulta de informação de carácter geral, não necessariamente exaustiva e atualizada, tendo em conta as alterações legislativas em curso. Não dispensa, por conseguinte, a consulta dos diplomas legais aplicáveis nem poderá ser entendida como conselho ou recomendação, de qualquer natureza.