



FICHAS DE APOIO
AO EMPREENDEDOR

COORDENAÇÃO:



Título

Ficha de Apoio ao Empreendedor

Coordenação Técnico-Científica

UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Alberto Batista

João Calejo

Equipa Técnica de Execução

RURIS Desenvolvimento

José Martino

Elisa Santos

Liliana Alves

Pedro Carvalhaes

Sandra Barnabé

setembro de 2018

Documento desenvolvido no âmbito do projeto EMER-N – Empreendedorismo em Meio Rural na Região Norte, financiado pelo Programa Operacional Regional NORTE 2020

Mais informações em www.emern.pt

ÍNDICE GERAL

1. PLANO DE NEGÓCIOS	5
ENQUADRAMENTO	6
O QUE DEVO SABER?	6
COMO DEVO PROCEDER?	8
PRINCIPAIS PROGRAMAS DE INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO	14
VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UM PLANO DE NEGÓCIOS.....	17
LEGISLAÇÃO APLICÁVEL.....	18

NOTA INTRODUTÓRIA

O documento agora apresentado, denominado **FICHAS DE APOIO AO EMPREENDEDOR**, foi elaborado no âmbito do projeto EMER-N, Empreendedorismo em Meio Rural da Região Norte, projeto cofinanciado pelo NORTE 2020, FEDER e Estado Português e pretende traduzir em documento (consubstanciando-se em fichas de provas de conceito) o apoio prestado aos empreendedores no âmbito deste projeto.

Este projeto privilegia uma estratégia que recorre aos diferentes parceiros instalados no território, com diferentes estatutos e missões. Para isso engloba uma parceria com 15 instituições da região Norte, incluindo Associações de Desenvolvimento Local, Entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional e Associações Empresariais. Houve ainda o envolvimento de inúmeras entidades públicas com responsabilidade no licenciamento e ordenamento do território.

O projeto EMER-N visa apoiar e dinamizar o empreendedorismo em meio rural e apresenta metas muito ambiciosas: apoiar cerca de 900 empreendedores, criar 400 postos de trabalho e dinamizar um volume de negócios de cerca de 5 milhões de euros.

Com a publicação deste conjunto de 10 temas, pretende-se agregar, num único documento, a informação que tem vindo a ser dada aos empreendedores deste projeto, possibilitando assim chegar a um maior número de potenciais interessados, dando resposta a muitas das dúvidas colocadas pelos empreendedores ao longo do processo de amadurecimento de uma ideia de negócio ou de constituição de empresas e de expansão do negócio. Os temas selecionados são aqueles que a equipa da UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, detetou como sendo os que suscitaram maior necessidade de conhecimento por parte dos empreendedores apoiados.

Os 10 temas apresentados estão organizados no formato de fichas, que serão disponibilizados através da página web do projeto, procurando de forma sintética e esquemática, e numa linguagem clara, prestar a informação necessária para esclarecimento de muitas das dúvidas e problemas colocados pelos empreendedores.

A coordenação desta publicação foi da responsabilidade da UTAD e o trabalho de compilação da informação e elaboração das fichas foi realizado sob contratação pela empresa Ruris.

-----PARCEIROS-----





1. PLANO DE NEGÓCIOS

PLANO DE NEGÓCIOS

ENQUADRAMENTO



“O desenvolvimento dos sistemas de informação permite-nos desenhar uma estratégia de negócio onde possamos, antes de partir para a aventura, ponderar aspetos relevantes, como o mercado, os consumidores, o contexto, o financiamento, e analisar a viabilidade do negócio inovador a que nos propomos, minimizando os riscos, ou pelos menos, facilitando a perceção dos riscos que vamos assumir” (Silva & Monteiro, 2013). Surgindo boas ideias, se estas não forem anotadas e se não forem aperfeiçoadas de acordo com o plano de negócio, acabam por se perder.

“Um Plano de Negócios é um plano base, essencial para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócios. Deve ser um plano que se foque nas linhas essenciais do projeto, que defina a alocação dos vários tipos de recursos, que esteja concebido para concretizar a ideia que se pretende implementar e para solucionar os problemas que inevitavelmente aparecerão.” (IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, 2016)

O plano de negócio será como o seu “cartão de visita” perante os bancos, fornecedores, investidores, clientes ou instituições. Internamente, serve para que os empreendedores reflitam acerca da sua ideia inicial, lhe deem forma e a estruturam com coerência, avaliando todas as possibilidades.

O QUE DEVO SABER?

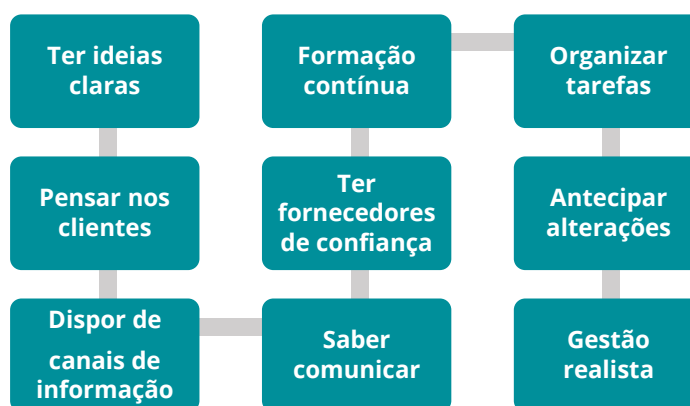
Como no caso de um “*Curriculum Vitae*”, não existe um modelo único para redigir um plano de negócio. Este pode ser organizado de maneiras diferentes em função dos interesses, do interlocutor e do

 <p>EFICAZ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deve conter toda a informação necessária para o desenvolvimento da empresa, demonstrando que todos os aspetos do negócio foram bem pensados e planeados objetivamente 	 <p>CLARO E CONCISO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Com gráficos, esquemas e organigramas que facilitem a sua compreensão, uma vez que este plano não servirá apenas internamente, mas para conhecimento do projeto por financiadores, fornecedores, etc.
 <p>VERÍDICO E SUSCÉTEL DE CONFIRMAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Há que introduzir informação atualizada e sustentar essa informação em fontes fidedignas 	 <p>DINÂMICO E SUJEITO A REVISÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deverá funcionar como um instrumento sujeito a correções e adaptações à medida que for implementado
 <p>COM UMA EXTENSÃO ADEQUADA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entre 10 e 30 páginas, dependendo do tipo e dimensão da atividade a iniciar 	 <p>COERENTE E BEM ESTRUTURADO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Com sumário inicial, descrição dos diferentes aspetos por uma ordem lógica e sequencial, bem como suportado por documentos anexos, quando necessário

publico alvo. Seguidamente, apresentam-se alguns conselhos relativamente à forma de redação deste documento, ou seja, considera-se que deverá ser:

Não basta ter uma boa ideia de negócio. Devemos certificar-nos se é possível realizar um projeto empresarial viável e rentável a médio e longo prazo. A análise dessa viabilidade é a principal função do plano de negócio.

Fatores para alcançar o sucesso



Fonte: Elaboração própria

Alguns erros frequentes

Há determinados erros que são comuns aos empreendedores, no decorrer da criação de uma empresa.

A paixão e o entusiasmo inicial pela ideia criada levam a que o empreendedor apenas consiga ver os aspetos positivos da sua ideia, acreditando que ter a ideia e algum capital é suficiente para criar um negócio de sucesso.

Outro equívoco frequente é o de assumir que o mercado é perfeitamente racional e estático e que pensa e age como o próprio. Não acompanhar as tendências da atualidade é muitas vezes um erro que custa o sucesso da empresa.

Tomar uma decisão errada no momento da escolha do meio para obtenção de capital é outro erro de iniciante. Para necessidades de capital pontuais, de modo a cobrir défices de tesouraria, é aconselhável optar por uma conta corrente caucionada e pagar juros apenas pelos dias de utilização do capital. Pelo contrário, para financiar ativos fixos da empresa, é mais vantajoso optar pelo financiamento a longo prazo.

Por último, um dos erros mais comuns prende-se com a dificuldade dos empreendedores em assumir as suas limitações, sobrevalorizando as suas capacidades e não procurando apoio para as questões que não domina.

COMO DEVO PROCEDER?

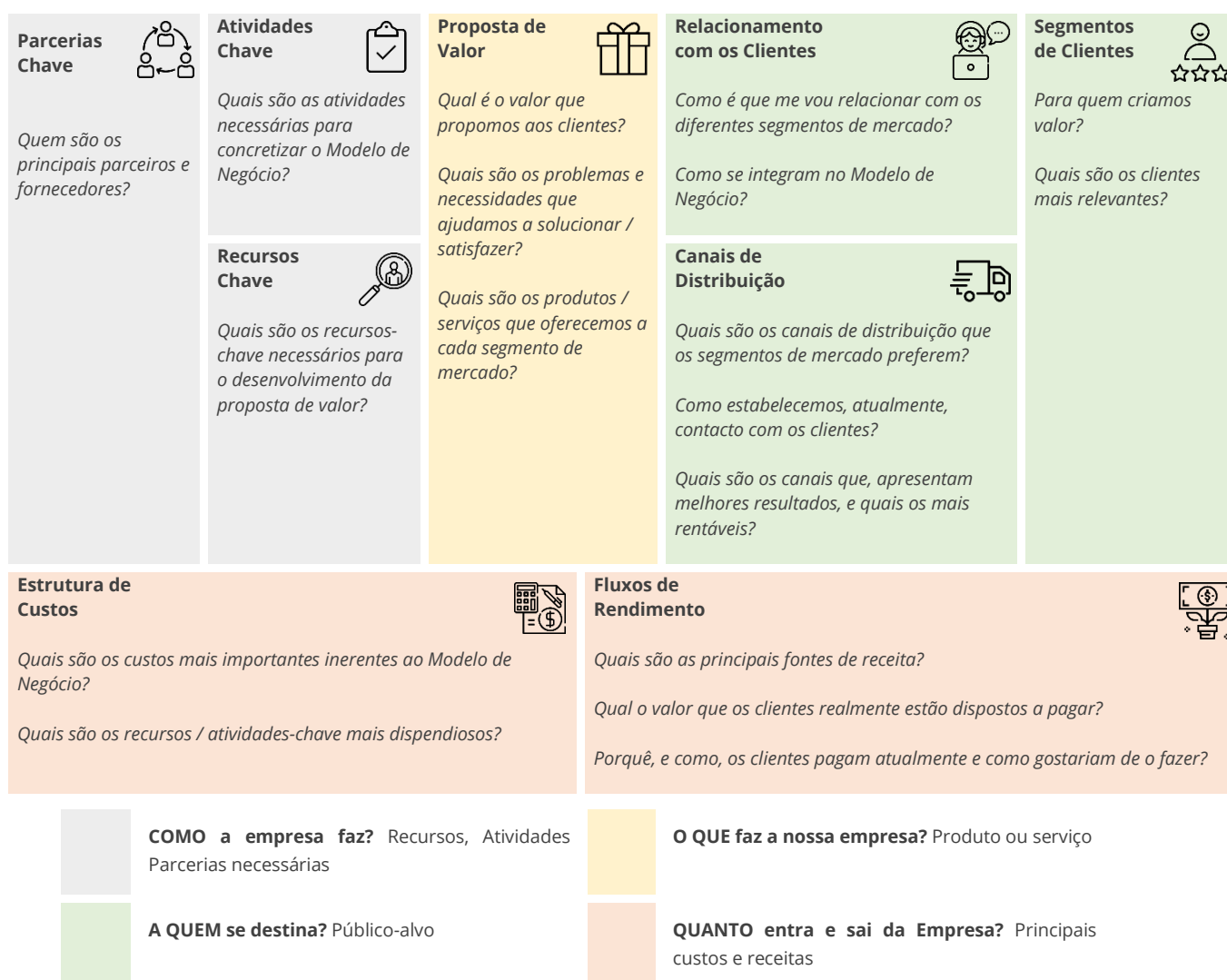
Note-se que o Plano de Negócio deve ser periodicamente atualizado e incluir, pelo menos, a seguinte informação:



Fonte: Criar e Colocar Empresas (G)Locais passo a passo, 2011, Glocal

Do ponto de vista estrutural, poderá seguir a seguinte ordem:

1. **Sumário executivo:** resumo da ideia de negócio, compilado numa só página, sendo que o mesmo deverá ser redigido no final de todos os capítulos estarem concluídos.
2. **Estratégia de negócio:**
 - 2.1. *Identificação do negócio, produtos e serviços:* identificação do negócio a criar; estrutura jurídica da nova empresa; descrição das características dos produtos e serviços;
 - 2.2. *Missão e objetivos da empresa:* declaração da missão da empresa; objetivos financeiros e objetivos não financeiros;
 - 2.3. *Análise estratégica do negócio:* análise SWOT;
 - 2.4. *Estratégias da empresa:* cruzamento de forças e oportunidades; forças e ameaças; fraquezas e oportunidades; fraquezas e ameaças;
 - 2.5. *Modelo de negócio:* por exemplo, modelo CANVAS (figura infra).



Fonte: Osterwalder A. e Pigneur Y. - *Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócio* (adaptado)

3. Análise de mercado

- 3.1. *Avaliação do potencial de mercado:* colocar aqui informações que permitam caracterizar o mercado; recorrer a dados disponíveis em fontes secundárias como, por exemplo, estudos de mercado comprovativos da existência e do interesse dos clientes;
- 3.2. *Análise competitiva:* neste ponto deve-se identificar os principais concorrentes (diretos e indiretos);
- 3.3. *Características, forças e fraquezas dos principais concorrentes:* colocar aqui, em forma de tabela ou individualmente, as características dos principais concorrentes, as suas forças e fraquezas.

4. Plano de marketing

- 4.1. *Decisões estratégias de marketing:*
 - 4.1.1. Mercados alvo prioritários: identificar e caracterizar os mercados alvo do negócio, de forma coerente com o referido no modelo CANVAS (segmentos de clientes);
 - 4.1.2. Eixos de posicionamento e fatores de diferenciação: em coerência com o modelo CANVAS (proposta de Valor).
- 4.2. *Ações de marketing-mix (gestão da oferta):*
 - 4.2.1. Matriz produto–mercados: deve-se elaborar uma matriz (tabela n x k) relativa ao cruzamento entre os “k” mercados a atingir e respetivos “n” produtos a oferecer a cada mercado;
 - 4.2.2. Política de preços: deve-se especificar, para cada produto a oferecer, qual vai ser o seu preço, bem como, fundamentar a decisão sobre os preços a praticar, ou seja, dizer qual a base que foi utilizada para a sua definição;
 - 4.2.3. Promoções de vendas: caso seja definida alguma promoção de vendas, devem referir o tipo de promoção a utilizar;
 - 4.2.4. Distribuição e ou localização: identificar a tipologia de distribuição a utilizar, de forma coerente com o que puseram no modelo CANVAS (canais);
 - 4.2.5. Comunicação: especificar através de que meios será dado a conhecer a existência da empresa e respetivo(s) produto(s), de forma coerente com o que descrito no modelo CANVAS (relacionamento com os clientes); deve-se dar especial atenção aos meios de comunicação online;

4.2.6. Investimentos de marketing: colocar aqui as despesas que serão realizadas com o marketing (na sua generalidade e com a variável comunicação em particular); identificar o que será feito e respetivo custo associado; Atenção: os valores colocados aqui deverão constar na folha de cálculo (e serem coerentes com os que aí serão apresentados);

4.3. *Previsões de vendas:* prever o que se irá vender; normalmente, coloca-se aqui as informações presentes na folha de cálculo relativas às previsões de vendas.

5. Recursos humanos

5.1. *Funções, responsabilidades e competências da equipa de gestão:* identificar as funções existentes e descrever, para cada uma, as responsabilidades e competências inerentes;

5.2. *Estrutura organizacional da empresa (organograma):* representação gráfica da estrutura organizacional – esqueleto da empresa;

5.3. *Política de recursos humanos:*

5.3.1. Recrutamento, seleção e formação do pessoal: caso seja necessário recrutar, deverá ser descrito as formas e fontes de recrutamento, bem como os critérios de seleção;

5.3.2. Remunerações a praticar e sistemas de avaliação de desempenho: colocar as remunerações inerentes a cada função;

5.4. Previsões de custos com pessoal: colocar aqui as previsões de custos com os recursos humanos.

6. Gestão operacional

6.1. *Gestão por processos:* desenvolvimento dos serviços a oferecer; gestão da encomenda; satisfação da encomenda...

6.2. *Gestão logística:* localização e *layout* da empresa; processo produtivo ou operacional; logística de entrada e de saída.

7. Análise Económico-Financeira

7.1. *Pressupostos do projeto:* n.º de anos de análise do projeto, taxas de crescimento dos preços, taxas de juro, taxas de IRC e de outros impostos, taxa de atualização, etc.;

- 7.2.** *Previsões de investimento e financiamento:* investimentos a realizar e montantes / fontes de financiamento do plano de negócios – capital próprio, empréstimos bancários, subsídios e apoios estatais ao investimento – e seu escalonamento temporal;
- 7.3.** *Mapas económico-financeiros previsionais:*
- 7.3.1.** Demonstração de resultados (e resultado líquido): quadro e/ou gráfico com a demonstração de resultados e evolução anual da empresa;
 - 7.3.2.** Balanço (e capital próprio): quadro e/ou gráfico com o balanço e a evolução anual do ativo, passivo e capital próprio;
 - 7.3.3.** Cash-flow: quadro e/ou gráfico com a evolução anual do cash-flow;
 - 7.3.4.** VAL, TIR e Período de recuperação do investimento (pay back): conclusão relativamente à rentabilidade do negócio de acordo com os valores assumidos por estes indicadores;
- 7.4.** *Indicadores de rentabilidade (ponto crítico de vendas):* gráfico com a menção do indicador ponto crítico de vendas;
- 7.5.** *Análise de sensibilidade (VAL, TIR e período de recuperação do investimento - pay back:* valores dos indicadores VAL, TIR e período de recuperação para valores de preços de venda, quantidades vendidas e outras variáveis significativas diferentes dos usados na análise base).



Para comprovar se foi corretamente desenvolvido o plano de negócio é necessário verificar se estão respondidas estas 20 questões:

PROJETO	1. Qual é o meu negócio?
	2. Porque quero constituir esta empresa?
EQUIPA	3. Quem é que constitui a empresa?
	4. Que mais valias são atribuídas à empresa: experiência profissional, formação, capital?
MARKETING	5. O que vou vender? A que preço?
	6. Quem é o meu público-alvo?
	7. Quem são os meus concorrentes? O que é que fazem bem? Em que é que eu sou melhor ou diferente?
	8. Como está o sector? Em que fase se encontra: crescimento estável ou em crise?
	9. O que vou fazer para me dar a conhecer?
ORGANIZAÇÃO	10. Que infraestruturas (espaço físico, equipamento, máquinas...)
	11. Quem são os meus fornecedores? Que condições me oferecem (pagamentos, descontos...)?
	12. Posso um organigrama de funções?
	13. Necessito de pessoal? Como o contratar e em que condições?
CAPITAL	14. Quanto dinheiro necessito para o arranque inicial?
	15. Onde é que o vou conseguir?
	16. Que gastos vou ter mensalmente, com o início da atividade?
	17. Posso fazer uma previsão dos proveitos?
QUESTÕES LEGAIS	18. Que funções são atribuídas a cada sócio?
	19. Que forma jurídica atribuo à empresa?
	20. Quais são os trâmites legais para a constituir?

Fonte: Criar e Colocar Empresas (G)Locais passo a passo, 2011, Glocal

PRINCIPAIS PROGRAMAS DE INCENTIVO AO EMPREENDEDORISMO

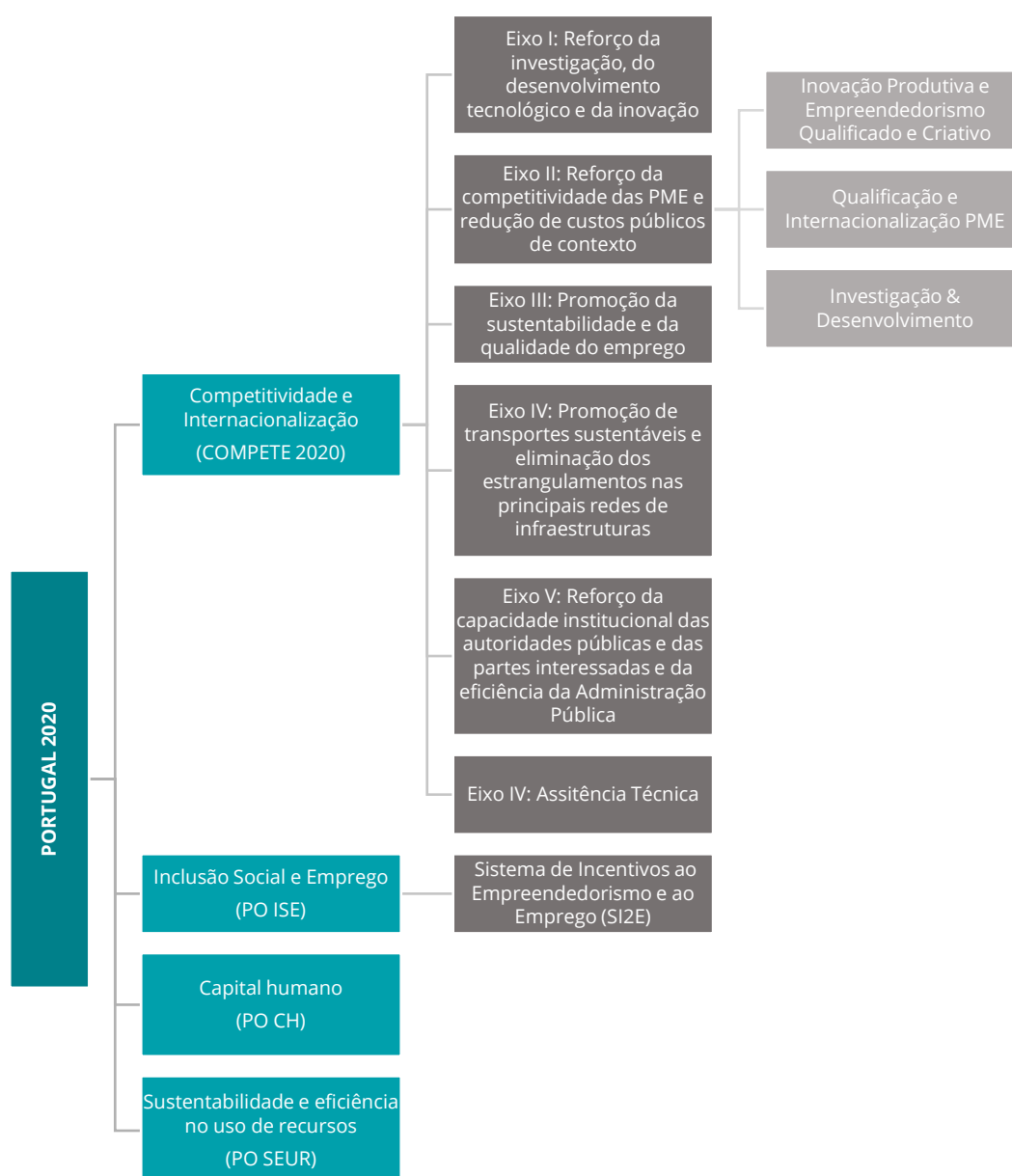
De seguida apresenta-se um quadro síntese com os principais programas de apoio ao empreendedorismo:

PROGRAMA	OBJETIVOS	DESTINATÁRIOS	APOIOS
FINICIA <i>(www.iapmei.pt)</i>	Facilitar o acesso a soluções de financiamento e assistência técnica na criação de empresas, ou em empresas na fase inicial do seu ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica.	Empreendedores e PME em fase de arranque: Eixo I - PME existentes ou em fase de criação; Eixo II – Empresas / start-ups e microempresas; Eixo III: Empresas de pequena dimensão, com atividade de relevância local.	Em cada um dos mais de 50 Municípios protocolados, as operações de crédito são asseguradas através de fundos do Município no equivalente a 20% do valor da operação, sendo os restantes 80% assegurados pelo Banco protocolado. O Estado, através da Sociedade de Garantia Mútua protocolada, assegura a cobertura de risco do financiamento bancário até 75% do valor em dívida.
Empreender + <i>(www.iapmei.pt)</i>	Captação de ideias de negócio e de meios de investimento.	Jovens com idade superior a 18 anos detentores de ideias (pessoas singulares ou coletivas), e potenciais investidores (detentores de capital, “know-how”, tecnologia, instalações, equipamentos).	Bolsa de Ideias e de Meios; Competição de Planos de Negócio; Parcerias Científicas para a Inovação.
Programas de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego <i>(www.iefp.pt)</i>	Apoio a projetos de criação de empresas que originem a criação de emprego e contribuam para a dinamização das economias locais, através de crédito ao investimento, com garantia e bonificação da taxa de juro.	Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo de escolaridade o ensino secundário, desempregados, quem nunca tenha exercido uma atividade por conta própria ou de outrem.	Pagamento, total ou parcial, do montante global das prestações de desemprego, deduzido das importâncias eventualmente já recebidas; Possibilidade de cumulação com a modalidade de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro (linhas MICROINVEST E INVEST+); Apoio técnico à criação e consolidação de projetos (facultativo).
Investe Jovem <i>(www.iefp.pt)</i>	Concedem-se apoios financeiros e técnicos aos jovens candidatos que apresentem projetos de investimento e criação do próprio emprego, contribuindo, também, para fomentar o desenvolvimento e crescimento regional e local, sendo que todos os processos de decisão, processamento dos apoios financeiros, gestão dos reembolsos e acompanhamento da atividade das iniciativas são da responsabilidade do IEFP.	Jovens entre os 18 e os 30 anos, inscritos como desempregados, com projetos e ideias de negócio e formação adequada para a sua concretização.	Apoio financeiro até 75% do investimento total elegível; Este apoio só pode financiar o fundo de maneiço indexado ao projeto até 50% do investimento elegível, no limite de 5 x IAS; Os promotores devem assegurar, pelo menos, 10% do investimento total elegível, em capitais próprios; O apoio financeiro é atribuído sob a forma de empréstimo sem juros, amortizável no prazo de 60 meses.

No âmbito do atual período de programação 2014-2020, é possível recorrer a outros incentivos de estímulo à produção de bens e serviços. De forma genérica, de seguida, apresentam-se os principais Programas que apoiam o desenvolvimento de novos negócios e a diversificação de atividades económicas, bem como, a implementação de melhorias de processos de produção, comercialização ou a qualificação / internacionalização das PME.

- **Portugal 2020 (www.portugal2020.pt)**

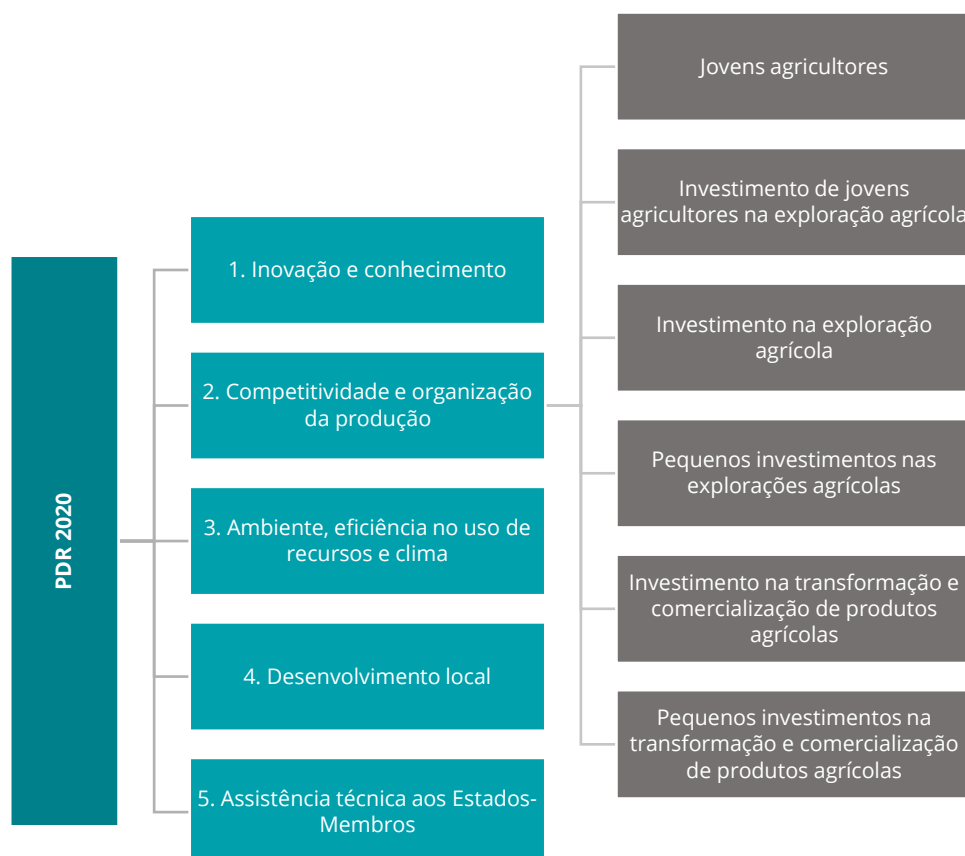
O Portugal 2020 apresenta-se como o sucessor do Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) e enquadra os apoios estruturais da União Europeia entre 2014 e 2020, tendo como prioridades o setor privado e o emprego.



Fonte: Elaboração própria

- **PDR 2020 (www.pdr-2020.pt)**

O PDR 2020, Programa de Desenvolvimento Rural de Portugal (anteriormente designado por PRODER) visa essencialmente apoiar o investimento em explorações agrícolas e florestais, em empresas agroindustriais e à instalação de jovens agricultores, potenciado as condições para aumentar a competitividade do seu negócio.



Fonte: Elaboração própria

Para efeitos de candidatura, em qualquer circunstância, o empreendedor deverá ter em consideração os seguintes pontos:

- Registo prévio nos portais especificados para a apresentação de candidaturas;
- Tipologia de projetos apoiados;
- Critérios de elegibilidade (aceitação / admissão) de beneficiários e despesas;
- Taxas de financiamento: forma, montante e limites do incentivo.

VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

VANTAGENS	DESVANTAGENS
<ul style="list-style-type: none"> • Estruturação da ideia • Visualização dos possíveis caminhos a percorrer • Caracterização do produto/serviço a oferecer • Caracterização do trinómio Cliente/Segmento/Mercado • Detecção e caracterização mais eficaz da concorrência • Maior precisão na orçamentação de investimento e gastos • Medição atempada de risco • Elaboração possível de simulações • Previsão de resultados • Motivação e atração de investidores • Proporciona a obtenção de financiamento bancário e/ou financiamento por meio de projetos de forma mais célere, estruturada e credível • Maior facilidade na elaboração e definição da estratégia de negócio • Ferramenta detalhada sobre a empresa • Projeções realistas quando se possui histórico financeiro • Pode facilitar, quando é necessário investimento de capital de risco • Pode ajudar a definir as hipóteses do negócio (de forma não tão rápida) • Ponto de partida para operações, <i>marketing</i> e planos financeiros • Tem a possibilidade de uma projeção financeira detalhada 	<ul style="list-style-type: none"> • Requer esforço em pensamento e pesquisa • Pode levar a críticas e desafios inesperados • Requer honestidade e uma avaliação crítica de quem o elabora • Necessita de atualizações regulares e recorrentes

LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

LEGISLAÇÃO	DESCRIÇÃO
Decreto-Lei n.º 33/2011	Adota medidas de simplificação dos processos de constituição das sociedades por quotas, passando o capital social a ser livremente definido pelos sócios
Portaria n.º 985/2009	Aprova a criação do Programa de Apoio ao Empreendimento e à Criação do Próprio Emprego (PAECE), a promover e executar pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, I. P., e regulamenta os apoios a conceder no seu âmbito
Portaria n.º 698/2009	Alarga a várias conservatórias a competência para a tramitação do regime especial de constituição imediata de associações
Decreto-Lei n.º 143/2009	Primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, que cria a certificação por via eletrónica de micro, pequena e médias empresas e aferir o estatuto de PME de qualquer empresa, de acordo com a definição e critérios previstos na Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio
Decreto-Lei n.º 122/2009	Simplifica as comunicações dos cidadãos e das empresas ao Estado, procedendo à 20.ª alteração ao Código do Registo Predial, à alteração do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado, à 31.ª alteração ao Código do Registo Comercial, à alteração do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, à 9.ª alteração ao regime do Registo Nacional de Pessoas Coletivas, à 20.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 322-A/2001, de 14 de Dezembro, à 20.ª alteração ao Regulamento Emolumentar dos Registos e do Notariado, à 5.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 8-B/2002, de 15 de Janeiro, à 1.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 129/2007, de 27 de Abril, à 1.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 132/2007, de 27 de Abril, à 1.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 263-A/2007, de 23 de Julho, à 1.ª alteração ao Decreto-Lei n.º 20/2008, de 31 de Janeiro, e à 9.ª alteração ao Decreto Regulamentar n.º 55/80, de 8 de Outubro
Portaria n.º 520/2009	Aprova o Regulamento de Aplicação das Ações n.ºs 3.1.1, <>, 3.1.2, <>, e 3.1.3, <>>, da Medida n.º 3.1, <>, integrada no subprograma n.º 3, <>, do Programa de Desenvolvimento Rural do Continente - PRODER
Decreto-Lei n.º 88/2009	Procede à quarta alteração ao Decreto-Lei n.º 290-D/99, de 2 de agosto, que estabelece o regime jurídico dos documentos eletrónicos e da assinatura digital, e à primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 116-A/2006, de 16 de junho, que cria o Sistema de Certificação Eletrónica do Estado
Portaria n.º 310/2009	Define as taxas devidas pela emissão do cartão de empresa e do cartão de pessoa coletiva
Portaria 282/2009	Alarga a várias conservatórias a competência para a tramitação do regime especial de constituição imediata de associações
Portaria n.º 4/2009	Aprova os modelos do cartão da empresa e do cartão de pessoa coletiva, regulamenta o respetivo pedido de emissão por via eletrónica e altera o Regulamento do Registo Comercial
Resolução do Conselho de Ministros n.º 196/2008	Estabelece um compromisso de redução de encargos administrativos para as empresas, a integrar nos Programas Legislar Melhor e de Simplificação Administrativa e Legislativa - SIMPLEX, e define a forma de coordenação e acompanhamento a nível nacional do Programa de Ação para a Redução dos Encargos Administrativos na União Europeia
Decreto-Lei n.º 372/2007	Cria a certificação eletrónica do estatuto de micro, pequena e média empresa (PME)
Decreto-Lei n.º 318/2007	Aprova um regime especial de aquisição imediata e de aquisição <i>online</i> de marca registada

LINKS INFORMATIVOS

Portal da empresa:

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

IAPMEI – Guia Explicativo para a Criação do Plano de Negócios e do seu Modelo Financeiro:

[https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-\(5\).pdf.aspx?lang=pt-PT](https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-(5).pdf.aspx?lang=pt-PT)

RS4E – Plano de negócios

<https://www.rs4e.com/plano-de-negocios/>

Move – Como elaborar um Plano de Negócios:

<http://feiradoempreendedor.anje.pt/system/files/items/111/original/c11.pdf>

AEPortugal -Guia Modelo de Negócio

<http://www.aeportugal.pt/comunicacoesemail/nrn/201702NRNGuiaModeloNegocio.pdf>