

GUIA PRÁTICO para EMPREENDEDORES e JOVENS EMPRESÁRIOS

NERE
ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL

 **EMPREENDE
XXI**

 INSTITUTO DO EMPREGO
E FORMAÇÃO PROFISSIONAL




**STARTUP
PORTUGAL**

GUIA PRÁTICO para EMPREENDEDORES e JOVENS EMPRESÁRIOS

"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo."
(Peter Drucker)

ÍNDICE

Introdução

- 1**  **Antes de Começar:
O Essencial para Empreender** 6
 - 1.1. Avaliação da ideia de negócio 7
 - 1.2. Modelo de Negócio 8
 - 1.3. Plano de Negócios Simplificado 9
- 2**  **Formas de Iniciar Atividade** 10
 - 2.1. Tipos de entidades e finalidades 10
 - 2.2. Constituir uma empresa em Portugal 11
 - 2.3. Criar uma Cooperativa 11
 - 2.4. Criar uma Associação 13
 - 2.5. Tabela comparativa:
Empresa vs Cooperativa vs Associação 14
- 3**  **Constituir Empresa ou Ser
Empresário em Nome Individual** 16
 - 3.1. Empresário em Nome Individual (ENI) 17
 - 3.2. Constituir uma Empresa (Lda., Unipessoal, SA) 18
 - 3.3. Outras formas jurídicas 19
 - 3.4. Quadro comparativo atualizado 19

- 4**  **Fiscalidade e Obrigações Legais** 20
 - 4.1. Principais impostos 21
 - 4.2. Quadro comparativo completo 24

- 5**  **Financiamento e
Apoios ao Empreendedor** 26
 - 5.1. Linhas de financiamento 27
 - 5.2. Fundos e programas comunitários 27
 - 5.3. Investidores e capital de risco 27
 - 5.4. Crowdfunding 27Quadro comparativo de financiamento 28

- 6**  **Marketing e Comunicação
para Empreendedores** 30
 - 6.1. Criação de marca 31
 - 6.2. Marketing digital 31
 - 6.3. Comunicação com clientes 31Quadro comparativo: canais de marketing 32
- Conclusão** 33

INTRODUÇÃO

Empreender é uma das escolhas mais transformadoras que podes fazer. Significa assumir a coragem de acreditar numa ideia, dar-lhe forma e levá-la ao mundo — mesmo quando o caminho é incerto. Mas empreender não é apenas criar um negócio: é construir impacto, resolver problemas e gerar valor para pessoas, comunidades e mercados.

Este e-book nasce com um propósito simples:

tornar o processo de criar um negócio em Portugal mais claro, acessível e realista.

Aqui vais encontrar explicações práticas e diretas sobre:

- As formas legais de iniciar atividade
- A diferença entre ser empresário em nome individual e constituir uma empresa
- Custos, impostos, responsabilidades e obrigações legais
- Como aceder a financiamento e apoios públicos
- Gestão do negócio e marketing para crescer com estratégia
- Como suspender, alterar ou encerrar uma empresa
- E muito mais.

É um guia criado para:

- Empreendedores que querem começar bem
- Startups em fase inicial
- Profissionais liberais
- Pequenos empresários
- Pessoas que querem transformar uma ideia num negócio sustentável

Aqui não vais encontrar burocracia complicada nem linguagem técnica em excesso — só o essencial, explicado de forma clara, organizada e prática.

O teu objetivo é empreender.

O nosso é dar-te as ferramentas para o fazeres com confiança.

ANTES DE COMEÇAR: O ESSENCIAL PARA EMPREENDER



1.1. Avaliação da ideia de negócio

• Identificar o problema que resolves

Todo negócio nasce da resolução de um problema ou de uma necessidade real. Nesta etapa, é fundamental compreender:

- Envolvimento de vários stakeholders
- Governança transparente
- Representatividade da comunidade
- Decisões tomadas por todos os stakeholders

Uma ideia só se torna uma oportunidade de negócio quando existe uma necessidade real associada.

• Definir o público-alvo

Depois de identificar o problema, é necessário delimitar quem é o grupo de pessoas ou empresas que será beneficiado pela solução. Isso inclui:

- Idade, localização, hábitos, poder de compra
- Necessidades específicas
- Comportamento de consumo

Quanto mais específico for o público-alvo, mais eficaz será a tomada de decisão ao longo do projeto.

• Analisar concorrência e diferenciação

Nenhum negócio existe isolado. É essencial analisar:

- Quem oferece soluções semelhantes?
- Quais são os seus pontos fortes e fracos?
- O que torna a tua proposta única?

A diferenciação pode estar no preço, na qualidade, no serviço, na inovação ou até na experiência do cliente.

- **Validar a ideia com potenciais clientes**

Antes de investir tempo e dinheiro, é importante testar:

- Se as pessoas
- ideias sugerem

Métodos comuns: entrevistas, questionários, protótipos, landing pages, testes piloto.

1.2 Modelo de Negócio

- **O que é um modelo de negócio?**

O modelo de negócio descreve como uma empresa cria, entrega e captura valor. Ele explica:

- O que vendes
- A quem vendes
- Como ganhas dinheiro
- Como entregas a solução

- **Ferramenta: Business Model Canvas**

O Business Model Canvas (BMC) é uma ferramenta visual que permite definir rapidamente os principais elementos do negócio. Os nove blocos são:

1. Proposta de valor
2. Segmentos de clientes
3. Canais
4. Relacionamento com clientes
5. Fontes de receita
6. Recursos-chave
7. Atividades-chave
8. Parcerias-chave
9. Estrutura de custos

1.3 Plano de Negócios (simplificado)

- **Objetivos e metas**

Define o que pretendes atingir, tanto no curto como no médio prazo:

- Objetivos gerais (ex.: lançar um produto, abrir uma loja)
- Metas mensuráveis (ex.: 100 clientes nos primeiros 6 meses)

- **Estratégia comercial**

Como vais captar clientes e posicionar-te no mercado? Inclui:

- Estratégia de marketing
- Canais de venda
- Proposta de valor
- Política de preços

- **Estimativa de custos**

Compreender os custos é essencial para garantir sustentabilidade:

- Custos fixos (renda, salários, software)
- Custos variáveis (matérias-primas, logística)
- Investimentos iniciais

- **Projeções financeiras**

Incluem previsões de:

- Vendas
- Lucro
- Ponto de equilíbrio
- Necessidade de financiamento

FORMAS DE INICIAR ATIVIDADE



2.1 Tipos de entidades e finalidades

Tipo de entidade	Finalidade	Quando escolher
Empresa (sociedade por quotas, unipessoal ou anónima)	Atividade económica e lucro	Projetos comerciais, startups, PME
Empresário em nome individual	Atividade económica simplificada	Negócios de baixo risco, sem necessidade de capital inicial elevado
Cooperativa	Atividade económica com fins cooperativos	Projetos coletivos, união de produtores, serviços comunitários
Associação	Atividade sem fins lucrativos	Cultura, educação, desporto, solidariedade social

2.2 Constituir uma empresa em Portugal

• O que é um modelo de negócio?

Existem três formas principais de criar uma empresa:

- Empresa na Hora
- Empresa Online
- Procedimentos presenciais

2.2.1 Empresa Online

- Permite criar sociedades unipessoais por quotas, por quotas ou anónimas através do portal ePortugal.
- Requer certificado digital (Cartão de Cidadão ou Chave Móvel Digital).
- Permite acompanhar o processo online através do Dossier Eletrónico da Empresa.
- Limitação: empresas cujo capital social inclua entradas em espécie não podem ser criadas online.

Passos principais:

1. Aceder ao portal Empresa Online.
2. Preencher dados dos sócios e capital social.
3. Escolher a atividade económica (CAE).
4. Submeter e acompanhar o processo digitalmente.

2.2.2 Empresa na Hora

- Constituição presencial em menos de uma hora.
- Pode ser feita em Espaços Empresa, Lojas do Cidadão ou Conservatórias do Registo Comercial.
- Os sócios escolhem:
 - Firma: nome jurídico da empresa.
 - Natureza jurídica: sociedade por quotas, unipessoal por quotas ou anónima.
 - Pacto social: regras de funcionamento da sociedade (sócios, quotas, capital social, sede e atividade).

Passos principais: rapidez e simplicidade, com modelos de pacto social pré-aprovados.

2.2.3 Constituição tradicional

- Processo mais detalhado e distribuído em várias entidades.
- Etapas:
 1. Pedido de Certificado de Admissibilidade de Firma.
 2. Depósito do capital social.
 3. Preparação do pacto social ou ato constitutivo.
 4. Declaração de início de atividade nas Finanças.
 5. Registo comercial e inscrição na Segurança Social.

Indicado para: empresas com particularidades ou que não se enquadram nos modelos rápidos.

2.3 Criar uma cooperativa

As cooperativas são entidades que visam o **benefício coletivo dos sócios**.

Métodos de criação:

1. **Cooperativa na Hora:** constituição imediata em balcão específico.
2. **Instrumento particular ou escritura pública:** mais formal, necessário para casos que envolvam transmissão de bens.

Passos resumidos:

- Certificado de admissibilidade de firma.
- Assembleia de fundadores (mínimo 3 pessoas).
- Registo comercial e publicações obrigatórias.
- Declaração de início de atividade e inscrição na Segurança Social.

2.4 Criar uma associação

Associações são entidades **sem fins lucrativos** voltadas para atividades culturais, sociais, desportivas ou educativas.

Processo simplificado – Associação na Hora:

- Dirigir-se a um balcão autorizado (Conservatórias ou Loja do Cidadão).
- Apresentar documentos dos fundadores e estatutos.
- Receber o **cartão eletrónico de pessoa coletiva**, certidão do ato constitutivo e estatutos.
- Pode agendar simultaneamente o registo no **RCBE**.

Custos típicos:

- Associação de estudantes: gratuito
- Associação juvenil ou outros tipos: 300 €

2.5 Tabela comparativa: Empresa vs Cooperativa vs Associação

Critério	Empresa	Cooperativa	Associação
Fins	Lucro	Benefício coletivo	Sem fins lucrativos
Capital inicial	Sim, mínimo conforme tipo	Não obrigatório, depende de contribuições	Não aplicável
Responsabilidade	Limitada ou total	Limitada aos sócios	Limitada à associação
Tributação	IRC ou IRS (se ENI)	IRC cooperativo	Isenção de IRC, algumas atividades sujeitas a impostos
Rapidez de constituição	Alta (Empresa na Hora)	Média (Cooperativa na Hora)	Alta (Associação na Hora)

CONSTITUIR EMPRESA OU SER EMPRESÁRIO EM NOME INDIVIDUAL



Muitas pessoas iniciam uma atividade económica abrindo apenas atividade nas Finanças, sem constituir formalmente uma empresa. No entanto, criar uma **empresa** ou optar por ser **empresário em nome individual (ENI)** tem implicações diferentes, tanto em termos legais quanto fiscais.

Escolher a forma jurídica adequada depende de fatores como **risco financeiro, necessidade de financiamento, escala do negócio e proteção do património pessoal**.

3.1 Empresário em Nome Individual (ENI)

O **ENI** é a forma mais simples de iniciar uma atividade económica. É ideal para negócios de pequeno porte, com baixo investimento inicial e pouco risco.

Vantagens:

1. **Sem capital social mínimo** – não é necessário investir dinheiro inicial; o empresário responde pelas dívidas da empresa.
2. **Controlo total** – o empresário decide sobre todos os aspetos do negócio.
3. **Baixo custo fiscal** – tributação em IRS, categoria B (simplificado ou contabilidade organizada).
4. **Isenção de IVA** – se enquadrado no regime simplificado e volume de negócios até 13.500 € anuais.
5. **Uso do património da empresa** – pode utilizar bens da atividade, mas assume responsabilidade pessoal por dívidas.
6. **Simplicidade** – abertura e encerramento da atividade são rápidos e pouco burocráticos.
7. **Financiamento desnecessário** – ideal para negócios com baixo investimento e risco limitado.

Regimes fiscais:

Regime	Descrição	Vantagens	Observações
Simplificado	Receita menos despesas comprovadas	Simple de declarar, menos burocracia	Ideal para negócios de menor escala
Contabilidade organizada	Receita menos despesas contabilizadas	Permite deduções completas, melhor visão financeira	Obrigatório para maior volume de negócios

Desvantagens

- Responsabilidade ilimitada do empresário

Obrigações fiscais

- IRS Categoria B
- IVA (quando aplicável)

3.2 Constituir uma empresa

Criar uma **empresa** (sociedade por quotas, unipessoal por quotas ou anónima) permite separar o património pessoal do capital do negócio, limitando riscos e facilitando o crescimento.

Vantagens:

- **Responsabilidade limitada** aos sócios (excepto em casos específicos).
- **Facilidade de obtenção de financiamento** bancário ou investimento externo.
- **Possibilidade de crescimento escalável**, contratação de colaboradores e expansão internacional.

Tipos de sociedades:

Tipo	Sócios	Capital mínimo	Responsabilidade	Observações
Sociedade por quotas (Lda)	2 ou mais	5.000 €	Limitada ao capital social	Mais comum em PME
Sociedade unipessoal por quotas	1	1 €	Limitada ao capital social	Ideal para empresário único
Sociedade anónima (SA)	5	50.000 €	Limitada	Para grandes empresas e investidores

Quadro Comparativo – Tipos de Empresa

Forma Jurídica	Responsabilidade	Custos	Ideal para quem?
Empresário em Nome Individual	Ilimitada	Baixos	Negócios individuais simples
Unipessoal Lda.	Limitada	Médios	Negócios com risco moderado
Sociedade Lda.	Limitada	Médios/Altos	Equipas com vários sócios
Associação	N/A	Variável	Projetos sociais e culturais
Cooperativa	Limitada	Variável	Negócios colaborativos

FISCALIDADE E OBRIGAÇÕES LEGAIS



Impostos pagos pelas empresas

Empreender em Portugal implica conhecer os principais impostos que incidem sobre a atividade económica. Compreender o regime fiscal permite planear melhor os custos e evitar surpresas. As empresas, independentemente da sua dimensão ou setor de atividade, estão obrigadas ao cumprimento de um conjunto de impostos que incidem sobre o rendimento, o consumo, o património ou atos específicos da sua atividade. Conhecer estes impostos é essencial para uma boa gestão financeira, planeamento fiscal e tomada de decisões estratégicas.

4.1 Principais impostos

4.1.1 IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

- Incide sobre o lucro tributável das empresas.
- Taxa geral: **21%** (continente).
- Regiões Autónomas: taxas reduzidas.
- Inclui derrama municipal (até 1,5%) e derrama estadual para grandes lucros.

O que conta como base tributável?

- Receitas operacionais
- Custos dedutíveis
- Ajustamentos fiscais.

4.1.2 IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

- Imposto sobre o consumo.
- A empresa funciona como intermediária entre o Estado e o consumidor.
- Taxas:
 - **6%** – reduzida
 - **13%** – intermédia
 - **23%** – normal (continente)

Obrigações:

- Liquidar IVA nas vendas.
- Deduzir IVA suportado.
- Entregar declarações periódicas (mensais ou trimestrais).

4.1.3 TSU – Taxa Social Única

- Contribuições para a Segurança Social.
- Encargo do empregador: **23,75%**.
- Encargo do trabalhador: **11%** (retido na fonte).

Incide sobre:

- Salários
- Subsídios
- Remunerações acessórias

4.1.4 Derrama Municipal e Derrama Estadual

- **Derrama Municipal:** aplicada sobre o lucro tributável. Percentual decidido pelo município (0%–1,5%).
- **Derrama Estadual:** aplicável a lucros acima de 1,5M€, com taxas progressivas.

4.1.5 IMI e IMT (quando aplicável)

Empresas que detêm imóveis pagam:

- **IMI:** sobre o valor patrimonial tributário.
- **IMT:** quando compram imóveis (taxas variam consoante tipo e finalidade).

4.1.6. Imposto do Selo

Aplica-se a:

- Operações financeiras
- Contratos
- Empréstimos
- Comissões bancárias
- Locação de equipamentos

4.2 Quadro Comparativo dos Impostos

Imposto	Sobre o quê incide?	Quem paga?	Taxas principais	Periodicidade
IRC	Lucro tributável	Empresa	21% + derramas	Anual
IVA	Consumo	Consumidor (liquidado pela empresa)	6%, 13%, 23%	Mensal/Trimestral
TSU	Remunerações	Empresa + Trabalhador	23,75% + 11%	Mensal
IMI	Propriedade imobiliária	Empresa	0,3%–0,45%	Anual
IMT	Aquisição de imóveis	Empresa	Variável	Quando ocorre
Imposto do Selo	Atos e contratos	Empresa	Variável	Dependente do ato
Derrama Municipal	Lucro tributável	Empresa	0%–1,5%	Anual
Derrama Estadual	Grandes lucros	Empresa	Progressiva	Anual

FINANCIAMENTO E APOIOS AO EMPREENDEDOR

5



Ter uma ideia é apenas o primeiro passo; transformá-la em negócio exige recursos financeiros e acesso a apoios estratégicos. Este capítulo apresenta as principais formas de financiar o teu projeto, desde linhas de crédito tradicionais até investidores externos e fundos europeus.

5.1. Linhas de financiamento

- Microcrédito
- Crédito bancário para PME
- Linhas de crédito bonificadas

5.2 Fundos e Programas Comunitários

- Portugal 2030
- PRR – Plano de Recuperação e Resiliência
- Incentivos à inovação, digitalização e internacionalização

5.3 Investidores e Capital de Risco

- Business Angels
- Fundos de capital de risco
- Quando procurar investimento externo

5.4 Crowdfunding

- Tipos de crowdfunding
- Plataformas mais utilizadas
- Como preparar uma campanha

5.5 Quadro Comparativo – Tipos de Financiamento

Tipo	Quando usar	Vantagens	Desvantagens
Crédito bancário	Investimentos imediatos	Taxas previsíveis	Exige garantias
Microcrédito	Pequenos projetos	Rápido acesso	Montante limitado
Business Angels	Startups inovadoras	Know-how e networking	Participação societária
Crowdfunding	Teste de mercado	Validação da ideia	Sucesso não garantido
Fundos Europeus	Projetos estratégicos	Apoios financeiros	Burocracia e prazos

MARKETING E COMUNICAÇÃO PARA EMPREENDEDORES



O sucesso de qualquer negócio depende não apenas do produto ou serviço que oferece, mas da capacidade de comunicar valor ao público certo. Para empreendedores e startups, o marketing é mais do que divulgação: é estratégia, clareza de marca e construção de relações duradouras com clientes.

Marketing não é um custo: é um investimento essencial para crescer com propósito — e para garantir que a tua marca chega a quem realmente importa.

6.1. Criação de marca

- Nome
- Identidade visual
- Posicionamento

6.2 Estratégias de marketing digital

- Redes sociais
- SEO
- Publicidade paga
- E-mail marketing

6.3 Comunicação com clientes

- Atendimento
- Suporte pós-venda
- Gestão de reclamações

6.4 Quadro Comparativo – Canais de Marketing

Canal	Custo	Alcance	Indicados para
Redes sociais	Baixo	Médio a alto	Pequenos negócios, startups
SEO	Médio	Médio a longo prazo	Websites e e-commerce
E-mail marketing	Baixo	Médio	Clientes existentes
Publicidade paga	Médio a alto	Imediato	Novos clientes, campanhas sazonais

Conclusão

Empreender é muito mais do que abrir uma empresa – é assumir um compromisso contigo próprio, com as tuas ideias e com o impacto que queres deixar no mundo. É uma jornada cheia de decisões, dúvidas, riscos e descobertas. Por isso, quanto mais informação e clareza tiveres, mais forte será o teu caminho.

Este eBook foi criado como uma ferramenta prática: um mapa para te orientar entre escolhas jurídicas, modelos de negócio, impostos, financiamento, gestão e comunicação.

Agora que tens este conhecimento, estás mais preparado para:

- tomar decisões seguras,
- evitar erros comuns,
- planear o teu crescimento,
- e transformar ideias em resultados reais.

O futuro do teu projeto começa nas ações que tomas hoje.

O próximo passo está nas tuas mãos – e estamos aqui para te ajudar sempre que precisares.