



VIVA, INVISTA E EMPREENDA... NO

CORREDOR Azul

Guia de Apoio ao Empreendedor

“DEFINIÇÃO DE PROGRAMA DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTO E QUALIFICAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL” NO TERRITÓRIO “CORREDOR AZUL”, NO ÂMBITO DO PROJETO PROMOINVEST – REDE DE PROMOÇÃO EMPRESARIAL

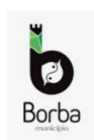
Promotores



Praça do Município, 22
7040-027 Arraiolos
Telefone: 266 490 240
Portal: www.cm-arraiolos.pt



Largo dos Paços do Concelho
7050-127 Montemor-o-Novo
Telefone: 266 898 100
Portal: www.cm-montemornovo.pt



Praça da República
7150-027 Borba
Telefone: 268 891 630
Portal: www.cm-borba.pt



Praça do Município
7540-136 Santiago do Cacém
Telefone: 269 829 400
Portal: www.cm-santiagocacem.pt



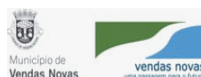
Rua Isabel Maria Picão
Apartado 70
7350-953 Elvas
Telefone: 268 639 740
Portal: www.cm.elvas.pt



Largo Ramos Cosa
7520-159 Sines
Telefone: 269 630 600
Portal: www.sines.pt



Rossio Marquês de Pombal
7100-513 Estremoz
Telefone: 268 339 200
Portal: www.cm-estremoz.pt



Avenida da República
7080-099 Vendas Novas
Telefone: 269 807 700
Portal: www.cm-vendasnovas.pt



Edifício Paços do Município
Praça de Sertório
7004-506 Évora
Telefone: 266 777 000
Portal: www.cm-evora.pt



Praça da República
7160-207 Vila Viçosa
Telefone: 269 889 310
Portal: www.cm-vilavicosas.pt

índice

O QUE É O EMPREENDEDORISMO	7
MANDAMENTOS DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO	11
MITOS ACERCA DO EMPREENDEDORISMO	15
ASPETOS PRÁTICOS	19
PASSOS GERAIS NA CRIAÇÃO DE EMPRESAS - DA IDEIA À IMPLEMENTAÇÃO	25
EMPRESA NA HORA E MARCA NA HORA	33
LICENCIAMENTO EMPRESARIAL	39
PROGRAMAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	43
ENTIDADES DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	49
SERVIÇOS DE INCUBAÇÃO	53
CONTACTOS	57

O que é o
empreendedorismo

O que é o Empreendedorismo

“Empreendedorismo é o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas. É claramente uma noção que incorpora o início e o fim de empresas, baseado no ideal de Schumpeter, que considerava o empreendedorismo como “o motor fundamental da economia” (Schumpeter, 1942).”

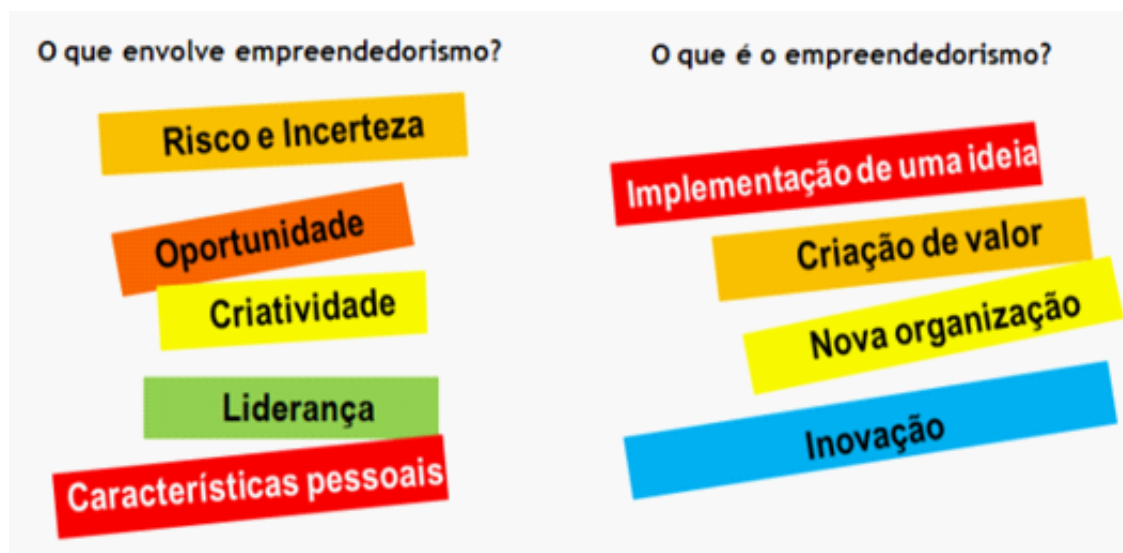
Segundo os investigadores Morris e Jones (1999), os empreendedores devem estar aptos a realizar as seguintes tarefas:

- Identificar e avaliar uma oportunidade;
- Definir um conceito de negócio;
- Identificar e adquirir os recursos necessários;
- Implementar o negócio.

São necessárias as seguintes capacidades/conhecimentos de negócios, para o sucesso do empreendedor:

- Liderança;
- Comunicação (oral e escrita);
- Relações humanas;
- Gestão;
- Negociação;
- Raciocínio lógico e analítico;
- Tomada de decisão e definição de objetivos;
- Preparação de um plano de negócios;
- Capacidade de identificar e implementar uma oportunidade.

O empreendedor de sucesso deve ser uma pessoa com um elevado nível de criatividade e inovação e com capacidade de gestão.



Empreendedorismo e as suas vertentes.

Fonte: SPI (adaptado de S. Sarkar, “Empreendedorismo e Inovação”, 2010).

Mandamentos do Empreendedor de Sucesso

Mandamentos

O empreendedor deve ter em consideração dez premissas fundamentais para o seu sucesso:

- 1 Atuar consciente que o dinheiro não faz o empresário. Usualmente o criador de uma empresa é alguém que não tem grande capacidade financeira, mas tem outros recursos como a determinação, a persistência e a criatividade que o levam a triunfar.
- 2 Ter conhecimento que a sua riqueza é resultado da persistência, atividade e tempo, sabendo que existem dissemelhanças entre persistência e teimosia. A pessoa teimosa responde aos problemas sempre da mesma maneira enquanto a pessoa persistente não desiste de encontrar novas alternativas para controlar o problema.
- 3 Ter visão para reconhecer os clientes e as suas carências procurando saber se existe um mercado suficientemente grande para gerar lucros, permitir crescimento e diversificação.
- 4 Atenuar os investimentos iniciais ao fundamental e não gastar recursos em equipamentos supérfluos.
- 5 Diminuir os custos fixos, nomeadamente optando por gerir os recursos humanos em função do crescimento da empresa.
- 6 Preparar as negociações com fornecedores e investidores.
- 7 Saber negociar bem o valor das quotas.
- 8 Determinar as parcerias essenciais para o seu negócio, abdicando de exclusivismos que podem comprometer o crescimento da empresa.
- 9 Encarar o cliente como se fosse o empregador.
- 10 Elaborar um Plano de Negócio adequado e consistente.

Mitos acerca do Empreendedorismo

Mitos acerca do Empreendedorismo

Mito 1: é preciso muito dinheiro para começar

É comum pensar-se que o sucesso se inicia com uma forte realização financeira. Foram muitas as empresas que começaram com poucos recursos, incluindo empresas de grande sucesso e em muitos casos estas nasceram em garagens (ex.: Apple, Amazon, Hewlett Packard (HP), Disney).

Mito 2: é preciso ter uma grande ideia para começar

Trata-se de um mito perpetuado pelos media, que os empreendedores de sucesso começam com uma ideia brilhante, ou que o sucesso das empresas é construído em torno de algum tipo de descoberta ou invenção. Muitos empreendedores de sucesso criam apenas o distinto, a marca, a imagem e protegem a sua vantagem para andarem sempre um passo à frente da concorrência.

Mito 3: os empreendedores são amantes do risco

Para um empreendedor de sucesso os riscos são calculados consoante os riscos que os próprios estão dispostos a correr.

Mito 4: empreender quando se é novo

Muitos dos empreendedores ligados às áreas das tecnologias e internet fundaram a sua empresa antes dos trinta anos, contudo é mito afirmar a melhor idade para se ser empreendedor é quando se é novo,

pois existem vantagens e desvantagens. Uma das desvantagens consiste na inexperiência. Podemos concluir que o “apetite pelo risco e as capacidades individuais podem ser decisivas na decisão do «quando» para o empreendedor”.

Mito 5: para alcançar o sucesso é necessário ter muita educação, principalmente em gestão

Apesar de ser verdade que muitos empreendedores de sucesso têm muito pouca qualificação, no sentido formal, não há dúvida que para a maioria dos empreendedores uma educação de qualidade pode ser determinante para o sucesso.

Mito 6: ser empreendedor é sexy

Ser empreendedor envolve lidar com muitas pessoas, desde os colaboradores aos fornecedores, passando pelos potenciais e atuais clientes. Um empreendedor com negócio por conta própria tem que lidar com um conjunto de problemas, desde a produção aos fornecedores, passando pela contabilidade e marketing. Um estudo efetuado pela Inc. (magazine focused on business resources for the entrepreneur) às empresas com maior crescimento, revela que apesar do que é geralmente pensado não é a frustração / descontentamento por trabalhar com outra pessoa (20%) e o desemprego (3%) os fatores de topo da motivação para criar o seu próprio negócio. Atualmente os empreendedores foram educados para criar a sua empresa pelo desafio de construir um negócio (44%) e por acreditarem que é a melhor forma de alcançar a dependência financeira (30%).

Aspetos práticos

O processo empreendedor envolve a união de cinco fatores: espírito, recursos, oportunidades, plano e execução.

Espírito empreendedor:

.....

“Eu penso que se trata de uma atitude muito própria... é uma noção centrada no prazer da descoberta, na tentativa de encontrar algo de novo, e uma capacidade de encontrar as boas oportunidades e criar um negócio com base nelas....quase todos os empreendedores que conheço querem começar algo de novo, mas não necessariamente para ganhar dinheiro com isso. Envolvem-se ...com o intuito de criar um negócio memorável, de o apadrinharem, para uns anos mais tarde dizer – “fui eu que construí isso”...Os bons empreendedores sorriem quando lhes dizem não. Isso apenas serve de incentivo a provarem que são capazes de realizar as suas ideias de qualquer forma”. Citado na revista BusinessWeek em 2006 por Neal Thornberry do Babson College .

.....

O espírito empreendedor envolve os seguintes aspectos:

- Um desejo ardente de criar;
- Uma necessidade de manter o controlo das situações;
- Uma forte convicção nas suas ideias;
- Espírito capaz de enfrentar incertezas;
- Autoconfiança;
- Persistência;
- Boa capacidade de olhar para além do óbvio e de aprender com as falhas.

Recursos

O empreendedor tem de encontrar recursos humanos de qualidade nas áreas necessárias, sabendo depois delegar eficazmente e mantê-las motivadas.

Ao nível dos recursos financeiros, o empreendedor deve começar com a avaliação dos seus recursos actuais. É importante não subestimar o montante e a variedade dos recursos necessários, por outro lado é também importante não exagerar nas necessidades financeiras. Saliente-se que muitas empresas de sucesso começaram

com muito poucos recursos financeiros. Trata-se de um mito dizer que é preciso muito dinheiro para começar o projecto. O próximo passo do empreendedor é obter os recursos necessários e a tempo de executar a ideia dentro da janela de oportunidade. Na fase inicial o empreendedor recorre muitas vezes à família, amigos e outros bem-intencionados. À medida que o negócio avança torna-se necessário, identificar novas fontes de financiamento.

Oportunidades

A oportunidade envolve dois elementos:

- A ideia deve ser seguida e a oportunidade captada;
- A avaliação da oportunidade.

Por norma os empreendedores vêm oportunidades onde os outros não conseguem ver. Contudo a avaliação da oportunidade trata-se do elemento mais crítico para o processo empreendedor. O processo de avaliação envolve várias questões:

- Por quanto tempo está aberta a janela de oportunidade, antes dos concorrentes também conseguirem nela entrar?
- A estratégia que tem delineado para avançar com a ideia garante que a janela da oportunidade se mantém o mais aberta possível?
- Qual o valor real e o percebido da exploração da oportunidade?
- Qual a natureza e a intensidade dos riscos envolvidos/retornos esperados?
- Como empreendedor considera que o projeto combina com os seus objetivos e capacidades pessoais?

O Plano de Avaliação da Oportunidade consiste num método para o empreendedor poder avaliar a oportunidade identificada. Este Plano envolve os seguintes passos: descrição do produto/serviço, avaliação da oportunidade, avaliação do empreendedor e da equipa, especificação de todas as actividades e recursos necessários (humanos e financeiros).

A avaliação da oportunidade requer que se responda às seguintes questões:

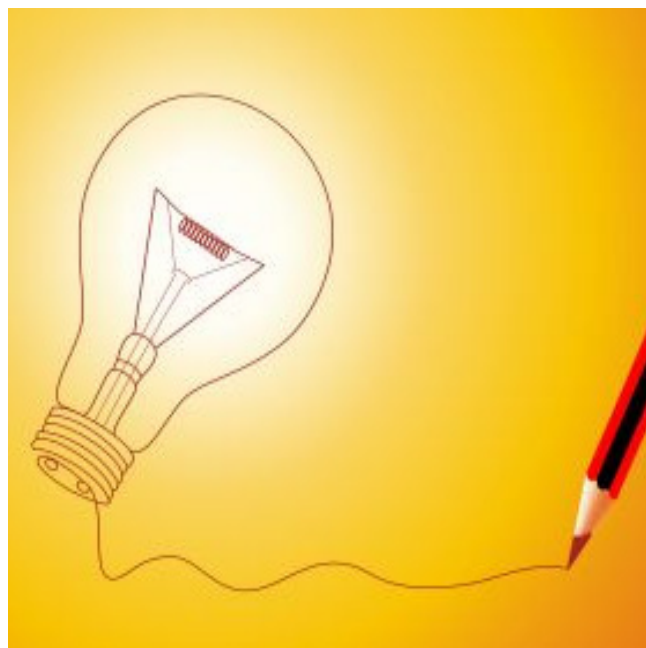
- 1 Resumo da ideia: explicar a ideia de forma resumida, fundamentar a viabilidade da ideia.
- 2 Mercado: identificar potenciais clientes, determinar a dimensão do mercado-alvo e do preço do produto/serviço.
- 3 Concorrência: identificar potenciais concorrentes (directos e indirectos), analisar a facilidade e as barreiras à entrada no mercado.
- 4 Mais sobre o produto/serviço: detalhar várias características do produto, tais como: grau de inovação, sofisticação tecnológica, sustentabilidade, vantagem competitiva.
- 5 Recursos necessários: identificar recursos necessários.
- 6 Procedimento: identificar onde vai estar sediada a empresa, processo de produção, etc.
- 7 Equipa/empreendedor: identificar as garantias que o empreendedor e a sua equipa oferecem para a concretização bem-sucedida do projecto.

Passos gerais na criação de empresas – da ideia à implementação

De acordo com o Guia do Empreendedorismo (2007) o processo de criação de uma empresa em Portugal pode ser explicado em nove passos.

1º Passo: Conceção da Ideia

Neste passo, considerado como o mais importante no processo de criação de um negócio, são definidas as bases da empresa. O principal desafio deste passo consiste em investir tempo na conceção da ideia. O projeto empresarial pode ter várias fontes de inspiração mas tem de ser acima de tudo realista. Na estrutura da ideia de negócio o empreendedor deve considerar vários aspetos que vão desde a sua experiência profissional ao perfil do consumidor, passando pela oportunidade do negócio e a existência, ou não, de projetos empresariais semelhantes.



Como forma de ajudar a testar o perfil empreendedor e a viabilidade da ideia de negócio é importante responder às seguintes questões:

- Tem perfil de empreendedor?
- Qual o destinatário do produto?
- O mercado necessita do produto?
- Que serviço presta?
- Quais os benefícios do serviço?
- Qual a concorrência?
- Como se diferencia da concorrência?
- Que preço cobra pelos serviços prestados?
- Qual o investimento inicial necessário?
- Quais as opções de financiamento utilizadas?
- Qual é a melhor localização da empresa?
- A atividade precisa de algum licenciamento especial?
- Qual o capital social necessário?
- Existem algum apoio à atividade desenvolvida?
- Como escolhe os seus sócios e qual o número de sócios ideal para o projeto?

Devem ainda ser descritas as tendências do mercado, o potencial de crescimento da empresa, os processos legais ao início da atividade, a capacidade do negócio nos primeiros anos e os pontos fracos e fortes do projeto.

È importante também que algumas ideias pela sua inovação sejam protegidas legalmente. Em Portugal, compete ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial atribuir o registo de direitos.

2º Passo: Teste da Ideia

Os aspetos a considerar nesta fase são: a singularidade do produto/serviço; o perfil do cliente-tipo; a dimensão do mercado; a concorrência e quotas de mercado e as potencialidades de crescimento do negócio. É também o momento em que se deverá elaborar o Plano de Marketing descrevendo produtos/serviços, escolhendo políticas de distribuição, preços e formas de promoção, tudo com orçamentos previsíveis.



Nesta fase o empreendedor deve:

- Rodear-se de pessoas da sua confiança, contar-lhes o seu projeto e procurar avaliar as potencialidades do mesmo.
- Procurar informação sobre aquilo que vai necessitar para concretizar o projeto, fazer um levantamento das etapas legais que vai ter de cumprir, consultando um advogado se necessário.
- Analisar de forma rigorosa – com base em levantamentos e estudos concretos – as reais condicionantes do mercado.

3º Passo: Escolha da equipa

Nesta fase é feita uma primeira abordagem à constituição da equipa procurando estabelecer compromissos firmes com os recursos humanos fundamentais para o projeto. Não se deve recrutar funcionários, e sim procurar parceiros (eventuais sócios) que possam enriquecer o projeto. As pessoas devem ser selecionadas não pela sua capacidade de investimento financeiro no projeto, mas sim pelas suas qualidades técnicas. É importante ter em conta que ao

investir-se numa área que não se domina na perfeição, a melhor forma de colmatar lacunas é encontrando os parceiros adequados.

4º Passo: Encontrar o Local Ideal

O local para instalar a empresa faz toda a diferença. Além de ser uma das primeiras imagens que os clientes têm da empresa, deverá adequar-se à atividade a desenvolver, aos 'targets' a alcançar e a vários outros fatores.

5º Passo: Elaboração do Plano de Negócios

Esta fase é uma das fundamentais para o sucesso da empresa. É momento de discutir estratégias, definir prioridades, descartar ideias menos boas. É nesta fase que se elabora aquele que será o cartão-de-visita da empresa junto de potenciais investidores e financiadores externos.

O objetivo desta fase é que equipa conceba um Plano de Negócios que exponha de forma realista como é que a equipa planeia transformar as suas ideias num negócio exequível, sustentável e lucrativo. Na elaboração do Plano de Negócios devem constar dados referentes à análise de mercado, plano de investimentos, fontes de financiamento, plano de tesouraria e rentabilidade do projeto. O elevado grau de aspetos técnicos inerentes à elaboração do Plano de Negócios leva muitos empreendedores a recorrer a apoio especializado. Assim, além da equipa, não será demais ter a ajuda de um consultor, advogados e até empresas de contabilidade.



Uma estrutura possível de um Plano de Negócios será:

1. Índice;
2. Sumário Executivo (resumo do Plano);
3. Objetivos;
4. Identificação da Empresa e dos promotores;
5. O produto e/ou Serviço;
6. Mercado;
7. Plano de Marketing;
8. Industrialização e Tecnologia;
9. Organização e Formação;
10. Plano de Investimento;
11. Localização da Empresa;
12. Plano de Financiamento;
13. Análise da viabilidade económico-financeira;
14. Avaliação do Negócio;
15. Principais riscos e condicionantes.

6º Passo: Conseguir o Capital Inicial

Neste passo deve decidir-se o modo de financiamento do projeto. O ideal é conseguir-se financiar o negócio com capitais próprios, contudo é necessário ter conhecimento de que a percentagem de empreendedores que consegue criar uma empresa sem recorrer a financiadores externos é residual. Desta forma, é necessário estar preparado para defender o projeto junto da Banca, de investidores privados ou empresas de capital de risco. A vida do negócio depende do financiamento e por isso é importante ter uma estimativa bastante realista das necessidades de capital inicial fundamentais para o arranque do negócio. A partir daqui será mais fácil definir onde conseguir esse capital. Qualquer que seja a escolha, deverá ter-se uma estratégia para atrair os investidores e convencê-los de que o projeto é viável. O ideal será encontrar uma forma de fazer com que o projeto se distinga da 'pilha' de projetos que as entidades financiadoras sempre têm para analisar. Nesta fase o objetivo é conseguir um compromisso de financiamento que assegure a criação da empresa. Depois de assumido esse compromisso, é necessário recorrer a um advogado para fechar o negócio com as fontes de financiamento.



No que se refere ao apoio financeiro a iniciativas ligadas ao empreendedorismo, existem diferentes modalidades que podem ser capitalizadas a nível individual e coletivo e que permitem assim a viabilização de ideias de negócio.

Destacam-se como oportunidades os seguintes instrumentos:

- Medidas de apoio ao investimento inseridas no Programa Impulso Jovem:
 - o Apoio à Contratação via Reembolso da Taxa Social Única
 - o Medidas Passaporte Emprego
- Programa de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego
- Instituto do Emprego e Formação Profissional, I.P. (IEFP): www.iefp.pt
- Microcrédito: www.microcredito.com.pt
- Programa FINICIA: www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12
- Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN):
 - o Programa Operacional Regional In Alentejo: www.inalentejo.qren.pt
 - o Programa Operacional Fatores de Competitividade: www.pofc.qren.pt
- Business Angels: www.fpba.org; www.apba.pt.

7º Passo: Constituição Formal da Empresa

Esta fase é caracterizada por uma enorme carga burocrática. Deve começar-se por escolher a forma jurídica ideal para o caso da empresa. A partir daqui o empreendedor poderá dirigir-se a um Posto de Atendimento Empresa na Hora para cumprir as seguintes tarefas:

- Pedido do Certificado de Admissibilidade de Firma ou Denominação de Pessoa Coletiva;
- Pedido do Cartão Provisório de Pessoa Coletiva;
- Marcação de Escritura Pública;
- Celebração de Escritura Pública;
- Declaração de início de atividade;
- Requisição do Registo Comercial, publicação no DR e inscrição no Registo Nacional de Pessoas Coletivas;
- Inscrição na Segurança Social;
- Pedido de inscrição no cadastro Comercial ou Industrial.

8º Passo: Definição dos corpos diretivos e recrutamento de colaboradores

Após a estimativa do número e perfil de colaboradores necessários para colocar a empresa a funcionar, é altura de iniciar o processo de recrutamento. É necessário prestar particular atenção aos cargos de direção e ter em conta que se pode iniciar a atividade da empresa com um número reduzido de colaboradores e apostar num recrutamento posterior, à medida da expansão da empresa. Se o empreendedor apostou numa área na qual não tem particular experiência e conhecimento, pode suprir eventuais lacunas de formação recrutando especialistas nesses sectores. O empreendedor deve rodear-se de profissionais empreendedores e com capacidade de iniciativa e ter em conta que o compromisso com os recursos humanos da empresa vai para além das condições salariais, ou seja, é necessário definir estratégias de retenção dos seus recursos.

O IEFP dispõe de serviços, gratuitos, de recrutamento e seleção de pessoal dirigidos às necessidades das empresas, dispondo de técnicos especializados que o poderão apoiar a: i) identificar os profissionais que poderão contribuir para o sucesso da sua empresa; ii) definir o perfil profissional e pessoal dos seus futuros colaboradores; e iii) recrutar e seleccionar profissionais com competências adequadas ao perfil que pretende.

Consulte também os CVs disponíveis no NETemprego: www.netemprego.gov.pt. Se pretender recrutar trabalhadores no espaço económico europeu, poderá utilizar o serviço Rede EURES.

9º Passo: Iniciar a atividade da empresa

Este é o momento de iniciar a atividade da empresa. Devem estar assegurados todos os pormenores operacionais para receber o cliente desde as instalações, aos recursos humanos, às estruturas de comunicação (telefones, faxes, emails).

Nesta fase deve estabelecer-se os principais sistemas de gestão e definir áreas de contabilidade, logística, controlo de qualidade e outras. É também importante definir e iniciar o processo de promoção da empresa.

Pode apostar-se em campanhas de publicidade, envio de correio eletrónico para o seu público-alvo, 'press releases' e outros meios. Deve-se ainda motivar os colaboradores para o início de atividade, dar-lhes indicações precisas daquilo que se espera e dos objetivos a atingir. É também o momento de contactar os fornecedores e definir prazos.

Informações úteis em: www.portaldaempresa.pt/CVE/pt; www.iapmei.pt



Empresa na
hora e marca
na hora

Através da iniciativa “**Empresa na Hora**”, regulamentada pelo Decreto-Lei nº 111/2005, de 8 de Julho que criou o Regime Especial de Constituição Imediata de Sociedades, é possível promover a constituição de sociedades unipessoais por quotas, sociedades por quotas e sociedades anónimas num único balcão e de forma imediata.

O processo de constituição de sociedades através desta iniciativa do governo nacional é elementar:

- 1 Selecionar um nome e um pacto social pré aprovado, através da consulta do site www.empresanahora.mj.pt onde poderá ver a lista de firmas pré-aprovadas que se encontra disponível;
- 2 Constituir a sociedade em qualquer balcão “Empresa na Hora”, sendo necessário os seguintes elementos:
 - Se os sócios da sociedade a constituir forem pessoas singulares, deverão levar consigo:
 - Cartão de contribuinte;
 - Documento de identificação (bilhete de identidade, passaporte ou carta de condução);
 - Cartão de beneficiário da Segurança Social (facultativo).
 - No caso de se tratar de pessoas coletivas:
 - Cartão de contribuinte de pessoa coletiva ou cartão de identificação de pessoa coletiva;
 - Certidão de Registo Comercial atualizada;
 - Ata da Assembleia Geral que confere poderes para a Constituição de Sociedade;
- 3 Depositar o capital social em qualquer instituição bancária;
- 4 Nomear um Técnico Oficial de Contas (TOC) ou eleger um da Bolsa de TOC’s disponibilizada, ou ainda, entregar a declaração de início de actividade no serviço da “Empresa na Hora” ou no serviço de Finanças.

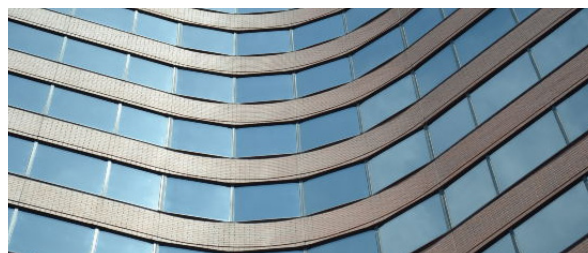
Ao criar a sua “Empresa na Hora” pode adquirir uma marca registada (nome que identifica o produto) equivalente à designação da firma (nome que identifica a empresa), a partir de uma bolsa de firmas e marcas.

A bolsa contempla cerca de 200 firmas e marcas, disponíveis para as áreas de negócio mais representativas da actividade empresarial. Pode ser adquirido por qualquer sociedade comercial ou civil sob a forma comercial do tipo por quotas, unipessoal por quotas ou anónima. Mais informações em www.ucma.gov.pt e www.empresanahora.pt.

Os serviços de ‘Empresa na Hora’ mais próximos dos empresários do Corredor Azul são:

Conservatória do Registo Civil, Predial e Comercial de Borba	Largo da Liberdade, Lote 1 7510 - 102 Borba
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 268 891 720 Fax 268 891 729 E-mail crcpncom.borba@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Predial e Comercial de Elvas	Rossio do Calvário - Palácio da Justiça 7350-134 Elvas
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 268 637 400 Fax 268 637 409 E-mail crpcom.elvas@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Predial e Comercial de Estremoz	Praça Luís de Camões - Palácio da Justiça 7100-512 Estremoz
	Telefone 268 322 689 Fax 268 333 227 E-mail crpcom.estremoz@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Comercial de Évora	Rua Serpa Pinto, nº 44-A R/C 7000-864 Évora
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 266 730 220 Fax 266 730 229 E-mail crpcomaut.evora@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Predial e Comercial de Montemor-o-Novo	Av. Gago Coutinho - Palácio da Justiça 7050 - 099 Montemor-o-Novo
	Telefone 266 893 166 Fax 266 896 903 E-mail crpcom.montemor-novo@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Predial e Comercial de Santiago do Cacém	Av. D. Nuno Álvares Pereira - Palácio da Justiça 7540-104 Santiago do Cacém
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 269 829 150 Fax 269 829 159 E-mail crpcom.santiago-cacem@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Predial e Comercial de Sines	Alameda da Paz, 53 / 55 7520 - 110 Sines
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 269 633 414 Fax 269 862 476 E-mail crcpcom.sines@dgrn.mj.pt
Conservatória do Registo Civil, Predial e Comercial de Vendas Novas	Loteamento junto à Rua António Coelho de Oliveira, Lote 11 7080 - 320 Vendas Novas
com Procedimento de constituição com Entradas em Espécie	Telefone 265 807 060 Fax 265 807 069 E-mail crcpncom.vendas-novas@dgrn.mj.pt

Paralelamente existem os Centros de Formalidades das Empresas (CFE), os quais são serviços de atendimento e de prestação de informações aos utentes que têm por finalidade facilitar os processos de constituição, alteração ou extinção de empresas e actos afins. Os CFE's têm competência para constituir sociedades comerciais dos seguintes tipos:



- Sociedades por quotas;
- Sociedades unipessoais por quotas;
- Sociedades anónimas;
- Sociedades em comandita;
- Sociedades em nome coletivo;
- Alteração de pactos sociais de empresas existentes;
- Extinção de Sociedades.
- Em cada CFE, existe:
- Um corpo de atendimento do IAPMEI;
- Uma delegação do Registo Nacional de Pessoas Coletivas;
- Um Cartório Notarial;
- Uma extensão da Direção Geral de Contribuição e Impostos;
- Uma extensão do Centro Regional de Segurança Social;
- Um balcão de apoio ao Registo Comercial;
- Um gabinete de Licenciamento (CFE de Setúbal);
- Um balcão da Caixa Geral de Depósitos.

Os CFE's estão distribuídos por todo o país, o mais próximo do Corredor Azul é:

.....
CFE Setúbal Avenida Luísa Todi, 379
 2900 - 464 Setúbal
 Telefone 265 54 73 00
 Fax 265 54 73 33
 E-mail setubal@cfe.ama.pt

Licenciamento empresarial

Após a criação da empresa é necessário ter em consideração todos os processos legais inerentes ao licenciamento, o qual para algumas actividades económicas se reveste de especificidades, dependentes de organismos públicos. Neste âmbito as seguintes actividades estão sujeitas a processos de licenciamento:

- CAE 6021 A CAE 60230 – Transporte Rodoviário de Passageiros – CAE-REV3 49100 a 49392;
- CAE 45 – Construção Civil e Obras Públicas – CAE-REV3 Secção F, Divisão 41 a 43;
- CAE 45330 – Instalação de Redes e Montagem de Aparelhos de Gás – CAE-REV3 43221;
- CAE 60240-Transporte Rodoviário de Mercadorias – CAE-REV3 49410;
- CAE 80101 – Jardins-de-Infância – CAE-REV3 85100;
- CAE 85323 – Centros de Dia – CAE-REV3 88101;
- CAE 85321 – Creches – CAE-REV3 88910;
- CAE 80421 – Escolas de Formação Profissional – CAE-REV3 85591;
- CAE 8532 – Serviços de Apoio Domiciliário – CAE-REV3 8810;
- CAE 85321 – Centros de Actividades de Tempos Livres – CAE-REV3 88990;
- CAE 85311/2/3 – Lares para Crianças/ Deficientes/ Idosos – CAE-REV3 87901.

LICENCIAMENTO INDUSTRIAL
LICENCIAMENTO COMERCIAL
LICENCIAMENTO AMBIENTAL
LICENCIAMENTO TURÍSTICO

A informação sobre estes processos de licenciamento encontra-se permanentemente atualizada no <http://www.portaldaempresa.pt>

Programas de Apoio ao Empreendedorismo

No **apoio/incentivo ao empreendedorismo** nesta região destaca-se a atuação das instituições de ensino superior presentes (Universidade de Évora e Escola Superior Agrária de Elvas do Instituto Politécnico de Portalegre), da ADRAL e do IEFP.

A Universidade de Évora, através da Fundação Luís de Molina, dispõe de um **gabinete de apoio à promoção da propriedade industrial (GAPI)**, vocacionado para a Promoção e divulgação das modalidades e enquadramento da Propriedade Industrial. Disseminação sobre o estado jurídico dos direitos de Propriedade Industrial em termos nacionais e internacionais. Divulgação dos programas nacionais de apoio ao empreendedorismo. O seu site encontra-se atualmente desatualizado (últimas atualizações datam de 2007), porém é possível identificar algumas iniciativas como seminários e workshops que têm vindo a decorrer no âmbito da promoção do empreendedorismo junto dos alunos da Universidade de Évora.

O projeto **Atrevo-me – Sistema de apoio e suporte ao empreendedorismo, transferência de tecnologia e inovação** foi desenvolvido entre Abril de 2009 e Março de 2011, no âmbito do projeto nacional GAPI 2.0 com o apoio do Programa Operacional Factores de Competitividade – COMPETE. No âmbito do Atrevo-me foi desenvolvido o portal www.atrevome.uevora.pt/ através do qual foram promovidas diversas iniciativas de sensibilização para o empreendedorismo (workshops, feiras de empreendedorismo e concursos de ideias).



No caso da Escola Superior Agrária de Elvas, existe o Gabinete de Apoio ao Aluno e Inserção na Vida Ativa, destacando-se a iniciativa **Poliempreende** que promove o empreendedorismo na comunidade académica. O Poliempreende tem como objetivo principal explorar oportunidades e ideias de negócio, desenvolvidas por estudantes, diplomados, docentes e especialistas, associações e administração local.



Privilegiam-se empresas de base tecnológica que exploram conhecimento, competências e resultados de investigação como forma de criar empresas com futuro e fixar quadros qualificados na região.

Através deste concurso foram já criadas 38 empresas pelos estudantes do Instituto Politécnico de Portalegre, um dado que é relevante para a dinamização do tecido empresarial regional.

Em matéria de apoio ao empreendedorismo, na vertente de implementação dos programas nacionais à escala regional, destaca-se a atuação da ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários). Algumas iniciativas desenvolvidas são:

- A Feira do Empreendedor integrada na Feira de São João, em Évora,
- Divulgação e implementação de iniciativas nacionais como o concurso de ideias “dá luz à tua ideia”, a loja do empreendedor;
- Disponibilização de manuais de apoio ao empreendedor.

A **ADRAL** desenvolve, desde 2002, diversas iniciativas de promoção e incentivo ao empreendedorismo como o Programa Começar desenvolvido entre 2002 e 2005 em parceria com as instituições de ensino superior do Alentejo. Atualmente, e devido à experiência da ADRAL em projetos de promoção do empreendedorismo, integra o projeto **Rethinking Entrepreneurship – RethE** (www.rethe.net/index.aspx), no âmbito do Programa de Cooperação Espaço Atlântico.

Este projeto promovido por uma rede de organizações envolvidas na promoção do empreendedorismo pretende formular um novo modelo de empreendedorismo que permita proporcionar novos serviços e ferramentas de apoio aos empreendedores e às start-ups.



O **SinesTecnopolo** desenvolve uma vasta carteira de programas de apoio ao empreendedorismo, nomeadamente o projeto “Empreender na Escola”, no âmbito do Corredor Azul, o projeto Cooperação transnacional para a geração e desenvolvimento de spin-offs de base tecnológica (EIBT) e a sua integração na economia do SUDOE (EIBT SUDOE), ou ainda a título de exemplo o projeto “Inovar em Rede”, entre outros.

O **IEFP**, enquanto serviço público de emprego nacional, tem especiais responsabilidades no domínio do apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego, disponibilizando um conjunto de estruturas (Centros de Emprego, Centros de Formação Profissional e Ninhos de Empresas) e instrumentos, de natureza técnica e financeira, para dinamizar a passagem das ideias a projetos e de projetos a empresas.



Para além dos apoios e incentivos financeiros que atribui no âmbito dos programas e medidas ativas de emprego, o IEFP também disponibiliza às empresas um conjunto de serviços e apoios técnicos adequados às suas necessidades, designadamente, nos domínios do recrutamento e seleção de pessoal, da integração e formação profissional dos trabalhadores (presentes e futuros) e de consultoria e formação em gestão de pequenas empresas.

Também através do **Programa Operacional Potencial Humano (POPH)** do atual QREN é disponibilizada linha de financiamento Empreendedorismo Qualificado que se destina à promoção da inovação do tecido empresarial contribuindo assim para o estímulo ao empreendedorismo privilegiando a criação de empresas com vocação exportadora.



Entidades de apoio ao empreendedorismo

No território do Corredor Azul, a estrutura de serviços de apoio ao desenvolvimento económico, na qual a Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo (ADRAL) assume especial preponderância como elemento dinamizador, desenvolveu-se com base em projetos de cooperação, entre diferentes municípios: a rede de Gabinetes de Apoio ao Desenvolvimento Económico do distrito de Évora – GADENET (Arraiolos, Borba, Évora, Montemor-o-Novo e Vendas Novas), a rede de Gabinetes de Apoio ao Empresário da Associação de Municípios do Distrito de Setúbal (Santiago do Cacém e Sines) e a rede de Gabinetes de Apoio ao Desenvolvimento Económico do Alto Alentejo (Elvas).

Esta rede disponibiliza informação de apoio aos empreendedores e investidora relativa às áreas de acolhimento empresarial, processos de licenciamento e sistemas de incentivos existentes em suporte escrito e digital.

Os Gabinetes de Apoio ao Desenvolvimento Económico, que apresentam diversos nomes e distintas funções consoante o município, têm em comum a disponibilização dos seguintes serviços:

- Promoção do desenvolvimento económico através da captação de novos investimentos e apoio à instalação de novas empresas;
- Promoção e desenvolvimento do empreendedorismo;
- Apoio ao licenciamento das atividades empresariais;
- Divulgação sobre candidaturas a programas e linhas de financiamento de apoio aos agentes económicos.

Contatos de outras entidades de apoio ao empreendedorismo:



Rua Intermédia do PITE Lt 4 e 6
7000-171 Évora
Telefone 266 769 150
Portal <http://www.adral.pt/>



Rua do Valasco 19 C
7000-878 Évora
Telefone 266 739 700
Portal <http://www.iapmei.pt/>



Rua Menino Jesus, 47-49-51
7000-601 ÉVORA
Telefone 266 760 500
Portal <http://www.iefp.pt/>



Largo dos Colegiais, 2
7004-516 Évora
Telefone 266 740 800
Portal <http://www.uevora.pt>



Escola Superior Agrária de Elvas

Edifício do Trem Auto
Avenida 14 de Janeiro s/n
Apartado 254
7350-903 Elvas
Telefone 268 628 528
Portal <http://www.esaelvas.pt>



Z.I.L. II, Lote 122-A

7520-309 Sines
Telefone 269 000 300

Portal <http://www.sinestecnopolo.org>



Gabinete de Apoio à Promoção da Propriedade Industrial
(GAPI) – Universidade de Évora
Largo dos Colegiais nº2
7000-803 Évora
Telefone 266760861

Portal <http://www.flmolina.uevora.pt/gapi>



CEVALOR - Centro Tecnológico para o Aproveitamento e
Valorização das Rochas Ornamentais e Industriais
Estrada Nacional nº 4, km 158
EC de Borba, Apartado 48
7151 912 Borba
Telefone 268 891 529
Portal <http://www.cevalor.pt/>

Serviços de Incubação

As incubadoras de empresas são estruturas criadas com o objetivo para abrigar e auxiliar na criação e fortalecimento de empresas, especialmente no processo de transferência de resultados de pesquisa e investigação para atividades produtivas, sendo essenciais na fase de arranque dos negócios.

Tendo em conta a relevância das empresas de base tecnológica nas estratégias de promoção da competitividade regional, têm vindo a ser criados espaços de incubação empresarial no Alentejo, integrados no Sistema Regional de Transferência de Tecnologia, não estando prevista a construção de nenhuma das incubadoras de base tecnológica no Corredor Azul.

O IEFP criou os Ninhos de Empresas com a finalidade de promover o empreendedorismo a nível local e regional. Estes serviços de incubação têm por missão apoiar as novas empresas, nos primeiros anos de funcionamento, cedendo para isso espaço para o desenvolvimento das suas atividades e apoiando-as em diferentes valências de apoio técnico. No Corredor Azul, foi criado o Ninho de Empresas de Elvas destinado a pessoas singulares com idade igual ou superior a 18 anos e a entidades privadas com fins lucrativos que apresentem projetos de criação de empresas com viabilidade económico-financeira e técnica que garanta a criação de emprego estável e qualificado e que se adeque aos objetivos do Ninho de Empresas e às instalações disponíveis. Existe capacidade para acolher 13 empresas, das quais 7 especializadas na área da indústria e 6 na área dos serviços.

.....

Atualmente existe no Corredor Azul apenas uma incubadora (Sines Tecnopolo), havendo a intenção de criar outros espaços de incubação empresarial no Corredor Azul: em Vendas Novas, no âmbito do polo de atratividade empresarial; em Évora, no parque de ciência e tecnologia do Alentejo e no centro de incubação empresarial da ANJE – Alentejo; em Santiago do Cacem; em Montemor-o-Novo o Centro de Apoio a Micro, Pequenas e Médias Empresas (CAME) e em Estremoz na Zona Industrial. No Município de Elvas destaca-se o Centro de Negócios Transfronteiriço de Elvas, enquanto unidade de apoio ao tecido empresarial, em fase de desenvolvimento no âmbito da RUCI Corredor Azul.

.....

Em síntese descreve-se os espaços existentes e planeados:

- O **Parque de Ciência e Tecnologia Sines Tecnopolo** através da sua incubadora de empresas, criada em 2007, tem o objetivo de apoiar empresas cuja área de atuação se centre na economia do mar e das energias. Tendo como prioridade a incubação de empresas de base tecnológica, é também sua função promover a regeneração de negócios existentes, a formação de empresas e a qualificação da mão-de-obra.

Os seus principais associados são a Câmara Municipal de Sines e as quatro principais instituições de ensino superior da região do Alentejo e Algarve: Institutos Politécnicos de Beja e Setúbal e Universidades do Algarve e de Évora. O envolvimento destes parceiros resulta da relevância que este centro pretende ter na incorporação de novas abordagens e tecnologia no tecido empresarial da região do Alentejo.



Sines Tecnopolo – parque de ciência e tecnologia e incubadora de empresas.

Fonte: Sines Tecnopolo, 2011.

O espaço de incubação inserido no **Polo de Atratividade Empresarial de Vendas Novas** tem por objetivo apoiar o desenvolvimento de ideias projetos e empresas que tenham enfoque em áreas de investigação e desenvolvimento tecnológico.

Este espaço irá ser construído no Parque Industrial de Vendas Novas e será constituído por 4 espaços de incubação individual subdivididos pelos setores logístico (85,49 m²), cortiça (122,54 m²), automóvel/aeronáutica (122,55 m²) e TIC's (74 m²) considerados sectores estratégicos de desenvolvimento para a região. Neste mesmo equipamento irão existir 3 gabinetes laboratoriais, uma zona de exposição e um auditório. Será também aqui que se irão localizar os gabinetes de direção, gestão consultoria e animação da RUCI Corredor Azul.

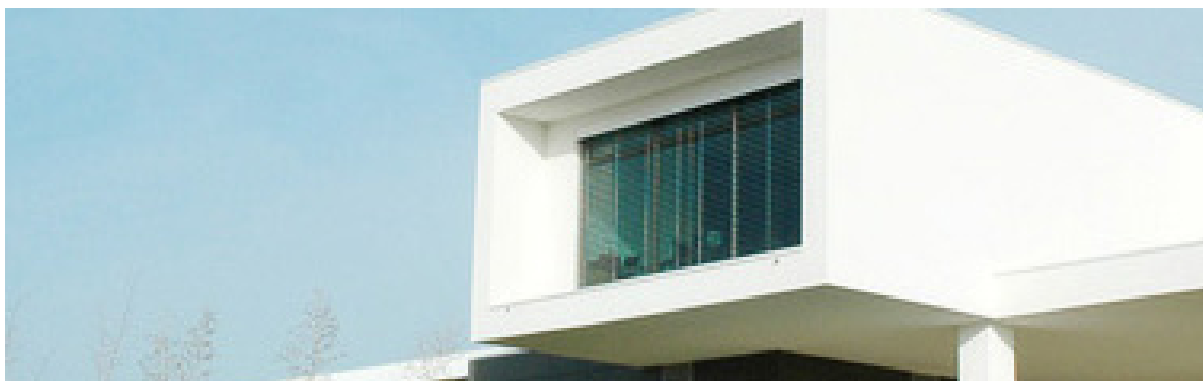
No caso de Évora, está prevista, com a construção do **Parque de Ciência e Tecnologia do Alentejo (PCTA)**, a oferta de um novo espaço de incubação que pretende promover a transferência de conhecimento entre as instituições de ensino e investigação, com claro destaque para a Universidade de Évora, e as empresas de base tecnológica. Este serviço, que funcionará

enquanto “Tecnopolo da Rede Corredor Azul”, irá ser completado pela localização de laboratórios da Universidade de Évora no PCTA vocacionados para o desenvolvimento de programas informáticos e para o estudo de instrumentos e materiais apoiando assim as empresas que pretendam desenvolver novos protótipos.

A ANJE - Alentejo, sediada em Évora, disponibiliza um serviço de incubação virtual de empresas que, ao apoiar no processo de criação e desenvolvimento de negócios, pretende reduzir os custos associados à instalação de uma empresa. Com a construção das suas novas instalações em Évora está prevista a criação de um **Centro de Incubação Empresarial**.

No **Centro de Apoio a Micro, Pequenas e Médias Empresas (CAME)**, em Montemor-o-Novo, onde serão prestados um conjunto de serviços de apoio ao investidor e à empresa, disponibilizando informação relativa a apoios e incentivos de promoção do investimento e do associativismo empresarial.

O **Município de Estremoz** pretende criar um **espaço de incubação de empresas**, a construir na Zona Industrial de Estremoz.

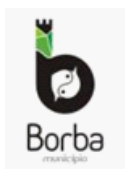


Contactos

Contactos



Praça do Município, 27
7040 - 027 Arraiolos
Telefone 266 490 240
Portal www.cm-arraiolos.pt



Praça da República
7150 – 249 Borba
Telefone 268 891 630
Portal www.cm-borba.pt



Rua Isabel Maria Picão
Apartado 70
7350 – 953 Elvas
Telefone 268 639 740
Portal www.cm-elvas.pt



Rossio Marquês de Pombal
7100 – 513 Estremoz
Telefone 268 339 200
Portal www.cm-estremoz.pt



Edifício Paços do Município
Praça de Sertório
7004 – 506 Évora
Telefone 266 777 000
Portal www.cm-evora.pt



Largo dos Paços do Concelho
7050 – 127 Montemor-o-Novo
Telefone 266 898 100
Portal www.cm-montemornovo.pt



Praça do Município
7540 – 136 Santiago do Cacém
Telefone 269 829 400
Portal www.cm-santiagocacem.pt



Largo Ramos Cosa
7520 – 159 Sines
Telefone 269 630 600
Portal www.sines.pt



Avenida da República
7080 -099 Vendas Novas
Telefone 265 807 700
Portal www.cm-vendasnovas.pt



Praça da República
7160-207 Vila Viçosa
Telefone 269 889 310
Portal www.cm-vilavicosas.pt

Outras Entidades



Loja da Exportação de Évora
Rua do Valasco, 19 – C
7000 – 878 Évora
Telefone 266 739 703



Loja da Exportação de Sines
Sines Tecnopolo, Z.I.L.II, Lote 122-A
7520 – 309 Sines
Telefone 269 000 366
Portal www.portugalglobal.pt



Centro de Negócios
Monte Feio
Apartado 168
7520-902 Sines
Telefone 269 630 700
Portal www.globalparques.pt



Rua do Valasco, 19 C
7000-878 Évora
Telefone 266 739 700
Portal www.iapmei.pt

	Rua Menino Jesus, 47-49-51 7000-601 ÉVORA Telefone 266 760 500 Portal www.iefp.pt
	Avenida Engenheiro Arantes e Oliveira, 193 7004-514 Évora Telefone 266 740 300 Portal webb.ccdr-a.gov.pt
	Rua Intermédia do PITE Lt 4 e 6 7000-171 Évora Telefone 266 769 150 Portal www.adral.pt
	Largo dos Colegiais, 2 7004-516 Évora Telefone 266 740 800 Portal www.uevora.pt
	Edifício do Trem Auto Avenida 14 de Janeiro s/n Apartado 254 7350-903 Elvas Telefone 268 628 528 Portal www.esaelvas.pt
	Z.I.L. II, Lote 122-A 7520-309 Sines Telefone 269 000 300 Portal www.sinestecnopolo.org
	Av. Dinis Miranda, 116 7000-751 Évora Telefone 266 759 100 Portal www.fundacao-alentejo.pt
	Estrada Nacional 4, km 158 EC de Borba, Apartado 48 7151-912 Borba Telefone 268 891 510 Portal www.cevalor.pt
	Sociedade do Parque Industrial Vendas de Novas Parque Industrial - Ed. Copenhaga, 8H 7080-341 Vendas Novas Telefone 265 809 593 Portal www.pi-vn.pt



Administração do Porto de Sines, SA
Apartado 16, EC Sines
7521-953 Sines
Telefone 269 860 600
Portal www.portodesines.pt



NERE
Parque Industrial e Tecnológico de Évora
Rua Circular Norte
7005-841 Évora
Telefone 266 709 115/119
Portal <http://nere.pt>



Associação Monte-ACE
Rua Joaquim Basílio Lopes, nº1
7040-066 Arraiolos
Telefone 266 490 090
Portal www.monte-ace.pt



Ader-Al
Av. de Badajoz
Parque Leilões
Apartado 181
7301-901 Portalegre
Telefone 245 366 723
Portal <http://ader-al.pt>



Terras Dentro
Rua do Rossio de Pinheiro
7090-049 Alcáçovas
Telefone 266 948 070
Portal www.terrasdentro.pt



ADL do Litoral Alentejano
Edifício ARBCAS
Estrada Nacional 261/2
7565-014 Alvalade
Telefone 269 827 233
Portal www.adl.litoralalentejano.pt

