



UNIVERSIDADE
LUSÓFONA

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA
Escola de Ciências Económicas e das Organizações
Mestrado em Gestão de Empresas

EMPREENDEDORISMO
E CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO
Projeto de Consultoria e Formação

Trabalho de Projeto apresentado a provas públicas para a obtenção do grau de mestre em Gestão de Empresas, orientada pela Professora Doutora Catarina Joana Vieira Gomes e pela Professora Doutora Nazaré de Jesus Pires Soares Marques

Cristina Isabel de Matos Lopes
2024

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA
Escola de Ciências Económicas e das Organizações
Mestrado em Gestão de Empresas

EMPREENDEDORISMO
E CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO
Projeto de Consultoria e Formação

Trabalho de Projeto defendido em provas públicas na Universidade Lusófona, Centro Universitário de Lisboa no dia 18/01/2024, perante o júri, nomeado pelo Despacho de Nomeação n.º: 586/2024, de 17 de janeiro de 2024, com a seguinte composição:

Presidente: Professor Doutor António Augusto Teixeira da Costa

Arguente: Professora Doutora Rosa Isabel da Costa Vicente Rodrigues (ISG)

Orientador: Professora Doutora Nazaré de Jesus Pires Soares Marques

Este trabalho também foi orientado pela Professora Doutora Catarina Joana Vieira Gomes

Cristina Isabel de Matos Lopes
2024

Agradecimentos

Este trabalho é o culminar de uma etapa, a concretização de um objetivo e desafio pessoal, académico e profissional, que contou com o apoio e incentivo de muitas Pessoas.

A todos e a todas que me acompanharam e acompanham neste projeto, nos meus sucessos e desafios diários, o meu Muito Obrigada!

Agradeço o apoio de toda a Família, Afonso, Nuno, Mãe, Pai, Irmãs, Sobrinhos, Cunhados, pelo amor e carinho.

Agradeço o apoio dos Amigos e Colegas, pela paciência e motivação.

Agradeço o apoio das minhas Orientadoras a Professora Doutora Catarina Gomes e a Professora Doutora Nazaré Marques, pela disponibilidade, compreensão, conhecimento e determinação para enriquecer e concluir esta jornada de trabalho.

Agradeço o apoio de todos os Empreendedores que se cruzaram comigo ao longo de vários anos de apoio técnico e transformaram as suas ideias em projetos e empresas e a todos os Formandos que partilharam experiências e muito me ensinaram.

Dedico este trabalho ao meu filho Afonso, o projeto concretizado da minha vida, o meu orgulho, um empreendedor do mundo, sempre ao meu lado!

Bem-hajam!

Resumo

O desemprego é um problema abordado diariamente pelo impacto que tem na economia a nível nacional e global. É importante estudar e aprofundar a existência de políticas ativas de emprego e de medidas que permitam mitigar esta questão, gerir o desafio constante e as fragilidades provocadas pelas crises económicas.

Uma das medidas de apoio existentes, e ferramenta útil de combate ao desemprego em Portugal, é o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE). Esta linha de apoio aos empreendedores, gerida pelo IEFP, incentiva o empreendedorismo em detrimento da compensação financeira passiva, decorrente do desemprego, sendo também uma ferramenta impulsionadora do empreendedorismo social.

É nesta linha, que o presente trabalho pretende contribuir para a análise do empreendedorismo no contexto da medida de apoio à criação do próprio emprego, através do seu enquadramento, bem como permitir incentivar os potenciais promotores a conhecerem os apoios disponíveis e a criarem o seu próprio emprego, como alternativa à situação indesejada de falta de trabalho.

Neste sentido, tendo em consideração toda a experiência profissional da promotora e a sua rede de contactos estabelecida ao longo dos anos, ambos pontos fortes do projeto agora apresentado, no âmbito do curso de Mestrado em Gestão de Empresas, este projeto tem como objetivo a criação de emprego e início de atividade de prestação de serviços de consultoria e formação, em especial na área de plano de negócios, sob a forma jurídica de Empresário em Nome Individual.

O projeto aqui apresentado constitui a criação de um único posto de trabalho, o da promotora e pretende abranger o mercado nacional, tendo como clientes entidades prestadoras de apoio técnico e prestadoras de formação, credenciadas para o efeito, bem como, futuros empreendedores, empregados ou desempregados, que pretendam obter consultoria e/ou formação no âmbito da elaboração de plano de negócios.

Para que a atividade possa ser iniciada, será apenas necessário a realização de investimento correspondente à aquisição de um computador portátil, no valor total de 549,99€.

Prevê-se que a atividade inicie em janeiro de 2024, pelo que o presente projeto é elaborado com o período de análise de três anos civis completos (2024, 2025 e 2026), prevendo-se a apresentação de resultados positivos logo no primeiro ano de atividade.

Este trabalho encontra-se estruturado em várias partes. A primeira parte aborda na introdução o histórico da ideia e da promotora, a segunda o enquadramento teórico do empreendedorismo e a sua relação com o desemprego, o mercado de trabalho e as políticas ativas de emprego, em Portugal, seguindo-se a

metodologia geral do plano de negócios e a análise do mercado, apresentação de resultados e proposta de posicionamento.

Na última parte encontram-se as recomendações e orientações para o futuro, bem como as conclusões, referências bibliográficas e anexos.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Criação do Próprio Emprego, Plano de Negócios.

Abstract

Unemployment is an issue that is addressed daily due to the impact it has on the economy at national and global level. It is important to study and deepen the existence of active employment policies and measures to mitigate this issue, to manage the constant challenge and fragilities caused by economic crises.

One of the existing support measures and useful tool to combat unemployment in Portugal is the Support Program for Entrepreneurship and the Self-Employment (PAECPE). This line of support for entrepreneurs, managed by IEFP, encourages entrepreneurship to the detriment of passive financial compensation, resulting from unemployment, and is also a driving tool for social entrepreneurship.

It is along these lines that this work aims to contribute to the analysis of entrepreneurship in the context of measures to support the creation of one's own employment, through its framework, as well as allowing potential promoters to be encouraged to learn about the support available and to create their own employment, as an alternative to the unwanted situation of lack of work.

In this sense, taking into account the promoter professional experience and her network established over the years, both strengths of the project now presented, within the scope of the Master's Degree in Business Management, this project aims to create employment and start an activity, providing consulting and training services, especially in the business plan issue, under the legal form of Individual Entrepreneur.

The presented project constitutes the creation of a single job feature, the promoter's job and intends to cover the national market, having as clients technical support and training providers, accredited for this purpose, as well as future entrepreneurs, employed or unemployed, who wish to obtain consultancy and / or training to draw up a business plan.

In order to start an activity, it will only be necessary investment on the acquisition of a laptop, in the total amount of € 549.99.

It is expected that the activity will start in January 2024, so this project is prepared with the analysis period of three full calendar years (2024, 2025 and 2026), and it is expected to present positive results in its first year activity.

This work is structured in several parts. The first part addresses in the introduction, including the idea and of the promoter history, the second part integrates the theoretical framework of entrepreneurship, its relationship with unemployment, the labor market and the active employment Portuguese policies, followed by the general methodology of the business plan and the market analysis, as well as the results presentation and positioning proposal.

In the last part there are the recommendations and guidelines for the future, the conclusions, bibliographical references and annexes.

Keywords: Entrepreneurship, Self-Employment, Business Plan.

Abreviaturas, siglas e símbolos

CAE – Classificação de Atividade Económica

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

CE – Centro de Emprego

CPE – Criação do Próprio Emprego

ENI – Empresário em Nome Individual

EPAT - Entidades Prestadoras de Apoio Técnico

EUROSTAT - Gabinete de Estatísticas da União Europeia

GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*

IAS – Indexante de Apoio Sociais

IEFP – Instituto de Emprego e Formação e Profissional

INE - Instituto Nacional de Estatística

ISS, IP – Instituto da Segurança Social

IVA – Imposto de Valor Acrescentado

MTSS – Ministério do Trabalho e da Segurança Social

OCDE - Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico

OIT – Organização Internacional do Trabalho

PAE – Políticas Ativas de Emprego

PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do próprio Emprego

PAMT – Políticas Ativas do Mercado de Trabalho

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

TEA – Taxa de Atividade Empreendedora *Early Stage*

TSU – Taxa Social Única

UE – União Europeia

Índice

Agradecimentos	3
Resumo	4
Abstract.....	6
Abreviaturas, siglas e símbolos.....	7
Índice	8
Índice de Figuras	10
Índice de Tabelas.....	11
Introdução	12
Histórico da Ideia e da Promotora	13
Propósito, Missão, Visão e Valores.....	15
Análise SWOT	16
Forças.....	16
Fraquezas	17
Oportunidades	17
Ameaças	18
Enquadramento teórico/ Revisão de literatura	19
Empreendedorismo.....	21
Conceito e Impacto	21
Empreendedorismo de Oportunidade <i>versus</i> Necessidade.....	25
Desemprego	26
Relação entre Desemprego e Empreendedorismo	27
Políticas Ativas de Emprego	28
IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional, I.P.	29
Medidas de empreendedorismo e resposta ao risco de aumento do desemprego.....	30
PAECE - Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego.....	33
Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego	34
Apoios à Criação de Empresas.....	35
Programa Nacional de Microcrédito.....	38
Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP).....	39
Apresentação de candidatura.....	40
Tramitação Processual	42
Elegibilidade do Investimento.....	42
Obrigações do Promotor	43
Método e organização geral do plano de negócios.....	44
Situação do Mercado de Trabalho e do Empreendedorismo em Portugal	44

Mercado de Trabalho em Portugal	44
Empreendedorismo em Portugal	47
Mercado de Atuação do Projeto	52
Serviços.....	53
Proposta de Valor	54
Clientes	54
Fornecedores	55
Localização e instalações	55
Análise de mercado e apresentação dos resultados/ proposta de posicionamento	57
Apresentação de resultados recolhidos	57
Análise da Concorrência	67
Estratégia de Marketing – canais de promoção	69
Análise Económico Financeira.....	70
Pressupostos Gerais utilizados	71
Vendas e Prestações de Serviços	72
Custo da Mercadoria Vendida e Matéria Consumida	73
FSE - Fornecimentos e Serviços Externos	73
Gastos com Pessoal.....	75
Investimento	77
Financiamento do Projeto	78
Cálculo das amortizações	78
Demonstração de resultados	79
Balanço Previsional	80
Indicadores Económico-Financeiros.....	81
Avaliação do Projeto.....	83
Conclusão do estudo de viabilidade.....	84
Recomendações e Conclusões	86
Referências Bibliográficas	90
Anexos.....	95

Índice de Figuras

Figura 1	Linha de Crédito Invest +	36
Figura 2	Linha de Crédito Microinvest.	37
Figura 3	População desempregada e taxa de desemprego.	45
Figura 4	População inativa e taxa de inatividade.	46
Figura 5	Taxa de desemprego (Ajustada de sazonalidade - %) da população ativa com idade entre 16 e 74 anos por Grupo etário.	46
Figura 6	Nascimentos: Junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.	47
Figura 7	Nascimentos: Evolução dos últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.	48
Figura 8	Nascimentos vs Encerramentos: Junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.	48
Figura 9	Quadro resumo: Junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.	48
Figura 10	Tecido Empresarial: Setorial.	49
Figura 11	Estrutura Conceptual do GEM.	50
Figura 12	Taxa de Atividade Empreendedora Early-Stage (Taxa TEA). Sondagem à População adulta 2019.	51

Índice de Tabelas

Tabela 1	Pressupostos Gerais utilizados	71
Tabela 2	Prestação de serviços de consultoria e formação	72
Tabela 3	Taxa de crescimento do Negócio	73
Tabela 4	Fornecimentos e Serviços Externos	74
Tabela 5	Gastos com o Pessoal	75
Tabela 6	Plano de Investimento	77
Tabela 7	Fontes de Financiamento	78
Tabela 8	Depreciações e Amortizações	79
Tabela 9	Demonstração de Resultados	79
Tabela 10	Balanço Previsional	80
Tabela 11	Principais Indicadores Económico-Financeiros	81
Tabela 12	Avaliação do Projeto	83

Introdução

O mercado de trabalho tem um papel fundamental e impactante na forma de funcionamento da sociedade. O acesso ao trabalho é uma questão decisiva na determinação das condições na existência dos indivíduos. Contudo, este acesso nem sempre é linear, sendo a criação do próprio emprego uma opção viável. É neste cenário que o empreendedorismo emerge como sendo um dos principais motores de crescimento das economias modernas e o seu impacto na redução do desemprego é da máxima importância (Cueto *et al.*, 2015; Faria *et al.*, 2009; Faria *et al.*, 2010; Fossen, 2021).

Em linha com o supracitado, torna-se claro que os apoios nacionais existentes para os empreendedores e criadores do próprio emprego podem ser determinantes para alavancar as possibilidades de colocar em prática projetos de criação do próprio emprego, nomeadamente os apoios financeiros para desempregados, permitindo a este público alvo desenvolver projetos de empreendedorismo e criar o próprio emprego (Davari & Farokhmanesh, 2017; Memon *et al.*, 2020).

Esta é a base do programa PAECPE, o qual tem como foco prioritário, a criação do próprio emprego do/s promotor/res e, se possível, a criação de mais postos de trabalho, impactando os diversos sectores, nomeadamente o sector social, a economia e a sociedade (Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho, 2022).

Em particular, no caso de Portugal, cada vez mais são as pequenas e médias empresas que contribuem para a criação de novos postos de trabalho (Neves *et al.*, 2020). Assim, e em linha com o já havia sido defendido por Grimm e Paffhausen (2015), considera-se que a criação do próprio emprego e de microempresas é um dos motores para o desenvolvimento social e económico.

Contudo, importa reforçar que segundo Burns (2001) um empreendedor é definido pelas suas ações, não pelo tamanho do seu empreendimento. Assim, para além das suprarreferidas motivações materiais, os empreendedores procuram, com a criação do próprio emprego, alcançar a satisfação pessoal, liberdade, independência e desafio (Larsson & Thulin, 2019; Stephan *et al.*, 2023).

É em linha com estes argumentos que surge o presente projeto que tem como propósito contribuir para a criação de emprego, análise do empreendedorismo e do mercado de trabalho, considerando quais os apoios disponíveis, através da apresentação de uma proposta e plano de negócio de prestação de serviços especializados de consultoria e formação no âmbito do empreendedorismo, plano de negócios e criação do próprio emprego.

Histórico da Ideia e da Promotora¹

Este projeto, em construção, é fruto de uma vasta experiência profissional reconhecida no mercado, bem como de um conjunto de competências desenvolvidas e reconhecidas da promotora, enquanto a mesma desempenhava funções de responsável de apoio técnico de uma EPAT - (Entidade Prestadora de Apoio Técnico) -, durante uma década (de 2009 a 2019). Acresce ao anterior, o acompanhamento na elaboração de dezenas de planos de negócio e candidaturas à criação do próprio emprego, atividade que continua a exercer enquanto trabalhadora independente. A promotora tem também experiência enquanto formadora, com certificado de competências pedagógicas de Formação Pedagógica Inicial de Formadores, desde 2003.

O projeto apresentado é igualmente fruto de uma paixão pela área do empreendedorismo e pelo apoio a concretizações de ideias e sonhos de centenas de empreendedores e formandos que passaram pela jornada de trabalho da promotora, com muita intensidade e ao longo de muito anos. Uma paixão pelas Pessoas!

Com o desenvolvimento e a aprendizagem técnica decorrente da diversidade de planos de negócio apresentados, considera-se que a experiência acumulada deve continuar a ser colocada à disposição dos empreendedores que procuram apoio técnico para os seus projetos, pelo que surgiu com o curso de Mestrado em Gestão de Empresas a possibilidade de apresentação do próprio projeto e atividade a tempo inteiro, enquanto empresária.

Atualmente é realizada a prestação de serviços enquanto trabalhadora independente, como consultora externa de uma EPAT. Os consultores externos apenas podem colaborar com uma EPAT credenciada. Por outro lado, como formadora certificada com CCP - (Certificado de Competências Pedagógicas) – realiza pontualmente serviços de formação a uma entidade formadora certificada.

É objetivo da empresária a diferenciação da concorrência existente no mercado, apostando desde o início na elevada eficiência entre preço e qualidade, bem como na proximidade e acompanhamento do cliente, seja uma entidade de apoio técnico, empreendedor ou formando e a monitorização da aprendizagem e do projeto desde o início até ao final da prestação do serviço. Combinando uma estratégia de conhecimento face ao financiamento com a cuidada formação, alinha-se a intenção da empresária com o proposto por Grimm e Paffhausen (2015) por forma a ter um resultado com potencial de gerar valor e impacto no mercado de trabalho através da criação e consolidação de projetos empreendedores.

Embora o mercado possa oscilar no número de empresas e emprego criado, a necessidade de apoio especializado, formação e acompanhamento a empreendedores e empresas é uma necessidade constante,

¹ A informação disposta nesta seção do trabalho encontra-se alinhada com o pressuposto no *site* do IEF, em janeiro de 2023, referente ao Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (<https://iefponline.iefp.pt/IEFP/medApoioTecnicoCriacaoConsolidProj2.do>)

indo ao encontro dos desafios do mercado e à constante necessidade de adaptação às exigências diárias (Cravo & Piza, 2019; Grimm e Paffhausen, 2015).

Este projeto pretende assim apresentar uma solução com qualidade técnica e custo reduzido para a construção e apresentação de planos de negócio.

Qualidade, seriedade, ética e competência, são alguns dos valores de referência deste projeto, no enalço da melhoria contínua do serviço prestado aos clientes, através da aprendizagem e inovação constantes (Brenkert, 2009; Rubio-Andrés *et al.*, 2022).

Em termos práticos, o investimento inicial, corresponderá à necessidade de equipamento adequado para realização da atividade, nomeadamente um computador, no valor total de 549,99€ (447,15€ + IVA) e o referido investimento contará com financiamento próprio não recorrendo a fontes de financiamento externo.

Para além disto, a atividade económica a criar, com a forma jurídica de Empresário em Nome Individual irá desenvolver-se considerando os seguintes CAE's - (Código de Atividade Empresarial) - associados:

- CAE Principal - 70220 - Outras actividades de consultoria para negócios e a gestão
- CAE Secundário - 85591 - Formação profissional

Concretamente, o presente projeto apresentará a fundamentação e a análise dos pressupostos definidos, do mercado e análise económico-financeira para os 3 primeiros anos de atividade, de 2024 a 2026, bem como a análise de viabilidade do projeto.

Em termos de faturação estima-se para 2024 o valor de 19.111,25€ de faturação, 24.389,06€ para 2025 e 30.367,58€ para 2026.

Considera-se, assim, que este projeto acrescenta valor no mercado e tem viabilidade para a sua execução, dado que obtém resultados positivos e gera fluxo financeiro que lhe permite ser sustentável.

Importa reconhecer que inicialmente será criado um único posto de trabalho, o da promotora, sendo intenção o recrutamento e criação de outros postos de trabalho futuros, caso o desenvolvimento da atividade o proporcione, embora não tenha sido contabilizado nos três anos do plano financeiro apresentado. Quando necessário, e pontualmente, recorrer-se-á a outsourcing de serviços especializados.

No que às funções desempenhadas diz respeito, a promotora irá desempenhar funções de consultora e formadora e realizará a gestão global do negócio que engloba entre outras as seguintes tarefas:

- Definir a estratégia global da atividade e dos serviços a prestar;
- Supervisionar e acompanhar a atividade desenvolvida e realizar eventuais ajustamentos necessários;

- Analisar os resultados e introduzir alterações para corrigir desvios aos objetivos estabelecidos anualmente, nos diversos níveis (atividade, financeiro, recursos, etc.);
- Definir políticas de atuação a implementar (investimento, comercial, marketing, etc.);
- Garantir as condições de trabalho;
- Gerir a relação com os *stakeholders*, no âmbito da realização da atividade;
- Efetuar o acompanhamento de projetos e clientes.

Propósito, Missão, Visão e Valores

Um pré-requisito crucial para uma gestão empresarial estratégica e bem-sucedida é o propósito. Este tem sido descrito como o poder brando que orienta uma empresa face ao fornecimento de benefícios sociais ou como uma resposta ética de uma empresa à sua ampla responsabilidade. Além de maximizar os lucros, os objetivos sociais de uma empresa são a ênfase principal do seu propósito. Simplificando, o propósito de uma empresa explica o valor que ela oferece aos seus clientes, investidores, funcionários e à comunidade em geral e também serve como justificação para a existência da organização (Fitzsimmons *et al.*, 2022).

Termos como “missão”, “visão” e “responsabilidade social corporativa” às vezes são usados como sinônimos de “propósito”. Declarações de propósito, missão e visão são meios importantes de transmitir os valores e princípios da empresa a uma série de partes interessadas, em linha com a estratégia de negócios. Contudo, uma declaração de propósito serve como um princípio unificador que rege uma organização, explicando por que ela faz o que faz. Em contraste, uma declaração de missão define o que uma empresa faz, e uma declaração de visão indica o que uma empresa espera tornar-se no futuro (Fitzsimmons *et al.*, 2022). De acordo com Fitzsimmons *et al.* (2022), o propósito de uma empresa impulsiona todos os seus programas e iniciativas, enquanto a responsabilidade social corporativa consiste especificamente nos programas e iniciativas distintas em si.

Tendo em mente esta distinção dos termos, apresentam-se de seguida o propósito, a missão, a visão, e os valores do presente projeto.

Propósito

Apoio técnico aos empreendedores com vista ao estímulo à criação de emprego.

Missão

Oferecer serviços de consultoria e formação, com qualidade técnica, que contribuam para o sucesso dos clientes e dos seus negócios.

Visão

Ser referência no mercado de prestação de serviços no apoio técnico a projetos de criação de emprego.

Valores

Ética, Confiança, Honestidade, Empatia, Respeito, Responsabilidade, Compromisso.

Análise SWOT

A análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é um dos instrumentos de planeamento estratégico mais tradicionais e amplamente utilizados no mundo. Porquê? Os gestores de uma organização quando designados para ajudar na resolução de desafios operacionais que identificam individualmente, e sobre os quais escrevem através da análise SWOT, tornam-se capazes de através de uma comunicação ascendente adequada sobre estratégias organizacionais sólidas, operacionalizar como as mesmas deverão ser executadas. Como resultado, ao facilitar um processo sólido de formulação de estratégia cocriativa por todos os gestores dentro de uma empresa, este método participativo torna a futura estratégia corporativa mais completa, clara, compassiva e criativa. Além disso, uma vez que o “prazo de validade” médio das empresas, incluindo as suas estratégias, diminuiu drasticamente, a análise SWOT pode melhorar a atual estratégia empresarial, dado o aumento de empresas orientadas para o conhecimento e a elevada concentração de gestores altamente qualificados e talentosos que operam os negócios de hoje (Puyt *et al.*, 2023).

É neste sentido que se torna imperativo no presente projeto aplicar a análise SWOT. A mesma será descrita em seguida:

Forças

- CCP – Certificado de Competências Pedagógicas, fundamental para prestação de serviços de formação;
 - Competências da promotora - Área de formação académica adequada à atividade a desenvolver;
 - Conhecimento do mercado;
 - Diferenciação na linguagem e abordagem utilizadas no serviço prestado, permitindo a adequação da mensagem a públicos diversificados, com escolaridade e formação diversas;
 - Diversas formações realizadas ao longo dos anos que permitiram adquirir e desenvolver competências relevantes para a prestação dos serviços;
 - Estrutura leve, flexível e ágil, com custos reduzidos e sem necessidade de espaço físico;
 - Experiência profissional de 10 anos enquanto Responsável de Apoio Técnico de uma EPAT, com reconhecimento dos clientes e conhecimento sólido dos programas;
-

- Oferta de serviço personalizado a um preço mais baixo do que a concorrência, com qualidade técnica e resposta rápida;
 - Possibilidade de parcerias institucionais e novos serviços que permitam desenvolver projetos inovadores estruturados;
 - Possibilidade de trabalhar em vários segmentos e diferentes tipologias de clientes;
 - Presença digital (páginas LinkedIn, Instagram, Facebook);
 - Prestação de serviço de qualidade e proximidade, personalizado a cada cliente;
 - Rede de contactos derivados dos projetos e formações realizados anteriormente (passa a palavra é fundamental nestes processos) que permite a captação de novos clientes.
-

Fraquezas

- Capacidade limitada para rentabilizar a rede de contactos e potenciais parceiros;
 - Impossibilidade de realizar consultoria externa a mais do que uma EPAT, de acordo com o regulamento existente;
 - Limitação de áreas geográficas das EPAT;
 - Limitação de carga horária para a preparação, realização e acompanhamento das atividades e dos projetos a decorrer em simultâneo;
 - Recursos humanos limitados, apenas uma pessoa a gerir o negócio e a prestar serviços, podendo ser insuficiente para assegurar o possível crescimento rápido do negócio.
-

Oportunidades

- Aumento da vontade empreendedora dos promotores;
 - Aumento de interesse na formação em plano de negócios;
 - Aumento do desemprego em Portugal;
 - Aumento do interesse pela área do empreendedorismo;
 - Necessidade de apresentação de um plano de negócios estruturado para a candidatura a financiamentos;
 - *Networking* criado e potenciado pelos antigos clientes que permite criar sinergias entre projetos;
 - Procura de serviços à medida, entregues com qualidade e rapidez;
 - Teletrabalho e plataformas de trabalho a distância que permitem a realização de consultoria e formações online, reduzindo custos e permitindo chegar a um maior número de clientes a nível nacional.
-

Ameaças

- Alterações decorrentes dos programas de apoio existentes e prazos limitados de candidatura, exigindo adaptação constante;
 - Concorrência direta de grandes empresas mais generalistas de consultoria e formação;
 - Existência de outras EPAT credenciadas no mercado;
 - Incerteza de mercado que leva ao receio na abertura de novas atividades, negócios e empresas;
 - Informações e formações generalizadas existentes na internet.
-

Após esta introdução torna-se necessário levar a cabo o enquadramento teórico sobre: (a) o que é o empreendedorismo por oportunidade *versus* empreendedorismo social ou por necessidade, não focando apenas o lucro; (b) enquadrar as políticas públicas e ativas de emprego, do IEFP e das medidas desenvolvidas, no âmbito desta temática; e, (c) enquadrar o empreendedorismo e o mercado de trabalho em Portugal. Neste sentido a secção seguinte deste trabalho visa clarificar estas temáticas, por forma a completar a sustentação teórica e regulamentar do presente projeto.

Enquadramento teórico/ Revisão de literatura

De acordo com Marçano (2018) no seu trabalho “Desemprego e Empreendedorismo: que Relação?” a autora reflete que ao mesmo tempo em que as sociedades europeias buscam soluções para os desafios económicos e buscam proteções e garantias para uma sociedade mais justa, os desequilíbrios moldam as nossas vidas e o desemprego é o principal problema. Em particular, Portugal, procura enquadrar a sua política de emprego de acordo com o pleno emprego, produtivo e livremente escolhido, conforme estabelecido na Convenção N° 122 da OIT, respeitando as estratégias adotadas da UE e tentando responder às mudanças no mercado de trabalho por meio de programas que impactam a procura e a oferta de mão-de-obra, bem como o funcionamento das instituições envolvidas no mercado de trabalho. Especificamente, as Políticas Ativas do Mercado de Trabalho (PAMT) e as Políticas Ativas de Emprego (PAE) são uma parte importante das políticas públicas destinadas a melhorar o funcionamento do mercado de trabalho e exigem que as pessoas sem emprego procurem ativamente emprego ou participem de programas de formação ou emprego. Este mecanismo visa a ativação da pessoa desempregada exigindo da mesma uma mudança de perspetiva sobre as políticas de emprego, ou seja, deixa-se de priorizar a compensação passiva pela perda de emprego em favor da promoção de novas perspetivas bem como oportunidades de emprego.

Através do mecanismo anterior pretende-se que a taxa de emprego aumente. Especificamente, a taxa de emprego é calculada dividindo a população empregada pela população com 15 ou mais anos de idade. Contudo, o facto de uma grande parte da população com 65 ou mais anos (que é uma idade ativa e, portanto, é considerada para este cálculo) se encontrar numa situação de reforma, quer em Portugal quer nos países da EU, resulta numa taxa de emprego significativamente reduzida, o que pressupõe que os seus valores não refletem de forma tão precisa as dinâmicas de emprego e desemprego. Porém, na realidade, e em termos gerais, desde a entrada de Portugal na CEE até o início do novo milénio, passando pela entrada da nação na moeda única, a taxa de emprego aumentou significativamente nos últimos trinta anos. Os valores deste indicador estabilizaram em 2008, quando começou a crise financeira. Depois disso, eles diminuíram bastante nos anos seguintes. Em comparação com o ano de 2008, a taxa de emprego da faixa etária de 25 a 64 anos caiu cerca de 7 por cento em 2013. Este indicador aumentou nos anos seguintes, especialmente em 2016 e 2017 (Marçano, 2018).

De acordo com os dados do Boletim Mensal de Estatística do Instituto Nacional de Estatística (INE), em junho de 2023, as estimativas mensais de emprego e desemprego eram as que se seguem (INE, 2023):

- A população ativa (5 270,4 mil pessoas) diminuiu face ao mês anterior (correspondendo a uma variação relativa quase nula) e em comparação com fevereiro de 2023 (0,1%), mas aumentou (1,7%) relativamente a maio de 2022;

- A população empregada (4 931,8 mil) registou variações relativas positivas face ao mês anterior (0,1%), a três meses antes (0,3%) e a um ano antes (1,3%);
- A população desempregada (338,6 mil) diminuiu em relação ao mês anterior (1,7%) e a três meses antes (6,4%), e aumentou face ao mês homólogo do ano anterior (8,5%);
- A taxa de desemprego situou-se em 6,4%, valor inferior aos apurados relativamente a abril e a fevereiro de 2023 (0,1 p.p. e 0,5 p.p., respetivamente), mas superior ao de maio de 2022 (0,4 p.p.);
- A população inativa (2 416,8 mil) registou acréscimos face ao mês anterior e a três meses antes (0,1% e 0,2%, respetivamente), e diminuiu por comparação com o período homólogo (2,5%); e
- A taxa de subutilização do trabalho situou-se em 11,9%, o mesmo valor que no mês anterior, inferior em 0,2 p.p. ao de três meses antes, mas superior em 0,4 p.p. ao de maio de 2022.

A partir dos dados suprarreferidos uma questão se coloca: como continuar a promover o crescimento ao nível do emprego?

Como possível resposta, não descurando outras possibilidades, centrar-nos-emos no empreendedorismo como solução. Porquê? Ora, o empreendedorismo tem sido uma temática de reconhecida importância, sendo um forte impulsionador do crescimento económico, pelo estímulo à criação de emprego e um meio de acesso ao mercado de trabalho. Para além disto, é considerado um dos principais motores de crescimento das economias modernas e o seu impacto na redução do desemprego é da máxima importância (Cueto *et al.*, 2015; Faria *et al.*, 2009; Faria *et al.*, 2010; Fossen, 2021).

Em particular, o processo acima referido é conduzido pelos empreendedores, que estão dispostos a assumir riscos e aproveitar as oportunidades que surgem. É fundamental que hajam pessoas que queiram empreender por vários motivos, quer seja o lucro ou a realização, e é face a estas motivações que os programas de apoio à criação de emprego ajudam estas pessoas a apresentar projetos com menos risco associado (Blanchflower & Oswald, 1998; Stephan *et al.*, 2023).

É enquadrado nesta breve reflexão teórica que surge a proposta deste trabalho. O presente projeto pretende maximizar o potencial que a consultoria especializada especialmente face à criação do próprio emprego e na apresentação de candidaturas ao PAECPE, face à necessidade de resposta célere e adequada aos pressupostos, formulário e demais requisitos e anexos específicos obrigatórios na instrução da candidatura.

Empreendedorismo

Conceito e Impacto

Na literatura existem inúmeras definições e abordagens ao conceito de empreendedorismo, que tem evoluído ao longo do tempo.

De acordo com Marçano (2018), e a literatura sugerida, foi Richard Cantillon o criador do conceito de empreendedor. O economista franco-irlandês escreveu um ensaio chamado "Essai sur la Nature du Commerce en Général", que foi publicado em França em 1755 e teve um grande impacto nas escolas de pensamento fisiocrata e clássica, bem como no início da economia política, influenciando os escritos de Adam Smith e François Quesnay. Para Cantillon, um empreendedor é alguém que paga um preço certo por um bem e o vende a um preço incerto, tomando decisões sobre como usar e obter recursos e assumindo o risco de sua empresa. Cronologicamente, e em França, o termo *entrepreneur* tornou-se comumente usado e Jean Baptiste Say (1821) o popularizou, referindo-se a indivíduos que acumulavam dinheiro transferindo recursos de áreas de baixa produtividade para áreas de alta produtividade (Portela *et al.*, 2008 citado por Marçano, 2018).

Posteriormente, Joseph Schumpeter (1883-1950), um dos economistas mais influentes do século XX, criou a teoria do empreendedorismo com a obra de 1934 "*The Theory of Economic Development*", que adicionou a ideia de risco à inovação. Este economista acredita que tanto os empreendedores quanto os capitalistas assumem o mesmo risco. Os capitalistas são aqueles que fazem negócios e arriscam seu capital com o objetivo de obter lucro, mas não são inovadores; os empreendedores são aqueles que arriscam por adotar métodos inovadores. De acordo com o autor, o processo de descoberta e inovação, que ele caracterizou como o processo de destruição criativa, leva à criação de novas técnicas de produção, produtos e mercados. Além disso, considerou que as invenções dos empreendedores são uma mudança no sistema econômico, demolindo o equilíbrio atual e criando um novo (Portela *et al.*, 2008 citado por Marçano, 2018).

Embora ainda se considerem os autores supracitados como referências na área, e dada a evolução do conceito ao nível das suas vastas aplicações, abaixo sistematizam-se algumas definições e abordagens de autores diversos:

Autor	Definição
Santos, Costa & Morris (2022)	O empreendedorismo é amplamente defendido como uma importante solução para a pobreza.
Baggio e Baggio (2014)	O empreendedorismo pode ser entendido como forma de criatividade e de inovação de qualquer projeto, seja ele pessoal ou organizacional. É ser proactivo diante das oportunidades, dos riscos e quaisquer outras questões que têm de ser resolvidas. Para além disso, segundo os referidos autores, o empreendedorismo representa o despertar do indivíduo para as suas capacidades racionais e para as suas intuições. É também, a procura de autoconhecimento através das aprendizagens, de novas experiências e novos paradigmas.
Ilie (2014)	“É um processo que requer o envolvimento, a paixão e a criatividade. É um processo dinâmico, de visão, mudança e criação. O termo empreendedorismo ultrapassa a dimensão ou a idade dos negócios, sendo uma atividade com base na inovação, realçando que as atividades empresariais são diferentes, de acordo com o tipo de organização e o nível de criatividade envolvida”.
Nazir e Ramzan (2012)	O conceito de empreendedorismo é visto como algo que gera inovação e que acarreta risco.
Bucha (2009)	O empreendedorismo não é apenas um conceito de negócio, sendo também um conceito de vida, uma vez que integra um conjunto de mudanças que auxiliam a edificar um desenvolvimento que não se obtém a qualquer preço. Este deve ser sustentável ao oferecer mais e melhor qualidade de vida ao indivíduo, que é uma das chaves do desenvolvimento, estando associado à incerteza.
McGourty (2009)	Realçou os aspetos da avaliação, criação e desenvolvimento no que toca à definição de empreendedorismo.
Cuervo, Ribeiro e Roig (2007)	Um empreendedor consegue identificar e explorar oportunidades e é um criador que inicia e motiva um processo de mudança.
Lazear (2005)	Afirma que o empreendedorismo é um processo de montagem e agregação de fatores de produção necessários, humanos, físicos, recursos de informação, de uma maneira eficiente.
Reynolds (2005)	Atesta que o empreendedorismo e a função empreendedora podem ser interpretados como a descoberta de oportunidades e a subsequente criação de novas atividades económicas, muitas através da criação de uma nova organização.
Shane e Venkataram (2000)	A função do empreendedorismo implica a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades. Em termos práticos significa desenvolver e criar produtos, serviços, processos de produção, novas estratégias e formas de organização, da exploração de novos mercados.
Hébert & Link (1989)	O empreendedor é como alguém que se especializa em assumir a responsabilidade de tomar decisões que afetem a localização, forma e uso de bens, recursos e instituições.
Sexton e Smilor (1986)	“O empreendedorismo é uma das forças económicas e sociais com maior preponderância na atualidade. O empreendedorismo exige a fusão de uma série de fatores, talentos, ideias e tecnologia. Esta fusão pode ser arriscada, incerta, por vezes fortuita, mas é também dinâmica e criativa”.
Drucker (1985)	Amplia o conceito de empreendedorismo relacionando-o com a identificação, criação e exploração de oportunidades. Argumenta que os empreendedores não têm propriamente de provocar mudanças, têm, sim, de explorar as oportunidades que são criadas pela mudança e defendeu o empreendedorismo inovador como o principal condutor de mudanças na economia onde a capacidade de arriscar distingue o desempenho de um empreendedor.

Fonte. Elaboração própria

Dada a sistematização anterior, torna-se claro que o empreendedorismo tem interesses políticos porque pode mudar as circunstâncias macroeconómicas aumentando as oportunidades de emprego e

promovendo o crescimento económico, ou não tivesse o mesmo a inovação como base de sustentação (Rubio-Andrés *et al.*, 2022). Assim, e como havia já sido referido no Eurostat (2012), o empreendedorismo remete para a iniciativa e o processo de criação e desenvolvimento de atividades económicas através da tomada de risco, inovação e boa gestão. Isso pode ocorrer dentro de uma empresa já existente ou numa nova empresa.

Neste sentido, o empreendedorismo é visto na sociedade moderna como uma alternativa ao trabalho por conta de outras pessoas e uma maneira de alcançar o sucesso pessoal e profissional. Não apenas cria riqueza, mas também ajuda a criar empregos, aumentar a economia e desenvolver a sociedade. (Faria *et al.*, 2009; Faria *et al.*, 2010; Fossen, 2021).

Segundo Dornelas (2020) existem diversas perspetivas para a natureza do empreendedorismo:

Criação de Riqueza - Empreendedorismo envolve assumir riscos calculados associados com as facilidades de produzir algo em troca de lucros.

Criação de Empresa - Empreendedorismo está ligado à criação de novos negócios, que não existiam anteriormente.

Criação de Inovação - Empreendedorismo está relacionado à combinação única de recursos que fazem os métodos e produtos atuais ficarem obsoletos.

Criação de Mudança - Empreendedorismo envolve a criação da mudança, através do ajuste, adaptação e modificação da forma de agir das pessoas, abordagens, habilidades, que levarão à identificação de diferentes oportunidades.

Criação de Emprego - Empreendedorismo não prioriza, mas está ligado à criação de empregos, já que as empresas crescem e precisarão de mais funcionários para desenvolver as suas atividades.

Criação de Valor - Empreendedorismo é o processo de criar valor para os clientes e consumidores através de oportunidades ainda não exploradas.

Criação de Crescimento - Empreendedorismo pode ter um forte e positivo relacionamento com o crescimento das vendas da empresa, trazendo lucros e resultados positivos.

Posto isto, torna-se claro que o empreendedorismo, que pode ser estudado numa variedade de contextos, é um fenómeno dinâmico e um instrumento crucial para o crescimento económico, contribuindo para a competitividade, a inovação tecnológica, o tecido empresarial e a redução do desemprego (Faria *et al.*, 2010).

Particularmente, e de acordo com Block e Koellinger (2009) e Larsson & Thulin (2019), os empreendedores que criam a sua própria situação de emprego têm mais satisfação no trabalho porque têm mais liberdade e flexibilidade a nível das suas rotinas diárias. No trabalho por conta de outras pessoas, não é possível gerir as suas vidas da maneira referida.

Como havia já sido referido anteriormente, quando falamos de empreendedorismo está também implícito dinamismo e inovação. Sarkar (2010) define inovação como a introdução de novos processos ou produtos no mercado ou a mudança de aqueles que já existem. O empreendedor tem a obrigação de implementar inovações nos seus negócios. Isso pode incluir a introdução de um novo produto ou processo de fabricação, abertura de um novo mercado, aquisição de materiais novos e fundação de uma nova empresa. Ou seja, torna-se evidente que a inovação passa a ser uma exigência face à ascensão do fenómeno empreendedor, mas como o potenciar? É perante este cenário que surge a necessidade de fomentar e promover o empreendedorismo através do ensino, da formação e da consultoria especializada.

De acordo com o Livro Verde da Comissão das Comunidades Europeias (2003) o estabelecimento de uma sociedade mais empreendedora depende de todos os indivíduos. É fundamental promover as competências empreendedoras e potenciar o espírito empreendedor beneficiando assim os indivíduos, as empresas e a sociedade.

De acordo com Duarte e Esperança (2012) há três fundamentos que impulsionam uma sociedade face ao empreendedorismo:

- A primeira base é apoiar o crescimento das empresas. O governo deve diminuir a burocracia para reduzir o tempo e os custos associados à fundação de uma empresa. Como resultado, a obtenção de financiamento e a contratação de mão-de-obra qualificada devem ser priorizadas. Os empreendedores precisam de apoio para obter os conhecimentos e as habilidades que lhes serão necessários para criar e transformar as ideias de negócios em um fato.
- A segunda base inclui considerar os benefícios e os problemas do empreendedorismo. Aqueles que estão dispostos a tomar riscos devem ser vistos com positividade e não devem ser estigmatizados após o fracasso. Deve-se promover a aquisição de empresas existentes para maximizar o potencial empreendedor dentro da organização. A liquidação rápida do passivo é um meio de evitar a falência.
- Na terceira base, a sociedade valoriza o espírito empreendedor. Existem indivíduos que gostam de empreender, mas carecem da confiança ou das habilidades necessárias para concluir projetos. O espírito empreendedor deve ser exposto aos jovens e seus educadores para que possam desenvolver competências empreendedoras. Os principais promotores devem ser instituições de ensino, universidades, investidores, organizações locais e regionais, consultores e meios de comunicação social.

Empreendedorismo de Oportunidade *versus* Necessidade

Na literatura (Block & Wagner, 2010; Jafari-Sadeghi, 2020; Simões *et al.*, 2016), o termo empreendedorismo tem vindo a ser distinguido entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade, considerando o resultado de dois tipos distintos de motivação: empreendedores de oportunidade, e empreendedores por necessidade.

No primeiro, os indivíduos que possuem maior capital pessoal (como capacidades de gestão e empreendedorismo, menor aversão ao risco, informações e conhecimentos assimétricos sobre tecnologias, processos, produtos e mercados, etc.) e detetam uma oportunidade de negócios potencialmente lucrativa são os empreendedores da tradição schumpeteriana. Esses indivíduos são impelidos para o autoemprego, demonstrando o desejo de concretizar uma oportunidade de negócio.

Assume-se nesta perspetiva que os empreendedores por oportunidade são mais propensos a se preparar para se tornar trabalhadores por conta própria antes de deixar seus empregos anteriores. Como resultado, eles são mais propensos a estabelecer uma ampla rede de contatos que os permite conectar-se a pessoas que podem ajudar a iniciar seu próprio negócio, como financiadores, clientes e cofundadores.

Por seu turno, no segundo tipo, os indivíduos que enfrentam a falta de emprego são impulsionados a abrir um negócio, refletindo a falta de outras opções de emprego, o que leva esses indivíduos a decidir criar um negócio próprio.

Ambos os tipos ajudam a criar empregos, desenvolver o potencial pessoal e promover os interesses sociais, por isso são importantes para a sociedade, segundo os autores suprarreferidos. De facto, estas três referências reforçam que ao longo dos anos os estudos têm adotado uma certa curiosidade sobre as medições da intenção empreendedora.

Por sua vez, a literatura tem vindo a referir-se às influências das habilidades pessoais e de elementos externos, ambientais e sociais, que desempenham um papel importante na implementação de uma ideia de negócio. Assim sendo, as motivações são classificadas como internas ou externas (Jafari-Sadeghi, 2020).

Marçano (2018) citando IFDEP (2015) esclarece que as motivações internas, relacionadas ao empreendedorismo por oportunidade, indicam o desejo voluntário de perseguir uma oportunidade ou objetivo, enquanto as motivações externas, relacionadas ao empreendedorismo por necessidade, mostram a necessidade de uma pessoa se dedicar a uma atividade específica porque não há outras oportunidades.

Uma outra analogia motivacional versa os fatores *pull* e os fatores *push*. As motivações ou fatores encorajadores – *pull* - são as necessidades e desejos de alcançar objetivos, como ser independente, ganhar mais dinheiro, aprimorar habilidades financeiras e sociais, entre outros. Os fatores de pressão – *push* - são motivações ou fatores negativos, como risco e desemprego involuntário, pressão da família e insatisfação geral com sua situação. Portanto, é consensual que os “*push factors*” guiam os empreendedores por

necessidade, enquanto o “pull factors” guiam os empreendedores por oportunidade (Van der Zwan *et al.*, 2016).

Não obstante o supracitado, Block & Wagner (2010), relembram que é necessário investigar as circunstâncias sob as quais o futuro empreendedor deixou seu emprego anterior. Isso significa que, embora esteja desempregado, isso não significa diretamente que o fará por necessidade caso inicie uma atividade empreendedora. Aliás, a experiência profissional, de acordo com os autores, também tem um impacto na criação de negócios, pois fornece aos futuros empreendedores informações prévias e exclusivas sobre o mercado em que devem entrar, quais produtos devem ser comercializados e onde investir. Um exemplo prático mencionado é que um profissional de desenvolvimento e marketing terá informações mais precisas sobre as preferências do consumidor, segmentos de mercado e mudanças tecnológicas.

Em linha com este último exemplo, a coexistência dos dois tipos de empreendedorismo (oportunidade versus necessidade) torna-se então uma realidade. O empreendedorismo por necessidade e oportunidade pode surgir de uma situação de desemprego. Segundo Simões *et al.* (2016) muitos são os indivíduos que aproveitam esta situação para empreender, muitas vezes em negócios da sua proximidade profissional ou mesmo outros negócios com os quais sonharam durante vários anos. A concretização destes negócios é possível através das políticas de apoio ao empreendedorismo e dos seus programas de financiamento.

Em qualquer uma das situações é fundamental a elaboração e apresentação de um plano de negócios adequado ao projeto que se pretende pôr em prática por forma prever o necessário e poder acompanhar de forma estruturada o desenvolvimento do negócio (Dornelas, 2020). Aqui reside a necessidade de apoio técnico qualificado para a elaboração e acompanhamento de todo o processo, nomeadamente para os empreendedores que não dominam as matérias da gestão.

Desemprego

Focando-se este projeto no empreendedorismo, é igualmente relevante abordar o tema do desemprego e a relação entre desemprego e a criação de emprego, e caracterizar o mercado de trabalho e do empreendedorismo em Portugal, geografia e mercado de atuação do presente projeto.

Como anteriormente referido, devido à escassez de emprego e de oportunidades no mercado de trabalho e a determinados fatores pessoais ou profissionais, de idade, habilitações, etc., poderão surgir oportunidades e propensão para a criação do próprio emprego e/ou negócio, dinamizando o empreendedorismo.

Perante o cenário acima referido torna-se essencial clarificar a diferença entre a taxa de atividade e a taxa de desemprego pois são dois dos indicadores mais usados na análise económica. Portanto, definir o conceito de desemprego é importante para a investigação em economia e para a definição de políticas públicas, particularmente para o estudo do empreendedorismo (Centeno & Fernandes, 2004).

De acordo com Cantante (2018, citado por Marçano, 2018) a maior parte dos países classifica os desempregados dos inativos de acordo com a forma como procuram emprego. A estimativa do INE da população desempregada e a sua taxa em Portugal cumpre um conjunto de requisitos metodológicos. Uma pessoa deve estar sem emprego, ter procurado emprego e estar preparada para trabalhar para se enquadrar nesta categoria. Por outras palavras, uma pessoa deve ser considerada desempregado com base nos critérios de “condição”, “comportamento” e “disposição”.

O autor também clarifica que um trabalhador é considerado inativo se não estiver empregado, e se não cumprir os critérios de comportamento ou disposição. Por exemplo, as pessoas que não procuraram emprego nas três semanas anteriores à aplicação do Inquérito de Emprego (IE) são consideradas inativas. O objetivo desta pesquisa é obter estimativas de periodicidade infra-anual sobre a população ativa, que inclui aqueles que estão empregados ou desempregados, bem como aqueles que estão inativos, como estudantes, residentes, reformados e outros que não estão ativos.

De acordo com Centeno e Fernandes (2004) do ponto de vista do funcionamento do mercado de trabalho, é particularmente importante realizar análises baseadas nos fluxos entre vários estados (normalmente, entre emprego, desemprego e inatividade) e questionar a uniformidade dos indivíduos classificados como inativos, investigando a existência de um grupo "marginalmente ativo", indivíduos que não procuram emprego, e os que não procuram emprego, mas que pretendem trabalhar e estão disponíveis para o efeito. Estes últimos, são vistos como um grupo intermédio, com comportamentos comparáveis aos dos indivíduos que não têm emprego e aqueles que são considerados inativos. Após a análise da pesquisa, os autores defendem o uso de três grupos de pessoas sem emprego: desempregados, inativos na margem e outros inativos.

Relação entre Desemprego e Empreendedorismo

Como já foi referido, existe uma relação entre desemprego e a atividade empreendedora e/ou criação do próprio emprego. De acordo com Marçano (2018) Este fenómeno, conhecido como efeito de refúgio, funciona como um catalisador para o empreendedorismo por meio do desemprego, o que resulta em uma relação favorável entre o desemprego e o empreendedorismo. Há mais empregos e menos desemprego quando novas empresas são criadas e contratadas.

Por outro lado, Vell (2009 citado por Marçano, 2018) sugere a relação inversa, o efeito negativo do empreendedorismo em relação ao desemprego, o que resulta no efeito empreendedor, ou seja, quando os níveis de empreendedorismo aumentam, o desempenho econômico melhora e os empreendedores contratam mais pessoas, então o desemprego diminui.

No mesmo trabalho, referem-se que as observações anuais de 1972 a 2004, em vários países da OCDE, indicam que os fatores macroeconómicos (PIB e ciclo económico) são também fundamentais para explicar as diferenças entre os países na relação entre o desemprego e o empreendedorismo (Almeida *et al.*, 2013 citado por Marçano, 2018). Acresce o estudo efetuado pela Fundação Kauffman (<https://www.kauffman.org/>) nos EUA, que fez uma correlação entre os empresários que abriram negócios entre 2005 e 2010 e as taxas de desemprego locais e descobriu que as taxas de desemprego aumentaram o número de pessoas que se tornaram empreendedoras, sugerindo que os desempregados geralmente são obrigados a se tornarem empreendedores.

A autora também considerou os estudos de Carter (2004) e Deli (2011) que consequentemente indicam que os empreendedores por "necessidade" geralmente saem do desemprego e se transformam em "criadores de emprego". Como resultado, mais empreendedores por "necessidade" serão comuns durante períodos de altas taxas de desemprego. Neste sentido, os empreendedores de "oportunidade" encontram oportunidades de negócios para o autoemprego, encontrando-se mais propensos a fundar novas empresas em tempos de baixa taxa de desemprego.

Mas, independentemente das motivações, o que podem os sistemas governativos fazer para potenciar o empreendedorismo? Uma forma de potenciar o mesmo é através de políticas ativas de emprego, o tema que será abordado de seguida.

Políticas Ativas de Emprego

De acordo com Marçano (2018) as definições da OCDE e do Eurostat, as Políticas Ativas de Emprego (PAE) representam um subconjunto de políticas de emprego que funcionam diretamente no mercado de trabalho e atendem a grupos de pessoas que enfrentam mais dificuldades para encontrar emprego. O objetivo das PAE é reduzir os desequilíbrios no mercado de trabalho quando os governos reconhecem que apenas aumentar a oferta não pode reduzir o desemprego de forma sustentável (Dias & Cerdeira, 2020).

Segundo Paredes (2021) estas políticas visam aumentar as oportunidades dos beneficiários de encontrar empregos remunerados, entre outras coisas. Além disso, as políticas ativas de emprego incluem despesas com serviços públicos e administrativos de emprego, formação para a entrada no mercado de trabalho, programas especiais para ajudar os jovens a passar do ensino para o trabalho, incentivar os

desempregados a contratar ou criar seu próprio emprego e, por fim, programas para pessoas com deficiência ou incapacidade.

Por seu turno, e ainda de acordo com a autora, o principal objetivo das Políticas Ativas do Mercado de Trabalho (PAMT) é aumentar as oportunidades de emprego para aqueles que procuram e melhorar a proporção entre os trabalhadores e as vagas de trabalho. É, também, seu desígnio encontrar um equilíbrio entre oferecer as melhores oportunidades para aqueles que estão desempregados e, ao mesmo tempo, garantir que todos tenham as mesmas oportunidades de emprego individual, bem como de fixação coletiva de salários.

Reconhece Paredes (2021) que é, no entanto, fundamental evitar que os programas que derivam deste tipo de políticas permaneçam por um longo período de tempo, pois podem causar interrupções e insurgir-se como alternativas fáceis para empregos temporários em vez de abrir caminho para empregos permanentes. Assim, o programa ao manter-se breve ajuda a preservar a procura ativa de emprego. Contudo, não se devem sobrevalorizar os benefícios e ignorar o fato de que os rendimentos diminuem à escala. Ou seja, as políticas ativas do mercado de trabalho devem ser usadas apenas como um complemento e não como uma alternativa.

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional, I.P.

De acordo com Madelino e Matos (2015) em Portugal, desde os anos oitenta que as PAE se têm vindo a consolidar, especialmente com a publicação do Estatuto do IEF. O IEF é um organismo público que é responsável pela implementação das políticas de emprego e formação profissional definidas e aprovadas pelo governo. O serviço público de emprego nacional, o IEF, trabalha para aumentar a oferta de empregos e combater o desemprego por meio de políticas ativas de emprego. É um instituto integrado na administração indireta do Estado, com autonomia administrativa, financeira e patrimonial própria. Trabalha para o Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social, sob supervisão e supervisão do respetivo Ministro.

A estrutura organizacional do IEF inclui cinco Delegações Regionais (Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo e Algarve), além de outros serviços. Cada delegação é composta por uma rede de unidades locais orgânicas que atendem a uma área geográfica específica de intervenção, como os Centros de Emprego e Centros de Formação Profissional (Instituto do Emprego e Formação Profissional, s.d.a). Em linha com o que consta do site do IEF, o mesmo tem como funções:

- Promover a organização do mercado de emprego e promover a informação, a orientação, a qualificação e a reabilitação profissional, assim como, promover a realização de ações de formação profissional.

- Incentivar a criação e a manutenção de postos de trabalho e incentivar a inserção profissional dos diferentes públicos;
- Assegurar o desenvolvimento das políticas relativas ao mercado social de emprego;
- Fomentar o conhecimento e a divulgação dos problemas de emprego;
- Participar na coordenação das atividades de cooperação técnica desenvolvidas com organizações nacionais e internacionais e países estrangeiros nos domínios do emprego, formação e reabilitação profissionais;
- Colaborar na conceção, elaboração, definição e avaliação da política de emprego;
- Realizar ações de acompanhamento, de verificação e de auditoria aos apoios, financeiros ou técnicos.

Em particular, e com vista a cumprir o seu objetivo principal, o de trabalhar para aumentar a oferta de empregos e combater o desemprego por meio de políticas ativas de emprego, destacam-se como parte integrante das políticas os programas de emprego ativos do IEFP. Estes incluem os Programas de Apoio à Contratação; Apoio ao Empreendedorismo (que inclui a promoção e implementação do PAECPE, Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego) e Programas de Integração e Inserção (Paredes, 2021). A próxima seção do presente trabalho irá versar as medidas de empreendedorismo.

Medidas de empreendedorismo e resposta ao risco de aumento do desemprego

As políticas de promoção do empreendedorismo nas últimas décadas têm tido um papel fundamental e de destaque na agenda política, sendo que, muitas vezes se encontram subordinadas aos objetivos das políticas ativas de emprego, concentrando-se em promover a transição do desemprego para o autoemprego (Marçano, 2018; Paredes, 2021). Isto porque, em geral, entende-se que um maior nível de autoemprego está associado a mais inovação e por consequência a crescimento (Brenkert, 2009; Faria *et al.*, 2010; Rubio-Andrés *et al.*, 2022).

De facto, um conjunto de medidas para apoiar os desempregados em Portugal (Marçano, 2018; Paredes, 2021) fora já desenvolvido antes da pandemia de COVID-19. Especificamente, as medidas criadas pelo IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional, s.d.b) passam por:

1. Apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego

- Criação próprio emprego: tem como objetivo promover o empreendedorismo, crescimento económico e tal como o nome da medida indica, a criação do próprio emprego. Tem por base fomentar a criação do próprio emprego e o empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades no acesso ao mercado de trabalho.
- Criação de empresa: passa por atribuir apoios a projetos de criação de empresas de pequena dimensão com fins lucrativos através do acesso a linhas de crédito com garantia e com bonificação na taxa de juro. Tenta contribuir para a dinamização das economias sociais.
- Microcrédito: para empresas criadas por pessoas com especial dificuldade em encontrar emprego, através de créditos com pequeno investimento.
- Investe jovem: apoio financeiro e técnico na área do empreendedorismo e tem como maior objetivo apoiar o crescimento económico.

2. Estágios

Com uma duração entre os 6,9 e os 12 meses. Servem para que os desempregados possam pôr em prática e melhorar os seus conhecimentos, aumentando as suas capacidades. É uma tentativa de aumentar as oportunidades de emprego para os desempregados que adiram a esta medida.

3. Apoios à mobilidade geográfica

Destina-se a ajudar na deslocação de desempregados que criem emprego longe de casa ou que aceitem um emprego longe de casa.

4. Emprego-inserção

Trabalho socialmente preciso quando não existem mais opções. É desenvolvido em entidades sem fins lucrativos e participam nesta medida desempregados que estão a receber subsídio de desemprego ou que estão a receber rendimento social de inserção.

5. Reabilitação profissional

- Apoio à integração: integra um conjunto de apoios às pessoas com deficiência e incapacidade na escolha informada do seu percurso profissional e trata de informar, avaliar e orientar para a qualificação dos desempregados e para o emprego. Serve também de apoio à colocação, acompanhamento após a mesma, apoio na adaptação dos postos de trabalho.
- Emprego apoiado: tem como objetivo apoiar pessoas com alguma incapacidade ou com deficiência em situações de realizar atividades sociais ou numa atividade profissional e tentam

que exista um desenvolvimento de competências pessoais profissionais e relacionais de modo a que seja mais fácil integra-las no mercado de trabalho.

- Produtos de apoio: é um apoio monetário para pessoas com deficiência e que tenham dificuldade em adquirir, adaptar ou reparar dispositivos ou equipamentos que sejam indispensáveis para que não existam restrições ao acesso da formação profissional ou no avanço da carreira deste grupo de pessoas.
- Quota de emprego: medida criada para que pessoas com uma incapacidade de 60% ou mais elevada tenham a oportunidade de exercer a função a que se propõem. Embora tenham uma capacidade de trabalho inferior, a intenção é que estas sejam superadas através da introdução de alguns ajustes no local de trabalho.
- Incentivo à aceitação de ofertas: este apoio monetário procura servir de recompensa a desempregados que aceitem um emprego onde irão receber um salário com um valor inferior ao valor que recebem de subsídio de desemprego.

De acordo com Paredes (2021) a pandemia COVID'19 originou uma crise económica e social, nomeadamente no que concerne ao desemprego e à proteção do desemprego. Trabalhadores por conta própria ainda não recebem subsídio de desemprego, e muitos desempregados em Portugal não estão abrangidos pelo subsídio de desemprego. Em particular, a medida conhecida como "Proteção secundária do desemprego" já tinha algumas restrições e, com a pandemia, foi intensificada. Para combater essas restrições, o governo português implementou medidas de apoio indireto e direto à manutenção do nível de emprego. Estas ações aumentaram o tempo de recebimento das prestações de subsídio de desemprego e compensaram a diminuição dos rendimentos do trabalho. O objetivo principal destas ações foi aumentar a cobertura da Segurança Social para os grupos mais pobres (Adão *et al.*, 2021)

O Programa de Estabilização Económica e Social de 2020 criou uma variedade de iniciativas, das quais se destacam, e podem ser consultadas no site do IEFP, (Paredes, 2021):

1. Programa ATIVAR

Programa Reforçado de Apoio ao Emprego e à Formação Profissional destina-se a desempregados, mas com maior foco nos jovens e nos novos desempregados e tem como objetivo atingir 50.000 novos desempregados.

2. Impulso PME jovem

Promove a contratação de jovens qualificados (até aos 35 anos e com qualificação igual ou superior ao nível 5 QNQ).

3. Empreende 2020

Destina-se a jovens à procura do primeiro emprego. Consiste num concurso nacional de projetos de criação próprio emprego e projetos empresariais com acesso a acompanhamento durante o 1 ano.

4. + CO3SO Emprego

Apoia iniciativas ligadas ao empreendedorismo, financiando postos de trabalho, principalmente se estes forem no interior do país.

Das referidas iniciativas, atualmente, e segundo a autora bem como o site institucional, e face ao âmbito do presente trabalho, reconhecem-se por parte do IEFP dois instrumentos de promoção do empreendedorismo através de apoios à criação de empresas e do próprio emprego:

1. PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

Programa de apoio à criação de empresas e criação do próprio emprego que contempla as seguintes medidas:

- Apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego
- Apoios à criação de empresas
- Programa Nacional de Microcrédito

2. Empreende XXI

Medida de apoio à criação e desenvolvimento de novos projetos empresariais por pessoas inscritas no IEFP, através das seguintes modalidades de apoio:

- Apoio financeiro ao investimento elegível para a criação de empresas
- Apoio financeiro à criação do próprio emprego
- Mentoria e consultoria especializada na área do empreendedorismo para reforço de competências e para a estruturação e consolidação do projeto
- Possibilidade de instalação em incubadoras, sempre que necessário, bem como de acesso a outras atividades complementares, nomeadamente materiais didáticos, *bootcamps* e seminários.

PAECPE - Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

O Instituto do Emprego e Formação Profissional, IP, promove e executa o PAECPE, que visa fomentar o empreendedorismo, a criação de empregos e o crescimento económico (Paredes, 2021).

De acordo com o site oficial do IEFP, a Portaria n.º 985/2009 aprovada a 4 de setembro de 2009, regulamenta o fornecimento de apoio à criação de empresas a desempregados, jovens em busca de primeiro emprego e outros grupos considerados desfavorecidos. Ocorrer por meio de mecanismos que facilitam o acesso a crédito e microcrédito, bem como da antecipação do pagamento das prestações de desemprego, fomentando a criação de empregos. Importa referir que as linhas de crédito bonificadas se mantêm acessíveis para os beneficiários de prestações de desemprego.

Tal como informado no site oficial (<https://iefponline.iefp.pt/>), encontram-se regulamentados dois novos instrumentos de acesso ao crédito, nomeadamente o Microinvest e o Invest+, (excluídos na Portaria n.º 196-A de 10 de março), com bonificação da taxa de juro e das garantias de empréstimos bancários, nos termos acordados entre essas instituições e o Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, cuja responsabilidade de gestão recai sobre o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP).

Ao nível de apoios, e já reforçado por Paredes (2021) e apresentado no site oficial do IEFP, face a estes mecanismos, consequentes instrumentos, surgem apoios que podem ser concedidos no âmbito do PAECPE e que se revestem a nível de diferentes modalidades. Nomeadamente, os apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego; Apoios à Criação de Empresas; Programa Nacional de Microcrédito; e, Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP).

Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego

Apoiar projetos de emprego promovidos por beneficiários das prestações de desemprego é recomendado, por meio da antecipação das prestações de desemprego, desde que os promotores subsidiados garantam emprego permanente. Na prática, decorrem das considerações abaixo, reforçadas no site oficial do IEFP, pelo que se mantém o registo apresentado no site:

Destinatários

Beneficiários das prestações de desemprego (inicial) que apresentem um projeto que origine, pelo menos, a criação do seu emprego.

Apoio financeiro

- 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).

Condições

- O promotor deve ter pelo menos 18 anos de idade à data da candidatura;
- Os beneficiários não podem acumular o exercício da atividade para a qual foram apoiados com outra atividade normalmente remunerada, durante o período em que são obrigados a manter aquela atividade;
- O montante das prestações de desemprego pode ser aplicado na aquisição de estabelecimento por cessação ou na aquisição de capital social de empresa preexistente que origine, pelo menos, a criação de emprego, a tempo inteiro, do promotor destinatário;
- No projeto que inclua, no investimento a realizar, a aquisição de capital social, esta tem de decorrer de aumento de capital social, isto é, o montante das prestações de desemprego só pode financiar o aumento de capital social, não podendo financiar a aquisição de partes sociais existentes;
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira.

Acumulação de apoios

Estes apoios são cumuláveis com os das medidas de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho, nos termos da Portaria n.º 85/2015, de 20 de março, e de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

Apoios à Criação de Empresas

Verifica-se também a atribuição de apoios a projetos de criação de empresas de pequena dimensão com fins lucrativos, incluindo cooperativas, através do acesso a linhas de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro concedido por instituições bancárias.

Destinatários

Inscritos nos serviços de emprego, numa das seguintes situações:

- Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição;
- Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo do ensino secundário completo ou nível 3 de qualificação ou a frequentar um processo de qualificação conducente à obtenção desse nível de ensino ou qualificação, e que não tenha tido contrato de trabalho sem termo;
- Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria

- Trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida.

Crédito ao investimento

O crédito ao investimento é concedido por instituições bancárias, através de 2 linhas de crédito, e beneficia de garantia, no quadro do sistema de garantia mútua, e de bonificação de taxa de juro:

Linha de Crédito - INVEST+

Figura 1 – Linha de Crédito Invest +.

Montantes		Prazos	Taxa de Juro
Investimento	Financiamento		
superior a €20.000 e até €200.000	até €100.000	2 anos de carência de capital Reembolso no prazo de 5 anos com prestações mensais (amortizações constantes de capital)	Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25% com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5% (o 1.º ano de juros é integralmente bonificado e o 2.º e o 3.º ano são bonificados parcialmente pelo IEF)

Fonte - IEF.

Os créditos a conceder, no âmbito do Invest+, têm como limites 95% do investimento total e 50.000€ por posto de trabalho criado a tempo completo.

Linha de Crédito – MICROINVEST

Figura 2 – Linha de Crédito Microinvest.

Montantes		Prazos	Taxa de Juro
Investimento	Financiamento		
até €20.000	até €20.000	2 anos de carência de capital Reembolso no prazo de 5 anos com prestações mensais (amortizações constantes de capital)	Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25% com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5% (o 1.º ano de juros é integralmente bonificado e o 2.º e o 3.º ano são bonificados parcialmente pelo IEF)

Fonte - IEF.

Condições

- O promotor do projeto de criação de empresa deve ter pelo menos 18 anos de idade à data do pedido de financiamento, e não ter registo de incidentes não justificados no sistema bancário;
- Pelo menos metade dos promotores têm de, cumulativamente, ser destinatários do programa, criar o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro e possuir conjuntamente mais de 50% do capital social e dos direitos de voto;
- O projeto de criação de empresa na sua fase de investimento e criação de postos de trabalho não pode envolver:
 - a criação de mais de 10 postos de trabalho;
 - um investimento total superior a €200.000, considerando-se para o efeito as despesas em capital fixo corpóreo e incorpóreo, juros durante a fase do investimento e fundo de maneo;
 - O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira;
 - A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data da disponibilização do crédito.

Programa Nacional de Microcrédito

Reconhece-se também o apoio a projetos de criação de empresas promovidos por pessoas que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho, através do acesso a crédito para projetos com investimento e financiamento de pequeno montante. Reforça-se novamente que a informação aqui contida encontra-se disponível no site oficial do IEFP (<https://iefponline.iefp.pt/>).

Esta medida é desenvolvida em parceria com a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES).

Destinatários

- Pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social e que apresentem projetos viáveis para criar postos de trabalho;
- Microentidades e cooperativas até 10 trabalhadores que apresentem projetos viáveis com criação líquida de postos de trabalho, em especial na área da economia social.

É concedida prioridade nos casos em que o beneficiário ou o contratado tenha idade compreendida entre os 16 e os 34 anos e seja desempregado inscrito no serviço de emprego há pelo menos 4 meses.

Crédito ao investimento

O crédito ao investimento é concedido pelas instituições de crédito ou pelas sociedades financeiras de microcrédito, através da linha de crédito MICROINVEST, beneficiando de bonificação de taxa de juro e de garantia, no quadro do sistema de garantia mútua.

Condições

- O promotor do projeto de criação de empresa deve ter, pelo menos, 16 anos de idade à data do pedido de financiamento;
- Pelo menos metade dos promotores têm de, cumulativamente, ser destinatários do programa, criar o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro e possuir conjuntamente mais de 50% do capital social e dos direitos de voto;
- O projeto de criação de empresa na sua fase de investimento e criação de postos de trabalho não pode envolver a criação de mais de 10 postos de trabalho;
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira;

- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data da disponibilização do crédito;
- Obter validação prévia da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES).

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 trespasante do estabelecimento não pode ser detida em 25% ou mais pelo próprio, 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 detenham 25% ou mais do respetivo capital.

A nova empresa não pode estar constituída à data da entrega do pedido de financiamento, com exceção do projeto que inclua, no investimento a realizar, a compra de capital social, ou que seja promovido por microentidades ou cooperativas até 10 trabalhadores. A nova empresa deve ainda cumprir as obrigações legais e regulamentares a que se encontram vinculadas.

Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP)

Como referido em sede oficial do IEFP, no âmbito do PAECPE os promotores podem requerer gratuitamente e de forma facultativa a Prestação de apoio técnico, no âmbito de medidas e programas de apoio ao empreendedorismo executados pelo IEFP, IP.

O apoio técnico a que os promotores, no âmbito destas medidas, têm direito é prestado por uma rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais credenciadas pelo IEFP, com quem o mesmo tem protocolos, designadas por Entidades Prestadoras de Apoio Técnico (EPAT).

No caso de promotores da medida PNM o apoio técnico é assegurado pelas entidades representativas do setor cooperativo e da economia social que integram a CASES ou por entidades constituintes da rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais credenciadas e protocoladas com o IEFP.

Modalidades de apoio técnico

- Apoio técnico prévio à aprovação do projeto de criação do próprio emprego ou empresa, contemplando o desenvolvimento de competências em empreendedorismo e apoio específico à criação e estruturação do projeto, incluindo elaboração de planos de investimento e de negócio.

- Apoio técnico à consolidação do projeto, nos dois primeiros anos de atividade da empresa, contemplando acompanhamento da execução do projeto aprovado e consultoria em aspetos relacionados com a gestão e operacionalização da atividade.

Destinatários

- Desempregados inscritos nos serviços de emprego ou outros públicos com especiais dificuldades de inserção que sejam promotores de projetos de criação do próprio emprego ou empresa, no âmbito de programas e medidas de apoio ao empreendedorismo promovidos pelo IEF, IP, isoladamente ou em articulação com outros organismos.
- Entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, credenciadas para o efeito pelo IEF, IP.

Apresentação de candidatura

Considerados os apoios segue-se o projeto a ser entregue, pelo promotor, ao IEF ou à instituição bancária. De acordo com Vieira (2015) A apresentação deve incluir um curriculum vitae que descreva suas qualificações e experiência profissional, bem como uma descrição detalhada do negócio que pretende estabelecer, incluindo os produtos e serviços que pretende comercializar ou prestar, quem serão seus fornecedores e clientes, os custos fixos e variáveis que pretende ter associados, os postos de trabalho que pretende criar e uma análise financeira.

Em conjunto com a memória descritiva e a análise económico-financeira do projeto, deve ser entregue um requerimento para solicitar o pagamento do montante único das prestações de desemprego. No caso de o promotor ser beneficiário das prestações, o requerimento deve ser dirigido ao diretor do Centro Distrital da Segurança Social do distrito do promotor, para que ele possa ter acesso à antecipação do pagamento do montante único das prestações de desemprego.

Além disso, é importante observar que as prestações de desemprego serão pagas ao promotor em sua totalidade, a menos que o investimento necessário para a criação do negócio seja igual ou superior ao valor das prestações a receber. Caso o investimento seja inferior, o valor será pago parcialmente. Contudo, esta regra diverge para os promotores que criam seu próprio emprego e começam como trabalhadores independentes. Em tal situação, o promotor receberá apenas o valor parcial do investimento, mesmo que o investimento total no negócio a ser criado seja menor do que as prestações de desemprego antecipadas. O valor restante será pago como subsidio de desemprego ao longo do prazo e do valor a que tem direito.

Por sua vez, e ainda segundo Vieira (2015) consubstanciada pelo site oficial do IEFEP que se mantém alinhado, para os promotores da medida ACE (Apoio à Criação de Empresas), os projetos de estabelecimento de negócios que incluem recursos de crédito com garantia, bonificação da taxa de juro e declarações de certificação da qualidade do destinatário da medida devem ser apresentados diretamente pelo promotor a uma das instituições de crédito aderentes. Essas instituições são responsáveis pela análise e decisão sobre os pedidos de financiamento.

Para os promotores do Programa Nacional de Microcrédito (PNM), a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) é responsável por garantir a qualidade do destinatário e validar os projetos, emitindo um documento próprio que os promotores devem apresentar junto com o projeto na instituição bancária.

O promotor interessado, desempregado, deverá apresentar uma candidatura (período aberto todo ano), para requerer uma das modalidades do programa PAECPE.

- Formulário de candidatura (em anexo);
- Memória descritiva que justifique a viabilidade económica (Plano de Negócios);
- Cópia do cartão de cidadão;
- *Curriculum Vitae* (em português)
- Certificados de Habilitações e Formações;
- Declaração do CRSS, onde consta o montante global do subsídio de desemprego a que tem direito (caso esteja a receber subsídio);
- Documento comprovativo do licenciamento para o exercício da atividade ou requerimento do mesmo (caso necessário);
- Documento comprovativo da titularidade ou disponibilidade de uso das instalações (ex. caderneta predial, contrato de arrendamento, declaração, ect.)
- Faturas pró-forma/ orçamentos relativos ao investimento que vai realizar;
- Declaração de não dívida à segurança social e às finanças;
- Requerimento ao Presidente do CRSS e ao Diretor do Centro de Emprego;
- Declaração sob compromisso de honra em como não concorre a outros apoios para os mesmos fins;
- Declaração sob compromisso de honra em como garante o posto de trabalho do promotor a tempo inteiro;
- Declaração sob compromisso de honra em como garante o remanescente do investimento necessário (caso necessário);
- Outros documentos necessários para atividades específicas (caso necessário);
- Outros documentos necessários pela entidade bancária selecionada (caso necessário).

Tramitação Processual

Relativamente às estruturas orgânicas e funcionais do IIEFP, IP e do ISS, IP, (e tal como se apresenta a informação no site oficial do IIEFP) - interferem na análise do processo, compete, ao Centro de Emprego rececionar a candidatura, o mais próximo do local onde o promotor pretende implementar a futura atividade, proceder à instrução do processo e realizar a visita às instalações de forma a aferir a existência de condições adequadas para o desenvolvimento da atividade proposta.

Posteriormente, e em linha com o disposto por Marçano (2018), o Centro de Emprego remete a candidatura à Delegação Regional do IIEFP para que realize o estudo de viabilidade económica e financeira. Este parecer será remetido ao Centro Distrital do Instituto da Segurança Social, I.P., para que delibere sobre o pedido do beneficiário. Se a decisão resultar em deferimento, o ISS, I.P promove a transferência do montante total ou parcial para a conta pessoal do requerente, após o início da atividade, de acordo com as necessidades de investimento que foram consideradas elegíveis. No entanto, a nova empresa não pode ser formada até o dia em que o pedido de financiamento é recebido, a menos que seja um projeto que inclua um aumento no capital social como parte do investimento.

De acordo com o regulamento do empreende XXI, referido e disponível no site oficial do IIEFP, a empresa existente não pode ser detida em 25 % ou mais, pelo próprio, ou por cônjuge, unido de facto ou familiar do promotor até ao 2.º grau em linha reta ou colateral. A empresa referida não pode ainda ser detida em 25 % ou mais por outra empresa na qual os sujeitos referidos anteriormente detenham 25 % ou mais do respetivo capital social.

Soma que a realização do investimento deve estar concluída no prazo de um ano a contar da data do início de atividade. Os beneficiários da medida PAECPE, não podem encerrar a atividade, nem acumular o exercício da atividade para a qual foram apoiados com trabalho por conta de outrem, nem com outra atividade normalmente remunerada, durante, pelo menos, três anos.

Elegibilidade do Investimento

Em linha com o regulamento suprarreferido e reforçado por Marçano (2018), O projeto de criação do próprio emprego não contempla a aquisição de quotas ou despesas elegíveis com a aquisição de imóveis; veículos ligeiros de passageiros e operações destinadas à reorganização financeira, substituição ou consolidação de créditos e saneamento.

Sempre que a empresa seja sujeita ao IVA e possa deduzir, as despesas de investimento são calculadas a preços correntes.

Já as despesas relacionadas à elaboração do plano de negócios ou ao processo de candidatura podem ser financiadas pelo fundo de maneiio do projeto até 30% do investimento elegível, com um limite máximo de 1,5 vezes do Indexante dos Apoios Sociais (IAS).

Obrigações do Promotor

Desde a data da contratualização dos apoios e até à extinção das obrigações associadas à execução do projeto, a nova empresa deve reunir, cumulativamente, os seguintes requisitos tal como disposto no site do IEFP:

- A atividade/empresa deve encontrar-se regularmente constituída e registada;
- Dispor de licenciamento e outros requisitos legais para o exercício da atividade ou apresentar comprovativo de ter iniciado o respetivo processo;
- Ter a situação regularizada perante a administração fiscal e a segurança social;
- Não se encontrar em situação de incumprimento no que respeita a apoios financeiros concebidos pelo IEFP, IP;
- Não ter registo de incidentes no sistema bancário, no sistema de garantia mutua ou na Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, salvo justificação aceite pela instituição bancária e pela sociedade de garantia mútua;
- Dispor de contabilidade organizada, desde que legalmente exigido;
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data do início da atividade;
- O projeto que não beneficie da cumulação com a modalidade de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro, deve manter a atividade da empresa e os postos de trabalho preenchidos por beneficiários das prestações de desemprego durante, pelo menos, três anos;
- Durante o período em que os destinatários/promotores são obrigados a manter a atividade pelo recurso ao montante global das prestações de desemprego, os beneficiários ficam inibidos de cumular com a atividade apoiada, outra atividade normalmente remunerada (ou seja, devem exercer a atividade apoiada no âmbito do projeto em regime de exclusividade durante, pelo menos, três anos);
- A empresa beneficiária deve assegurar todas as condições necessárias ao acompanhamento e verificação da sua atividade, até às extinções associadas ao projeto, a realizar pelo IEFP, IP ou por entidade indicada por este.

O não cumprimento das referidas obrigações levará à devolução do apoio financeiro recebido.

Método e organização geral do plano de negócios

Na lógica do presente trabalho e dado o referencial teórico-prático previamente apresentado, segue-se a análise do mercado subjacente ao projeto. Esta é fundamental para verificar a viabilidade do projeto e traduzir o conhecimento dos promotores sobre o mesmo. Assim, e por forma a obter uma melhor compreensão do mercado onde poderá atuar o mercado, caracteriza-se o contexto de atuação, mercado de trabalho e do empreendedorismo, em Portugal.

Situação do Mercado de Trabalho e do Empreendedorismo em Portugal

Mercado de Trabalho em Portugal

O presente projeto tem como um dos destinatários principais a população desempregada, que pretende criar o seu próprio emprego, pelo que é abordada a caracterização do mercado de trabalho e a sua situação em Portugal. De acordo com as definições do INE disponíveis no site oficial do instituto (www.ine.pt) a população, no que ao emprego diz respeito, pode ser interpretada da seguinte forma:

Ativo: indivíduo com idade dos 16 aos 89 anos que, no período de referência, integrava a mão-de-obra disponível para a produção de bens e serviços que entram no circuito económico (estava empregado ou desempregado).

Empregado: indivíduo com idade dos 16 aos 89 anos que, no período de referência, se encontrava numa das seguintes situações:

- efetuou um trabalho de pelo menos uma hora, com vista ao pagamento de uma remuneração ou de um benefício, em dinheiro ou em géneros (incluindo o trabalho familiar não remunerado);
- tinha uma ligação formal a um emprego ou trabalho, mas não estava temporariamente ao serviço;
- estava em situação de pré-reforma, mas a trabalhar.

Desempregado: indivíduo com idade dos 16 aos 74 anos que, no período de referência, se encontrava simultaneamente nas seguintes situações:

- não tinha trabalho remunerado nem qualquer outro;
- tinha procurado ativamente um trabalho, remunerado ou não, ao longo de um período específico (no período de referência ou nas três semanas anteriores);
- estava disponível para trabalhar num trabalho, remunerado ou não.

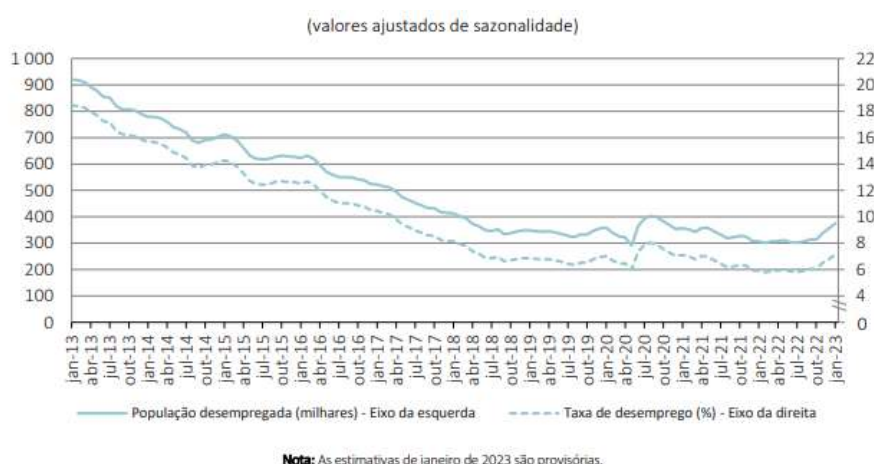
Contudo, antes de continuar com a caracterização reforça-se que a informação contida nesta secção do trabalho remete para a informação disponibilizada e atualizada à presente data no site oficial do INE (www.ine.pt) bem como adaptações levadas a cabo por Marçano (2018) .

Em Portugal o indicador de taxa de desemprego é estimado pelo INE através do Inquérito ao Emprego (desemprego estimado) e administrativamente contabilizado pelo IEFP a partir das pessoas registadas nessa instituição enquanto tal (desemprego registado).

Por definição a taxa de desemprego é taxa que define a relação entre a população desempregada e a população ativa. Por sua vez, a taxa de emprego define a relação entre a população empregada e a população em idade ativa.

De acordo com dados do INE, em janeiro de 2023, a taxa de desemprego aumentou para 7,1%, o valor mais elevado desde novembro de 2020 quando foi de 7,3%. Já a população inativa registou, em janeiro de 2023, o seu valor mais baixo desde fevereiro de 1998 (2 424,7 mil pessoas) – (figura 3 e figura 4).

Figura 3 – População desempregada e taxa de desemprego.



Fonte - INE

A subutilização do trabalho atingiu, em janeiro de 2023, o seu valor mais elevado (671,7 mil) desde junho de 2021 (671,8 mil), o que se refletiu na taxa de subutilização do trabalho (12,4%), que não era tão elevada desde aquele mês (12,6%).

Figura 4 – População inativa e taxa de inatividade.

Fonte - INE

Por definição a subutilização do trabalho remete para o indicador que agrega a população desempregada, o subemprego de trabalhadores a tempo parcial, os inativos à procura de emprego, mas não disponíveis e os inativos disponíveis, mas que não procuram emprego.

Consequentemente, a taxa de subutilização do trabalho remete para a taxa que define a relação entre a subutilização do trabalho e a população ativa alargada.

Adicionalmente, à informação já avançada, a 31 de junho de 2023 o desemprego fixou-se nos 6,4% como elucidado na figura 5.

Figura 5 – Taxa de desemprego (Ajustada de sazonalidade - %) da população ativa com idade entre 16 e 74 anos por Grupo etário.

Período de referência dos dados (1)	Grupo etário (decenal)	Taxa de desemprego (Ajustada de sazonalidade - %) da população ativa com idade entre 16 e 74 anos por Grupo etário; Mensal	
		Local de residência	
		Portugal	%
Junho de 2023	Total		6,4 %
	15 - 24 anos		17,2 %
	25 e mais anos		5,5 %
Maio de 2023	Total		6,4
	15 - 24 anos		18,7
	25 e mais anos		5,4
Abril de 2023	Total		6,5
	15 - 24 anos		18,1
	25 e mais anos		5,6
Março de 2023	Total		6,8
	15 - 24 anos		19,9
	25 e mais anos		5,8
Fevereiro de 2023	Total		6,9
	15 - 24 anos		19,0
	25 e mais anos		5,9

Taxa de desemprego (Ajustada de sazonalidade - %) da população ativa com idade entre 16 e 74 anos por Grupo etário; Mensal - INE, Inquérito ao emprego

Nota(s):

(1) As estimativas mensais são referentes a trimestres móveis centrados, em que o mês de referência indicado corresponde ao mês central de cada trimestre.

Fonte - INE

Empreendedorismo em Portugal

No século passado, Portugal foi encarado como não estando preparado para a inovação e o empreendedorismo devido a uma mentalidade avessa ao risco e à criatividade, poucas parcerias entre empresas e instituições de ensino superior, pouca cooperação empresarial em ciência e tecnologia e baixo investimento público ou privado em pesquisa e desenvolvimento (Bucha, 2009; Testas & Moreira, 2015).

Contudo, a mudança tem vindo a imperar, e em anos mais recentes, de acordo com a Direção-Geral das Atividades Económicas, empresários e empresas de alta qualidade em Portugal podem competir nos mercados globais. De acordo com a Comissão Europeia (European Commission, 2021) Portugal apresenta um desempenho acima da média da UE, tendo vindo a alcançar progressos significativos desde 2008. Dados mais recentes indicam que Portugal tem um forte desempenho no empreendedorismo. De acordo com o Painel Europeu de Inovação de 2022, Portugal tem uma pontuação acima da média da UE em termos de criação de novas empresas (1,4% contra 1,0%) e de atividade empreendedora total (12,9% contra 7,3%) (European Commission, 2023).

Por forma a aprofundar as referências anteriores, de acordo com o barómetro INFORMA (2023), no 1.º semestre de 2023, foram criadas 27.385 novas empresas, correspondendo a um aumento de 6,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. As figuras 4, 5, 6, e 7 permitem aprofundar esta reflexão.

Figura 6 - Nascimentos: junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.

NASCIMENTOS

JUNHO 2023 E ÚLTIMOS 12 MESES COMPARADO COM PERÍODOS HOMÓLOGOS

Número de entidades	2023			2022			VARIACÃO (%)		
	Jun. 2023	Acumulado jun. 2023	Jul. 2022 a jun. 2023	Jun. 2022	Acumulado jun. 2022	Jul. 2021 a jun. 2022	Homólogo do período	Homólogo acumulado	Últimos 12 meses
 NASCIMENTOS	3 321	27 385	50 621	3 648	25 760	46 843	-9,0%	6,3%	8,1%

EVOLUÇÃO DOS ÚLTIMOS 24 MESES

Fonte – Informa - Business by Data

Figura 7 – Nascimentos: Evolução dos últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.

EVOLUÇÃO DOS ÚLTIMOS 24 MESES



Fonte – Informa - Business by Data

Figura 8 – Nascimentos vs Encerramentos: junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.

NASCIMENTOS VS. ENCERRAMENTOS

JUNHO 2023 E ÚLTIMOS 12 MESES COMPARADO COM PERÍODOS HOMÓLOGOS

Número de entidades	2023			2022			VARIÇÃO (%)		
	Jun. 2023	Acumulado jun. 2023	Jul. 2022 a jun. 2023	Jun. 2022	Acumulado jun. 2022	Jul. 2021 a jun. 2022	Homóloga do período	Homóloga acumulada	Últimos 12 meses
 NASCIMENTOS	3 321	27 385	50 621	3 648	25 760	46 843	-9,0%	6,3%	8,1%
 ENCERRAMENTOS	544	5 709	14 230	929	6 159	14 319	-41,4%	-7,3%	-0,6%

EVOLUÇÃO DOS ÚLTIMOS 24 MESES

Fonte – Informa - Business by Data

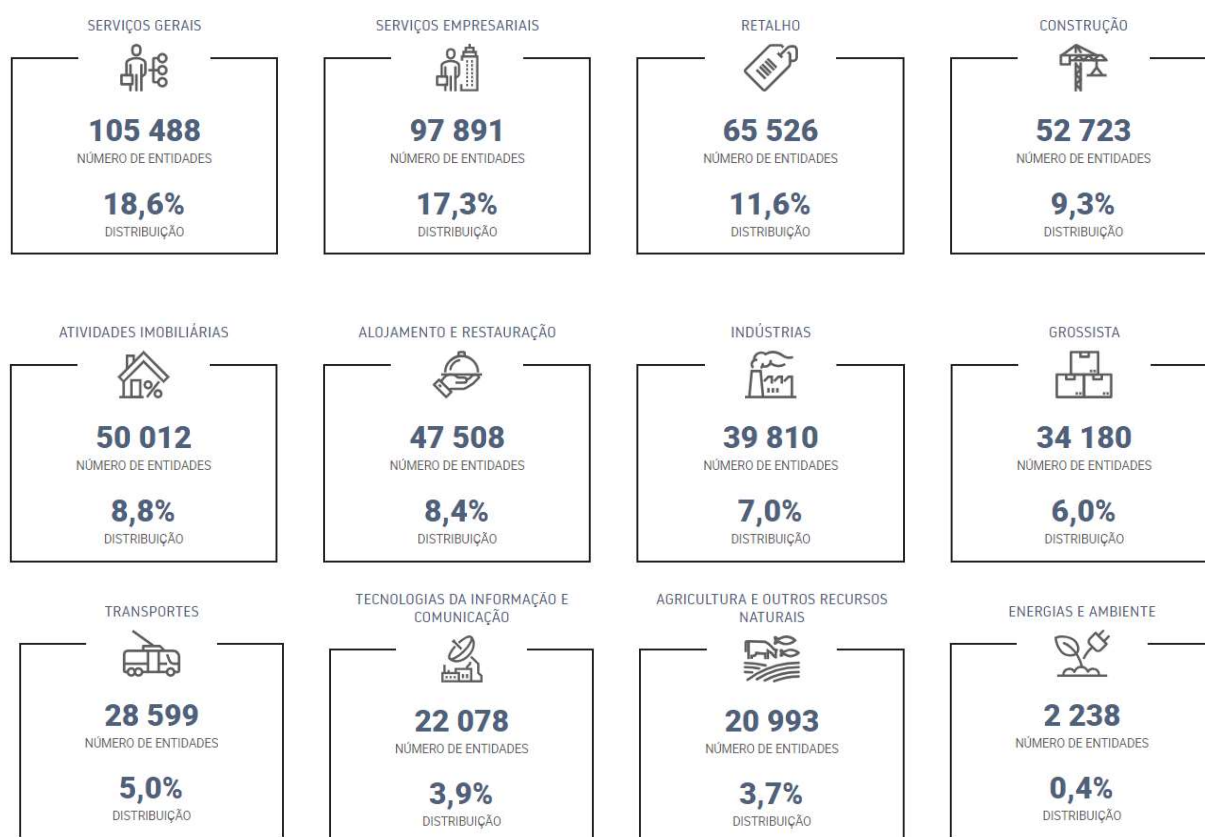
Figura 9 – Quadro resumo: junho 2023 e últimos 12 meses comparado com períodos homólogos.

Número de entidades	2023			2022			VARIÇÃO (%)		
	Jun. 2023	Acumulado jun. 2023	Jul. 2022 a jun. 2023	Jun. 2022	Acumulado jun. 2022	Jul. 2021 a jun. 2022	Homóloga do período	Homóloga acumulada	Últimos 12 meses
 NASCIMENTOS	3 321	27 385	50 621	3 648	25 760	46 843	-9,0%	6,3%	8,1%
 ENCERRAMENTOS	544	5 709	14 230	929	6 159	14 319	-41,4%	-7,3%	-0,6%
 PROCESSOS DE INSOLVÊNCIA	149	962	1 745	135	845	1 757	10,4%	13,8%	-0,7%
 AÇÕES JUDICIAIS	3 448	16 124	26 215	3 012	15 938	26 668	14,5%	1,2%	-1,7%

Fonte – Informa - Business by Data

O total do tecido empresarial português possui cerca de 567.046 empresas, distribuí-se pelos setores de atividade como ilustrado na figura 8.

Figura 10 – Tecido Empresarial: setorial



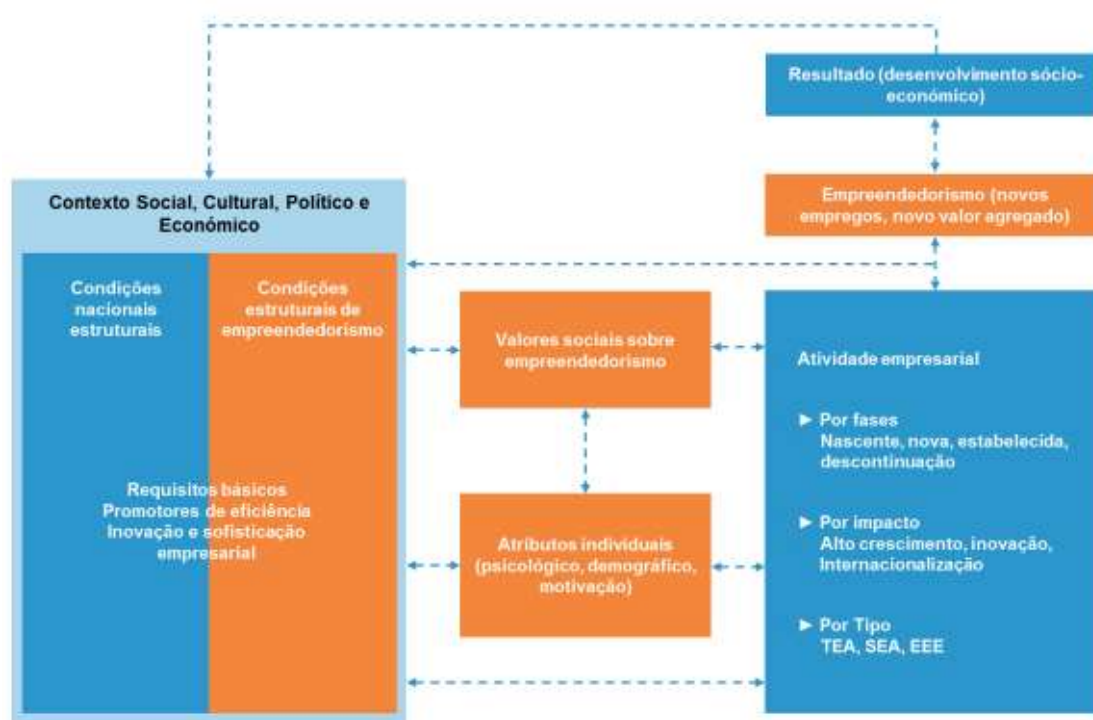
Fonte – Informa - Business by Data

Relembrando que o empreendedorismo é uma oportunidade de combate ao desemprego, a existência de políticas públicas de apoio, instrumentos e incentivos públicos são fundamentais para o impulso do empreendedorismo. A título de exemplo, um estudo da Fundação Francisco Manuel dos Santos de junho de 2022, revelou que dos cerca de dois milhões de pessoas desempregadas em Portugal, entre 2005 e 2016, 1.1% (23.530 pessoas) participaram no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego. Relativamente ao regime jurídico, os dados indicaram que é quatro vezes mais provável os empreendedores constituírem uma sociedade do que uma empresa em nome individual, sendo esta uma realidade especialmente significativa em Portugal, uma vez que as sociedades, embora

representem apenas 32% das empresas em Portugal, são responsáveis por 76% do emprego e 96% das vendas (Ferreira *et al.*, 2022).

Por sua vez, o *Global Entrepreneurship Monitor* através do seu Global Report 2019/2020, evidenciou que, através de uma avaliação acerca das dinâmicas empreendedoras em Portugal, se podem definir as Condições Estruturais do Empreendedorismo (CEE) como os indicadores do potencial de um país para promover o empreendedorismo (Bosma *et al.*, 2020).

Figura 11 – Estrutura Conceptual do GEM.



Fonte – GEM Global Report 2019/2020 (Bosma *et al.*, 2020)

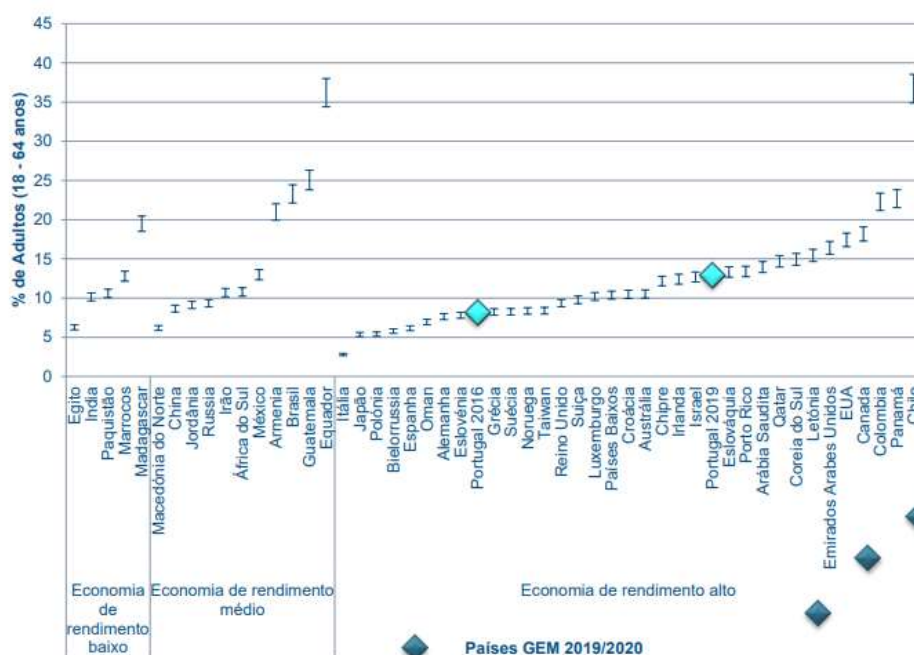
Da lista de nove condições estruturais (figura 9) que foram identificadas, associadas diretamente aos fatores impulsionadores e aos obstáculos ao empreendedorismo de um país, destacam-se as primeiras quatro, que abaixo se transcrevem (Bosma *et al.*, 2020):

- Apoio Financeiro – Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios.
- Políticas Governamentais – Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento.

- Programas Governamentais – Existência de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal), que apoiem diretamente negócios novos e em crescimento.
- Educação e Formação – Grau em que a formação sobre a criação ou gestão de negócios novos e em crescimento é incluída no sistema de educação e formação, bem como a qualidade, relevância e profundidade dessa educação e formação para criar ou gerir negócios pequenos, novos ou em crescimento.

Os autores do relatório apresentam ainda alguns dados relevantes referentes à atividade empreendedora *Early-Stage* (Taxa TEA), que ilustra a proporção de indivíduos em idade adulta, dos 18 aos 64 anos, envolvida num processo de *start-up* (negócio nascente) ou na gestão de processos novos ou em crescimento. De acordo com este estudo (figura 12), Portugal tem vindo a evoluir de forma positiva no que respeita à atividade empreendedora. Registou uma taxa TEA de 12,9% (13 empreendedores por cada 100 indivíduos), colocando Portugal no 16.º lugar do ranking GEM 2019/2020. Em 2016 Portugal ocupava o 44.º lugar.

Figura 12 – Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage*. Sondagem à População adulta 2019.



Fonte – GEM Global Report 2019/2020 (Bosma *et al.*, 2020)

Consideram-se assim fundamentais as políticas ativas de emprego e as medidas de empreendedorismo apresentadas, por forma apoiar o empreendedorismo em Portugal, assim como se conclui pertinente o presente projeto que contempla formação e consultoria para apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego.

Mercado de Atuação do Projeto

Por forma a maximizar o impacto do presente trabalho, é muito importante definir o mercado específico do projeto, neste caso, o mercado no qual decorrerá a atividade de prestação de serviços de consultoria e de formação, bem como, identificar e caracterizar o contexto de atuação.

Para efeitos do presente trabalho entenda-se o mercado como sendo o espaço onde se encontram todos os agentes e se realiza a atividade em redor de todos os intervenientes/*stakeholders*: clientes, fornecedores, concorrentes, entidades reguladoras, associações setoriais, instituições financeiras, entre outros.

De seguida apresenta-se uma breve descrição do posicionamento da empresa no mercado e perante a concorrência, bem como a definição da estratégia e plano de marketing que se pretende implementar.

Este projeto/negócio visa prestar serviços de consultoria e formação de forma profissional e adequada às necessidades dos clientes e promover a entrega de soluções à medida para cada plano de negócios que é elaborado. É também um objetivo do projeto alicerçar o desenvolvimento do negócio com base na evolução do mercado e conhecimento do negócio.

Desta forma, pretende-se levar aos clientes uma solidez das possíveis valências, na qualidade de execução e transparência no processo, promover o serviço e a credibilidade perante os potenciais clientes, tornando o serviço acessível para todos os que o procuram, não havendo uma necessidade explícita de publicitar o próprio serviço. No entanto, a existência de plataformas para contacto com o cliente são fundamentais para alimentar e fazer crescer a rede de clientes, quer ao nível de consultoria, quer ao nível de formação. A disponibilização de conteúdos e de experiências vivenciadas na primeira pessoa são uma tipologia de marketing pessoal e profissional, associado ao serviço prestado. Desta forma, o projeto pretende abranger mercados diversificados de prestação de serviços de consultoria e formação.

Especificamente, o maior mercado potencial do negócio, e no qual esta empresa pretende posicionar-se, é a criação do próprio emprego e elaboração de plano de negócio para apresentação de candidaturas a financiamento, seja a programas de apoio estatais, seja a financiamento bancário.

Outro mercado já existente e com grande potencial é o mercado da formação em empreendedorismo e plano de negócios, que pode abranger não só a formação específica no âmbito da formação cofinanciada

para empregados e desempregados, como também outras ações de formação, participação em aulas, organização de pequenos cursos, workshops, entre outros.

Com o desenvolvimento digital os mercados ficam mais alargados, podendo os serviços ser prestados presencialmente e à distância por meio de ferramentas de apoio à formação online, o que agrega valor ao serviço e permite potenciar a diversificação das tipologias de prestação dos serviços, adequando cada serviço à necessidade do cliente, utilizando a tecnologia a favor de cada um.

Serviços

Como referido anteriormente, e alicerçado na revisão de literatura (Cravo & Piza, 2019; Grimm & Paffhausen, 2015) a atividade será desenvolvida com base na prestação de serviços, centrando a sua atividade principal na consultoria e formação especializadas.

O serviço que representará maior peso no volume de negócios será a consultoria prestada a uma entidade de apoio técnico, assumindo um peso de 66 % do volume de negócios, no primeiro ano de atividade. Abaixo sistematiza-se a principal forma de atuação:

Consultoria Especializada

- Elaboração e acompanhamento de Plano de negócio;
- Elaboração de candidaturas a projetos de criação de emprego de medidas, nomeadamente PAECPE entre outros;
- Acompanhamento da candidatura (caso ocorra) até à resposta final.

Formação

- Elaboração e gestão de dossier técnico, nomeadamente correspondente a UFCD;
- Elaboração e gestão de materiais pedagógicos e recursos de ensino, nomeadamente a distância;
- Calendarização das ações de formação;
- Acompanhamento pedagógico dos formandos durante o período de formação, em aula e nas plataformas existentes para o efeito;
- Gestão dos recursos físicos e programas de software (computador e programas de formação online – TEAMS, *Google classsrom*);
- Monitorização de presenças de formandos;
- Monitorização dos resultados de aprendizagem e dos relatórios de avaliação da formação;
- Realização de workshops de plano de negócios, entre outros.

Proposta de Valor

A Proposta Única de Valor de um projeto demonstra como o serviço é apresentado ao mercado. A definição da proposta de valor do presente projeto demonstra a adequação da proposta ao perfil de cliente, com foco no resultado através do benefício do serviço prestado.

Assim, para o presente projeto pretende-se fomentar a seguinte proposta única de valor: “Os serviços prestados ajudam os empreendedores que pretendem elaborar um plano de negócios a obter consultoria e/ou formação especializada para a apresentação de um plano completo e adequado para apresentação do seu projeto.”.

O verdadeiro propósito de um empreendedor deverá ser o de trazer verdadeiro valor para o seu cliente. Assim, prestar consultoria técnica a empreendedores e empresas ao longo do processo de elaboração do plano de negócios e das etapas de apresentação de candidaturas a financiamento com diferenciação através de conhecimento técnico e de análise e *know-how* específico capaz de responder aos desafios dos clientes é uma proposta de valor reconhecida pelos clientes.

Clientes

Face aos clientes, apresentam-se como potenciais clientes, particulares e empresas dos diversos sectores de atividade e zonas geográficas, de acordo com os seguintes segmentos/perfis:

- Entidades Prestadoras de Apoio Técnico interessadas em contratar consultores especializados na elaboração de candidaturas PAECPE e SOU+ - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento, candidatura, gestão do processo e documentação;*
- Empreendedores desempregados e inscritos no centro de emprego que pretendem a criação do próprio emprego através da antecipação das prestações de desemprego (total ou parcial) e apresentação de candidatura PAECPE- CPE - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento e candidatura;*
- Empreendedores desempregados e inscritos no centro de emprego que pretendem a criação do próprio emprego através da criação de empresa com recurso às linhas Microinvest e Investe + - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento e candidatura;*
- Empreendedores desempregados e inscritos no centro de emprego que pretendam apresentar candidatura ao programa SOU + - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento e candidatura;*

- Empresários em Nome Individual e Microentidades que pretendam apresentar candidatura ao programa SOU + - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento e candidatura*;
- Outros empreendedores particulares e empresas que pretendam elaborar um plano de negócios para apresentação de ideia, captação de financiamento bancário, candidatura a programas nacionais e internacionais, etc. - *Elaboração de plano de negócios, acompanhamento e candidatura*;
- Escolas e outras entidades formadoras certificadas que lecionem formação cofinanciada, entre outras a – UFCD Plano de Negócio: Criação de Micronegócio - *Formação e organização do processo*;
- Escolas e outras entidades formadoras no âmbito do empreendedorismo - *Formação e organização do processo*.

Fornecedores

Ao nível do mercado de fornecedores, tratando-se de uma empresa de prestação de serviços não haverá gastos com mercadorias, apenas com FSE (Fornecimentos e Serviços Externos), tais como consumíveis, material de escritório, comunicações, combustíveis, entre outros.

Localização e instalações

A sede social será localizada na morada fiscal de residência da promotora, sita na Rua Manuel, em Lisboa, dispondo de um espaço de escritório com todos os meios necessários à realização da atividade.

Tendo em consideração a atividade económica que se pretende desenvolver, prestação de serviços de consultoria e formação, não será necessário, numa primeira fase, um estabelecimento/escritório comercial.

A atividade desenvolvida poderá realizar-se e atuar em diversas zonas geográficas, atendendo ao desenvolvimento tecnológico e à possibilidade de utilização de espaços presenciais e virtuais para a prestação dos serviços, quer de consultoria (*e.g.* Reuniões no espaço do cliente, em *co-working* ou via online/zoom), quer de formação (*e.g.* em sala de aula, ou formação online).

A atuação irá recair predominantemente na região da grande Lisboa, nos seguintes concelhos: Lisboa, Loures, Oeiras, Odivelas, Amadora, Sintra, Cascais. Poderá, no entanto, haver pontualmente a prestação de serviços a todo o país e especificamente nas zonas/concelhos definidos, de atuação da entidade prestadora de apoio técnico credenciada para o efeito, com a qual a promotora pretende colaborar no âmbito da consultoria no âmbito do PAECPE, a saber: Bombarral, Caldas Rainha, Óbidos, Peniche, Cadaval, Alcobaça, Nazaré, Almada, Cascais, Oeiras, Mafra, Odivelas, Loures, Barreiro, Moita, Alcochete, Montijo,

Alenquer, Arruda Dos Vinhos, Lourinhã, Sobral De Monte Agraço, Torres Vedras, Lisboa, Golegã, Rio Maior, Santarém, Benavente, Coruche, Salvaterra De Magos, Mação, Sintra, Amadora, Abrantes, Constância, Mação, Sardoal, Vila De Rei, Faro, Olhão, São Brás De Alportel, Alcoutim, Castro Marim, Tavira, Vila Real De Santo António, Aljezur, Lagos, Vila Do Bispo, Albufeira e Loulé.

Análise de mercado e apresentação dos resultados/ proposta de posicionamento

Para a análise do mercado, identificação da proposta de valor e consequente monitorização do negócio foi aplicada uma metodologia de abordagem mista (Saunders *et al.*, 2019), quantitativa e qualitativa, realizada através da aplicação de questionários no final da prestação dos referidos serviços de consultoria e formação.

Esta reflexão, em linha com o preconizado pelos autores acima referidos, permite compreender as expectativas dos clientes, a relação com o prestador de serviços, a qualidade e sucesso da execução do serviço prestado, bem como abordar os pontos fortes e os aspetos críticos, com vista ao ajuste necessário na prestação do serviço e à melhoria contínua do mesmo, por forma a minorar os riscos do projeto.

Dado que ambos os serviços já foram anteriormente realizados pela promotora do projeto, enquanto trabalhadora independente, para uma análise concreta apresenta-se uma análise de informação recolhida nos últimos anos de consultoria e formação, que permitem verificar a aceitação pelo mercado dos serviços prestados, tendo por base os questionários de resposta obrigatória realizados aos clientes (empreendedores e formandos) no final da prestação de cada serviço, que permite analisar a aceitação do negócio no mercado.

Apresentação de resultados recolhidos

Empreendedores/ Promotores:

Para analisar o modelo de consultoria proposto, apresentam-se abaixo os resultados das respostas à Ficha de Avaliação da EPAT (anexo 7) pelos Promotores/ Empresa (template apresentado em anexo) respondido pelos últimos 18 empreendedores/promotores que recorreram ao apoio técnico para apresentação de candidatura ao PAECPE.

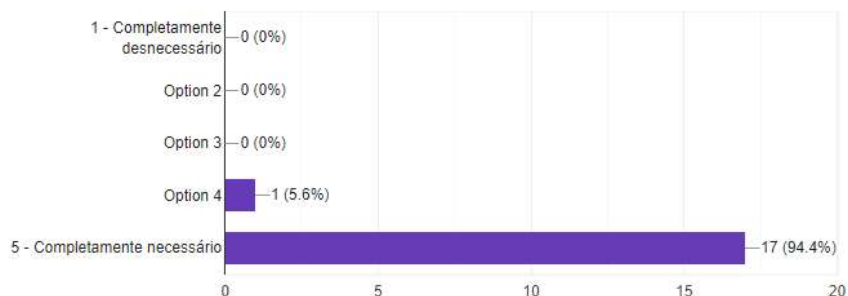
Para a aferição do interesse e utilidade do apoio técnico prestado, ao nível da conceção e elaboração do plano de investimento e de negócio, são consideradas no questionário cinco questões de resposta fechada.

Em baixo apresentam-se os resultados obtidos para cada uma das questões.

De acordo com os dados, 94.4% dos inquiridos (17 de 18) confirmam que para desenvolver o projeto, o apoio para a elaboração do dossiê de investimento e de negócio foi “completamente necessário”.

Para desenvolver o projeto, o apoio para a elaboração do dossiê de investimento e de negócio era

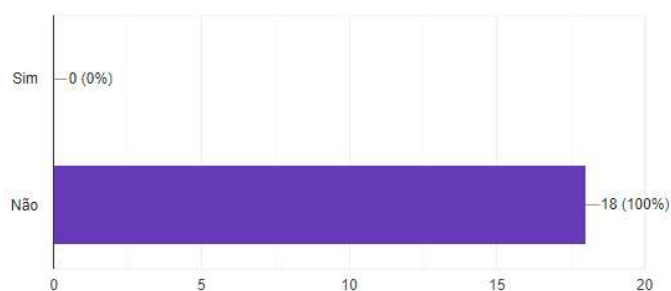
18 responses



Quanto à planificação da ideia de negócio, tal como inicialmente pensada pelos inquiridos, a mesma não sofreu alteração de fundo com a intervenção do apoio técnico, para a totalidade dos inquiridos.

A planificação da sua ideia de negócio tal como a tinha pensado, sofreu alterações de fundo?

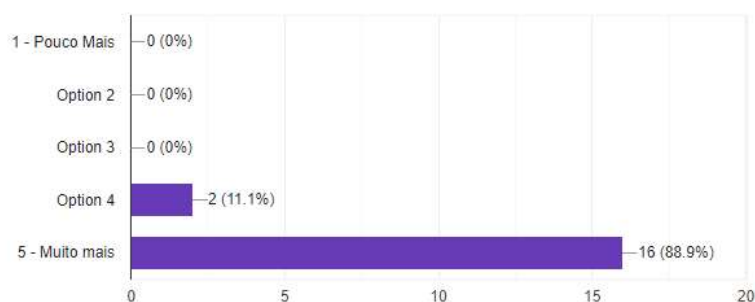
18 responses



Mais, 88.9% (16 de 18) considera o seu projeto ficou muito mais sólido (sustentável) após a intervenção e 94.4% (17 de 18) considera que superou completamente as dificuldades na elaboração do dossiê de investimento e negócio.

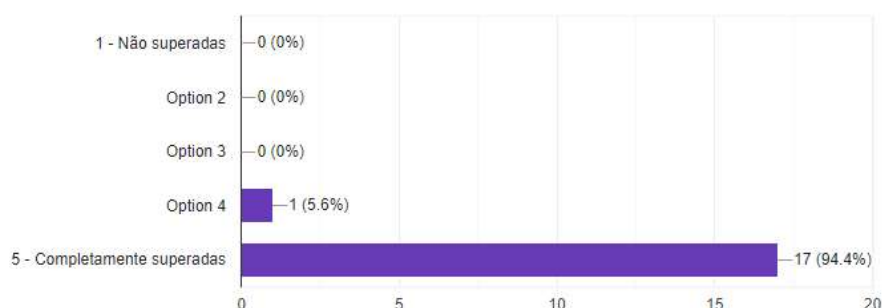
Considera que o seu projeto ficou mais sólido (sustentável) após a intervenção da EPAT?

18 responses



Grau de superação das dificuldades na elaboração do dossiê de investimento e de negócio

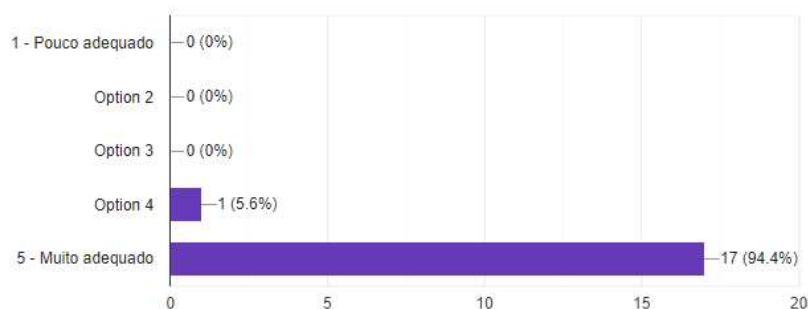
18 responses



Como avaliação global, 94.4% (17 de 18) considera que o apoio técnico prestado foi muito adequado.

Considera que o apoio técnico prestado, nesta fase, foi:

18 responses



Em suma e de acordo com a amostra de respostas obtidas, pode concluir-se que o projeto a implementar na área da consultoria de plano de negócio, tem uma aceitação global por parte do mercado.

Como observações elaboradas pelos promotores, no respetivo campo disponível no formulário destacam-se: “*Quero agradecer à responsável a sua continua disponibilidade durante todo o processo*” e “*O apoio prestado foi adequado, necessário e ajudou/contribuiu para o desenvolvimento do projeto*”.

Formandos:

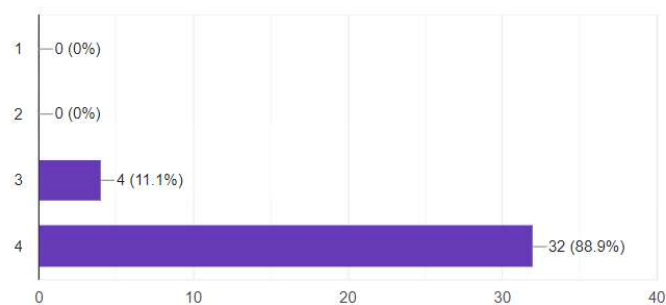
Para a análise do modelo de formação concebido, apresentam-se abaixo os resultados das respostas ao questionário de satisfação apresentado e respondido pelos últimos 36 formandos que realizaram a formação anteriormente lecionada.

O questionário apresentado em formato *Google forms* continha quinze questões fechadas, com uma escala de 1 a 4, uma questão fechada, com uma escala de 1 a 10 e três questões abertas incluindo Pontos Fortes e Fracos e Comentários e Sugestões.

Em baixo apresentam-se os resultados obtidos para cada uma das questões:

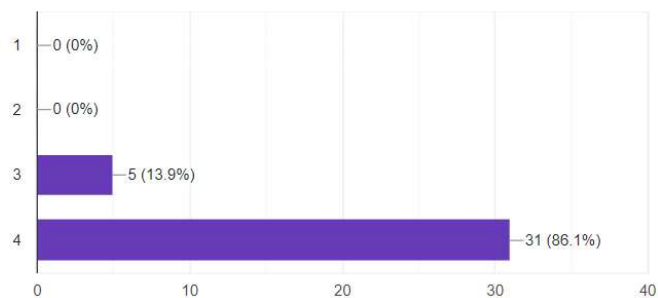
Qualifique na globalidade a formação

36 responses



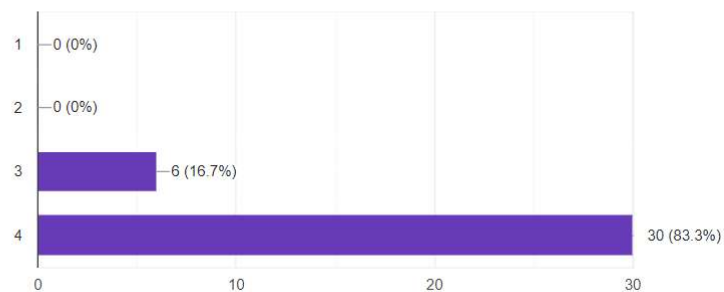
Os assuntos satisfizeram as expectativas

36 responses



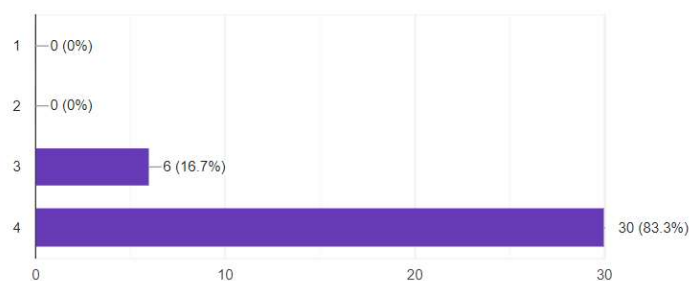
Profissionalmente, os conhecimentos adquiridos são:

36 responses



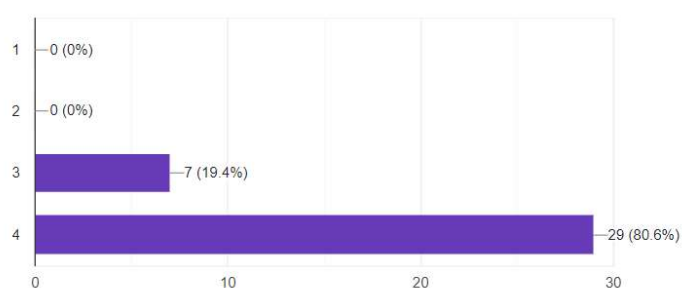
Quanto à utilidade da documentação / material distribuída(o) é:

36 responses



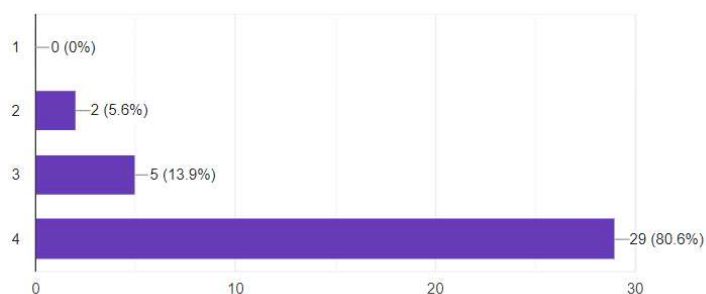
Quanto à apresentação da documentação / material distribuída(o) é:

36 responses



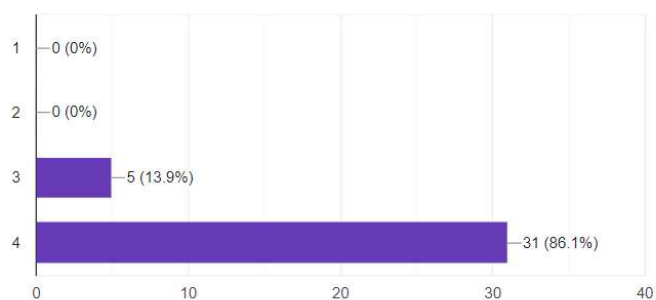
A utilização do tempo, no cumprimento do programa, foi:

36 responses



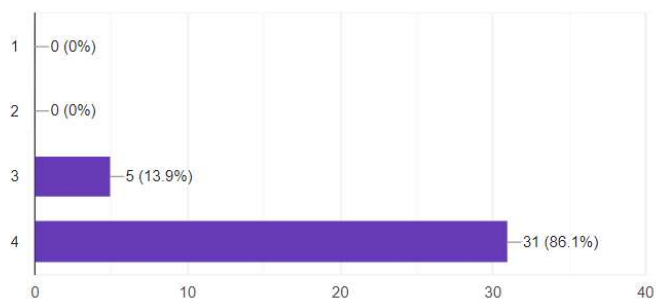
A utilização dos meios audiovisuais, durante as sessões foi:

36 responses



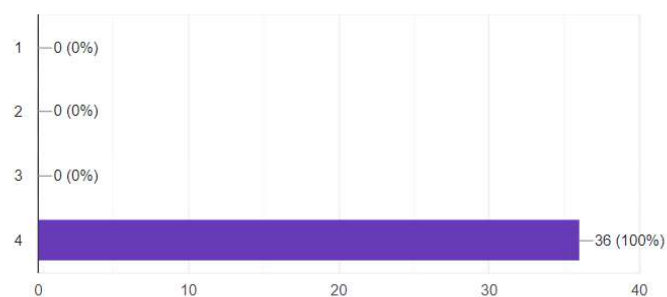
Quanto ao funcionamento das estruturas de apoio, nomeadamente, reprodução de documentos, plataforma das aulas on-line:

36 responses



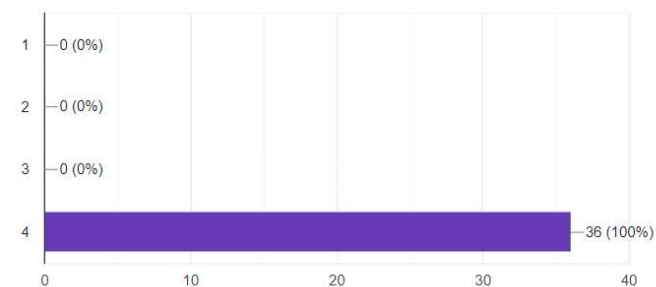
O formador, domina a matéria

36 responses



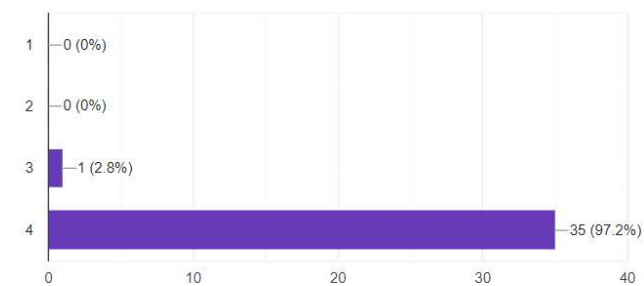
O formador cobriu as diferentes rubricas do programa

36 responses



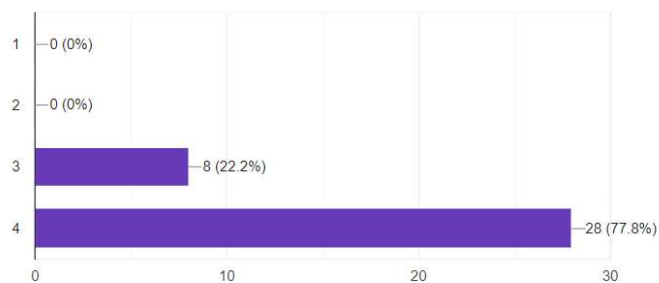
O formador suscitou o interesse pela matéria exposta

36 responses



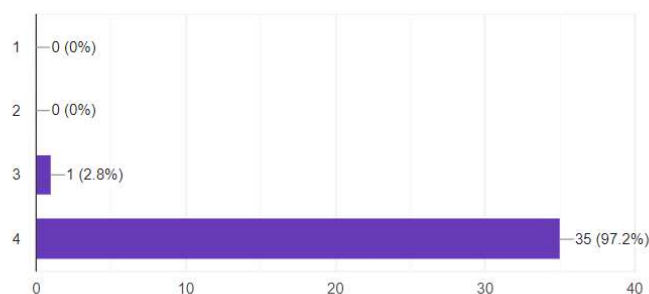
O formador conseguiu a participação do grupo

36 responses



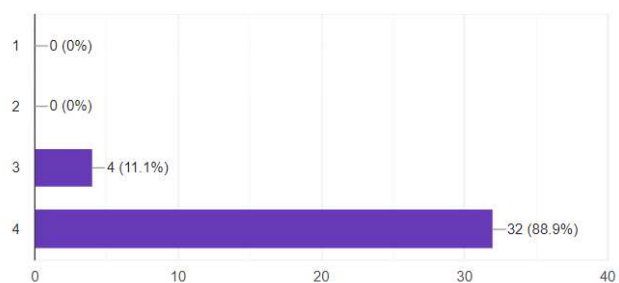
O formador expôs a matéria com clareza

36 responses



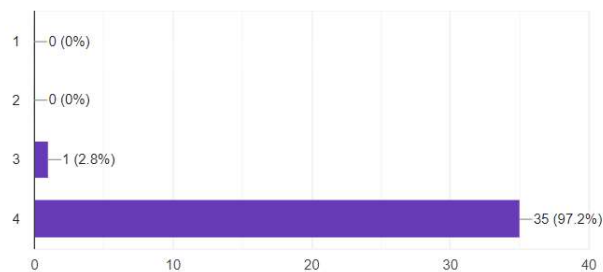
O formador utiliza métodos auxiliares pedagógicos que ajudam a aprendizagem

36 responses



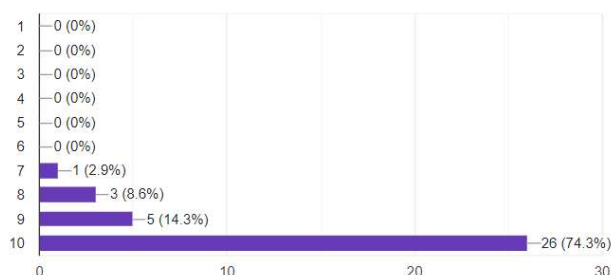
O formador é pontual

36 responses



Em que medida é que recomendaria o cursos

35 responses



Conclui-se que 88.9% (32/36) dos formandos avaliou globalmente a formação com nota máxima e 74.3% dos formandos recomendaria com nota máxima a formação (26/36).

Relativamente às questões abertas, foram apresentados os seguintes comentários:

Pontos Fortes:

A clarificação da forma organizada de organizar um negócio.

A disponibilidade e pragmatismo na forma como transmite a informação, cativando a atenção do grupo.

A formadora (Cristina Lopes) e a forma como apresentou toda a formação.

A formadora conseguiu captar a atenção de todos os formandos sendo muito eficaz na comunicação dos conteúdos propostos.

A Formadora e o conteúdo muito interessantes.

A Formadora muito empenhada, com casos específicos, sempre disponível.

A Formadora.

A qualidade dos conteúdos.

Abrangência de temas.

Além de ter material de apoio e apresentação bastante explícito, a formadora sabia explicar todos os pontos muito claramente. E sempre muito bem disposta.

Boa disposição, simpática ; Competência no ensino; organização; disponibilidade em ensinar etc.

Bom plano de formação. Formadora cria empatia.

Clareza, entusiasmo, empatia.

Conhecimentos e boa capacidade de comunicação.

Conteúdo, clareza na apresentação, formadora.

Disponibilidade da formadora em esclarecer dúvidas.

Disponibilidade da formadora.

Disponibilidade e conhecimento da formadora quanto aos assuntos apresentados.

Diversidade da informação e conhecimento.

Ensino completo de criação de negócio na prática, ótimos pontos que foram sendo tratados ao decorrer do curso.

Esclarecimento, conhecimento e experiência na matéria.

Excelente capacidade comunicativa da formadora. Conteúdo muito adequado. Turma participativa.

Excelente Formadora. PDF simples e directos.

Facilidade de comunicação, conhecimento, empatia com os formandos.

Formadora com Simpatia e Bons Conhecimentos, Ser um curso Online e Pós Laboral, Bons Conteúdos, Dinâmica de apresentação, Bom planeamento/N# Horas Curso.

Muito bem construído - muito claro - fiquei com bases que me permitirão construir um plano de negócios.

Muito dinâmica.

Muito útil para o futuro e esclarecedor.

Numa formação relativamente pequena, deu para abordar os diferentes tópicos relativamente ao assunto principal que é a criação de um negócio;

O facto de ser uma formação completa e gratuita para os formandos;

O facto de ir de encontro aos horários dos participantes sendo a maior parte trabalhadores.

O conhecimento da formadora e a capacidade de motivar a turma.

O conhecimento e a intenção em transmitir o conhecimento por parte do formador.

O domínio da matéria por parte da formadora.

O vasto conhecimento da formadora nos temas abordados, e a entrega na passagem dos mesmos! Os vários desafios ao longo das aulas, a prática!

Uma formadora muito bem desposta e muito prestável.

Pontos Fracos:

25 horas não permitem desenvolver todos os pontos em detalhe.

25 horas de curso é pouco... 50 horas é o razoável.

A formação podia ter um intervalo maior, visto ser à hora de jantar.

A limitação de ser online.

Alguns assuntos necessitam de um bocadinho mais atenção e discussão, precisando assim de um pouco mais tempo.

Aula online. Preferência pelas aulas presenciais.

Aulas adquiridas de noite; não presencial.

Deveria diversificar mais a comunicação com os formandos não concentrando nos mais extrovertidos ou com maior conhecimento do assunto.

Hora tardia.

Nada a apontar.

Nada a apontar.

Não encontrei pontos fracos. Fiquei muito satisfeita com a avaliação global da formação. Talvez se a formação fosse de mais horas fosse possível aprofundar mais conteúdos.

Não encontro pontos fracos, talvez devesse ser mais extensa, a formação. Há conteúdo para tal!

Não vejo algum.

Nenhuns.

O facto de ser direccionado só à formação de empresa e não detalhar mais a parte financeira sendo trabalhador independente.

O horário.

Penso que as interrupções para esclarecimento de dúvidas, demoravam algum tempo e o contexto da formação perdia-se. Penso que é importante o esclarecimento de dúvidas, mas no final de cada tema seria mais proveitoso. Desta forma, não há quebra na lógica de quem está a assistir. Por vezes senti-me um pouco desmotivada por este motivo.

Poderiam ser mais horas de formação por forma a aprofundar melhor os conteúdos ministrados

Poderíamos ser de mais horas para praticarmos mais.

Poucas horas, raros os dias que terminámos a horas porque perdíamos-nos no tempo, com questões.

Pouco tempo para cumprir os desafios propostos com o acompanhamento da formadora.

Pouco tempo para explorar o tema.

Pouco tempo.

Ser em datas de jogo da copa :-)

Talvez....

Comentários e Sugestões:

A formadora foi excelente na apresentação da matéria e muito cativante e empreendedora.

Acho que é pouco tempo, recomendo o curso com esta formadora.

Boa dinâmica de grupo criada devido a forma de estar da formadora.

Bom nível de conhecimento alavancada por experiência profissional da formadora, foi uma mais valia.

Grupo diverso e com várias experiências de vida/atividades, ajudaram no enriquecimento de partilhas e informações.

Curso muito bom, poderia ter mais tempo para aprofundarmos mais os conteúdos.

É a segunda formação que faço com a e não podia estar mais satisfeita. Obrigada.

Enviar emails de modo a divulgar as formações que vão saindo ao longo do ano.

Espero que repitam e criem mais cursos de empreendedorismo e de apoios financeiros.

Gostei bastante da formadora deste curso. Sempre com energia e alegria e, mesmo num curso online (que pode ser bastante difícil), a formadora conseguiu não perder a energia e conseguiu sempre puxar um bocadinho por todos.

Além disso a formadora disponibilizou-se para qualquer ajuda fora da formação o que já vai para além da sua obrigação.

Gostei muito da formação no geral. Penso que podia ser vantajoso ter os slides da apresentação antes desta para que os apontamentos fiquem directamente nos slides.

Gostei muito superou as expectativas e a abordagem da formadora é muito dinâmica.

Nada a sugerir. Parte depois dos formandos estarem dispostos ou não a participar mais nas aulas.

Embora tenha existido participação, a maioria dos formandos não o fez.

O horário é um pouco complicado para quem trabalha no sector privado, onde não temos horários fixos.

Se possível, existir opção para um horário diurno.

Seria óptimo a possibilidade de cursos de forma presencial.

Sugeria um curso para negócios online.

Talvez alterar a plataforma de aulas para ZOOM?

Tentar optar por modelo de aulas híbridos, ou seja, presencial e online.

Todas as formações são exemplo de uma boa formação com toda a equipe em excelência! Mais uma vez Muito obrigado.

Venham mais cursos...Queremos aumentar o conhecimento elearning que será o futuro e presencial.

Análise da Concorrência

Seguindo as normas de elaboração de planos de negócio estabelecidas para o presente trabalho passamos agora para a análise da concorrência.

É sabido que a concorrência é saudável e importante na esfera do negócio e dos seus *stakeholders*. São muitas as empresas que atuam na área de negócio, havendo espaço e tempo para cada uma devido aos seus fatores diferenciadores e propostas de valor apresentadas. São também importantes e fundamentais as parcerias e sinergias que podem ser estabelecidas numa base *win-win* entre a concorrência (Rubio-Andrés *et al.*, 2022).

No caso da prestação de consultoria de apoio técnico PAECPE sem uma parceria com uma EPAT - Entidades Prestadoras de Apoio Técnico, não seria possível a prestação desta tipologia de serviços, uma vez que é uma rede fechada e credenciada para a prestação do Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

Para apoio técnico gratuito no âmbito do PEACPE só são consideradas as EPAT credenciadas para o efeito.

Atualmente existem 98 EPAT credenciadas, distribuídas de norte a sul do país por concelhos de intervenção. A título de exemplo, no concelho de Lisboa, apenas podem operar 6 das EPAT credenciadas, o que limita e aumenta as probabilidades de receção de pedidos para apoio técnico, para implementação de projetos no Concelho.

De acordo com o n.º 8 do regulamento específico do ATCP – Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos, cada EPAT pode contar com gestores de projeto/consultores internos e externos, sendo que o número de projetos geridos não pode ser superior a 10 projetos por elemento (em simultâneo).

É igualmente expresso que a EPAT não pode recorrer a colaboradores externos que sejam pessoas coletivas, apenas pode recorrer a empresas singulares, principal razão pela qual o projeto está identificado como Empresário em Nome Individual e não Sociedade Unipessoal por Quotas.

Neste sentido, as EPAT poderão ser consideradas parceiras ou concorrentes.

Para a realização de planos de negócio que não sejam enquadrados nesta medida, consideram-se concorrentes todas as empresas e empresários que prestem serviços neste âmbito.

No entanto, por norma para a solução plano de negócios “chave na mão” os preços praticados no mercado, embora não estejam disponíveis sem pedido de orçamentação, são bastante superiores aos que se pretende praticar, o que considera estes concorrentes como indiretos, uma vez que apresentam soluções mais complexas, demoradas e caras.

A proximidade, experiência, acompanhamento constante ao longo do processo e preço praticado, são fatores diferenciadores da concorrência.

No que concerne à formação, existem também concorrentes diretos e indiretos que promovem ações de formação diversificadas e por norma mais abrangentes, mais expositivas e menos aplicadas na prática.

A possibilidade de ações de formação gratuita no âmbito das formações cofinanciadas, embora não tendo custo para o formando, mas sendo bastante práticas, aumenta o estímulo de participação dos formandos e o interesse demonstrado pelos mesmos.

A possibilidade de acompanhamento individualizado ao longo da formação e posterior à mesma, para os formandos que pretendem colocar as suas ideias e projetos em prática é um fator distintivo perante a concorrência.

O conhecimento adquirido e desenvolvido ao longo dos anos de experiência profissional, resultando numa rede de contactos e potenciais clientes é igualmente um fator de vantagem competitiva perante a maioria da concorrência.

Importa referir que estas considerações se encontram em linha com o disposto por Puyt *et al.* (2023) no que ao raciocínio estratégico inerente à necessidade de levar análises SWOT a cabo, por forma a maximizar a intenção do promotor. Desta forma, garantem-se posicionamentos claros face às intenções deste projeto já que desde início a lógica da SWOT imperou na monitorização de valor e potencial gerado. Esta reflexão sustenta, também, os pontos de seguida apresentados.

Estratégia de Marketing – canais de promoção

Presença online

A estratégia de marketing passará por divulgar a “marca” e os serviços a desenvolver, maioritariamente através de plataformas digitais/redes abertas e gratuitas:

- Website - <https://cmatosconsultoria.wixsite.com/cmatosconsultoria/>
- LinkedIn - <https://www.linkedin.com/company/cmatosconsultoria/>
- Instagram - <https://instagram.com/cmatosconsultoria/>
- Facebook - <https://www.facebook.com/cristinamatosconsultoria/>

Será necessária a atualização de conteúdos e desenvolvimento e divulgação de novos conteúdos, bem como trabalhar a identidade pessoal e profissional, por forma a gerar interação com os clientes e públicos-alvo.

A recolha de contributos e testemunhos de clientes também será uma estratégia de promoção, apostando na credibilidade e na personificação e nos resultados do processo de prestação de serviços e estabelecimento de uma relação de confiança.

Parcerias

A realização de parcerias e estreitamento de parcerias existentes também será considerada para captação de novos clientes.

Workshops

Igualmente a realização de palestras e workshops será uma ferramenta que permitirá potenciar a proximidade com o mercado e com os clientes.

Branding da marca

Elaboração de logotipo e cartões de contacto, para dar a conhecer a prestação de serviços como marca de qualidade. Numa fase posterior de expansão poderá ser pensada a aplicação de publicidade paga para potenciar a rede de alcance da informação e alargar o mercado potencial.

De “*Word of mouth*” a “*Word of mouse*”

O melhor elogio de um cliente é trazer outro cliente! A satisfação de prestar um serviço de reconhecida qualidade é a melhor promoção de um serviço prestado com sucesso. A rede de contactos já estabelecida deve continuar a ser alimentada para que produza o feito desejado de “cliente gera cliente” quer pessoalmente quer através de pegada digital.

Análise Económico Financeira

Para a elaboração deste Projeto houve recurso a bases teóricas indicadas na bibliografia e como modelo de referência, foi utilizado o modelo de plano de negócios do IAPMEI (<https://www.iapmei.pt/>), instituto que visa, com exceção do setor do turismo e das competências de acompanhamento neste âmbito, promover a competitividade e o crescimento empresarial, fornecendo apoio à conceção, execução e avaliação de políticas relacionadas à atividade industrial com o objetivo de promover na inovação, o empreendedorismo e o investimento empresarial nas empresas que operam nas áreas sob tutela do Ministério da Economia e do Mar.

Para as projeções apresentadas no estudo de viabilidade económico-financeira foram utilizados os seguintes pressupostos e cálculos abaixo apresentados.

Pressupostos Gerais utilizados

Tabela 1 - Pressupostos Gerais utilizados

Unidade monetária	Euros
Ano inicial do projeto (Ano 0)	2024
Prazo médio de Recebimento (dias) / (meses)	30
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	0
Prazo de pagamento de IVA (trim = 4; mensal =12)	
Taxa de IVA - Vendas	23.00%
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23.00%
Taxa de IVA - CMVMC	23.00%
Taxa de IVA - FSE	23.00%
Taxa de IVA - Investimento	23.00%
Taxa de Segurança Social - entidade - órgãos sociais	23.75%
Taxa de Segurança Social - entidade - colaboradores	23.75%
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos sociais	11.00%
Taxa de Segurança Social - pessoal - colaboradores	11.00%
Taxa média de IRS	15.00%
Taxa de IRC	17.00%

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Os pressupostos relativos às taxas apresentadas na tabela consideram as percentagens legalmente exigidas.

Os prazos médios de Recebimento e Pagamento foram considerados a 30 dias, seguindo o padrão do mercado. Desta forma é considerada uma margem aceitável para gerir os rendimentos e a fidelização dos clientes.

O prazo médio de *stockagem* não é aplicável ao projeto.

As taxas de IVA utilizadas para todas as despesas foram consideradas à taxa normal (23%).

Vendas e Prestações de Serviços

Tabela 2 - Prestação de serviços de consultoria e formação

PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS - MERCADO NACIONAL	Valor Unitário	Quantidade	2024	2025	2026
Serviço A - Consultoria a EPAT	840.75	15	12,611.25	15,764.06	19,705.08
Taxa de crescimento				1.25%	1.25%
Serviço B -Consultoria a Empreendedores	1000.00	4	4,000.00	5,000.00	6,250.00
Taxa de crescimento				1.25%	1.25%
Serviço C - Formação Empreendedorismo (25h)	500.00	5	2,500.00	3,125.00	3,906.25
Taxa de crescimento				1.25%	1.25%
Serviço D - Workshops Empreendedorismo	10.00	50		500.00	506.25
Taxa de crescimento					1.25%
TOTAL			19,111.25	24,389.06	30,367.58

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Conforme a tabela acima, no primeiro ano de atividade prevê-se alcançar 19.111,25 de volume de negócios tendo por base os seguintes pressupostos relativos aos serviços a prestar:

- Serviço A - Consultoria a EPAT – Elaboração e acompanhamento de 15 candidaturas ao PAECPE, com um valor estimado de cada uma de 840,75€, correspondente a 70% de 2.5xIAS 2023 (480.43€).
- Serviço B - Consultoria direta a Empreendedores – Elaboração de 4 planos de negócio, com um valor estimado de 1.000,00€ cada.
- Formação Empreendedorismo (25h) – Elaboração de 5 ações de formação, com um valor estimado de 500,00€ cada.
- Workshop Plano de Negócio – não foram considerados valores previstos para este serviço no primeiro ano, prevendo-se a realização de workshops gratuitos. Está projetado o valor de 10,00€/formando, para este serviço, a partir do segundo ano de atividade, considerando-se 50 formandos em 2025.

Para o segundo ano de atividade está projetado um volume de negócios de 24.389,06€ e de para o terceiro ano, um volume de negócios de 30.367,58€, prevendo-se assim um crescimento do negócio de 28 % em 2025 e 25% em 2026.

Tabela 3 - Taxa de crescimento do Negócio

INDICADORES ECONÓMICOS	2024	2025	2026
Taxa de Crescimento do Negócio		28%	25%

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Custo da Mercadoria Vendida e Matéria Consumida

Na atividade proposta, prestação de serviços, não haverá qualquer custo de mercadoria vendida ou matéria consumida (CMVMC). Apenas estão considerados custos inerentes a FSE (fornecimento e serviços externos).

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

Despesas por categoria	Valor Mensal
Material de escritório	20.00
Combustíveis	100.00
Comunicação	23.98
Seguros	12.40
TOTAL FSE	156.38

Tabela 4 - Fornecimentos e Serviços Externos

	2024	2025	2026
Nº Meses	12	12	12
Taxa de crescimento	0%	2.50%	2.50%

	Tx IVA	CF	Valor Mensal	2024	2025	2026
Subcontratos	23.0%	100.0%				
Serviços especializados						
Trabalhos especializados	23.0%	100.0%				
Publicidade e propaganda	23.0%	100.0%				
Vigilância e segurança	23.0%	100.0%				
Honorários	23.0%	100.0%				
Comissões	23.0%	100.0%				
Conservação e reparação	23.0%	100.0%				
Materiais						
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	23.0%	100.0%				
Livros e documentação técnica	23.0%	100.0%				
Material de escritório	23.0%	100.0%	20.00	240.00	246.00	252.15
Artigos para oferta	23.0%	100.0%				
Energia e fluidos						
Electricidade	23.0%	100.0%				
Combustíveis	23.0%	100.0%	100.00	1,200.00	1,230.00	1,260.75
Água	6.0%	100.0%				
Deslocações, estadas e transportes						
Deslocações e Estadas	23.0%	100.0%				
Transportes de pessoal	23.0%	100.0%				
Transportes de mercadorias	23.0%	100.0%				
Serviços diversos						
Rendas e alugueres	23.0%	100.0%				
Comunicação	23.0%	100.0%	23.98	287.76	294.95	302.33
Seguros	0.0%	100.0%	12.40	148.80	152.52	156.33
Royalties	23.0%	100.0%				
Contencioso e notariado	23.0%	100.0%				
Despesas de representação	23.0%	100.0%				
Limpeza, higiene e conforto	23.0%	100.0%				
Outros serviços	23.0%	100.0%		0.00	0.00	0.00
1,876.56	1,923.47	1,971.56				

	156.38	1,876.56	3,629.12
--	---------------	-----------------	-----------------

	0.00	0.00	0.00
--	-------------	-------------	-------------

	156.38	1,876.56	3,629.12
--	---------------	-----------------	-----------------

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Na tabela anterior verifica-se que os maiores custos associados ao projeto estão contemplados nas rubricas de combustíveis e comunicação, com uma tendência de crescimento linear nos anos seguintes. Para estes cálculos foi utilizada a taxa de inflação constante de 2,5 pontos percentuais a partir de 2025.

Gastos com Pessoal

No presente projeto apenas é considerada a criação de um posto de trabalho, da promotora, com uma remuneração base mensal de 900,00€.

Tabela 5 - Gastos com o Pessoal

	2024	2025	2026
Nº Meses	14	14	14
Incremento Anual (Vencimentos + Sub. Almoço)	0%	1.00%	1.00%

Quadro de Pessoal (n.º pessoas)	2024	2025	2026
Administração / Direcção	1	1	1
Administrativa Financeira			
Comercial / Marketing			
Produção / Operacional			
Qualidade			
Manutenção			
Aprovisionamento			
Investigação & Desenvolvimento			
Outros			
TOTAL	1	1	1

Quadro de Pessoal (n.º meses de trabalho)	0	0	0
Administração / Direcção	12	12	12
Administrativa Financeira			
Comercial / Marketing			
Produção / Operacional			
Qualidade			
Manutenção			
Aprovisionamento			
Investigação & Desenvolvimento			
Outros			

<u>Remuneração base mensal</u>	2024	2025	2026
Administração / Direcção	900	909	918
Administrativa Financeira		0	0
Comercial / Marketing			
Produção / Operacional		0	0
Qualidade		0	0
Manutenção		0	0
Aprovisionamento		0	0
Investigação & Desenvolvimento		0	0
Outros		0	0
0		0	0
0		0	0

<u>Remuneração base anual - TOTAL Colaboradores</u>	2024	2025	2026
Administração / Direcção	12,600.00	12,726.00	12,853.26
Administrativa Financeira	0	0	0
Comercial / Marketing	0	0	0
Produção / Operacional	0	0	0
Qualidade	0	0	0
Manutenção	0	0	0
Aprovisionamento	0	0	0
Investigação & Desenvolvimento	0	0	0
Outros	0	0	0
0	0	0	0
0	0	0	0
TOTAL	12,600.00	12,726.00	12,853.26

<u>Outros Gastos</u>		2024	2025	2026
Segurança Social				
Órgãos Sociais	23.75%	2,992.50	3,022.43	3,052.65
Pessoal	23.75%	0	0	0
Seguros Acidentes de Trabalho		0	0	0
Subsídio Alimentação - nº dias úteis/mês x subsidio/dia		0	0	0
N.º meses subsidio alimentação (meses)		11	11	11
Comissões & Prémios				
Órgãos Sociais				
Pessoal				
Formação				
Outros custos com pessoal				
TOTAL OUTROS GASTOS		2,992.50	3,022.43	3,052.65

TOTAL GASTOS COM PESSOAL	15,592.50	15,748.43	15,905.91
---------------------------------	------------------	------------------	------------------

<u>QUADRO RESUMO</u>	2024	2025	2026
Remunerações			
Órgãos Sociais	12,600	12,726	12,853
Pessoal	0	0	0
Encargos sobre remunerações	2,993	3,022	3,053
Seguros Acidentes de Trabalho e doenças profissionais	0	0	0
Gastos de acção social	0	0	0
Outros gastos com pessoal	0	0	0
TOTAL GASTOS COM PESSOAL	15,593	15,748	15,906

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Os custos com Gastos de Pessoal estão calculados com referência anual, mantendo-se constante nos três anos do período de referência apenas um único posto de trabalho, com incremento de encargos anuais de 1% correspondente à atualização salarial de acordo com a taxa de inflação prevista.

Investimento

Tabela 6 - Plano de Investimento

Investimento por ano	2024	2025	2026
Propriedades de investimento			
Terrenos e recursos naturais			
Edifícios e Outras construções			
Outras propriedades de investimento			
Total propriedades de investimento	0	0	0
Activos fixos tangíveis			
Terrenos e Recursos Naturais			
Edifícios e Outras Construções			
Equipamento Básico			
Equipamento de Transporte			
Equipamento Administrativo	447.15		
Equipamentos biológicos			
Outros activos fixos tangíveis			
Total Activos Fixos Tangíveis	447.15	0	0
Activos Intangíveis			
Goodwill			
Projectos de desenvolvimento			
Programas de computador			
Propriedade industrial			
Outros activos intangíveis			
Total Activos Intangíveis	0	0	0
Total Investimento	447.15	0	0
IVA	23%		
	102.84	0	0

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Está previsto no projeto a abertura de atividade enquanto Empresário em Nome Individual e para tal, não sendo uma entidade coletiva, não há lugar a capital social.

Tendo em conta a já existência do material e equipamento necessário para a adequada prestação dos serviços, apenas será necessária a aquisição de um computador portátil que permita de forma ágil a deslocação até aos clientes. Foi considerada a compra do equipamento no valor de 447,15€ + IVA, inscrito na rubrica equipamento administrativo, conforme orçamento (anexo 8).

O respetivo investimento será realizado no ano de início da atividade, 2024, não havendo outros investimentos a realizar para além do mencionado.

Financiamento do Projeto

Para a cobertura financeira do projeto foi considerada a utilização de capital próprio.

Tabela 7 - Fontes de Financiamento

Fontes de Financiamento	2024	2025	2026
Meios Libertos	1,382	5,594	10,386
Capital	549.99		
Outros instrumentos de capital			
Empréstimos de Sócios			
Financiamento bancário e outras Inst. Crédito			
Subsídios			
TOTAL	1,932	5,594	10,386

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Cálculo das amortizações

As amortizações foram calculadas de acordo com o disposto no Decreto-Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro, alterado pela Lei n.ºs 64-B/2011, de 30 de dezembro, 2/2014, de 16 de janeiro, e 82-D/2014, de 31 de dezembro, que estabelece o regime das depreciações e amortizações para efeitos do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas.

Tabela 8 - Depreciações e Amortizações

Ano	2024	2025	2026
Total Depreciações & Amortizações	111.79	111.79	111.79
Depreciações & Amortizações acumuladas			
Propriedades de investimento	0	0	0
Activos fixos tangíveis			
Equipamento Administrativo (Taxa de depreciação aplicável - 25%)	111.79	223.58	335.36
Activos Intangíveis	0	0	0
TOTAL	111.79	223.58	335.36

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Demonstração de resultados

Tabela 9 - Demonstração de Resultados

	2024	2025	2026
Vendas e serviços prestados	19,111.25	24,389.06	30,367.58
Subsídios à Exploração			
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos			
Variação nos inventários da produção			
Trabalhos para a própria entidade			
CMVMC	0.00	0.00	0.00
Fornecimento e serviços externos	1,876.56	1,923.47	1,971.56
Gastos com o pessoal	15,592.50	15,748.43	15,905.91
Imparidade de inventários (perdas/reversões)			
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0.00	0.00	0.00
Provisões (aumentos/reduções)			
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)			
Aumentos/reduções de justo valor			
Outros rendimentos e ganhos			
Outros gastos e perdas			
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	1,642.19	6,717.16	12,490.11
Gastos/reversões de depreciação e amortização	111.79	111.79	111.79
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)			
EBIT (Resultado Operacional)	1,530.40	6,605.38	12,378.32
Juros e rendimentos similares obtidos	14.77	77.87	188.62
Juros e gastos similares suportados	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	1,545.17	6,683.25	12,566.94
Imposto sobre o rendimento do período	262.68	1,136.15	2,136.38
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	1,282.49	5,547.09	10,430.56

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Pela Demonstração de Resultados apresentada verifica-se que o projeto apresenta um resultado líquido crescente, comprovando a viabilidade económico-financeira no período em análise (2024-2026).

Balanço Previsional

Tabela 10 - Balanço Previsional

	2024	2025	2026
ACTIVO			
Activo Não Corrente	335.36	223.58	111.79
Activos fixos tangíveis	335.36	223.58	111.79
Propriedades de investimento	0.00	0.00	0.00
Activos Intangíveis	0.00	0.00	0.00
Investimentos financeiros			
Activo corrente	3,435.90	10,286.88	21,974.68
Inventários	0.00	0.00	0.00
Clientes	1,958.90	2,499.88	3,112.68
Estado e Outros Entes Públicos	0.00	0.00	0.00
Accionistas/sócios			
Outras contas a receber			
Diferimentos			
Caixa e depósitos bancários	1,477.00	7,787.00	18,862.00
TOTAL ACTIVO	3,771	10,510	22,086
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital realizado	549.99	549.99	549.99
Acções (quotas próprias)			
Outros instrumentos de capital próprio	0.00	0.00	0.00
Reservas		1,282.49	6,829.59
Excedentes de revalorização			
Outras variações no capital próprio	0.00	0.00	0.00
Resultado líquido do período	1,282.49	5,547.09	10,430.56
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	1,832.48	7,379.58	17,810.14

PASSIVO			
Passivo não corrente	0.00	0.00	0.00
Provisões			
Financiamentos obtidos	0.00	0.00	0.00
Outras Contas a pagar			
Passivo corrente	1,938.31	3,130.81	4,276.14
Fornecedores	157.22	170.40	0.00
Estado e Outros Entes Públicos	1,781.09	2,960.40	4,276.14
Accionistas/sócios	0.00	0.00	0.00
Financiamentos Obtidos	0.00	0.00	0.00
Outras contas a pagar			
TOTAL PASSIVO	1,938.31	3,130.81	4,276.14
TOTAL PASSIVO + CAPITALS PRÓPRIOS	3,771	10,510	22,086

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

O Balanço Previsional demonstra resultados crescentes e positivos no período em análise, demonstrando uma boa posição financeira, respeitando o princípio fundamental do Balanço:

Ativo = Capital Próprio + Passivo

Indicadores Económico-Financeiros

Tabela 11 - Principais Indicadores Económico-Financeiros

INDICADORES ECONÓMICOS	2024	2025	2026
Taxa de Crescimento do Negócio		28%	25%
Rentabilidade Líquida sobre as vendas	7%	23%	34%
INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2024	2025	2026
Return On Investment (ROI)	34%	53%	47%
Rendibilidade do Activo	41%	63%	56%
Rotação do Activo	507%	232%	137%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	70%	75%	59%
INDICADORES FINANCEIROS	2024	2025	2026
Autonomia Financeira	49%	70%	81%
Solvabilidade Total	195%	336%	517%

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2024	2025	2026
Liquidez Corrente	1.77	3.29	5.14
Liquidez Reduzida	1.77	3.29	5.14

INDICADORES DE RISCO NEGÓCIO	2024	2025	2026
Margem Bruta	17,235	22,466	28,396
Grau de Alavanca Operacional	1126%	340%	229%
Grau de Alavanca Financeira	99%	99%	98%

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Indicadores Económicos

Os indicadores económicos do projeto – *e.g.* Resultados Operacionais/Volume de Negócios (Neves, 2012:214) indicam uma taxa de crescimento com perspetiva de evolução positiva do mesmo.

A Rendibilidade Líquida das Vendas indica um crescimento continuado do projeto.

Indicadores Económico-Financeiros

Os indicadores económico-financeiros – *e.g.* Volume de Negócios/Ativo (Neves, 2012:214) revelam uma boa rendibilidade do ativo e dos capitais próprios, dando garantias na decisão do investimento.

Indicadores Financeiros

Os indicadores financeiros – *e.g.* Capitais Próprios/Capitais Investidos (Neves, 2012:214) demonstram uma estrutura financeira equilibrada, em especial a autonomia financeira com um valor crescente.

O rácio de solvabilidade também apresenta um desempenho positivo desde o início.

Indicadores de Liquidez

Os indicadores de Liquidez Corrente e Reduzida evidenciam a liquidez da empresa e é desejável que ultrapassem o valor de um, apresentando ambos valores superiores no presente projeto.

Indicadores de Risco do Negócio

Para a análise do risco de negócio são apresentados os seguintes indicadores:

- Margem Bruta das Vendas - diferença entre o preço unitário de venda dos produtos e o custo das existências vendidas e materiais consumidos.
- Grau de Alavanca Operacional – considera o impacto dos custos fixos no resultado operacional, medindo a variação percentual entre resultados operacionais e o volume de negócios.

- Grau de Alavanca Financeira – avalia o risco associado à utilização de um determinado nível de dívida traduzido no resultado líquido, face a uma mudança nos resultados operacionais.

Tendo em consideração estes resultados verifica-se que o presente projeto tem viabilidade financeira, sendo que o grau de alavancagem financeira é próximo de 100%, indicando um baixo risco do projeto.

Avaliação do Projeto

Tabela 12 - Avaliação do Projeto

Na perspectiva do Investidor	2024	2025	2026
Free Cash Flow do Equity (acionistas)	652	5,372	9,918
Taxa de juro de activos sem risco	0.25%	0.25%	0.25%
Prémio de risco de mercado	5.00%	5.00%	5.00%
Taxa de Actualização $R = R_f + B_u \cdot (R_m - R_f)$	5.25%	5.25%	5.25%
Factor actualização	1	1.053	1.108
Fluxos Actualizados	652	5,104	8,953
Fuxos atualizados acumulados	652	5,756	14,709
Valor Actual Líquido (VAL)	14,709		
Pay Back period	0	Anos	

Na perspectiva do Projecto	2024	2025	2026
Free Cash Flow to Firm (empresa)	652	5,372	9,918
WACC	5.25%	5.25%	5.25%
Factor de actualização	1	1.053	1.108
Fluxos actualizados	652	5,104	8,953
Fuxos atualizados acumulados	652	5,756	14,709
Valor Actual Líquido (VAL)	14,703		
Pay Back period	0	Anos	

Fonte: Própria com recurso ao modelo de plano de negócios do IAPMEI.

Valor Atual Líquido (VAL)

De acordo com Soares *et al.* (2012), o valor atual líquido de um projeto corresponde ao diferencial, em termos atualizados, entre rendimentos obtidos pelo projeto e o custo do capital utilizado para o financiar.

No caso do projeto apresentado o VAL corresponde a cerca de 14.703,00€, no final do primeiro ano de atividade o que significa que para além de haver recuperação do investimento realizado, é obtido um excedente de 14.703,00€, o que é significativo do ponto de vista do negócio.

Período de Recuperação do Investimento (PRI) ou *Payback*

O período de Recuperação do Investimento consiste na determinação do momento no qual os cash-flows atualizados no ano zero do projeto igualam as despesas do investimento inicial igualmente atualizadas ao ano zero do projeto. O projeto apresenta um PRI de 0 anos, o que significa que o investimento inicial é recuperado logo no primeiro ano de atividade.

Conclusão do estudo de viabilidade

Pela análise dos mapas financeiros apresentados, pode concluir-se que o projeto apresentado tem viabilidade económico-financeira.

As previsões de prestação de serviços são efetuadas em dados previsionais, viáveis e alcançáveis, tendo em consideração a experiência acumulada de vários anos, rede de contactos e serviços já anteriormente prestados pela promotora do projeto, comprovado pelas previsões de resultados positivos em todos os anos em análise, com evolução financeira estável.

Salienta-se a motivação e envolvimento em iniciar a atividade, consciência de todas as condições necessárias para o início da atividade e garantia da satisfação dos clientes.

Relativamente à avaliação da rentabilidade económica e viabilidade do projeto, foram considerados o VAL e o PRI.

Em ambos os métodos de avaliação, *cash flows* libertos para a empresária/empresa e para os acionistas, verificou-se a viabilidade financeira do projeto, permitindo assegurar o seu sucesso futuro.

Recomendações e Conclusões

Em Portugal, cada vez mais são as pequenas e médias empresas que contribuem para a criação de novos postos de trabalho (Neves *et al.*, 2020). De acordo com Grimm e Paffhausen (2015) a criação do próprio emprego e de microempresas é um dos motores para o desenvolvimento social e económico. Aliás, de acordo com a literatura pode dizer-se que o empreendedorismo e a criação do próprio emprego são um motor da economia, permitindo o desenvolvimento ativo da sociedade no âmbito do autoemprego (Brenkert, 2009; Faria *et al.*, 2010; Marçano, 2018; Paredes, 2021; Rubio-Andrés *et al.*, 2022). Foi neste enquadramento que se verificou a necessidade de clarificar, realizando uma reflexão sobre o conceito e a distinção entre empreendedorismo por oportunidade *versus* necessidade, os motivos que podem desencadear as diferentes perceções de necessidade de criação de autoemprego (Block & Wagner, 2010; Jafari-Sadeghi, 2020; Simões *et al.*, 2016).

Derivado deste posicionamento teórico o presente projeto centrou-se na criação de uma atividade empreendedora e na análise e importância da própria temática. Como preconiza Burns (2001) um empreendedor é definido pelas suas ações, não pelo tamanho do seu empreendimento. Assim, para além das suprarreferidas motivações materiais, os empreendedores procuram, com a criação do próprio emprego, alcançar a satisfação pessoal, liberdade, independência e desafio (Larsson & Thulin, 2019; Stephan *et al.*, 2023).

É em linha com estes argumentos que surge o presente projeto que tem como propósito contribuir para a criação de emprego, análise do empreendedorismo e do mercado de trabalho, considerando quais os apoios disponíveis, através da apresentação de uma proposta e plano de negócio de prestação de serviços especializados de consultoria e formação no âmbito do empreendedorismo, plano de negócios e criação do próprio emprego.

Portugal tem promovido vários programas e iniciativas direcionadas para o mercado do emprego, essencialmente para jovens e desempregados (Marçano, 2018; Paredes, 2021). Os programas e as medidas de emprego são políticas regulamentadas pelo Governo, nomeadamente pelo Ministério responsável pela área do emprego e cabe ao Instituto de Emprego e Formação Profissional, o serviço público de emprego, a gestão e aplicação das medidas. Através das políticas de emprego existentes é dada a possibilidade aos cidadãos desempregados de empreender, investindo-os na responsabilidade de aproveitar as oportunidades que possam surgir para a sua integração e estimular a sua capacidade de iniciativa no âmbito da criação do próprio emprego.

Tal como referido por Crawford *et al.* (2023), e reforçado no presente trabalho com os argumentos de Marçano (2018) e Paredes (2021) as PAE são uma prática reguladora da interação entre a oferta e a procura de emprego, entre trabalhadores e empresas que procuram induzir diretamente a inserção no

mercado de trabalho. Em particular, neste projeto realçou-se uma das medidas aplicáveis, o Programa de Apoio à Criação de Emprego (PAECPE), por contribuir, também, para o aumento das capacidades de empreender, sendo que o empreendedorismo é um dos recursos utilizados por parte dos indivíduos que se encontram numa situação de desemprego.

Analisou-se a ligação entre o desemprego e o empreendedorismo e o “*estado de arte da nação*” no que respeita ao mercado de trabalho e ao empreendedorismo e criação de empresas, retratando assim a realidade da conjuntura económica atual. O que se verificou foi que, em resposta às contingências do mercado de trabalho, muitos indivíduos optam por criar o próprio emprego, como forma de sustento.

Assim, e por forma a conseguir alcançar o objetivo delineado para este projeto, o mesmo foi dividido em diversos capítulos, integrando o enquadramento teórico e a apresentação de um plano de negócios referente à atividade estabelecida de prestação de serviços de consultoria e formação.

Com o presente projeto não é pretendida a colmatação de inexistência de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego, mas sim a introdução no mercado de mais uma entidade, neste caso um empresário em nome individual, com competências especializadas, no âmbito de prestação de serviços de consultoria e formação, sendo uma mais valia para o mercado no qual pretende inserir-se, não descurando uma vasta experiência da promotora na área que poderá acrescentar valor aos seus clientes. Esta introdução prende-se com a mais valia do acompanhamento das políticas que se se encontra realçada nos trabalhos de Crawford *et al.* (2023) e Grimm e Paffhausen (2015). Em particular, estes últimos autores referem que de um modo geral, os benefícios dos serviços de desenvolvimento empresarial ou da formação empresarial superaram os efeitos das intervenções financeiras. Ou seja, no caso particular do presente projeto a ideia de negócio não emerge apenas de uma contingência real, mas de um reforço teórico que defende que as intervenções face ao desenvolvimento serão mais benéficas a longo prazo, do que apenas oferecer intervenções financeiras. Neste sentido, a formação faz-se essencial para que haja um empreendimento alicerçado em coerentes e coesas ações como defenderia Burns (2001).

Em linha com o supracitado, esta área muito específica onde se enquadra o plano de negócios pode ser alargada a outras entidades e indivíduos que procurem a criação de emprego ou o desenvolvimento de empresas já existentes, bem como procurem o desenvolvimento de competências de empreendedorismo, com acompanhamento personalizado e ajustado aos clientes, às suas ideias e aos projetos que pretendem desenvolver.

Relativamente aos dados apresentados, recorreu-se a dados existentes dos últimos projetos acompanhados e formação realizada que permitem ter uma base de análise do mercado e concluir que o presente projeto é relevante no âmbito da atuação que pretende implementar no mercado onde se insere. Considera-se este sucinto estudo de mercado como fidedigno, uma vez que todos os respondentes aos

questionários já passaram pelo processo de aquisição dos serviços o que credibiliza as suas respostas e enquadra as respostas em situações concretas de atuação dos serviços prestados.

Assim, a partir da pesquisa teórica e dos resultados obtidos, à luz do quadro metodológico apresentado, quer a nível do estudo realizado, quer ao nível dos resultados financeiros apresentados, constata-se que o presente projeto é viável.

Não obstante o até agora referido, importa referir que embora num plano de negócio não se consigam apontar as tradicionais limitações teóricas de uma dissertação, além das que já se contemplaram como planos de contingência ao próprio plano, importa mencionar que a maior limitação que se conhece é a de que devido ao parco investimento necessário, o mesmo será assegurado por fontes próprias, não havendo necessidade de recurso ao financiamento externo. Esta é uma das dificuldades de muitos projetos e por essa razão, muitos recorrem também a apoio técnico para elaboração de planos de negócios claros, coerentes e que contemplem a informação necessária à avaliação financeira do projeto como recomendariam Crawford *et al.* (2023) e Grimm e Paffhausen (2015).

E pese embora não se reconheçam as limitações teóricas, o presente plano de negócios enverga em si o potencial para alavancar a elaboração de novos estudos de impacto do empreendedorismo em Portugal e da sua relevância no âmbito da diminuição do desemprego e na criação de emprego. Ou seja, e de acordo com Saunders e Thornhill (2019), seguindo uma abordagem participativa e colaborativa que se baseia em várias formas de conhecimento, a pesquisa-ação é um processo emergente e iterativo de investigação que visa desenvolver soluções para problemas organizacionais reais. As suas implicações para os participantes e para a organização vão além do projeto de pesquisa, permitindo gerar valor e potencial com benefícios claros, se o plano de negócios e a sua aplicação forem monitorizadas tendo em conta as cinco fases dos ciclos de pesquisa-ação, nomeadamente: são propósito, processo, participação, conhecimento e implicações. Ao recorrer a esta estratégia de estudo, gera-se evidência por forma a maximizar o que já havia sido proposto anteriormente por Crawford *et al.* (2023) e Grimm e Paffhausen (2015), e expandindo já os estudos de Marçano (2018) e Paredes (2021) em contexto português.

Em suma, o presente trabalho permite reflectir que o entendimento de que empreendedorismo é de facto um dos motores da economia e tem um espectro bastante alargado de possibilidades para novos projetos e dissertações que possam surgir, nomeadamente pela sua aplicação na prática, no quotidiano da sociedade é uma realidade.

Como resultado esperado do presente trabalho e por reflexão com base no referencial teórico pode dizer-se que refletir sobre este conceito e executá-lo enquanto empreendedor está ao alcance de cada indivíduo. A possibilidade e existência de medidas que possam mitigar a sua não execução, nomeadamente em termos de apoio técnico e financiamento, devem continuar a existir e desenvolver-se para outras formas de apoio e acompanhamento de empresários e de empresas que diariamente contribuem para o crescimento

económico e social do tecido empresarial e do país. Há claramente uma importância inequívoca na promoção de uma sociedade mais empreendedora, na qualificação e formação de empreendedores e na criação de redes de apoio técnico que ajudem a solidificar os projetos emergentes nos diversos quadrantes e sectores de atividade, principalmente na fase de arranque do projeto, na elaboração do plano de negócios e no acompanhamento da execução do mesmo, não descurando a necessidade dos apoios do Governo, quer no acesso ao financiamento, quer na desburocratização dos processos.

Como mote ao início de novas ideias e projetos que este meu projeto possa incentivar, não posso deixar de referir a frase de Charles Dickens, inúmeras vezes mencionada a empreendedores e formandos, por forma a reprimir medos e desafios diversos, muitas vezes ultrapassados com recurso ao apoio técnico qualificado: *“Um homem nunca sabe aquilo de que é capaz até que o tenta fazer”*!

Pessoalmente, termino defendendo que a nossa primeira empresa somos nós e os nossos projetos, com ou sem sucesso, são sempre um desafio e uma aprendizagem, tal como este o foi para mim!

Referências Bibliográficas

- Adão, P., Manso, L., Cantante, F., Cruz, C. M., Santi, J., Simões, C., & do Carmo, R. M. (2021). *Apoio Extraordinário ao Rendimento dos Trabalhadores* (Working Paper). <https://ciencia.iscte-iul.pt/publications/apoio-extraordinario-ao-rendimento-dos-trabalhadores/80539>
- Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2015). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1), 25-38. <https://doi.org/10.18256/2359-3539/reit-imed.v1n1p25-38>
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur?. *Journal of labor Economics*, 16(1), 26-60. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/209881>
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174. <https://doi.org/10.1007/BF03396803>
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
- Brenkert, G. G. (2009). Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 448-464. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.004>
- Bucha, A. I. (2009). *Empreendedorismo, aprender a saber ser empreendedor* (1ª ed.). Editora RH.
- Bucha, A. I. (2009). *Empreendedorismo, aprender a saber ser empreendedor*. Editora RH.
- Burns, P. (2001). *Entrepreneurship and Small Business*. Palgrave.
- Centeno, M., & Fernandes, P. A. (2004). *Heterogeneidade no mercado de trabalho: o que distingue desemprego e inatividade*. Boletim económico do Banco de Portugal. <https://www.bportugal.pt/paper/heterogeneidade-no-mercado-de-trabalho-o-que-distingue-desemprego-e-inatividade>
- Cravo, T. A., & Piza, C. (2019). The impact of business-support services on firm performance: a meta-analysis. *Small Business Economics*, 53, 753-770. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0065-x>

- Crawford, J., Cui, Z. Y. A., & Kewley, D. (2023). Government finance, loans, and guarantees for small and medium enterprises (SMEs)(2000–2021): A systematic review. *Journal of Small Business Management*, 1-31. <https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2246061>
- Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). *Entrepreneurship: Concepts, theory and perspective*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-540-48543-8>.
- Cueto, B., Mayor, M., & Suárez, P. (2015). Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis. *Applied Economics Letters*, 22(15), 1230-1235. <https://doi.org/10.1080/13504851.2015.1021450>
- Davari, A., & Farokhmanesh, T. (2017). Impact of entrepreneurship policies on opportunity to startup. *Management Science Letters*, 7(9), 431-438.
- Dias, J., Kovács, I., & Cerdeira, M. C. (2020). Mudanças recentes na estrutura de emprego em Portugal: segmentação e polarização. *Sociologia On Line*, 22, 112-137.
- Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho. (2022, Dezembro 6). *Programa de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego*. <https://www.dgert.gov.pt/programa-de-apoio-ao-empreendedorismo-e-a-criacao-do-proprio-emprego>
- Dornelas, J. (2020). *Empreendedorismo Corporativo* (4ª ed.). Empreende Editora.
- Drucker, P. F. (1985). Entrepreneurial strategies. *California Management Review*, 27(2).
- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2012). *Empreendedorismo e planeamento financeiro*. Edições Sílabo.
- European Commission. (2021). *2021 SME Country Fact Sheet Portugal* [Fact sheet]. <https://ccp.pt/>
- European Commission. (2023). *2023 SME Country Fact Sheet Portugal* [Fact sheet]. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/54978>
- Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Gil-Alana, L. A. (2009). Unemployment and entrepreneurship: A cyclical relation?. *Economics Letters*, 105(3), 318-320. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.09.004>
- Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Mourelle, E. (2010). Entrepreneurship and unemployment: a nonlinear bidirectional causality?. *Economic Modelling*, 27(5), 1282-1291. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2010.01.022>
- Ferreira, M. A., Lopes, M. C., Queiró, F., & Reis, H. (2022). *Financiamento do Empreendedorismo em Portugal*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.

- Fitzsimmons, A. B., Qin, Y. S., & Heffron, E. R. (2022). Purpose vs mission vs vision: Persuasive appeals and components in corporate statements. *Journal of Communication Management*, 26(2), 207-219. <https://doi.org/10.1108/JCOM-09-2021-0108>
- Fossen, F. M. (2021). Self-employment over the business cycle in the USA: a decomposition. *Small Business Economics*, 57(4), 1837-1855. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00375-3>
- Grimm, M., & Paffhausen, A. L. (2015). Do interventions targeted at micro-entrepreneurs and small and medium-sized firms create jobs? A systematic review of the evidence for low and middle income countries. *Labour Economics*, 32, 67-85. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2015.01.003>
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small business economics*, 1, 39-49. <https://doi.org/10.1007/BF00389915>
- IEFP online. (2023, Janeiro). *Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos*. <https://iefponline.iefp.pt/IEFP/medApoioTecnicoCriacaoConsolidProj2.do>
- Ilie, L. (2014). Intellectual property rights: an economic approach. *Procedia Economics and Finance*, 16, 548-552. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00837-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00837-5)
- INE. (2023). Boletim Mensal de Estatística - Junho de 2023. Instituto Nacional de Estatística. https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=66310172&PUBLICACOESmodo=2
- Informa. (2023). Quadro resumo de análise de tendências. *Barómetro Tecido Empresarial*, Informa - Business by Data. <https://barometro.informadb.pt/barometro-tecido-empresarial/tendencias>
- Instituto do Emprego e Formação Profissional. (s.d.a). *A Instituição*. Recuperado em 29 dezembro de 2023, de <https://www.iefp.pt/instituicao>
- Instituto do Emprego e Formação Profissional. (s.d.b). *Empreendedorismo*. Recuperado em 29 dezembro de 2023, de <https://www.iefp.pt/empreendedorismo>
- Jafari-Sadeghi, V. (2020). The motivational factors of business venturing: Opportunity versus necessity? A gendered perspective on European countries. *Journal of Business Research*, 113, 279-289. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.058>
- Larsson, J. P., & Thulin, P. (2019). Independent by necessity? The life satisfaction of necessity and opportunity entrepreneurs in 70 countries. *Small Business Economics*, 53(4), 921-934. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0110-9>

- Lazear, E. P. (2005). *Leaders and entrepreneurs: where they produce the most value* [Conference presentation abstract]. Allied Social Science Associations Annual General Meeting, Philadelphia, PA.
- Madelino, F. & Matos, R. (Eds) (2015). *Políticas ativas de emprego, serviços públicos de emprego e tripartismo*. UGT. <https://www.ugt.pt/>
- Marçano, M. (2018). *Desemprego e Empreendedorismo: que Relação?* [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Gestão]. Repositório Comum. <http://hdl.handle.net/10400.26/24136>
- McGourty, J. (2009). The Academic Bookshelf: Entrepreneurship. *Journal of Engineering Education*, 98(2), 205-208.
- Memon, A., Yong An, Z., & Memon, M. Q. (2020). Does financial availability sustain financial, innovative, and environmental performance? Relation via opportunity recognition. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(2), 562-575.
- Nazir, M. A., & Ramzan, M. (2012). Contribution on entrepreneurship in economic growth. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(3), 273-294.
- Neves, M. E., Serrasqueiro, Z., Dias, A., & Hermano, C. (2020). Capital structure decisions in a period of economic intervention: Empirical evidence of Portuguese companies with panel data. *International Journal of Accounting & Information Management*, 28(3), 465-495. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.09.014>
- Paredes, I. (2021). *O apoio aos empreendedores e aos criadores do próprio emprego no Município de Vila Nova de Famalicão* [Dissertação de Mestrado, Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho]. Repositório UM. <https://hdl.handle.net/1822/77753>
- Puyt, R. W., Lie, F. B., & Wilderom, C. P. (2023). The origins of SWOT analysis. *Long Range Planning*, 56(3), 102304. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102304>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P. & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small business economics*, 24, 205-231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Rubio-Andrés, M., del Mar Ramos-González, M., & Sastre-Castillo, M. Á. (2022). Driving innovation management to create shared value and sustainable growth. *Review of Managerial Science*, 16(7), 2181-2211. <https://doi.org/10.1007/s11846-022-00520-0>

- Santos, S. C., Costa, S., & Morris, M. H. (2022). Entrepreneurship as a pathway into and out of poverty: a configuration perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(1-2), 82-109. <https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2030413>
- Sarkar, S. (2010). *Empreendedorismo e inovação*. Escolar Editora.
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2019). *Research Methods for Business Students* (8th ed.). Pearson Education
- Sexton, D. L., & Smilor, R. W. (1986). *The art and science of entrepreneurship*. Ballinger.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
- Simoes, N., Crespo, N., & Moreira, S. B. (2016). Individual determinants of self-employment entry: What do we really know?. *Journal of economic surveys*, 30(4), 783-806. <https://doi.org/10.1111/joes.12111>
- Soares, I., Moreira, J., Pinho, C., & Couto, J. (2012). *Decisões de Investimento, Análise Financeira de Projetos*. Edições Sílabo, Lda.
- Stephan, U., Rauch, A., & Hatak, I. (2023). Happy entrepreneurs? Everywhere? A meta-analysis of entrepreneurship and wellbeing. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(2), 553-593. <https://doi.org/10.1177/10422587211072799>
- Testas, C. P. H., & Moreira, A. F. P. R. M. (2015). Análise da Propensão Empreendedora dos Alunos do Pólo de Viseu da Universidade Católica Portuguesa. *Millenium*, (48), 95-134. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7578747>
- Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6, 273-295. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- Vieira, A. (2015). *Empreendedorismo e autoemprego: medidas e proposta de negócio* [Dissertação de Mestrado, 2015 Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial, Universidade de Aveiro]. RIA Repositório institucional. <http://hdl.handle.net/10773/15518>

Anexos

Anexo 1 - Ficha síntese – PAECPE

Anexo 2 - Ficha síntese – Apoio à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego

Anexo 3 - Ficha síntese – Apoios à Criação de Empresas

Anexo 4 - Ficha síntese – Programa Nacional de Microcrédito

Anexo 5 - Ficha síntese – Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos

Anexo 6 - Formulário de Candidatura PAECPE

Anexo 7 - Ficha de Avaliação da EPAT

Anexo 8 - Orçamento do Investimento

Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

EM QUE CONSISTE

Programa de apoio à criação de empresas e criação do próprio emprego que contempla as seguintes medidas:

- **Apoios à criação de empresas** - medida de apoio à criação de empresas de pequena dimensão, com fins lucrativos, independentemente da respetiva forma jurídica, incluindo entidades que revistam a forma de cooperativa, que contribuam para a dinamização das economias locais
- **Programa Nacional de Microcrédito**, no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES) – medida concretizada pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES)
- **Apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego** - medida de apoio a projetos de emprego promovidos por desempregados subsidiados, desde que os mesmos assegurem o emprego, a tempo inteiro, dos promotores

OBJETIVOS

- Promover o empreendedorismo, a criação de emprego e o crescimento económico
- Apoiar a criação de novas empresas e do próprio emprego por parte de desempregados
- Fomentar a criação de emprego e o empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho

DESTINATÁRIOS

São destinatários das diferentes medidas:

Apoios à Criação de Empresas	Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego	Programa Nacional Microcrédito
Inscritos nos centros de emprego ou centros de emprego e formação profissional, numa das seguintes condições: • Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição • Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo do ensino secundário completam ou nível 3 de qualificação ou a frequentar um processo de qualificação conducente à obtenção desse nível de ensino ou qualificação, e que não tenha tido contrato de trabalho sem termo • Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria • Trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida	Beneficiários das prestações de desemprego que apresentem um projeto que origine a criação do seu emprego a tempo inteiro	• Pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social e que apresentem projetos viáveis para criar postos de trabalho • Microentidades e as cooperativas até 10 trabalhadores que apresentem projetos viáveis com criação líquida de postos de trabalho, em especial na área da economia social

APOIOS

As diferentes medidas compreendem os seguintes apoios:

Apoios à Criação de Empresas	Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego	Programa Nacional Microcrédito
Crédito com garantia e bonificação da taxa de juro (INVEST+ e MICROINVEST)	- Pagamento, por uma só vez, total ou parcialmente, do montante global das prestações de desemprego - Possibilidade de cumulação com crédito com garantia e bonificação da taxa de juro	Crédito com garantia e bonificação da taxa de juro (MICROINVEST)

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

Estes apoios são cumuláveis com os das medidas de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho, nos termos da [Portaria n.º 85/2015, de 20 de março](#), e de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro](#), com as alterações introduzidas pelas [Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro](#), [Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril](#) e [Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio](#)

MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte a linha de apoio: 300 010 001 ou 215 803 555 (dias úteis das 9h00 às 19h00)

Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego

EM QUE CONSISTE

Medida no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, que consiste na atribuição de apoios a projetos de emprego promovidos por beneficiários das prestações de desemprego, através da antecipação das prestações de desemprego, desde que os mesmos assegurem o emprego, a tempo inteiro, dos promotores subsidiados.

OBJETIVOS

- Apoiar os projetos de criação do próprio emprego promovidos por beneficiários de prestações de desemprego, desde que os mesmos assegurem o emprego dos promotores subsidiados.

DESTINATÁRIOS

Beneficiários das prestações de desemprego que apresentem um projeto que origine, pelo menos, a criação do seu emprego.

Nota: As prestações de desemprego referidas respeitam apenas ao subsídio de desemprego ou ao subsídio social de desemprego inicial

APOIOS

- 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+) ⁽¹⁾
- Apoio técnico à criação e consolidação de projetos (facultativo)

Notas:

(i) O subsídio de desemprego ou o subsídio social de desemprego inicial a que os beneficiários tenham direito pode ser pago parcialmente de uma só vez, nos casos em que as despesas elegíveis não ultrapassem o valor do montante único. Apenas continuam a ser pagas aos beneficiários as prestações de desemprego correspondentes ao remanescente que não foi pago de uma só vez, se se verificar o enquadramento sob a forma de trabalhador independente. Nos restantes casos, suspende-se.

(ii) O apoio técnico à criação e consolidação de projetos, de caráter facultativo, depende de solicitação pelo promotor (Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio). Consultar medida Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP).

⁽¹⁾ Consultar as medidas Apoio à Criação de Empresas e Programa Nacional de Microcrédito do PAECPE.

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

Estes apoios são cumuláveis com os das medidas de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho, nos termos da [Portaria n.º 85/2015, de 20 de março](#), e de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

CONDIÇÕES DE ATRIBUIÇÃO DOS APOIOS

- O promotor deve ter pelo menos 18 anos de idade à data da candidatura
- Os beneficiários não podem acumular o exercício da atividade para a qual foram apoiados com outra atividade normalmente remunerada, durante o período em que são obrigados a manter aquela atividade
- O montante das prestações de desemprego pode ser aplicado na aquisição de estabelecimento por cessão ou na aquisição de capital social de empresa preexistente que origine, pelo menos, a criação de emprego, a tempo inteiro, do promotor destinatário
- No projeto que inclua, no investimento a realizar, a aquisição de capital social, esta tem de decorrer de aumento de capital social, isto é, o montante das prestações de desemprego só pode financiar o aumento de capital social, não podendo financiar a aquisição de partes sociais existentes
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira

Notas:

- (i) O montante das prestações de desemprego deve ser aplicado, na sua totalidade, no financiamento do projeto, podendo ser aplicado em operações associadas ao projeto, designadamente na realização de capital social da empresa a constituir.
- (ii) 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 trespasante do estabelecimento não pode ser detida em 25 % ou mais pelo próprio, 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 no mesmo ponto detenham 25 % ou mais do respetivo capital.

OBRIGAÇÕES DO PROMOTOR/EMPRESA

- Desde a data da contratualização dos apoios e até à extinção das obrigações associadas à execução do projeto, a nova empresa deve reunir, cumulativamente, os seguintes requisitos:
 - Encontrar-se regularmente constituída e registada
 - Dispor de licenciamento e outros requisitos legais para o exercício da atividade ou apresentar comprovativo de ter iniciado o respetivo processo
 - Ter a situação regularizada perante a administração fiscal e a segurança social
 - Não se encontrar em situação de incumprimento no que respeita a apoios financeiros concebidos pelo IEFP, IP
 - Não ter registo de incidentes no sistema bancário, no sistema de garantia mutua ou na Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, salvo justificação aceite pela instituição bancária e pela sociedade de garantia mútua ⁽¹⁾
 - Dispor de contabilidade organizada, desde que legalmente exigido
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data do início da atividade
- O projeto que não beneficie da cumulação com a modalidade de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro, deve manter a atividade da empresa e os postos de trabalho preenchidos por beneficiários das prestações de desemprego durante, pelo menos, três anos
- Durante o período em que os destinatários/promotores são obrigados a manter a atividade pelo recurso ao montante global das prestações de desemprego, os beneficiários ficam inibidos de cumular com a atividade apoiada, outra atividade normalmente remunerada (ou seja, devem exercer a atividade apoiada no âmbito do projeto em regime de exclusividade durante, pelo menos, três anos)
- A empresa beneficiária deve assegurar todas as condições necessárias ao acompanhamento e verificação da sua atividade, até às extinções associadas ao projeto, a realizar pelo IEFP, IP ou por entidade indicada por este.

Notas:

(i) Sem prejuízo da participação criminal por indícios da prática de crime de fraude na obtenção de subsídio de natureza pública, o incumprimento de qualquer das condições ou obrigações previstas na lei e sua regulamentação, tem como consequência, em caso de incumprimento imputável à entidade, a revogação dos benefícios já obtidos e a respetiva devolução.

(ii) Assim, sempre que na execução do projeto de criação do próprio emprego se verificar incumprimento injustificado das condições que determinaram a sua aprovação ou se apurar ter havido aplicação, ainda que parcial, das prestações de desemprego para fim diferente daquela a que se destinam, aplica-se o regime jurídico da restituição das prestações de segurança social indevidamente pagas, sem prejuízo da responsabilidade contraordenacional ou penal a que houver lugar.

⁽¹⁾ Não aplicável para projetos que prevejam unicamente o recurso ao montante global das prestações de desemprego.

CANDIDATURA

Sem recurso à modalidade de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro:

No caso que se pretenda somente o pagamento antecipado das prestações de desemprego, o projeto deve ser apresentado no serviço de emprego da área de implementação do projeto, acompanhado do requerimento, para o pagamento antecipado das prestações de desemprego.

O IEFP, IP receciona a candidatura do projeto, procede à instrução do processo e, no prazo de 30 dias úteis a contar da receção da candidatura, emite parecer de viabilidade económico-financeira e encaminha o requerimento de antecipação ao Instituto da Segurança Social, IP (ISS, IP), organismo a quem compete a decisão.

Com recurso à modalidade de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro:

No caso em que se pretenda complementarmente, beneficiar de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro, o requerimento para o pagamento antecipado das prestações de desemprego deve ser apresentado no serviço de emprego da área de implementação do projeto e o projeto de criação do próprio emprego numa das instituições bancárias aderentes, para efeito de análise e concessão de crédito.

Após a aprovação do respetivo crédito pela instituição de crédito, o promotor deve apresentar comprovativo dessa aprovação no serviço de emprego da área de implementação do projeto, a fim de este remeter ao centro distrital competente do ISS, IP, juntamente com o requerimento para o pagamento do montante global das prestações de desemprego, a correspondente informação sobre a aprovação do crédito, para efeitos de decisão.

Instituições bancárias aderentes – Caixa Geral de Depósitos; Millennium bcp; Novo Banco; BPI – Banco Português de Investimentos; Banco Popular Portugal; Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo; Caixa Económica Montepio Geral; Banco BIC.

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro](#), com as alterações introduzidas pelas [Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro](#), [Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril](#) e [Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio](#)
- [Despacho n.º 7131/2011, de 11 de maio](#)
- [Manual de Procedimentos](#)

MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte a linha de apoio: 300 010 001 ou 215 803 555 (dias úteis das 9h00 às 19h00)

Apoios à Criação de Empresas

EM QUE CONSISTE

Medida no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, que consiste na atribuição de apoios a projetos de criação de empresas de pequena dimensão com fins lucrativos, incluindo cooperativas, através do acesso a linhas de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro concedido por instituições bancárias.

OBJETIVOS

- Apoiar o empreendedorismo e a criação de empresas de pequena dimensão que originem a criação de emprego e contribuam para a dinamização das economias locais

DESTINATÁRIOS

Inscritos nos centros de emprego ou centros de emprego e formação profissional, numa das seguintes condições:

- Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição
- Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo do ensino secundário completam ou nível 3 de qualificação ou a frequentar um processo de qualificação conducente à obtenção desse nível de ensino ou qualificação, e que não tenha tido contrato de trabalho sem termo
- Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria
- Trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida

APOIOS

Crédito ao investimento

O crédito ao investimento é concedido por instituições bancárias, através de 2 linhas de crédito, e beneficia de garantia, no quadro do sistema de garantia mútua, e de bonificação de taxa de juro.

Linhas de Crédito	Montantes		Prazos	Taxa de Juro
	Investimento	Financiamento		
INVEST +	superior a €20.000 e até €200.000	até €100.000	2 anos de carência de capital	Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25% com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5% (o 1.º ano de juros é integralmente bonificado e o 2.º e o 3.º ano são bonificados parcialmente pelo IEFP)
MICROINVEST	até €20.000	até €20.000	Reembolso de 5 anos com prestações mensais (amortizações constantes de capital)	

Nota: Os créditos a conceder, no âmbito do Invest+, têm como limites 95% do investimento total e 50.000€ por posto de trabalho criado a tempo completo.

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

Estes apoios são cumuláveis com os das medidas de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho, nos termos da [Portaria n.º 85/2015, de 20 de março](#), e de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

CONDIÇÕES DE ATRIBUIÇÃO DOS APOIOS

- O promotor do projeto de criação de empresa deve ter pelo menos 18 anos de idade à data do pedido de financiamento, e não ter registo de incidentes não justificados no sistema bancário
- Pelo menos metade dos promotores têm de, cumulativamente, ser destinatários do programa, criar o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro e possuir conjuntamente mais de 50% do capital social e dos direitos de voto
- O projeto de criação de empresa na sua fase de investimento e criação de postos de trabalho não pode envolver:
 - a criação de mais de 10 postos de trabalho
 - um investimento total superior a €200.000, considerando-se para o efeito as despesas em capital fixo corpóreo e incorpóreo, juros durante a fase do investimento e fundo de maneiio
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data da disponibilização do crédito

Notas:

(i) 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 trespasante do estabelecimento não pode ser detida em 25% ou mais pelo próprio, 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 detenham 25% ou mais do respetivo capital

(ii) A nova empresa não pode estar constituída à data da entrega do pedido de financiamento, salvo se o projeto prever, no investimento a realizar, a aquisição de capital social

(iii) A nova empresa deve ainda cumprir as obrigações legais e regulamentares a que se encontram vinculadas, nelas se incluindo as de natureza fiscal e contributiva, nem ter registo de incidentes não justificados no sistema bancário e no sistema de garantia mútua

CANDIDATURA

Os projetos de criação de empresas e emprego com recurso ao crédito com garantia e bonificação da taxa de juro e as declarações de certificação da qualidade de destinatário da medida devem ser apresentados, diretamente pelo promotor, numa das instituições de crédito aderentes, à qual competirá a análise e decisão sobre o pedido de financiamento.

Instituições bancárias aderentes – Caixa Geral de Depósitos; Millennium bcp; Novo Banco; BPI – Banco Português de Investimento; Banco Popular Portugal; Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo; Caixa Económica Montepio Geral; Banco BIC.

Notas:

(i) O pedido de financiamento não pode ser submetido a mais de uma instituição bancária, em simultâneo.

(ii) No caso de recusa do pedido de financiamento pela instituição bancária ou de desistência formal do mesmo, pode ser apresentado novo pedido de financiamento a outra instituição bancária, desde que a nova empresa não esteja constituída à data da sua apresentação, com exceção do projeto que inclua, no investimento a realizar, a compra de capital social, e no caso dos trabalhadores independentes (cujo rendimento médio mensal, aferido relativamente aos meses em que teve atividade, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida).

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro](#), com as alterações introduzidas pelas [Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro](#), [Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril](#) e [Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio](#)
- [Manual de Procedimentos](#)

MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte a linha de apoio: 300 010 001 ou 215 803 555 (dias úteis das 9h00 às 19h00)

Programa Nacional de Microcrédito

EM QUE CONSISTE

Medida no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego, que consiste no apoio a projetos de criação de empresas promovidos por pessoas que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho, através do acesso a crédito para projetos com investimento e financiamento de pequeno montante.

Esta Medida é desenvolvida em parceria com a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES).

OBJETIVOS

- Fomentar a criação de emprego e o empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho, beneficiando, preferencialmente, desempregados que pretendam desenvolver uma atividade por conta própria

DESTINATÁRIOS

- Pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social e que apresentem projetos viáveis para criar postos de trabalho
- Microentidades e as cooperativas até 10 trabalhadores que apresentem projetos viáveis com criação líquida de postos de trabalho, em especial na área da economia social

Nota: É concedida prioridade nos casos em que o beneficiário ou o contratado tenha idade compreendida entre os 16 e os 34 anos e seja desempregado inscrito no centro de emprego ou centro de emprego e formação profissional há pelo menos 4 meses.

APOIOS

Linha de Crédito ao investimento com garantia e bonificação de taxa de juro - MICROINVEST

O crédito ao investimento é concedido pelas instituições de crédito ou pelas sociedades financeiras de microcrédito, através da linha de crédito MICROINVEST, beneficiando de bonificação de taxa de juro e de garantia, no quadro do sistema de garantia mútua.

Linha de Crédito	Montantes		Prazo	Taxa de Juro
	Investimento	Financiamento		
MICROINVEST	até €20.000	até €20.000	2 anos de carência de capital Reembolso de 5 anos com prestações mensais (amortizações constantes de capital)	Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25% com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5% (o 1.º ano de juros é integralmente bonificado e o 2.º e o 3.º ano são bonificados parcialmente pelo IEFP)

CUMULATIVIDADE COM OUTRAS MEDIDAS

Estes apoios são cumuláveis com os das medidas de Apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho, nos termos da [Portaria n.º 85/2015, de 20 de março](#), e de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos.

CONDIÇÕES DE ATRIBUIÇÃO DOS APOIOS

- O promotor do projeto de criação de empresa deve ter, pelo menos, 16 anos de idade à data do pedido de financiamento
- Pelo menos metade dos promotores têm de, cumulativamente, ser destinatários do programa, criar o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro e possuir conjuntamente mais de 50% do capital social e dos direitos de voto
- O projeto de criação de empresa na sua fase de investimento e criação de postos de trabalho não pode envolver a criação de mais de 10 postos de trabalho
- O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira
- A realização do investimento e a criação dos postos de trabalho devem estar concluídas no prazo de um ano a contar da data da disponibilização do crédito
- Obter validação prévia da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES)

Notas:

- (i) Não podem beneficiar do Programa Nacional de Microcrédito as entidades que já tenham beneficiado anteriormente de apoio no âmbito das tipologias MICROINVEST ou INVEST+
- (ii) 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 trespasante do estabelecimento não pode ser detida em 25% ou mais pelo próprio, 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 detenham 25% ou mais do respetivo capital
- (iii) A nova empresa não pode estar constituída à data da entrega do pedido de financiamento, com exceção do projeto que inclua, no investimento a realizar, a compra de capital social, ou que seja promovido por microentidades ou cooperativas até 10 trabalhadores
- (iv) A nova empresa deve ainda cumprir as obrigações legais e regulamentares a que se encontram vinculadas, nelas se incluindo as de natureza fiscal e contributiva, nem ter registo de incidentes não justificados no sistema bancário e no sistema de garantia mútua

CANDIDATURA

O projeto para financiamento é apresentado diretamente pelo promotor às instituições bancárias aderentes.

É da responsabilidade da CASES atestar a qualidade de destinatário e validar previamente os projetos, mediante a emissão de documento próprio, a apresentar pelos promotores, juntamente com o respetivo projeto, na instituição bancária.

Instituições bancárias aderentes – Caixa Geral de Depósitos; Millenium bcp; Novo Banco; BPI - Banco Português de Investimento; Banco Popular Portugal; Caixa Central de Crédito Agrícola; Caixa Económica Montepio Geral; BIC.

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro](#), com as alterações introduzidas pelas [Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro](#), [Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril](#) e [Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio](#)
- [Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março](#)
- [Resolução do Conselho de Ministros n.º 51-A/2012, de 14 de junho](#)
- [Manual de Procedimentos](#)

MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte a [descrição da linha de crédito](#)
- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt) ou o portal da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) (www.cases.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte a linha de apoio: 300 010 001 ou 215 803 555 (dias úteis das 9h00 às 19h00)



Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos

EM QUE CONSISTE

Apoio técnico a promotores de projetos de criação do próprio emprego ou empresa, no âmbito de medidas e programas de apoio ao empreendedorismo executados pelo IEFP, IP.

Modalidades de apoio:

- **Apoio técnico prévio à aprovação do projeto** de criação do próprio emprego ou empresa, contemplando o desenvolvimento de competências em empreendedorismo e apoio específico à criação e estruturação do projeto, incluindo elaboração de planos de investimento e de negócio
- **Apoio técnico à consolidação do projeto**, nos dois primeiros anos de atividade da empresa, contemplando acompanhamento da execução do projeto aprovado e consultoria em aspetos relacionados com a gestão e operacionalização da atividade

OBJETIVOS

- Promover o empreendedorismo, a criação de empresas e o autoemprego
- Apoiar os empreendedores em aspetos críticos, nomeadamente na estruturação do projeto, na mitigação de riscos do negócio, na angariação de fontes de financiamento e na sustentabilidade, desenvolvimento e consolidação dos projetos
- Proporcionar o desenvolvimento de competências em empreendedorismo
- Acompanhar e apoiar a consolidação dos projetos na fase inicial da respetiva implementação

DESTINATÁRIOS

Desempregados inscritos nos serviços de emprego ou outros públicos com especiais dificuldades de inserção que sejam promotores de projetos de criação do próprio emprego ou empresa, no âmbito de programas e medidas de apoio ao empreendedorismo promovidos pelo IEFP, IP, isoladamente ou em articulação com outros organismos

ENTIDADES PRESTADORAS DE APOIO TÉCNICO

- Entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, credenciadas para o efeito pelo IEFP, IP



APOIOS ÀS ENTIDADES PRESTADORAS DE APOIO TÉCNICO

O apoio financeiro às Entidades Prestadoras de Apoio Técnico varia de acordo com a modalidade dos apoios prestados aos promotores de projetos empreendedores, nos seguintes termos:

- € 1.201,08 (2,5 IAS*) – apoio técnico prévio à aprovação do projeto de criação de empresa **
- € 3.843,44 IAS) – apoio técnico para consolidação do projeto**

*Valor do IAS (Indexante dos Apoios Sociais) em 2023: € 480,43

**O serviço de apoio técnico só é apoiado financeiramente no caso de o projeto empreendedor ser aprovado e objeto de financiamento

ENQUADRAMENTO LEGISLATIVO E NORMATIVO

- [Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio](#)
- [3.ª revisão do Regulamento \(13-07-2021\)](#)

MAIS INFORMAÇÕES OU ESCLARECIMENTOS

Para obter informações mais detalhadas ou esclarecer dúvidas:

- Consulte o portal do IEFP (www.iefp.pt)
- Utilize o email: iefp.info@iefp.pt
- Contacte a linha de apoio: 300 010 001 ou 215 803 555 (dias úteis das 9h00 às 19h00)



PROGRAMA DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO E À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO

FORMULÁRIO DE CANDIDATURA

AO APOIO À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO POR BENEFICIÁRIOS DE PRESTAÇÕES DE DESEMPREGO

A preencher pelo IEFP, I. P.

IDENTIFICAÇÃO DO PROCESSO

Centro de
Emprego _____

Data de Receção ____ - ____ - ____

Número do Processo

A preencher pelos Promotores

APOIOS TÉCNICOS

Necessidade de **Apoio Técnico** para desenvolvimento da atividade
Artigo 11.º da Portaria n.º 985/2009, de 4 de setembro (após aprovação da
candidatura)..... ☐

Os Promotores abaixo assinados solicitam a concessão dos incentivos previstos na Portaria n.º 985/2009, de 4 de setembro, declarando ser verdadeiras todas as informações constantes do presente formulário.

Assinaturas dos Promotores

Data ____ - ____ - ____

1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO E DOS PROMOTORES

Nome ou Designação _____

Nome dos Promotores	Nº BI	Nº Utente	% Cap. Social

Morada (Sede) _____
Social _____
Código _____
Postal _____ - _____ Localidade _____
Concelho _____ Distrito _____
Telefone _____ Fax _____ E-mail _____
Nº Identificação _____ Forma _____
Fiscal _____ Taxação _____
Atividade _____ CAE _____
NIB _____

2. CALENDARIZAÇÃO PARA A REALIZAÇÃO DO PROJETO

Empresa nova ☐ Data Prevista para
Constituição _____ - ____ - ____
Adesão a empresa ☐ Data de Constituição _____ - ____ - ____
existente

3. OBJETIVOS DO PROJETO

4. TIPO DE BENS A PRODUZIR OU SERVIÇOS A PRESTAR

5. MERCADO

5.1 Clientes

5.2 Fornecedores

6. INSTALAÇÕES

7. INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO**7.1 Plano de Investimentos**

(Unid: Euros)

Investimento	20__	20__	20__	Total
1. Propriedades de Investimento				
a) Terrenos e recursos naturais				
b) Edifícios e Outras construções				
c) Outros				
2. Ativos Fixos Tangíveis				
a) Terrenos e recursos naturais				
b) Edifícios e Outras construções				
c) Equipamento Básico				
d) Equipamento Transporte				
h) Equipamento Administrativo				
i) Equipamentos biológicos				
i) Outros				
3. Ativos Intangíveis				
a) Goodwill				
b) Projetos de desenvolvimento				
c) Programas de computador				
d) Propriedade Industrial				
e) Outros				
4. Diversos				
5. Fundo de Maneio				
TOTAL				

7.2 Financiamento do Investimento

(Unid: Euros)

Financiamento	20__	20__	20__	Total
1. Capitais Próprios				
a) Capital (Social/Inicial)				
b) Recebimento antecipado de prestações de				
c) Outros				
2. Capitais Alheios				
a) Empréstimos Bancários				
b) Empréstimos de Sócios				
c) Créditos de Fornecedores				
d) Outros Capitais Alheios				
TOTAL				

8. INCENTIVOS RECEBIDOS AO ABRIGO DE OUTROS REGIMES

(Unid: Euros)

Regime de Apoio	Organismo	Data do Despacho	Montante
		/ /	
		/ /	

9. VENDAS DE BENS OU SERVIÇOS DO PROJETO

(Unid: Euros)

Designação	Unidade Física	20__		20__		20__	
		Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
TOTAL							

10. CONSUMO DE MERCADORIAS, MATÉRIAS-PRIMAS E SUBSID. PROJETO

(Unid: Euros)

Designação	Unidade Física	20__		20__		20__	
		Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
TOTAL							

11. FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

(Unid: Euros)

Descrição	20__	20__	20__
1. Subcontratos			
2. Eletricidade			
3. Combustíveis			
4. Água			
5. Ferramentas e Utensílios			
6. Material de Escritório e Expediente			
7. Rendas e Alugueres			
8. Comunicações			
9. Seguros			
10. Deslocações e Estadias			
11. Comissões sobre Vendas			
12. Publicidade			
13. Outros Fornecimentos Serviços			
TOTAL			

12. GASTOS COM PESSOAL

(Unid: Euros)

Funções	Nº Trab.	Salário Mensal	Encargos Sociais	Encargo Anual
Administração/Direção				
Administração/Financeir				
Comercial				
Produção				
Manutenção				
Outros				
TOTAL				

13. GASTOS DE DEPRECIACÃO E DE AMORTIZACÃO

(Unid: Euros)

Descrição por:	Fatura/ Orçamento	Valor	Taxa	Amortização
Propriedades de Investimento				
▪				
▪				
Ativos Fixos Tangíveis				
▪				
▪				
Ativos Intangíveis				
▪				
TOTAL				

14. ENCARGOS FINANCEIROS

(Unid: Euros)

Período	Prestação			Capital Dívida	
	Reembolso	Enc. Financ.	Total	Inicial	Final
TOTAL					

15. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS PREVISIONAIS (Unid: euros)

(Nota: escolher o quadro correspondente ao regime contabilístico a que este projeto estará sujeito)

15.1 Modelo Reduzido do SNC

Descrição (Modelo Reduzido do SNC)	20__	20__	20__
Vendas e serviços prestados			
Subsídios à exploração			
Variação nos inventários da produção			
Trabalhos para a própria entidade			
Custo Mercadorias Vendidas e das Matérias			
Fornecimentos Serviços Externos			
Gastos com Pessoal			
Imparidade de inventários (perdas/reversões)			
Imparidade de dívidas a receber			
Provisões (aumentos/reduções)			
Outras imparidades (perdas/reversões)			
Aumentos/reduções de justo valor			
Outros rendimentos e ganhos			
Outros gastos e perdas			
Resultado antes de depreciações, gastos de			
Gastos/reversões de depreciação e de			
Resultado Operacional (antes de gastos de			
Juros e rendimentos similares obtidos			
Juros e gastos similares suportados			
Resultados antes dos Impostos			
Impostos s/ rendimentos do período			
Resultado líquido do período			

15.2 Modelo do NCM

Descrição (Modelo do NCM)	20__	20__	20__
Vendas e serviços prestados			
Subsídios à exploração			
Variação nos inventários da produção			
Trabalhos para a própria entidade			
Custo Mercadorias Vendidas e das Matérias			
Fornecimentos Serviços Externos			
Gastos com Pessoal			
Imparidades (perdas/reversões)			
Provisões (aumentos/reduções)			
Outros rendimentos e ganhos			
Outros gastos e perdas			
Resultado antes de depreciações, gastos de			
Gastos/reversões de depreciação e de			
Resultado Operacional (antes de gastos de			
Gasto líquido de financiamento			
Resultados antes dos Impostos			
Impostos s/ rendimentos do período			
Resultado líquido do período			

16. BALANÇO PREVISIONAL (Unid: euros)

(Nota: escolher o quadro correspondente ao regime contabilístico a que este projeto estará sujeito)

16.1 Modelo Reduzido do SNC

ATIVO (Modelo Reduzido do SNC)	20__	20__	20__
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos fixos tangíveis			
Propriedades de investimento			
Ativos intangíveis			
Investimentos financeiros			
Acionistas/sócios			
ATIVO CORRENTE			
Inventários			
Clientes			
Adiantamentos a fornecedores			
Estado e outros entes públicos			
Acionistas/sócios			
Outras contas a receber			
Diferimentos			
Outros ativos financeiros			
Caixa e depósitos bancários			
TOTAL DO ATIVO			
CAPITAL PRÓPRIO (Modelo Reduzido do SNC)			
Capital realizado			
Ações (quotas) próprias			
Outros instrumentos de capital próprio			
Prémios de emissão			
Reservas legais			
Outras reservas			
Resultados Transitados			
Excedentes de revalorização			
Outras variações no capital próprio			
Resultado líquido do período			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO			
PASSIVO (Modelo Reduzido do SNC)			
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Provisões			
Financiamentos obtidos			
Outras contas a pagar			
PASSIVO CORRENTE			
Fornecedores			
Adiantamento de clientes			
Estado e outros entes públicos			
Acionistas/sócios			
Financiamentos obtidos			
Diferimentos			
Outras constas a pagar			
Outros passivos financeiros			
TOTAL DO PASSIVO			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO			

15.2 Modelo do NCM

ATIVO (Modelo do NCM)	20__	20__	20__
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos fixos tangíveis			
Ativos intangíveis			
Investimentos financeiros			
Acionistas/sócios			
ATIVO CORRENTE			
Inventários			
Clientes			
Estado e outros entes públicos			
Diferimentos			
Outros ativos correntes			
Caixa e depósitos bancários			
TOTAL DO ATIVO			
CAPITAL PRÓPRIO (Modelo do NCM)			
Capital realizado			
Outros instrumentos de capital próprio			
Reservas			
Resultados transitados			
Outras variações no capital próprio			
Resultado líquido do período			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO			
PASSIVO (Modelo do NCM)			
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Provisões			
Financiamentos obtidos			
Outras contas a pagar			
PASSIVO CORRENTE			
Fornecedores			
Estado e outros entes públicos			
Diferimentos			
Outros passivos correntes			
TOTAL DO PASSIVO			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO			

PROGRAMA DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO E À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO

ANEXO AO FORMULÁRIO DE CANDIDATURA

DOCUMENTAÇÃO A ANEXAR AO PROCESSO EM FUNÇÃO DOS APOIOS SOLICITADOS

CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO (PAECPE)

- ☐ Fotocópias de BI, NIF, Cartão do Centro de Emprego e Cartão de Pessoa Coletiva
- ☐ Currículo do Promotor
- ☐ Declaração do CDSS, onde consta o montante global do subsídio de desemprego a que tem direito
- ☐ Requerimento ao Diretor do CDSS, solicitando a antecipação do montante global das prestações de desemprego
- ☐ Memória descritiva do projeto que fundamente os dados contidos no Formulário de Candidatura (Dem. Resultados Prev.)
- ☐ Documento comprovativo do licenciamento para o exercício da atividade ou requerimento do mesmo
- ☐ Documento comprovativo da titularidade ou disponibilidade de uso das instalações
- ☐ Faturas pró-forma ou orçamentos relativos ao investimento a realizar
- ☐ Certidões das Finanças e Segurança Social, ou autorização para consulta on-line, Modelo 22 do IRC dos últimos dois anos (emp. existente) e Declaração anual
- ☐ Declaração de não incumprimento no que respeita a apoios do IEFP, I. P. (emp. existente)
- ☐ Declaração sob compromisso de honra em como não concorrem a outros apoios para os mesmo investimento
- ☐ Declaração s/ compromisso de honra em como garantem o posto de trabalho do promotor a tempo inteiro (emp. existente)



NORTE2020

CENTRO
2020

Lisbo@2020

ALENTEJO
2020Cresc
ALGARVE
2020PORTUGAL
2020

MINISTÉRIO DO TRABALHO, SOLIDARIEDADE E SEGURANÇA SOCIAL

ANEXO 13

FICHA DE AVALIAÇÃO DA EPAT PELOS PROMOTORES/EMPRESA

Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos

(Portaria n.º 157/2015, de 28 de maio)

A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico antes de entregar esta ficha para preenchimento pelos promotores/empresa

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)

1.1 N.º - Designação

1.2 NIPC

(Nota : Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguida da designação da entidade)

1.3 Responsável pelo apoio técnico

Nome

Telefone

Telemóvel

e-mail

2. IDENTIFICAÇÃO DO(S) DESTINATÁRIO(S)/PROMOTORE(S)

Nome	NIF	NISS	Morada	E-mail

3. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Designação

3.2 NIPC

3.3 Localização e contactos

Endereço

Cód.Postal

Telefone

e-mail

4. IDENTIFICAÇÃO DA MODALIDADE DE FINANCIAMENTO (Assinalar com X a cumulação dos apoios nos respetivos campos)

4.1. Antecipação das prestações de desemprego

Sim

☐

Não

☐

4.2 Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE):

4.2.1 Apoio à Criação de Empresas

☐

4.2.2 Programa Nacional de Microcrédito

☐

4.2.3 MICROINVEST

☐

4.2.4 INVEST+

☐

No Banco:

4.3 Programa Investe Jovem:

4.3.1. Empréstimo sem juros

☐

4.3.2. Subsídio não reembolsável

☐

4.4 Eixo Investe Artes e Ofícios:

4.4.1. Empréstimo sem juros

☐

4.4.2. Subsídio não reembolsável

☐

5.4. Outra modalidade de financiamento (indicar a designação):

5. APROVAÇÃO DO PROJETO

Data de aprovação

N.º do projeto/processo

Data do pagamento

6. PERÍODO DE PRESTAÇÃO DO APOIO TÉCNICO:

Data de Início

-

-

Data de Fim

-

-

A preencher pelos promotores/empresa

7. AFERIÇÃO DO INTERESSE E UTILIDADE DO APOIO TÉCNICO PRESTADO PELA EPAT

(Preencher apenas a modalidade visada em cada contrato de prestação do apoio técnico)

7.1 Avaliação da intervenção ao nível da conceção e elaboração de planos de investimento e de negócio

O projeto beneficiou deste apoio? Sim ☐ Não ☐

Completamente desnecessário 1 2 3 4 5 *Completamente necessário*
Para desenvolver o projeto, o apoio para a elaboração do dossiê de investimento e de negócio era

Sim Não
A planificação da sua ideia de negócio tal como a tinha pensado, sofreu alterações de fundo?

Pouco mais 1 2 3 4 5 *Muito mais*
Considera que o seu projeto ficou mais sólido (sustentável) após a intervenção da EPAT?

Não superadas 1 2 3 4 5 *Completamente Superadas*
Grau de superação das dificuldades na elaboração do dossiê de investimento e de negócio

7.1.1 Avaliação Global nesta fase

Pouco adequado 1 2 3 4 5 *Muito adequado*
Considera que o apoio técnico prestado, nesta fase, foi:

7.2 Avaliação da intervenção após a aprovação do projeto

7.2.1 Avaliação do Acompanhamento

Pouco úteis 1 2 3 4 5 *Muito úteis*
Considera que as Visitas de Acompanhamento foram
Considera que as outras atividades de Acompanhamento foram

Fraco 1 2 3 4 5 *Muito Bom*
Avaliação Global do Acompanhamento recebido

7.2.2 Avaliação da Intervenção de Consultoria

Sim Não
Pediu este apoio antes de receber qualquer sugestão do mesmo por parte da EPAT?

Completamente desnecessária 1 2 3 4 5 *Completamente necessária*
Para desenvolver a empresa o recurso a Consultoria era

Inadequada 1 2 3 4 5 *Completamente Adequada*
Face às necessidades detetadas a Consultoria prestada foi

Não superadas 1 2 3 4 5 *Completamente Superadas*
Grau de superação das dificuldades através da Consultoria

Fraca 1 2 3 4 5 *Muito Boa*
Avaliação Global da Consultoria recebida

7.2.3 Avaliação Global nesta fase

Pouco adequado 1 2 3 4 5 *Muito adequado*
Considera que o apoio técnico prestado, nesta fase, foi:

7.3 Opinião Global

Sim Não
Voltaria a recorrer aos serviços da EPAT?

Observações dos promotores/empresa

Os promotores/ responsável da empresa:

(assinatura)

Data

- -



[Informática e Acessórios](#) / [Computadores](#)

Entregas Grátis em compras > 35€ em produtos vendidos pela Worten

Portátil LENOVO IdeaPad Flex 5 14ALC7 (14" - AMD Ryzen 3 5300U - RAM: 8 GB - 128 GB SSD - AMD Radeon Graphics)

(Sê o primeiro a avaliar)



€549,⁹⁹

Vendido por: **WORTEN**

+4 vendedores desde **€716,⁰⁷**

- ✓ Entrega em 1 dia útil
- ✓ Levanta na loja (Grátis)

Queres receber mais rápido?

 Levanta na loja em 15m (Grátis)
[Ver disponibilidade](#)

 Recebe em casa em 2h
[Ver disponibilidade](#)

☐ Software Microsoft 365 Pessoal (15 meses) **€69,⁹⁹**

ADICIONAR AO CARRINHO



Portátil LENOVO IdeaPad Flex 5 14ALC7 (14" - AMD Ryzen 3 5300U - RAM: ... **€549,⁹⁹**

antes de comprar?

Fale com um especialista! 

Retoma o teu usado

Protege o equipamento