

RE START

**O GUIA DE REINICIO PARA
EMPREENDEDORES
MIGRANTES**

O Guia de Reinício para Empreendedores Migrantes

Copyright © 2023 Welcome Home International

Auto-publicado

info@welcomehome.international

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou utilizada de qualquer forma sem a autorização prévia por escrito do proprietário dos direitos de autor, excepto para a utilização de breves citações numa resenha de livro.

Escrito e editado por:

Talitha Brauer e Barbara Winn-Hagelstam

Escrita e Pesquisa por:

Marja-Liisa Helenius

Yves Kanarek

José Carlos León

Sofia Mexia

Edição, Layout e Design por:

Talitha Brauer e Barbara Winn-Hagelstam

Fotografia por:

Talitha Brauer

<http://www.talithabrauer.com>

Ilustrações por:

Zdenek Sasek

<http://www.zdeneksasek.com>

O Guia de Reinício para Empresários Migrantes é um cofinanciamento do Erasmus+.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

O consórcio do projecto Restart é:

Welcome Home International (Bélgica)

Aprendizagem para a Integração (Finlândia)

Astral Tropical (Portugal)

Indepcie (Espanha)

Renúncia de responsabilidade:

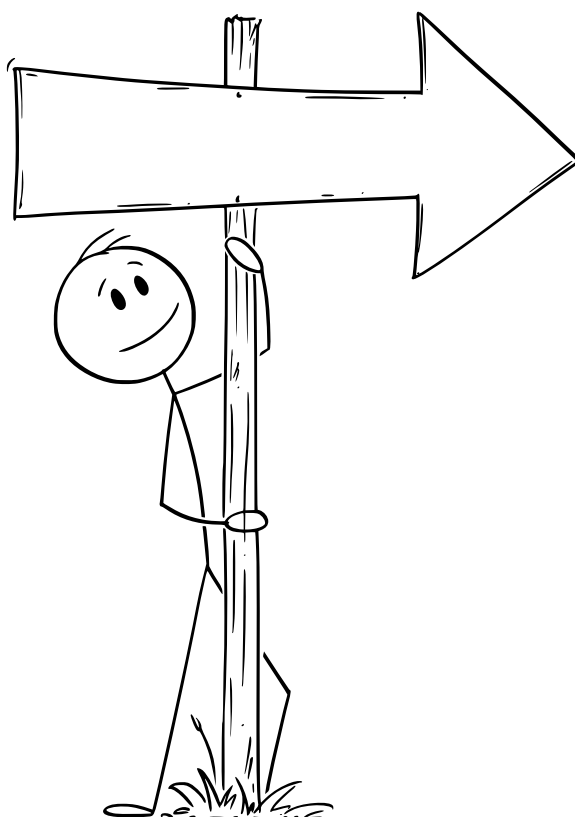
O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um aval ao conteúdo que reflecte apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita da informação nela contida.

O GUIA RE-START PARA EMPREENDEDORES MIGRANTES

Project Re-Start - Refugee Start-Up resources to facilitate
entrepreneurship and business
development for refugees and migrants
2021-1-BE01-KA210-ADU-000034932

guia substantivo

- um livro que fornece informações úteis sobre um determinado assunto
- especialmente um livro de informações para viajantes



empreendedorismo substantivo

- a atividade de ganhar dinheiro iniciando ou administrando negócios, especialmente quando isso envolve assumir riscos financeiros.

O GUIA RE-START PARA EMPREENDEDORES MIGRANTES

Index

Introdução	4
Objetivos do guia	6
Capítulo 1. Então quer ser um Empreendedor em Portugal?	10
Capítulo 2. Definindo os 6 principais modelos de negócios	16
Capítulo 3. Os Empreendedores Migrantes	22
Capítulo 4. Como iniciar o seu negócio em 10 etapas	26
Capítulo 5. Ter uma ideia de negócio	34
Capítulo 6. Escrever um plano de negócios	38
Capítulo 7. Compreender as obrigações fiscais e do seguro	41
Capítulo 8. Definir a sua marca	48
Capítulo 9. Projetar a sua identidade visual	52
Capítulo 10. Encontrar o Financiamento e Apoio	56
Conclusão	63
Contacto	66
Bibliografia	67

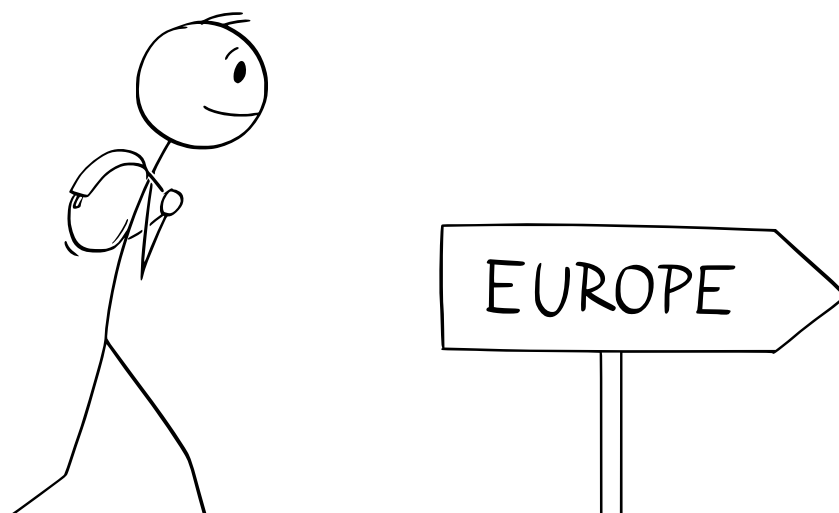
Introdução: Bem-vindo à EU!

Bem-vindo ao nosso guia para imigrantes interessados em iniciar o seu próprio negócio na União Europeia!

Criamos o **Guia Re-Start** para **Empreendedores** Migrantes especificamente para apoiá-lo no seu **esforço** para transformar os seus sonhos de negócios em realidade.

Estamos a escrever este guia em 2023, portanto, se você for lê-lo no futuro, não se esqueça de verificar novamente as informações sobre o seguro, registros, impostos e permissão de trabalho para garantir que estejam atualizadas.

O Guia Re-Start para o Empreendedorismo foi escrito para leitores com nível de linguagem B1. Em cada capítulo, apresentaremos um novo vocabulário relacionado com a construção de um negócio. A maioria das novas palavras está no nível B2.



Importante saber... 💡 Fique atento à lâmpada que indica as informações que são importantes saber...

Importante saber... Quanto tempo leva um novo negócio a ser um sucesso?

💡 A pesquisa mostra que um negócio leva três anos antes de começar a fazer dinheiro. Isso significa que deve estar preparado para que os primeiros três anos sejam difíceis, e que terá que trabalhar muito para que o seu negócio sobreviva. Não desanime se abrir um negócio que ele seja mais difícil do que esperava.

Ao longo do guia, verá as seguintes caixas para ajudá-lo:

Novas palavras para aprender: Essas definições explicam o novo vocabulário na seção.

Guia (s): um livro que dá informações úteis sobre um determinado assunto; especialmente um livro de informações para viajantes

Empreendedor (s): uma pessoa que ganha dinheiro a iniciar ou a administrar negócios, o que pode envolver assumir riscos financeiros

Esforço (s): uma tentativa de fazer algo, especialmente algo novo ou difícil

Importante saber...



Se houver outras palavras que não conhece, recomendamos que use o [Oxford Learner's Dictionary](#) ou o [Merriam-Webster Dictionary](#). Eles são os dicionários que usamos para este guia.

Caixa de informações: Usar o Guia Restart para o empreendedorismo

Ao longo do guia, há infoboxes que explicam os temas importantes.

- **Permissão para trabalhar** (página 11)
- **O risco de começar um negócio** (página 19)
- **Ideias e Modelos de Negócios Clássicos** (página 30)
- **Checklist Administrativo para Portugal** (página 31)

Perguntas para começar: Use estes exercícios para construir o seu negócio

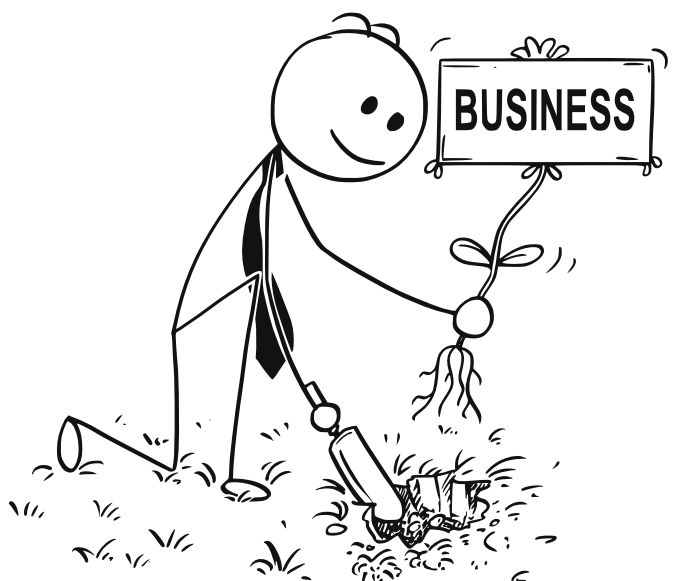
- **Qual é o modelo de negócios ideal para mim?** (página 19)
- **Pesquise o seu projeto de dentro para fora** (página 30)
- **Inspire-se na sua terra natal e cultura** (Página 36)
- **Escreva o seu plano de negócios** (página 39)
- **O que há num nome?** (página 49)
- **Escolha os seus elementos de design** (página 52)

Objetivos do Guia:

Este guia será um **recurso** valioso para que todos possam aprender a ser um empreendedor de sucesso.

Começar um negócio pode ser **intimidador**, especialmente quando é novo num país e não está familiarizado com o seu **ambiente** de negócios. No entanto, a União Europeia abriga uma comunidade empresarial **diversificada** e próspera, e há muitos recursos disponíveis para ajudá-lo a ter sucesso.

O empreendedorismo pode envolver muitos riscos, sejam eles financeiros, legais ou pessoais. Isso é verdade para muitas grandes decisões da vida. O Guia Restart para Empreendedores Migrantes irá **equipá-lo** com as informações **essenciais** que precisa para poder tomar decisões informadas e assumir **riscos calculados** enquanto constrói o seu negócio.



Algumas das principais **áreas** que abordaremos incluem:

- **Pesquisar o mercado:** Antes de iniciar o seu negócio, é importante entender as necessidades e preferências dos seus clientes em **potencial**. Pesquisar o seu mercado irá ajudar a **identificar** as oportunidades e a adaptar os seus produtos ou serviços para atender às **demandas** do seu **público-alvo**.
- **Criar um plano de negócio:** Um plano de negócios é um documento que descreve os detalhes do seu negócio, incluindo os seus objetivos, mercado-alvo, **projeção** financeira com **estimativa** de **lucros** e perdas e **estratégia** de marketing. Ter um plano de negócios sólido ajudará a que se mantenha organizado e focado ao **lançar** e expandir os seus negócios.
- **Procurar financiamento e apoio:** Começar um negócio pode ser caro e pode precisar de apoio financeiro para fazer a sua **aventura** decolar. Forneceremos informações sobre os diferentes tipos de financiamento e apoio disponíveis para jovens empreendedores na UE, incluindo **empréstimos**, **subsídios** e plataformas de **crowdfunding**.
- **Entendendo as empresas locais:** Cada país tem as suas próprias regras e **regulamentos** que se aplicam às empresas. É importante **familiarizar**-se com essas leis e regulamentos para garantir que suas operações comerciais sejam **legais** e **éticas**.

Iniciar um negócio desafiante e gratificante. O nosso guia irá ajudá-lo a reduzir o risco e a melhorar as suas hipóteses de sucesso.



Depois, quando estiver pronto, pode lançar o seu negócio com confiança!

Capítulo 1. Então quer ser Empreendedor em Portugal?

Se é um novo cidadão português ou se tem raízes migrantes e tem a ambição de criar o seu próprio negócio, então este guia é o ideal para si! Aqui está o que primeiro deve saber para começar:

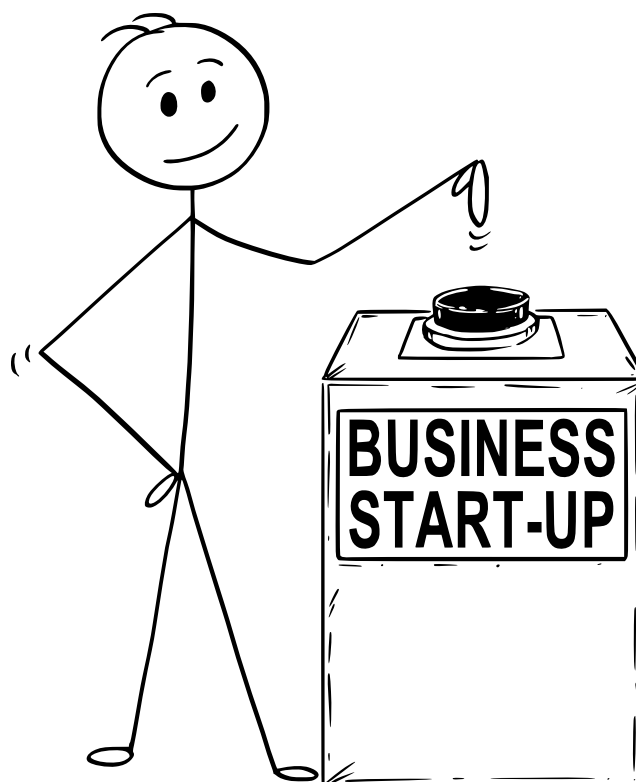
1. Condições legais para se tornar um empresário em Portugal

Antes de abrir qualquer tipo de negócio em Portugal, existem passos a seguir e **condições** a preencher. Deve preencher estas condições legais **obrigatórias** para se tornar independente em Portugal:

- Ter 18 anos ou mais
- Não ter sido declarado **incapaz** e não estar em **liberdade condicional**
- poder exercer todos os seus direitos **civis** e **políticos**
- ter permissão para realizar todas as ações relacionadas à administração de um negócio autónomo;

Não importa de onde você é, pode começar um negócio em Portugal. Deve ter o **direito de morar em Portugal**, as habilidades necessárias para o seu trabalho e **conhecimentos suficientes da língua portuguesa**. A forma de começar um negócio é a mesma que para os portugueses, mas existem passos extras para obter permissão para trabalhar.

Os passos para a **incorporação** jurídica de uma empresa são sempre os mesmos, independentemente de ser estrangeiro ou não. A única diferença reside no primeiro passo que qualquer pessoa não portuguesa terá de realizar: a necessidade de se tornar residente legal no país. Ter status legal é **obrigatório**. Depois de conseguir a residência, o passo a passo é o mesmo.



Caixa de informações: Permissão para trabalhar

Os estrangeiros estão autorizados por lei a iniciar um negócio em Portugal, sejam ou não cidadãos da UE. Como imigrante ou refugiado de fora da UE, há uma **papelada e um registro importantes** a serem preenchidos antes de começar.

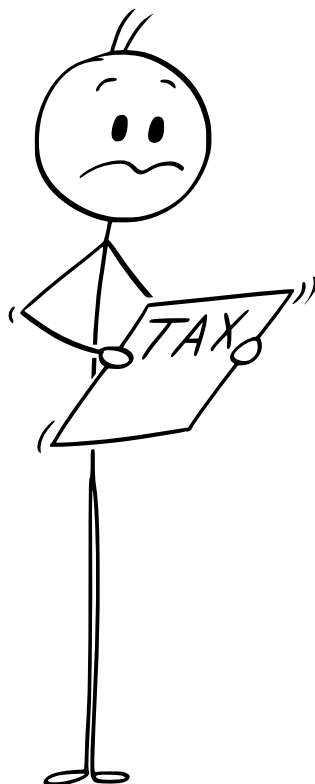
O primeiro passo para viver em Portugal é obter um estatuto legal que lhe dê o direito de viver e trabalhar em Portugal.

Para trabalhar legalmente por conta própria, você precisará destas coisas:

- A carta de residência Portuguesa
- O número de **identificação fiscal** (NIF) de [Portuguese Tax Office](#)
- O número de **identificação da segurança social** (NISS) de [Portuguese Social Security](#)

Importante saber... Exigências Fiscais

💡 O sistema de pagamento de impostos quando possui uma empresa é diferente de país para país. É importante conhecer os **requisitos fiscais** e qualquer outra **responsabilidade** envolvida na administração de um negócio antes de começar. Reunimos as informações básicas para si neste guia, mas deve sempre consultar um **contabilista** e um **notário** antes de começar. Pode evitar assim erros dispendiosos discutindo a sua situação com profissionais desde o início.



2. Que empresas exigem uma licença, certificação legal ou diploma?

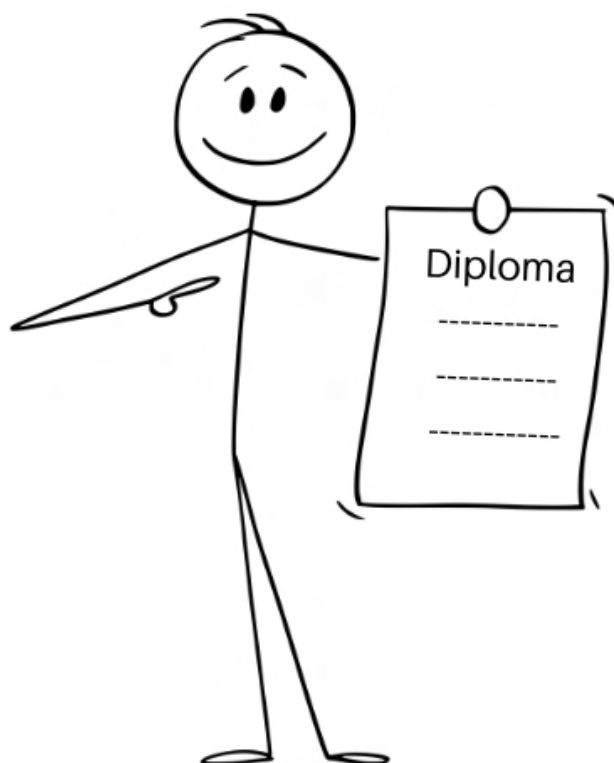
Pesquise se o seu tipo de negócio precisa atender a requisitos extras, como uma licença ou certas qualificações. Em Portugal, pode ser contra a lei que alguns tipos de negócios iniciem sem permissão oficial. Precisar de uma **licença** ou certificado para determinadas atividades ou profissões.

Para mais informações sobre como registrar empresas em diferentes setores:

[AENOR Portugal Certificação - Qual é o perfil da sua empresa?](#)

Importante saber... Na dúvida, pergunte a um especialista!

💡 Ao abrir o seu negócio, terá que tomar muitas decisões financeiras e legais importantes. O Guia Re-Start é uma coleção de informações e orientações úteis, mas não é um conselho legal, deve-se falar com um advogado para isso. Também é aconselhável ir a um contabilista para aconselhamento financeiro e a um corretor de seguros para aconselhamento de seguros.



3. Freelancer versus pequeno empresário?

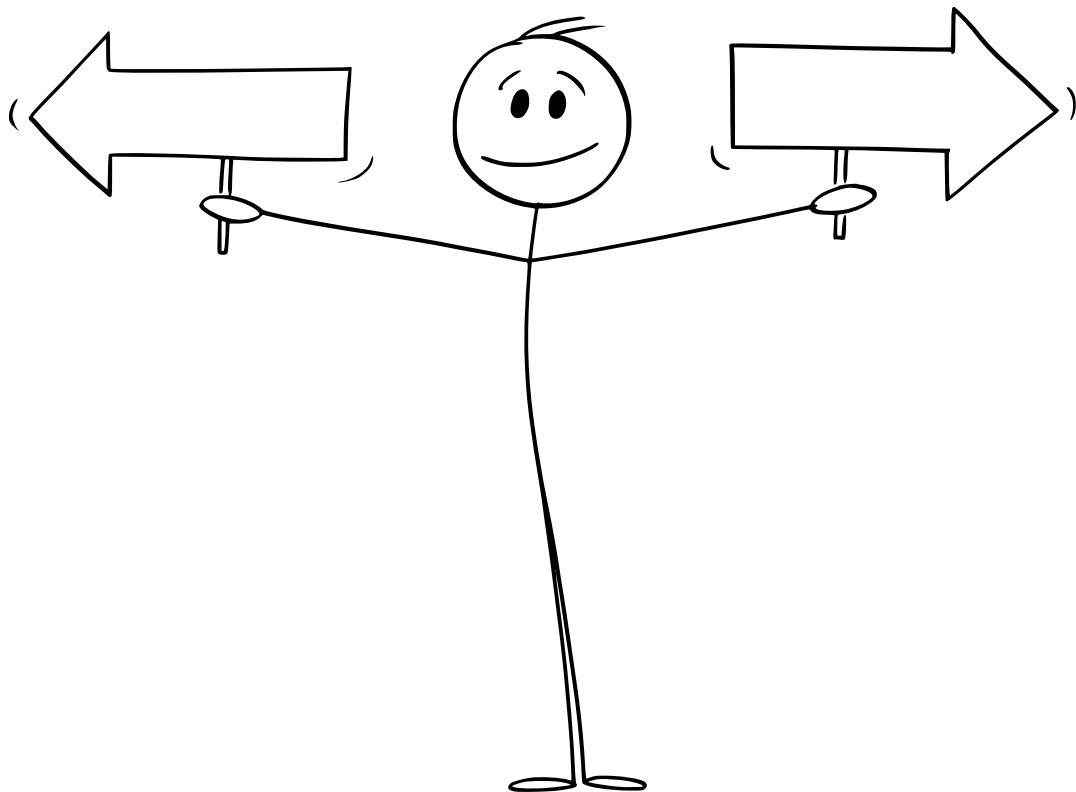
Ao iniciar um negócio em Portugal, deve pensar bem se se deve tornar autónomo ou abrir a sua própria Sociedade Unipessoal por Quotas. Ambas as opções têm vantagens e desvantagens – a melhor escolha para si depende da sua situação pessoal.

As profissões adequadas para freelancer incluem: designer gráfico, cabeleireiro, fotógrafo...

Decida desde o início se quer trabalhar como **freelancer**, abrir uma **empresa** ou uma **corporação**. Quer ter um negócio individual ou uma empresa? Quer empregar outras pessoas? Faça uma lista dos **prós e contras** de ser freelancer em comparação com administrar uma empresa.

Existem **vantagens** e riscos (jurídicos e financeiros) associados a ambos os caminhos. As principais vantagens de ser um freelancer são a liberdade e a flexibilidade, pode definir a sua própria programação e criar a sua própria lista de clientes. Também pode dizer não a possíveis clientes que não são adequados para si. O principal **risco** de ser um freelancer é que toda a **responsabilidade** caia sobre os seus ombros. Se o seu negócio falhar, será responsabilizado. Isso significa que é pessoalmente responsável por cobrir os custos.

Ser responsabilizado significa que pode ter que pagar dívidas com os seus bens privados. Se criar uma empresa ou **corporação** onde os **ativos comerciais** são claramente configurados separadamente dos seus **ativos privados**, estará protegido se o negócio falhar. No entanto, esse processo é mais complicado e leva mais tempo para configurar. Pode começar o seu negócio como freelancer e, quando crescer o suficiente para precisar de funcionários, transformá-lo numa empresa.



Novas palavras para aprender #1

Condição (substantivo): uma regra ou decisão com a qual deve concordar, às vezes fazendo parte de um contrato ou acordo oficial

Obrigatório (adjetivo): algo que deve fazer por causa da lei ou regras

Declarado incapaz (termo): Uma pessoa é considerada incompetente quando não demonstra mais a capacidade de tomar decisões que sejam de seu interesse.

Liberdade condicional (termo): a ação de suspender a sentença de um infrator condenado e dar liberdade ao infrator durante bom comportamento sob a supervisão de um oficial de condicional

Exercer (verbo): o uso do poder, uma habilidade, uma qualidade ou um direito de fazer algo acontecer

Civil (adjetivo): envolvendo questões jurídicas pessoais e não criminais

Políticas (adjetivo): relacionados com o estado, governo ou assuntos públicos

Incorporar (substantivo): o ato de criar uma empresa legalmente reconhecida

Obrigatório (adjetivo): requerido pela lei

Imposto (substantivo): dinheiro que tem que pagar ao governo para que ele possa pagar pelos serviços públicos. As pessoas pagam impostos de acordo com o seu rendimento e as empresas pagam impostos de acordo com os seus lucros. O imposto também é frequentemente pago sobre bens e serviços

Requisito (substantivo): algo que deve ter para fazer outra coisa.

Responsabilidade (substantivo): o estado de ser legalmente responsável por algo

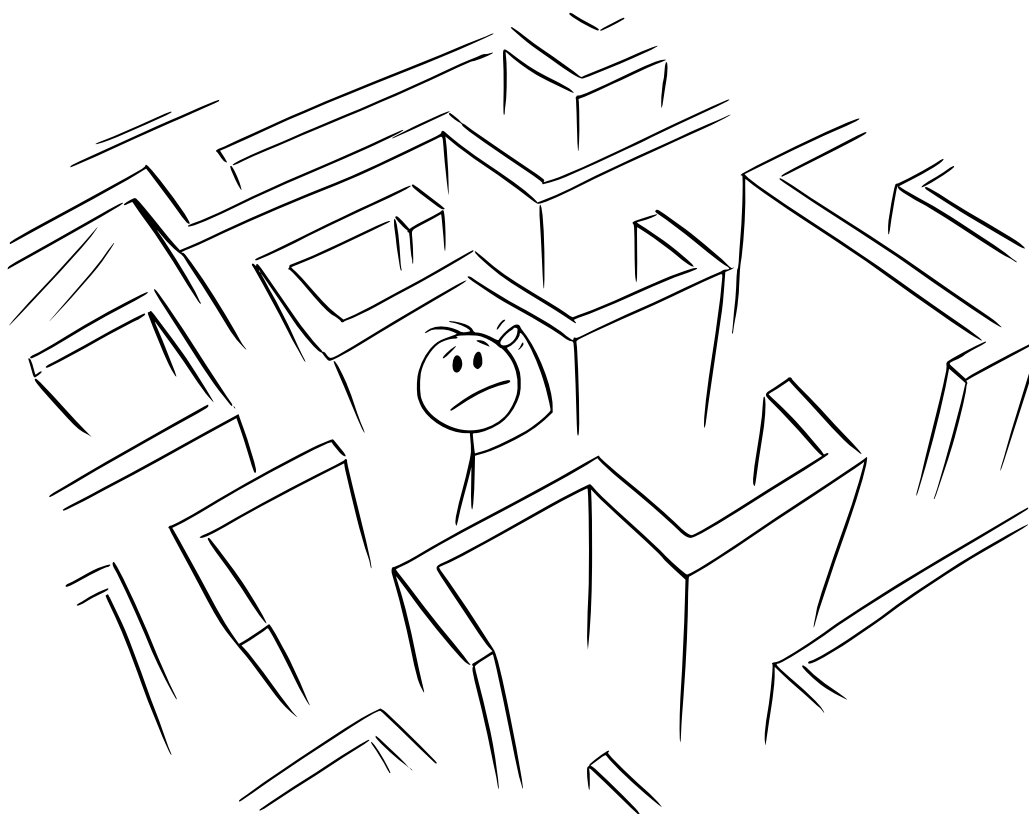
Notas

Capítulo 2. Definir os 6 principais modelos de negócios

A maior decisão a ser tomada quando se inicia um negócio é qual o modelo de negócios ideal para si. Isso é importante saber quando registrar a sua empresa e decidir se precisa de **investidores**. Cada modelo de negócio tem uma **estrutura** diferente.

Precisará de passar por um notário, dependendo do tipo de empresa que está a formar, e o notário pode aconselhá-lo sobre a estrutura do negócio. O notário é a pessoa autorizada a cumprir certas **formalidades** legais, especialmente para **certificar** ou lavrar **contratos**, **escrituras** e outros documentos importantes.

Como empresário estrangeiro em Portugal, é importante compreender a cultura empresarial portuguesa. Portugal ainda não é muito empreendedor e a maioria das empresas são pequenas. Pode ganhar menos dinheiro do que gostaria e precisará de um bom plano de negócios para prosperar.



Existem seis tipos principais de empresas que podem ser formadas em Portugal:

1. Empresário em Nome Individual

Os comerciantes individuais são os independentes mais comuns de Portugal. Depois dos impostos, um comerciante individual pode manter os **lucros**, mas deve pagar as **dívidas** da empresa. Começar uma empresa não requer dinheiro, **estatutos** ou **artigos de associação**.

2. Sociedade Unipessoal por Quotas

Na sociedade anônima unipessoal, uma pessoa administra o negócio, mas os ativos da empresa são a única coisa que pode ser usada para saldar dívidas. Pelo menos € 5.000 devem ser investidos no negócio.

3. Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada

Semelhante à Sociedade Anônima Unipessoal, dois terços do investimento de capital inicial de € 5.000 devem ser em dinheiro. Até 30% podem ser **garantia**.

4. Sociedade por Quotas

Esta empresa portuguesa precisa de 5.000€ e dois sócios. Os **estatutos** exigem € 100 por ação. Os **acionistas** são responsáveis pelas dívidas da empresa até os ativos empresariais.

5. Sociedade em Nome Colectivo

Trata-se de uma empresa portuguesa com pelo menos dois sócios cujos bens móveis podem ser utilizados para saldar dívidas.

6. Sociedade em Comandita

Os sócios gerais controlam a empresa e têm responsabilidade ilimitada (incluindo ativos), mas os sócios silenciosos fornecem capital e têm responsabilidade limitada.

Importante saber... Receitas e Despesas

💡 Todos os proprietários de empresas (incluindo freelancers) devem manter uma **conta** oficial de pagamentos recebidos e efetuados. Você guarda os seus **recibos** para mostrar quais as **despesas** que você tem. É um bom hábito enviar as suas despesas e recibos todos os meses para o seu contabilista, que os usará para a sua declaração de imposto no final do ano.



Outra opção: Freelancer

Não se esqueça que outra opção é ser freelancer...

Uma maneira mais simples e menos dispendiosa de iniciar o seu negócio é ser um freelancer. Essa pode ser uma boa maneira de testar a sua ideia de negócio/produto/serviço em pequena **escala**, para ver se funcionará como uma empresa maior.

Tornar-se um freelancer é menos complicado do que abrir uma empresa, mas ainda envolve habilidades comerciais básicas de **finanças**, **contabilidade**, gerenciamento de tempo, marketing e impostos.

Pode abrir um negócio freelancer em Portugal com relativa facilidade, mas pode levar algum tempo para percorrer as etapas. Desde que esteja no país legalmente com um visto ou permissão válida, pode registrar-se como freelancer.

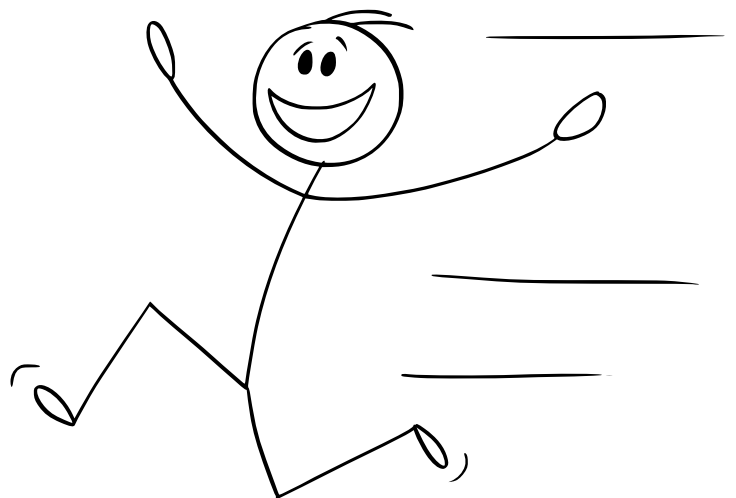
Como freelancer, não precisa de se inscrever como uma empresa limitada para trabalhar ou administrar uma pequena empresa. Como freelancer, ao vender o seu produto ou serviço, deve fazer um contrato de prestação de serviços ao invés de um contrato de trabalho. Também é conhecido como Recibo Verde.

Os freelancers podem trabalhar da mesma forma que os comerciantes individuais. Pode trabalhar como freelancer em Portugal se for um comerciante que presta um serviço ou comércio, mas não gere um negócio a partir de um local fixo. Por exemplo, se for canalizador ou cabeleireiro, pode fazê-lo desde que tenha autorização de residência, número de contribuinte e número de segurança social. Você é responsável pelos seus próprios impostos e pagamentos de segurança social.

Os freelancers em Portugal não têm de pagar **contribuições** sociais no primeiro ano de atividade. Os freelancers também devem guardar os seus recibos para terem um registro oficial das suas **despesas**. É um bom hábito enviar as suas despesas e recibos todos os meses para seu contabilista, que os usará para a sua declaração de imposto no final do ano.

Documentos necessários como freelancer

- Uma **declaração** de entrada legal do SEF (departamento de imigração português)
- NIF (Número de Identificação Fiscal ou Número de Contribuinte) das autoridades fiscais portuguesas,
- Ser portador do certificado de residente (Junta) da **junta de freguesia** local
- Ter uma conta bancária pessoal



Caixa de informações: O risco de começar um negócio

Começar um negócio significa assumir um risco. É importante correr riscos calculados, e não desnecessários. Pense com antecedência sobre os riscos que está a correr para se preparar para como responder quando algo der errado.

Muitos riscos podem ser evitados construindo uma **base sólida** para o seu negócio e colocando as coisas no lugar certo desde o início.

Um exemplo disso é escolher o tipo certo de empresa que deve criar. Pesquise os modelos de negócios apresentados acima, discuta-os com familiares ou amigos de confiança e decida qual é o melhor para si. As perguntas abaixo irão ajudá-lo a pensar sobre esta grande decisão.

Importante saber... Aprenda com os erros dos outros

💡 Encontre alguém que possua uma empresa de sucesso semelhante à que deseja abrir e pergunte se pode tomar um café e entrevistá-lo. Pergunte-lhes o que funcionou bem para eles, bem como os erros que cometeram. Esta é uma ótima maneira de aprender sobre o negócio!

Perguntas para começar: Qual é o modelo de negócios ideal para mim?

1. Eu quero construir isso sozinho ou com um parceiro de negócios?
2. Se eu estiver numa parceria, como posso criar **salvaguardas** que me ajudarão a **lidar com conflitos** ou divergências no futuro?
3. Que tipo de impostos devo pagar? Obtenha aconselhamento profissional sobre a configuração fiscal correta para o seu negócio e siga essas regras. Pague os seus impostos atempadamente.
4. Preciso de seguro para administrar este negócio?
5. Preciso de orientação jurídica de um advogado antes de abrir o negócio?

Novas palavras para aprender #2

Modelo de negócio (substantivo): um plano para administrar um negócio, identificando de onde virá o dinheiro, quem são os clientes, como eles serão alcançados, etc.

Registro (verbo): para registrar o seu nome ou razão social numa lista oficial

Investidor (substantivo): uma pessoa ou uma organização que investe dinheiro em algo

Estrutura (substantivo): a maneira pela qual as partes de algo estão conectadas, arranjadas ou organizadas; um arranjo particular de peças

Formalidade legal (substantivo): Um requisito para obter um status legal.

Certificar (verbo): declarar oficialmente, especialmente por escrito, que algo é verdade

Contrato (substantivo): um acordo oficial por escrito

Escritura (substantivo): um documento legal que é assinado e entregue, especialmente um referente à propriedade de propriedade ou direitos legais.

Fundador (substantivo) : uma pessoa que inicia uma organização, instituição, etc. ou faz com que algo seja construído

Capital (substantivo): riqueza ou propriedade que pertence a uma empresa ou pessoa e pode ser investida ou usada para iniciar um negócio

Estatutos (substantivo): Regras de uma organização ou instituição.

Artigos de associação (substantivo): um documento que especifica os regulamentos para as operações de uma empresa e define o objetivo da empresa

Garantia (substantivo): algo colocado como garantia de um empréstimo que será retirado se o empréstimo não for pago.

Limite (substantivo): a maior ou menor quantidade de algo que é permitido

Acções (substantivo): qualquer uma das unidades de igual valor em que uma empresa é dividida e que são vendidas para arrecadar dinheiro. As pessoas que possuem ações recebem parte dos lucros da empresa.

Notas

Novas palavras para aprender #2

Lucro (substantivo): o dinheiro que você ganha nos negócios ou vendendo coisas, especialmente depois de pagar os custos envolvidos

Dívida (substantivo): uma soma de dinheiro que alguém deve

Cooperativa (substantivo): pertencentes e administrados pelas pessoas envolvidas, com os lucros compartilhados por eles

Obrigação (substantivo): algo que deve fazer porque prometeu, por causa de uma lei ou regra

Acionista (substantivo): titular de ações de uma sociedade anônima ou de uma sociedade por ações

Escala (substantivo): o tamanho ou extensão de algo, especialmente quando comparado com outra coisa

Finanças (substantivo): o processo ou trabalho de manter contas financeiras

Contabilidade (substantivo): o trabalho ou atividade de manter um registro preciso das contas de uma empresa

Conta (substantivo): um registro escrito do dinheiro devido a uma empresa e do dinheiro que foi pago por ela

Recibo (substantivo): pedaço de papel ou um documento eletrônico que mostra que bens ou serviços foram pagos

Despesas (substantivo): o dinheiro gasto em fazer um trabalho específico, ou para um propósito específico

Fundação (substantivo): uma base subjacente ou suporte

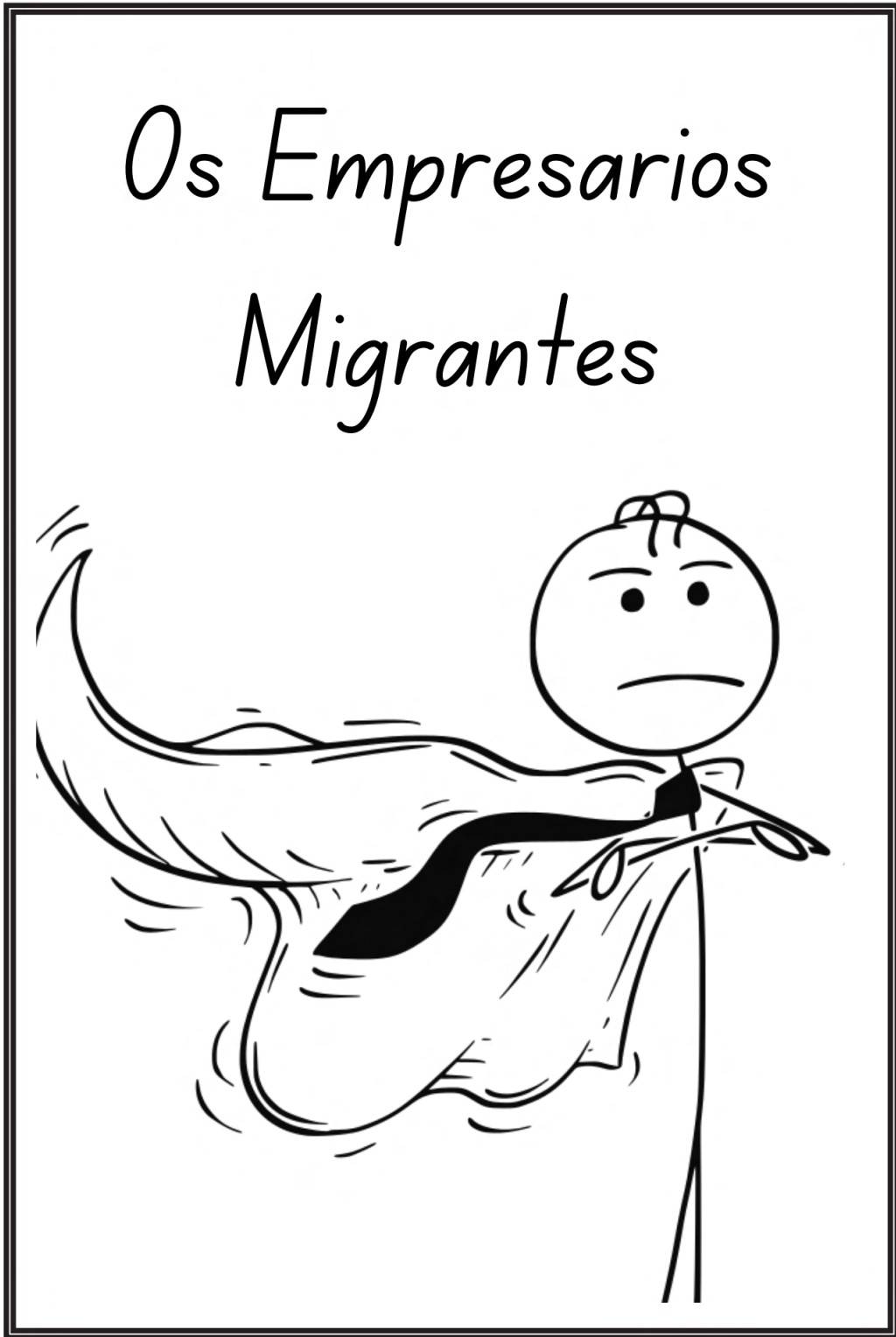
Salvaguarda (verbo): proteger algo/alguém de perdas, danos ou danos

Lidar (verbo): encontrar a maneira certa de lidar com uma situação difícil ou complicada

Conflito (substantivo): uma situação em que pessoas, grupos ou países discordam fortemente ou estão envolvidos numa discussão séria

Notas

Capítulo 3. Os Empreendedores Migrantes



Conheça Amjad, um refugiado, e Attika, cujo pai é imigrante.



Ambos sonham ter um pequeno negócio, então começam a discuti-lo juntos.



Eles conversam com amigos e familiares e definem as suas ideias com muito feedback e brainstorming!



Eles anotam as suas ideias de negócios e verificam online as pesquisas de mercado.



Finalmente, eles estão prontos para abrir uma conta bancária e registrar a sua empresa.



Agora tudo o que resta é lançar os seus negócios.



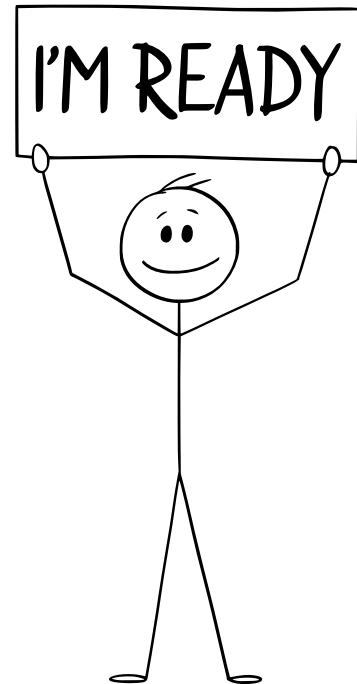
O FIM
... OU É
APENAS O COMEÇO?

Capítulo 4. Como iniciar um negócio em 10 etapas

1. Certifique-se de que tem o que é preciso

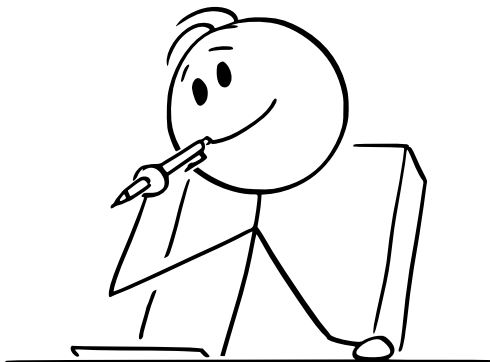
Os empreendedores são frequentemente **confrontados** com desafios e períodos de trabalho intenso. Isso significa que provavelmente terá que passar por temporadas muito estressantes. Para superar o estresse, precisa de ter:

- ✓ um bom estado de espírito
- ✓ motivação
- ✓ **resiliência**



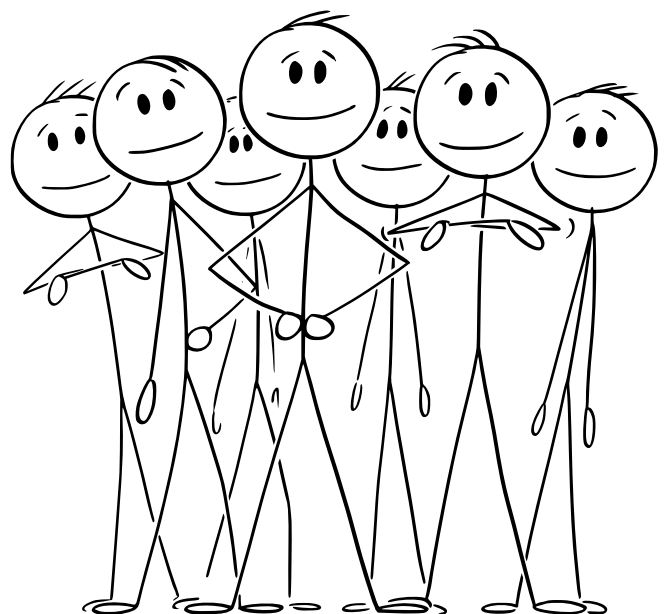
2. Definir bem o seu projeto

Precisa de ter uma ideia **precisa** do que quer fazer, em que **setor** deseja trabalhar e que tipo de negócio deseja criar, seja uma loja, uma **unidade de produção** ou um negócio online. Uma coisa importante a **determinar** é que o seu projeto atenderá a uma necessidade do consumidor ou dará uma **solução** a uma demanda do mercado.



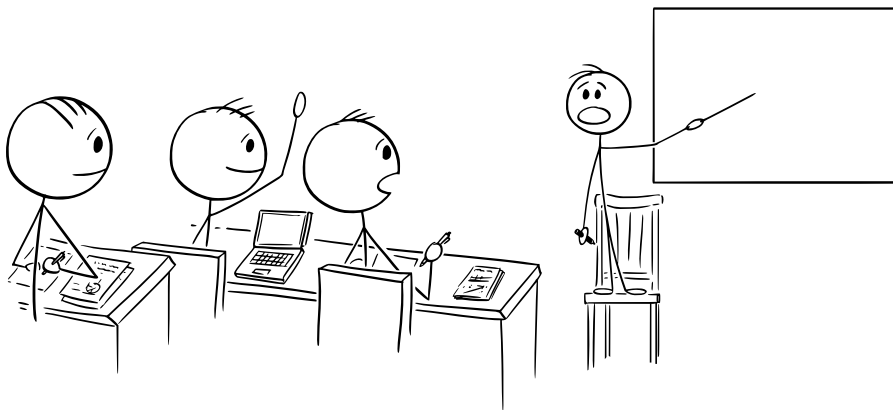
3. Construa um sistema de suporte ao seu redor

Ajuda se você tiver uma **rede** de amigos e familiares em quem possa confiar, que possam apoiá-lo e aconselhá-lo, especialmente quando as coisas ficam difíceis. Como imigrante ou refugiado relativamente recente em Portugal, se não puder contar com os seus amigos e familiares para lhe dar este apoio, existem também organizações criadas para o ajudar.



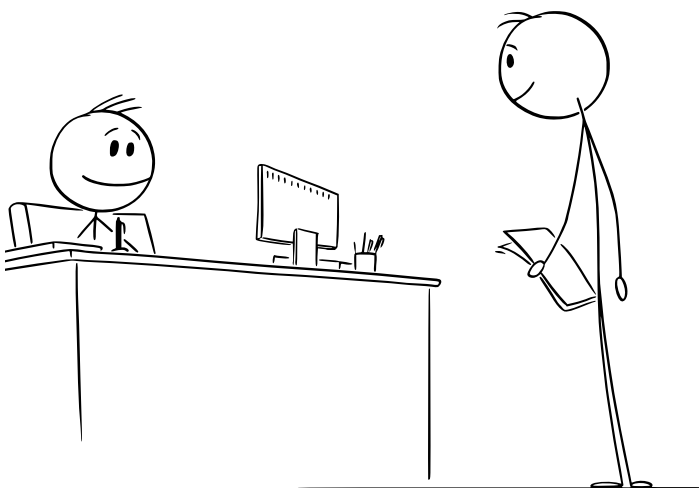
4. Desenvolva as suas habilidades por meio da educação

Embora não precise de um diploma para se tornar um empreendedor, é aconselhável escolher um negócio que se adeque às suas habilidades e talentos. Todos os empresários devem ter um conhecimento básico de contabilidade, contabilidade, gestão, marketing e impostos. Aumente as suas habilidades nessas áreas fazendo um curso ou formação. Procure aulas para adultos que são oferecidas na sua área local ou procure cursos online.



5. Aprenda o idioma local

Aprender o idioma local é essencial para ter sucesso como empreendedor. Como imigrante ou refugiado residente em Portugal, deve garantir um bom conhecimento do português para interagir com os seus clientes, parceiros, funcionários, autoridades e assim por diante.

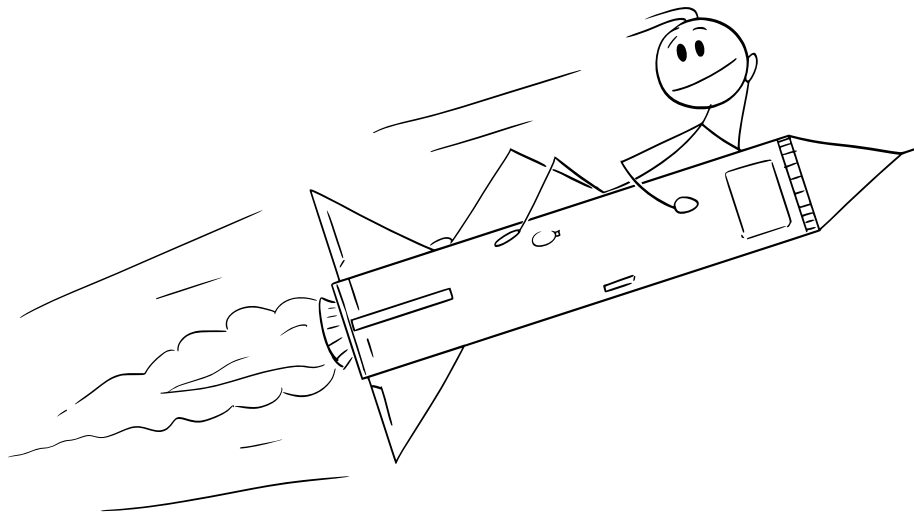


6. Abra uma Conta Bancária Empresarial

É bom organizar as finanças do seu negócio de forma separada das suas finanças pessoais. Ao criar uma conta bancária comercial separada, será muito mais fácil controlar as suas entradas e saídas de pagamentos.

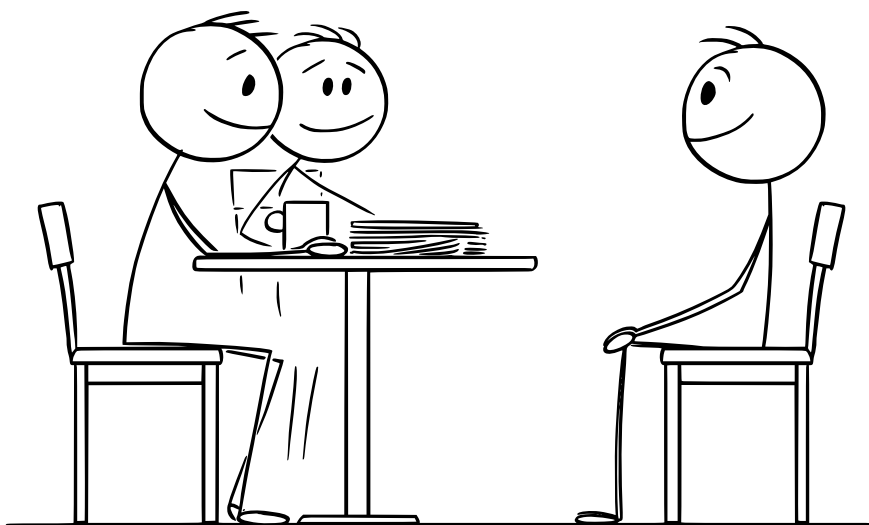
7. Teste o seu produto/serviço

Pode reduzir muito o risco de falhar fazendo um projeto **piloto**, um **protótipo** ou uma **prova de conceito**. Isso dá-lhe a chance de testar e melhorar o seu produto/serviço antes de o lançar formalmente na sua empresa.



8. Não hesite em pedir ajuda

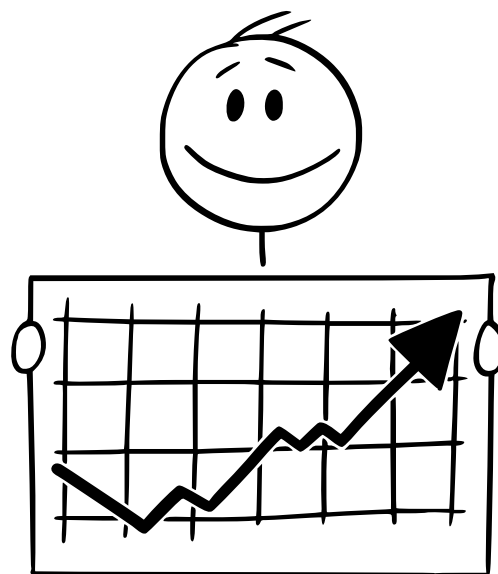
É mais provável que tenha sucesso se conseguir ajuda para o seu projeto. Seis sessões com um **coach** de carreira ou vida podem ter ótimos resultados, pois um coach o ajudará a nomear e atingir os seus objetivos por meio de etapas práticas. Existem muitas organizações para ajudá-lo a começar. Frequentemente, eles organizam workshops e eventos para fornecer conselhos e oportunidades de networking. Também pode ingressar numa **incubadora** ou **aceleradora** onde poderá conhecer um coach ou até mesmo um futuro parceiro de negócios.



9. Faça um Plano Financeiro

Todo o novo negócio precisa de tempo antes de poder gerar **lucro**. Como **fundador** da empresa, deve ter dinheiro suficiente não apenas para iniciar o negócio, mas também para sustentar a si mesmo e à sua família até que o negócio comece a gerar receita.

O objetivo do plano financeiro é mostrar como irá sustentar o negócio e a si mesmo. Faça uma lista de todos os custos iniciais que terá que pagar e coloque-a ao lado de uma lista do seu capital financeiro (dinheiro, imóveis, poupança, **subsídios** e empréstimos bancários). Existem instituições que podem ajudá-lo a obter um empréstimo, um microcrédito ou uma **garantia bancária**. Crowdfunding é outra fonte de captação de recursos, mas antes de fazer isso, deve ser muito claro sobre quais os fundos que precisa e exatamente como os usará.



10. Verifique os Requisitos Legais, Fiscais e Administrativos

Consulte um notário ou um advogado sobre os requisitos legais e as responsabilidades inerentes à criação de uma nova empresa. Também é aconselhável consultar um contabilista desde o início sobre a sua situação fiscal.



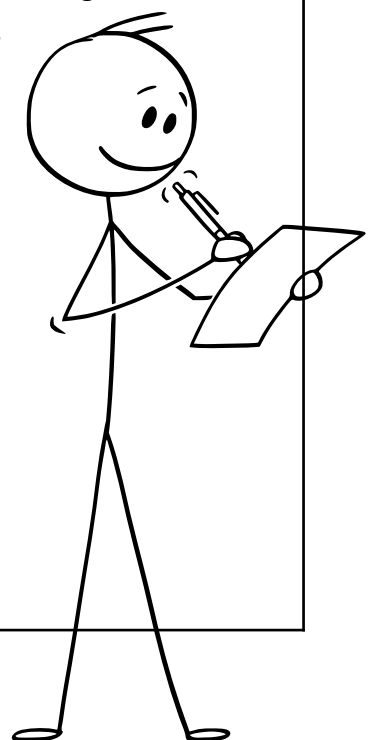
Caixa de informações: Ideias e Modelos de Negócios Clássicos

- Quero ter uma mercearia ou uma loja que venda tabaco e revistas
 - Este modelo de negócio é o indicado para si em Portugal: **Empresário em Nome Individual**
- Estou a fazer um produto artesanal, como sabão ou jóias.
 - Que tipo de empresa eu preciso para vendê-lo sozinho?: Pode optar por ser **Freelancer**
 - Que tipo de empresa eu preciso de ter para vender um produto a lojas? **Empresário em Nome Individual**
- Sou barbeiro ou cabeleireira.
 - **Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada** é o modelo de negócio adequado para si.
- Sou um fotógrafo ou um músico
 - Considere trabalhar como freelancer ou oferecer aulas particulares.
- Sou um taxista
 - **Empresário em Nome Individual** Será o modelo para si, no entanto tenha atenção às licenças necessárias para abrir este tipo de negócio em portugal, veja [aqui](#).
- Quero abrir um restaurante
 - **Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada** será o melhor modelo para si.
- Eu quero ser um alfaiate.
 - **Empresário em Nome Individual** ou **Freelancer** serão os modelos indicados neste caso para si.

Perguntas para começar: Pesquise o seu projeto de dentro para fora

Para definir o seu projeto, é importante pesquisar. Reúna o máximo de informações possíveis sobre o **campo** em que deseja entrar, os seus **concorrentes**, clientes em potencial, preços e quaisquer **certificações** necessárias para **conduzir** os negócios. Quanto melhor você conhecer o campo de ação, melhor você se irá destacar.

- O que vai a sua empresa fazer?
- Está a começar o seu negócio sozinho?
- Está a comprar/assumir um negócio existente?
- Será este o seu trabalho principal?
- De onde vai trabalhar?
- O que é específico ou especial sobre o seu serviço?
- O que o torna diferente da concorrência?
- Como pode agregar valor?



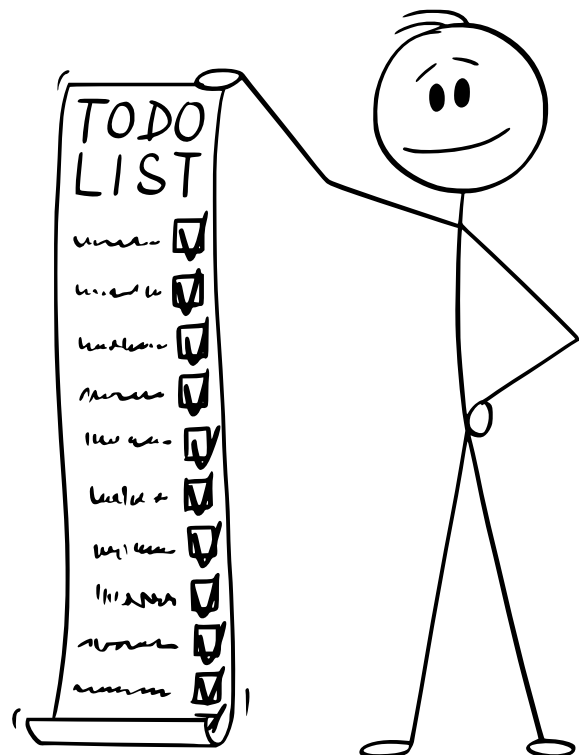
Caixa de informações: Checklist Administrativo para Portugal

1. Configurar o seu negócio online (Empresa Online): Permite que empresas portuguesas de um determinado tipo sejam criadas e registadas online em 1-2 dias por 360€. Precisa de um certificado eletrónico. Isso é algo que pode fazer no [Portal de Empresa website](#).
2. Criação presencial (Empresa de Hora): Este programa do governo permite que empresários individuais e sociedades anónimas se registem numa hora por € 360. Todos os sócios devem estar presentes, juntamente com quaisquer representantes legais e qualquer papelada que precise de ser assinada. Aqui, também pode encontrar mais informações sobre como se inscrever [Empresa de Hora](#).

Se não pode usar a Empresa Online ou a Empresa de Hora para iniciar o seu negócio em Portugal, pode fazê-lo à moda antiga (Criação da Empresa) seguindo estas etapas:

- Obtenha um [Certificado de Admissibilidade](#) se deseja que o nome da sua empresa em português seja oficial. O Instituto dos Registos e do Notariado é responsável por isso (**IRN**)
- Solicite ao IRN um Cartão de Empresa e um Cartão Coletivo, que é a sua identificação comercial principal.
- Inicie uma conta bancária comercial e coloque o seu dinheiro inicial. Pesquise quanto dinheiro precisa colocar na sua conta para o tipo de negócio que deseja montar.
- Faça o seu início de atividade no serviço de [finanças local](#)
- A Conservatória do Registo Comercial é onde pode inscrever a sua empresa portuguesa.
- [Registe-se na segurança Social local como empregador](#)

Terminadas estas etapas, que não devem demorar mais de 15 dias, o seu negócio está pronto para começar em Portugal.

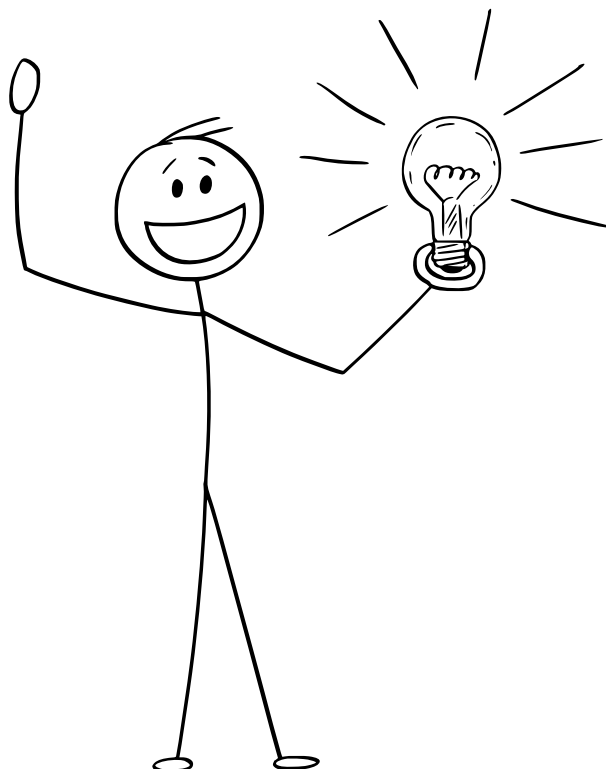


Capítulo 5. Surgindo com uma ideia de negócio

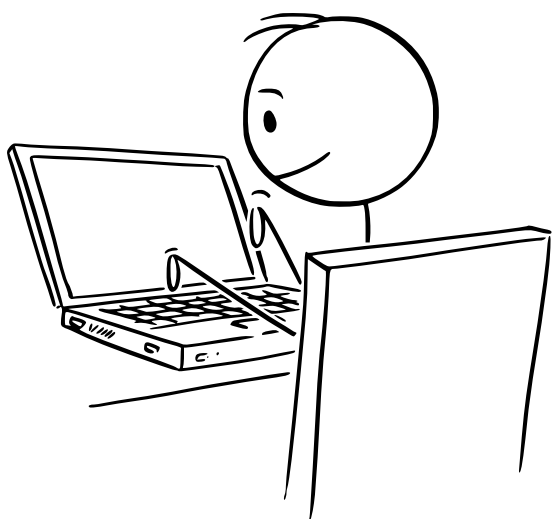
Escolher a sua ideia de negócio é um processo ativo. Olhe, observe, pesquise e leia várias fontes e discuta-as com outras pessoas tanto quanto possível. Seja curioso e aberto!

Escreva uma lista das suas habilidades, conhecimentos e interesses. Onde estão os seus pontos fortes pessoais? Qual é a sua especialidade? O que gosta de fazer fora do trabalho que poderia transformar-se num negócio?

Reserve um tempo para fazer um **brainstorming** e liste todas as ideias que vierem à sua mente, boas e más. Depois de ter a sua lista de ideias, examine-a e responda às perguntas: “Isso é possível? Realista? Isso é algo que sou capaz e estou disposto a construir?”



Procure por inspiração online, existem muitas ideias por aí sobre como criar o seu próprio negócio. Faça pesquisas, consulte fóruns, redes sociais ou sites de crowdfunding para obter ideias.

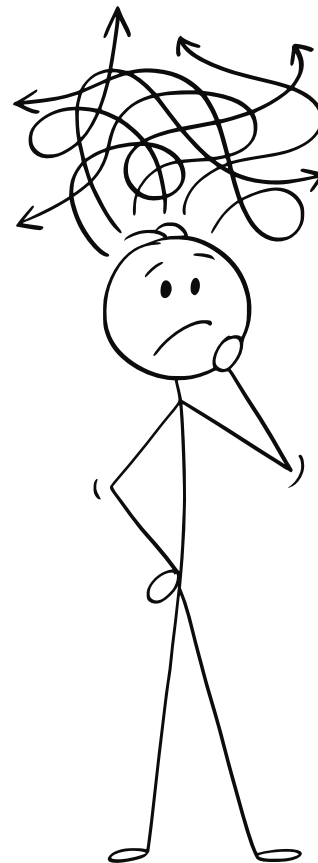


Procure em bancos de dados de patentes, isso irá ajudá-lo a descobrir se outras pessoas tiveram uma ideia semelhante. Ou pode ajudá-lo a pensar em novas oportunidades, porque muitos pedidos de patente já não estão ativos, o que significa que a ideia está disponível para usar.

Aqui um [link para Espacenet](#), um grande banco de dados fornecido pelo Instituto Europeu de Patentes.

Consulte a **legislação**, pois novas leis aprovadas por **legisladores** no **parlamento** podem fornecer incentivos para o desenvolvimento de novas tecnologias e novos perfis de trabalho. Isso pode lhe dar ideias de negócios.

Identificar pontos de frustração, uma necessidade ou desejo não atendido causado pela falta de ofertas existentes ou produtos de qualidade. Pergunte a si mesmo como pode melhorar e simplificar o produto/serviço. Antecipe o que o cliente está à procura e como pode tornar o processo mais eficiente. Torne a sua ideia forte, porque os clientes não mudarão os seus hábitos a menos que a sua ideia valha a pena.



Coloque todas as suas ideias no papel (ou na tela), isso os tornará **concretos**. Destaque os pontos fortes e os aspectos mais realistas e **analise** se funcionam ou não no mundo real. Experimente-os nas pessoas ao seu redor.

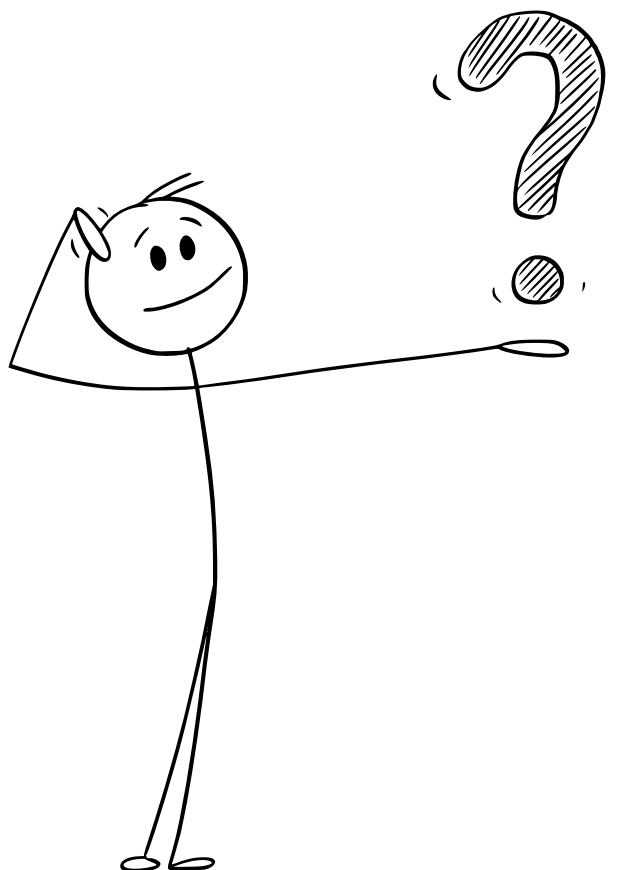
Importante saber...Vantagens de iniciar um negócio como estrangeiro

💡 Olhe além das fronteiras, olhe para o seu país de origem para encontrar inspiração para sua ideia original de negócio. Ser estrangeiro pode ser uma grande vantagem, porque você experimentou uma paisagem e cultura totalmente diferentes de Portugal.

Perguntas para começar: Inspire-se com a sua cultura e pátria

Procure inspiração na sua cultura e pátria.

- Que produto, conceito ou serviço faz sucesso cá em casa e não existe em Portugal?
- Poderia importar este produto ou serviço?
- Este produto ou conceito pode ser usado como está ou deve ser adaptado aos gostos e necessidades locais?
- Se ele precisa de ser mudado, como pode fazer isso?
- No caso de um produto manufacturado, tem um produtor confiável no país de origem ou pode ser produzido no seu novo país?
- Quais são os **obstáculos**? Pense em tarefas administrativas, custos, **taxas**, **limitações** nas **importações** e qualidade dos materiais.



Capítulo 6. Escrever um plano de negócios

Seja qual for o tipo do seu projeto, o Plano de Negócios é uma ferramenta essencial. Ele fornecerá o **roteiro** para os próximos três a cinco anos para guiá-lo ao longo do caminho e mostrar como a sua empresa poderá aumentar a sua receita.

Isso ajudará a prepará-lo e apoiá-lo em possíveis **negociações** com **investidores externos**. Ele permitirá **demonstrar** a qualidade da oportunidade de negócio, identificar os riscos, definir a estratégia e estabelecer metas.

Ao construir o seu negócio, medirá o seu desempenho em relação ao Plano de Negócios e, quando necessário, fará alterações para atingir as suas metas.

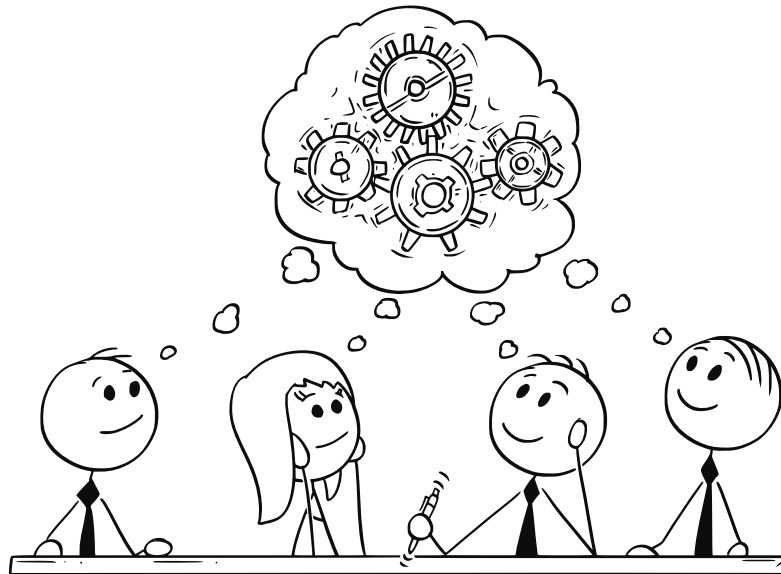
O seu Plano de Negócios deve conter:

- Uma descrição da empresa (uma revisão de alto nível dos diferentes elementos do seu negócio)
- Uma descrição do produto/serviço que destaca os benefícios para clientes em potencial
- Uma análise de mercado que ilustra seu conhecimento sobre o **setor** e as **tendências** do mercado
- Um estado atual e provável **evolução** do mercado e do meio ambiente,
- Uma **visão** de longo prazo para a direção da sua empresa
- Uma estratégia de vendas e marketing
- Um método de entrega para os produtos ou serviços
- A estrutura da **administração** do seu negócio
- O plano financeiro e os métodos de financiamento
- Uma descrição dos recursos humanos e financeiros. Isso deve incluir
 - a estrutura organizacional da sua empresa
 - detalhes sobre a propriedade da sua empresa
 - os **perfis** da sua equipa de gestão
 - as qualificações do seu **conselho de administração**.
- Falta de recursos e como planeja preenchê-los
- Termine com os fatores-chave para o sucesso



Importante saber... Conselho Administrativo

💡 O Conselho de Administração é definido no Collins Dictionary como “o grupo de pessoas eleito pelos acionistas da empresa para administrar a empresa”. Eles são responsáveis por orientar a direção e supervisionar a gestão de uma empresa para garantir que ela seja bem-sucedida e **sustentável**.



Perguntas para começar: Escrever o seu plano de negócios

1. Qual é o principal produto que estou oferecendo? Que problema é resolvido pelo meu produto?
2. Qual é o **cliente ideal** para o meu produto?
3. Qual é o tamanho da minha **base de clientes** em potencial? Como vou alcançar esses clientes?
4. Por que é que os clientes escolherão o meu produto em vez da concorrência?
5. Onde é que a minha empresa vai operar? Pessoalmente ou online, ou uma combinação dos dois?
6. Se eu optar por ter uma loja física, onde deve ser?
7. Quem vai trabalhar para a empresa?
8. Quando o negócio será lançado?
9. Como vou financiar o negócio?
10. Tenho fundos suficientes para cobrir todos os meus custos até que o negócio seja lucrativo?

Termine as sentenças...

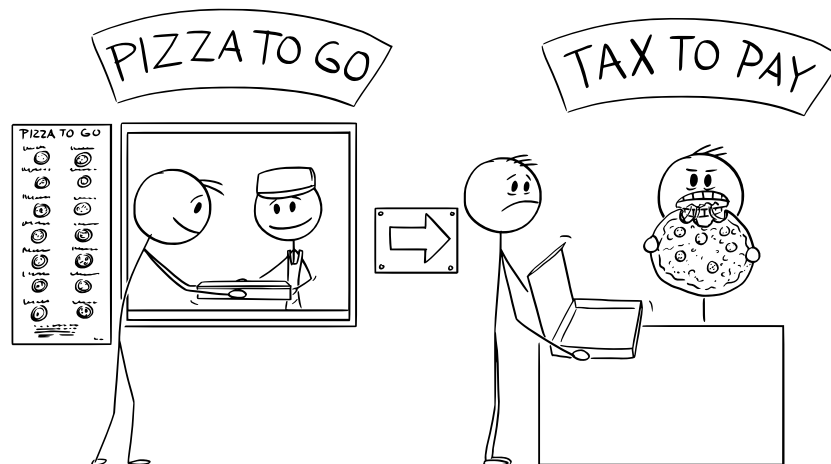
Em 2 anos, eu quero que o meu negócio seja...

Daqui a 5 anos, vejo-me...

Capítulo 7. Entender as Obrigações Fiscais e Seguros

Os impostos são algo essencial a considerar ao iniciar um negócio. Mais uma vez, a maneira como configurar o seu negócio terá **implicações** diferentes.

Terá que pagar imposto de rendimentos e imposto local e, dependendo do seu produto/serviço, Imposto sobre Valor Agregado (IVA) sobre as suas vendas ou serviços. Também pagará **mensalmente** a sua Segurança Social Social e preencherá a sua declaração anual de impostos, seja como freelancer ou para sua empresa. Por tudo isso, é recomendável que contrate um contabilista.



Impostos

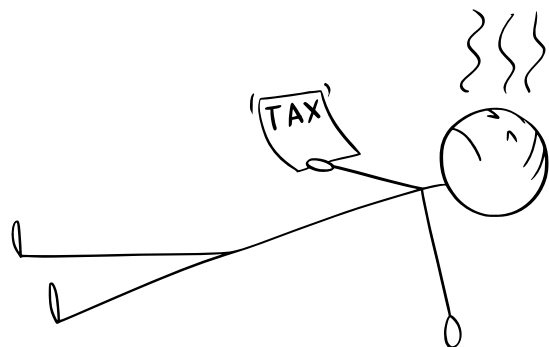
De acordo com o sistema de imposto de rendimentos de Portugal, os rendimentos de um negócio ou de trabalho autônomo enquadram-se na categoria B. Este tipo de rendimento pode ser tributado com base em contas ou num "regime simplificado". Em Portugal, a taxa de imposto sobre o rendimento aumenta ao longo do tempo, e a taxa de imposto sobre bens que não sejam alimentação, bebida e necessidades básicas é de 23%.

O ano fiscal em Portugal vai de 1º de janeiro a 31 de dezembro, e todos os autônomos que vivem em Portugal devem apresentar declarações fiscais todos os anos.

Sistema de recibos verdes

Tudo o que precisa de fazer é acompanhar todos os seus recibos e recebimentos num livro. Então, no final do ano fiscal, basta entregá-lo ao seu contabilista e eles fazem o resto.

Mas se planeja fazer muitas transações comerciais, vai precisar preencher muitos formulários, portanto, esse pode ser um trabalho demorado.



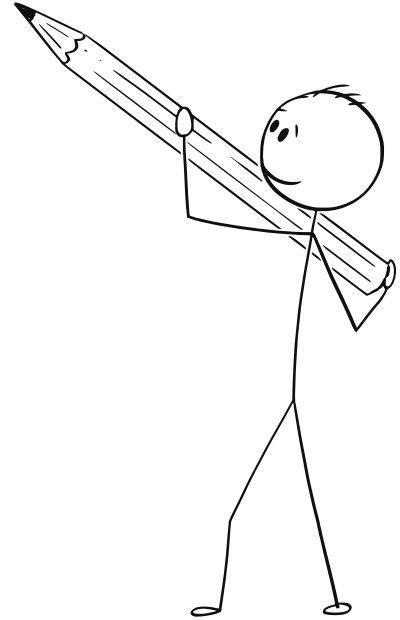
O fato de que só pode reivindicar 30% da sua receita como despesas é outra coisa má sobre o sistema de recibos verdes.

Diferentes sistemas tributários

A maioria das pessoas em Portugal que se diz trabalhador por conta própria o fará pela primeira vez. Se abrir um bar ou restaurante no seu primeiro ano em Portugal, como fazem muitos expatriados, é provável que coloque cada euro e centavo que ganha no seu negócio para torná-lo um sucesso. Nesse caso, você ganhará muito pouco dinheiro, mas os seus custos serão muito altos.

Se o ano passado, expandisse o seu negócio em 60%, os seus custos seriam muito altos. Agora que perdeu dinheiro, tem que pagar imposto sobre ele, o que parece muito injusto. Mas desde que entrou no sistema, não há muito o que fazer para mudá-lo.

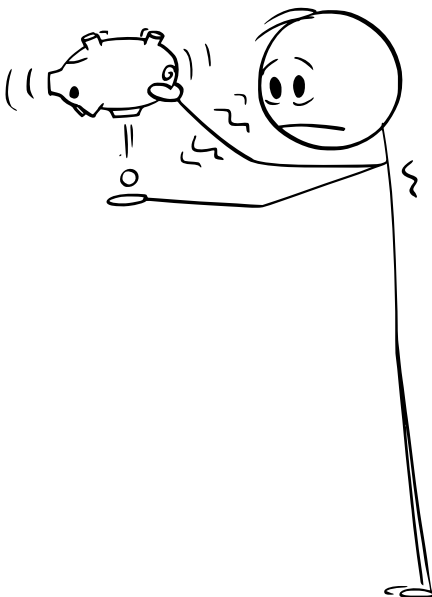
Se deseja mudar para um sistema tributário diferente, converse com o seu contabilista sobre isso. Os especialistas da Expatica dizem o seguinte do sistema de recibos verdes: "Se é um cabeleireiro móvel ou um encanador que não tem muitos recibos de saída, o sistema de recibos verdes em Portugal é uma ótima escolha para si."



Segurança Social

As suas contribuições para a segurança social são outro custo que terá de pagar. Custam 150 euros por mês e vencem todos os meses, quer a sua empresa tenha ou não lucro. Portanto, se possui um restaurante que fecha no inverno, ainda terá que pagar esse custo.

Temos a certeza que pode ver agora que os custos tornam difícil para as empresas iniciarem em Portugal. Se deseja iniciar um negócio, deve ter uma conta poupança pronta para cobrir esses custos, para que possa sobreviver ao primeiro ano.



Reivindicar despesas

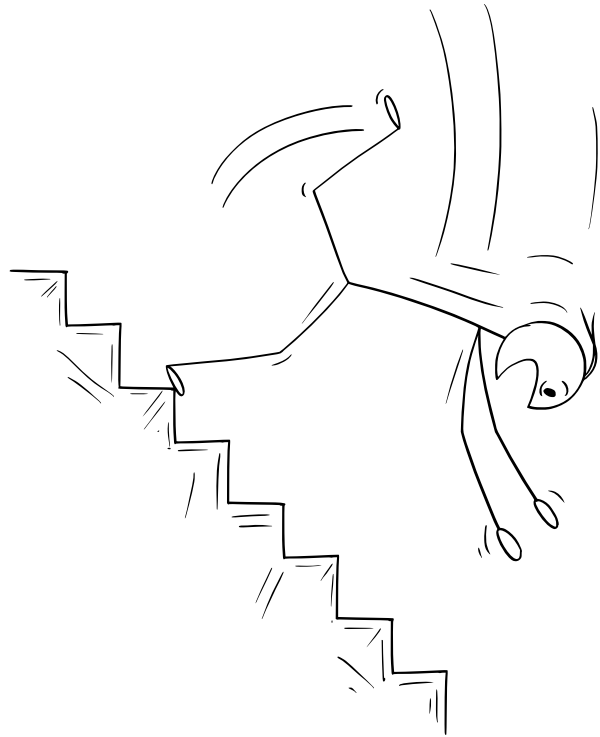
Pode reivindicar mais despesas em Portugal. Pode reivindicar tudo, desde o custo da visita do seu médico até os livros que os seus filhos precisam para a escola. Levando em consideração esses tipos de custos, provavelmente poderia economizar € 2.000 ou mais em rendimentos tributáveis todos os anos.

Se o seu negócio faturar mais de € 10.000 por ano, também deve inscrever-se no IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado - IVA em Portugal). Mesmo que os seus clientes não estejam em Portugal, têm de pagar o IVA. Isso pode ser configurado pelo seu contabilista. Basta dizer-lhe para o fazer no início

Seguro

O seguro é necessário para abrir um negócio? Dependendo do tipo de negócio em que irá trabalhar, precisará de diferentes tipos de seguros.

Se tem uma loja ou uma fábrica, precisará de um cobrir os riscos do local que aluga ou possui (incêndio, água, danos nas janelas, etc). Também precisar cobrir os riscos do seu inventário (danos roubo). E se tiver funcionários, precisará cobrir contra lesões ou outros tipos de riscos que possam sofrer no trabalho.



para
vai
e
los

Seguro empresarial



Como proprietário de uma empresa, é importante ter o seguro da empresa certo para proteger e administrar os seus negócios. Conversar com um especialista é a maneira mais fácil de garantir que tenha uma cobertura de seguro suficiente. Eles lhe dirão que tipo de seguro a sua empresa precisa.

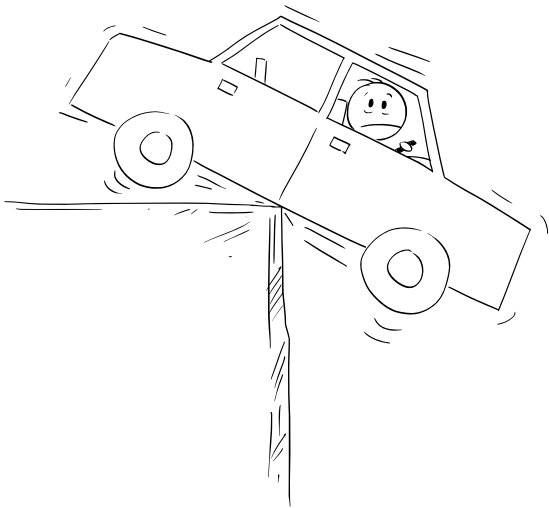
Custa muito dinheiro pagar os **prêmios** de seguro. Ainda assim, deve pensar se você ou a sua empresa se podem dar ao luxo de não ter um seguro suficiente.

Deve falar com um **corretor** de seguros **reputado**. Eles podem dizer qual é o tipo de seguro que a sua empresa precisa e ajudá-lo a comparar propostas e a **negociar** pacotes acessíveis. Eles também podem informar sobre as leis que precisam ser seguidas. Most of the time, there are four main kinds of insurance: Vehicle Insurance, Personnel Insurance, Public Liability Insurance, and Building and Content Insurance.

Na maioria das vezes, existem quatro tipos principais de seguros: **Seguro de Veículos**, **Seguro de Pessoal**, **Seguro de Responsabilidade Civil** e **Seguro de Edifícios e Recheio**.

Seguro de veículo

Por lei, todos os carros devem ter seguro suficiente para cobrir danos a **terceiros**. Pode escolher entre dois tipos principais de seguro: de terceiros e **abrangente**. Se alguém o processar por danos pessoais e custos legais, vai precisar de ter um seguro contra terceiros.



O seguro abrangente de veículos cobre qualquer dano que cause ao seu próprio carro, bem como danos a carros ou propriedades de outras pessoas, incêndio e roubo.

Seguro de Pessoal

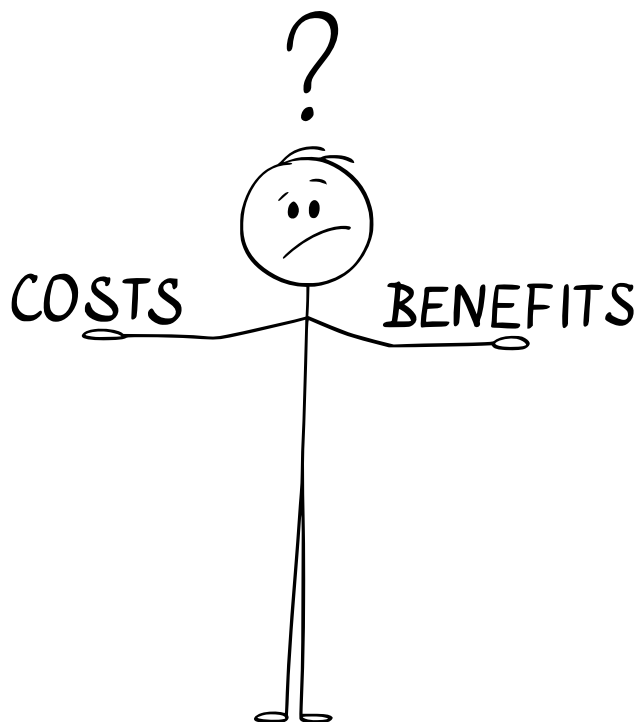
Este seguro vai ter uma cobertura para si e para os seus funcionários se você ou eles ficarem doentes ou feridos.

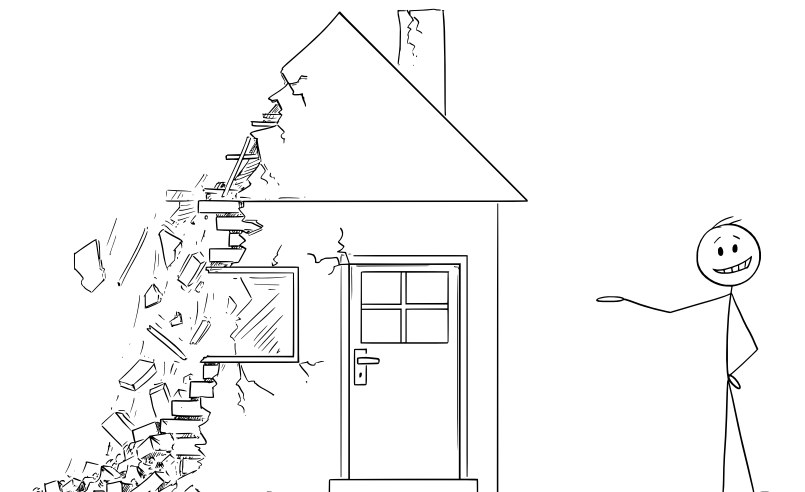
Um empregador deve ter um seguro para os seus trabalhadores, caso eles se magoem ou fiquem doentes. Mas as pessoas que trabalham por conta própria não são cobertas pela compensação do trabalhador. Em vez disso, eles precisam de ter

o seu próprio seguro por meio de uma empresa privada. Existem diferentes tipos de seguro, como proteção de rendimentos, trauma, vida e invalidez.

Seguro de Responsabilidade Civil

Este tipo de seguro é exigido por lei e protege contra reclamações de terceiros por negligência, morte, lesões, perdas e danos materiais e perdas econômicas ou financeiras.





Seguro de construção e conteúdo (multiriscos)

Este seguro protege a sua propriedade, itens em Stock dos danos causados por incêndio, água, terremotos, raios, tempestades, explosões, arrombamentos e roubos.

Outros tipos de seguro

Seguro Pessoal

Alguns seguros são feitos para atender às suas necessidades diárias e cobrir a si em caso de poder vir a magoar outra pessoa ou danificar a sua propriedade ou ativos.



Seguro Residencial

O seguro residencial cobre os seus pertences em caso de incêndio, danos causados pela água, roubo ou **vandalismo**. Na maioria das vezes, o custo do seu seguro residencial depende de quanto custaria substituir a sua casa e as outras coisas que segurou com ela. Portanto, o seguro residencial é diferente para cada pessoa.

Seguro automóvel

Como em todos os países da UE, todos os carros devem ter pelo menos um seguro de **responsabilidade civil**. Uma pessoa que possui um carro deve fazer um seguro para cobrir ferimentos e danos ao carro e às pessoas nele. Existem dois tipos de seguro: terceiros e contra todos os riscos. O seguro contra terceiros garante que as vítimas sejam pagas pelos seus ferimentos. Ao mesmo tempo, o seguro contra todos os riscos (abrangente) cobre lesões e danos, independentemente da culpa.

O valor do seguro que deve obter depende da sua idade, do tipo de carro que conduz e de há quanto tempo conduz. Ao comprar um carro, tem sete dias para o registar em seu nome e fazer o seguro.



Seguro de vida

Será melhor o seu seguro de vida, quanto mais cedo o fizer. Se é jovem e saudável, é mais provável que consiga um acordo melhor no seguro do que se for velho e doente. Mesmo que não tenha família ou outras pessoas que dependam de si, ainda pode querer comprar um seguro de vida. O seguro de vida é feito à medida das necessidades e situações de cada pessoa.

Precisa saber quais os tipos de seguro de vida que existem. Seguro de prazo e seguro de investimento são os tipos mais comuns.

Seguro por morte dá dinheiro e benefícios para a família ou dependentes de uma pessoa se eles morrerem dentro dos termos da apólice. Por exemplo, isso pode ajudá-los a pagar contas.

O seguro do tipo investimento inclui coisas como apólices de **doação** e "toda a vida", que são válidas desde que os prémios sejam pagos. A parte que investir crescerá em valor e poderá resgatá-la antes de morrer.

É importante ter em mente que deve comprar uma apólice de seguro de vida. É importante obter um acordo que atenda às suas necessidades específicas.



Capítulo 8. Definir a sua marca

O produto ou serviço que oferece é exclusivo para você: esta é a sua **marca**. A sua marca diz a um cliente quem você é antes de dizer uma palavra. O nome da empresa, a cor e o design do logotipo, a fonte ou as cores da sua **vitrine** ou site e a maneira como fala sobre o seu produto fazem parte de chamar a atenção do seu cliente desde o início até o **fecho da venda**.

identificou o seu **público** ao **desenvolver** o seu plano de negócios. Pode usar essas respostas na próxima etapa para entender sua marca.

Antes de começar, reserve 15 minutos para fazer um brainstorm sobre estas perguntas:

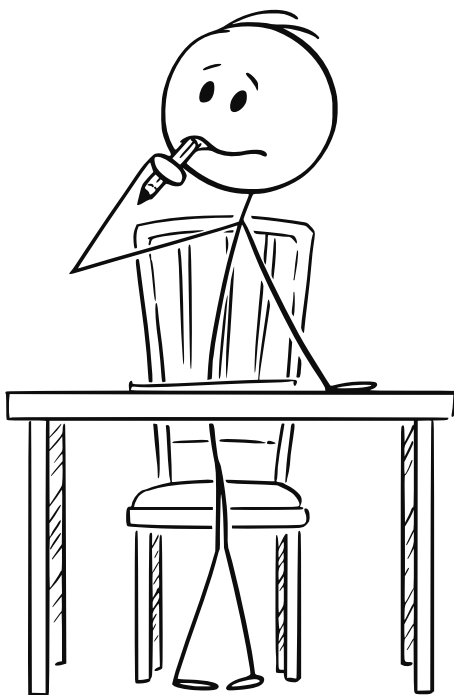
- Qual é o **valor central** do meu negócio?
- Quem é o cliente que quero atender?
- Que tom ou estilo atrai meu **cliente ideal**?

Pode continuar a refinar a definição dos seus valores fundamentais e cliente ideal. Quanto mais desenvolver o seu produto/serviço e testá-lo com familiares e amigos e, eventualmente, clientes, melhor poderá ver se a sua marca é eficaz.

Importante saber... O Cliente Ideal

💡 O cliente ideal é o cliente certo para si. Imagine a pessoa que vê o seu produto ou serviço e o deseja imediatamente. Agora imagine as suas **características** - quantos anos eles têm, qual é sua profissão, os seus hobbies, eles têm família, eles viajam pelo mundo? Todas essas perguntas vão ajudar a determinar quem é seu cliente ideal.

Agora pegue nas respostas do seu brainstorming sobre os seus valores e clientes ideais e aplique-as à sua próxima tarefa.



O Nome da empresa

O nome da empresa é o nome oficial da empresa que está a criar, conforme escrito nos **estatutos** da empresa. Isso também é conhecido como o nome corporativo.

Pode-se pensar que escolher um nome é uma tarefa simples, mas pode ser surpreendentemente difícil. A chave é criar um nome cativante, fácil de lembrar e original.

Então, hora de brincar com as palavras!

Perguntas para começar: O que há num nome?

“Uma rosa com qualquer outro nome teria o mesmo perfume.”

Esta é uma citação de William Shakespeare, um famoso escritor inglês. Ele está a dizer que o nome “rosa” não é o que faz uma rosa cheirar bem! Mesmo assim, ainda quer um nome que fique com o seu cliente!

Aqui estão algumas coisas a ter em mente ao escolher um nome:

1. O que seu nome **representa**?
2. Pense no tom. Que emoção o nome desperta? É energético? Sério? Engraçado?
3. Faz sentido com o tipo de negócio em que está?
4. Ele **ilustra** ou fornece informações sobre o seu produto ou serviço?
5. Qual é a palavra da sua língua materna que daria um bom nome?

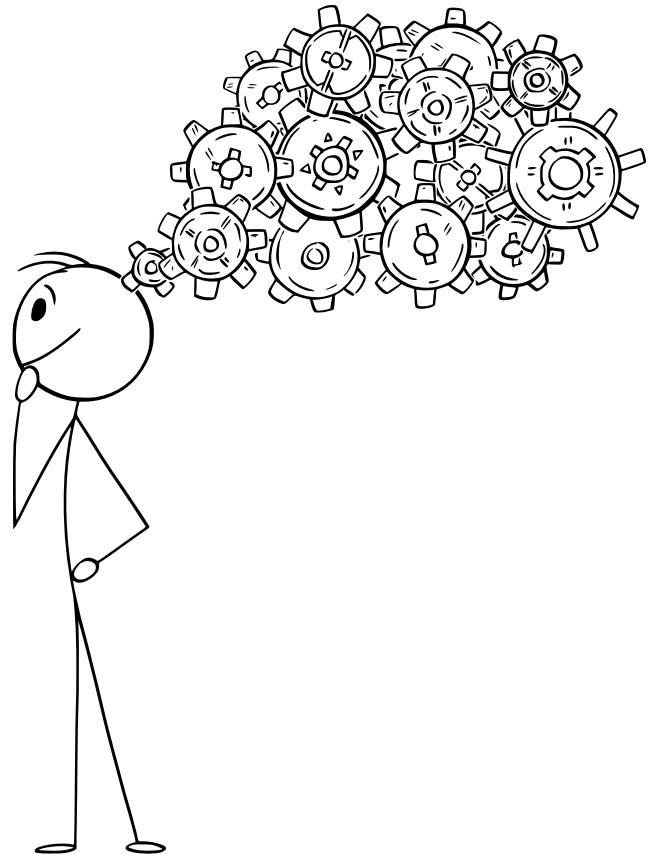
Ao escolher o nome da sua empresa, certifique-se de que ele esteja livre de direitos: isso significa que ele não deve ser registrado ou muito semelhante a um nome de empresa já em uso. O notário que usa para incorporar a sua empresa pode verificar isso por si. Se o nome da empresa estiver disponível e adequado, nada deve impedi-lo de usá-lo como nome da empresa.

O nome da empresa é o nome público do seu negócio. É o nome que vai aparecer na vitrine da sua loja, na sua página do Facebook, no seu cartão de visitas e nos seus anúncios.

Mantenha-o original

Escolha um nome que torne a sua empresa notada imediatamente e, se quiser, pode incluir o tipo de negócio no nome. Não o torne muito restritivo, porque mais tarde pode querer expandir os seus negócios.

Outra ideia é incluir o nome da sua família no nome da empresa, se for uma empresa familiar ou individual.



Use a sua imaginação!

Faça uma lista de nomes, com base nos seus produtos ou serviços. Inspire-se na sua terra natal e na sua língua nativa — teste a sua ideia com amigos locais para ver se é difícil para eles pronunciarem ou se tem um significado negativo em Portugal.

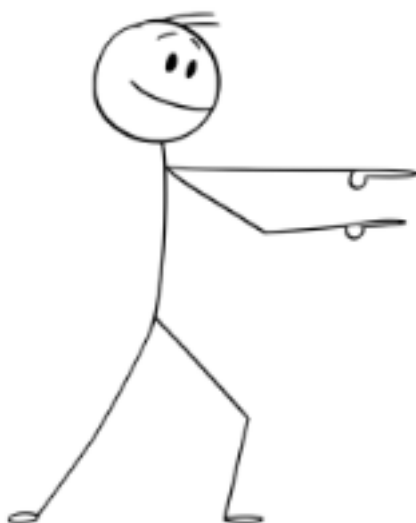
Por exemplo, IKEA é a abreviatura de Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd – uma combinação do nome do fundador e da cidade de origem.

Apontar para o Simples e Disponível

Escolha um nome que não seja muito complicado de escrever ou lembrar. Pode usar abreviações e acrônimos, como BMW, que é a abreviação de Bavarian Motor Works. Outra opção é um nome contraído, que é uma combinação de duas palavras. Por exemplo, FedEx é a abreviação de Federal Express. Ajuda escolher um nome que soe bem e que seja escrito como é pronunciado.

Importante saber...Verifique se o nome não está em uso

💡 Não se esqueça de verificar se o nome que está a pensar está disponível, se não existe uma empresa existente com um muito semelhante ou com o mesmo nome. Pode encontrar esse tipo de informação on-line no site do [Crossroads Bank for Enterprises](#). Também pode verificar quais os nomes de sites que estão disponíveis [aqui](#).



O meu Nome
de Empresa

Capítulo 9. Projetando a sua identidade visual

Agora que tem o nome de uma empresa, pense na **identidade visual** do seu negócio. Tem uma loja física ou placa na rua? Ou um site? Que tal cartões de visita, papel timbrado e faturas?

Elementos de design

Os elementos de design da sua marca devem-se encaixar para criar um estilo visual consistente que o diferencie dos seus concorrentes. Este processo pode ser divertido!

Pense em quais as cores, imagens e **fontes** você gosta que comuniquem os **valores** da sua marca. Cada **elemento** da sua marca deve corresponder aos valores e ao **tom** que você deseja comunicar.

Perguntas para começar: Escolher os seus elementos de design

De volta ao **cerne**: quais são os valores da minha empresa?

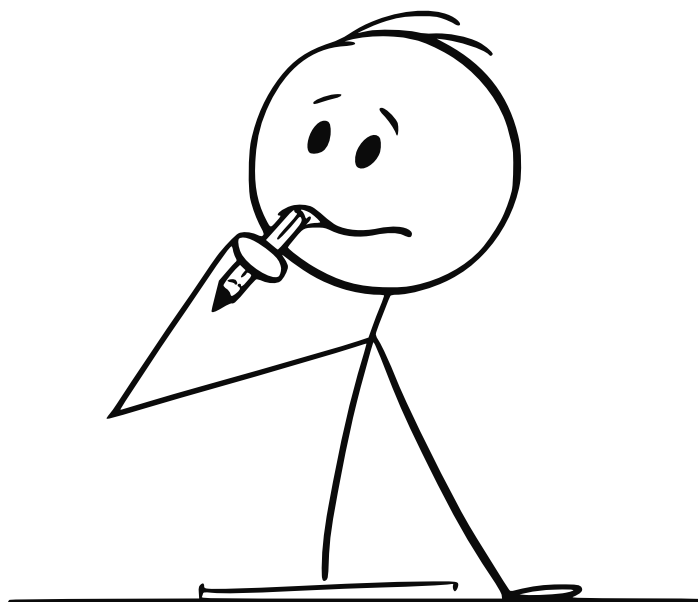
Que imagem ou cor eu quero para chamar a atenção do cliente?

Como é que um cliente deve sentir-se quando usa o meu produto ou serviço?

Que tipo de fonte **representa** o meu produto?

Preciso de um logotipo para o meu negócio ou o nome da minha empresa é forte o suficiente?

Agora que respondeu a essas perguntas, pode começar a escolher quais os elementos de design que melhor representam a identidade visual da sua marca.



Criar um logotipo

O objetivo de um logotipo é comunicar instantaneamente os seus valores por meio de texto, símbolos e/ou cores. Muitas vezes, quanto mais simples é um logotipo, melhor ele é...

Quer contrate alguém, pergunte a um amigo artista ou crie o logotipo você mesmo, essas etapas ajudarão a saber o que deseja:

- Pense em quais as cores, símbolos ou imagens que comunicam a sua marca.
- Pegue em alguns lápis, marcadores e papel e desenhe as suas ideias
- Brinque com formas, símbolos e cores
- Pesquise para ver se esse logotipo já existe, algumas imagens são mais comuns do que você pensa!
- Dê uma olhada em alguns logotipos famosos (Nike, Google, Lidl, Instagram, Chanel) e analise o que os torna eficazes
- Olhe para os seus concorrentes para ver o que funciona para as empresas de sucesso
- Mostre o seu logotipo para familiares e amigos para ver se está funcionando

Depois de obter feedback, volte para a sua mesa. Certifique-se de que o seu logotipo seja **único** e faça alterações com base nos pensamentos de familiares e amigos.

É isso! Agora tem um logotipo que é realmente “você” para atrair o seu cliente ideal!



Falando no seu cliente ideal, saber exatamente quem deseja alcançar ajudará a que se conecte com as pessoas que mais se beneficiarão com o seu produto ou serviço.

O objetivo de ter uma marca forte é conectá-la com a sua base de clientes.

Torne-se claro sobre o que está a oferecer e quem se beneficiará. Se puder resumir isso numa frase, então está pronto para a etapa final...

Marketing do seu produto

Testou o seu produto/serviço e escolheu um nome e design de marca fortes. Agora é hora de compartilhar com o mundo!

Existem muitas maneiras diferentes de divulgar a notícia sobre o seu novo negócio:

- Publicidade impressa (folhetos, folhetos, cartazes ou outdoors)
- Anúncios de televisão ou rádio
- Publicidade online (mídias sociais, anúncios do Google)
- Search Engine Optimization (SEO) para direcionar o tráfego para o seu site
- Cold call (Ligar para clientes em potencial e apresentar seu produto ou serviço)
- Reuniões cara a cara com potenciais clientes ou fornecedores
- Boca a boca

Algumas pessoas obtêm a maioria de seus clientes de anúncios no Facebook e Instagram. Outros entregam panfletos nas casas das pessoas. Antes de investir muito dinheiro em qualquer forma de marketing, pesquise e teste para ver o que funciona para você.

O que é importante lembrar é que VOCÊ é sua melhor propaganda para começar. Sua paixão e conhecimento sobre seu novo negócio irão percorrer um longo caminho para criar uma base de clientes.



Nunca subestime o poder do boca a boca!



Capítulo 10. Financiamento e Apoio

Agora que conhece a sua marca, está pronto a encontrar apoio para ela.

Financiamento do seu negócio em Portugal

Considere encontrar um **mentor** ou um treinador para apoiá-lo na construção do seu negócio.

Encontrar dinheiro para um novo negócio em Portugal não é fácil, mas também não é impossível. Não importa quanto dinheiro o empreendedor possa investir, existem formas públicas e privadas de conseguir dinheiro para iniciar um negócio.

Advogados para empresas

Antes de iniciar um negócio em Portugal, é uma boa ideia falar com um advogado que fale inglês e esteja familiarizado com as leis empresariais portuguesas. Eles irão dar-lhe aconselhamento fiscal e ajudá-lo-ão a descobrir como iniciar o seu negócio em Portugal como um todo.

[Aqui](#), pode aprender mais sobre os advogados de negócios que falam inglês em Portugal.

Órgãos governamentais e apoio às empresas em Portugal

[Ministério da Economia Português](#)

[Câmara de comércio Portuguesa](#)

[Programa de Suporte para iniciativas de emprego locais](#)

[Portugal Ventures](#) (oferece ajuda a start-ups e empreendedores)

[Portugal Global](#) (oferece apoio a empresas e trabalhadores independentes)

Informação em [Centros de negócios Portugueses](#), onde pode abrir o seu negócio pessoalmente e obter aconselhamento empresarial



Programas e Iniciativas de Financiamento para Empreendedores

O objetivo do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) é apoiar o empreendedorismo em Portugal. Ele faz isso oferecendo aos empreendedores uma variedade de incentivos e [programas de suporte](#)

O IAPMEI cria e participa em vários programas e **iniciativas** que ajudam a encontrar oportunidades para **innovar**, gerir a inovação e investir em Investigação, Desenvolvimento e Inovação (I+D+I). Isto também dá informação especializada sobre incentivos ao [investimento e financiamento](#) para apoiar a inovação e a competitividade.

Na área dos [Clusters de Competitividade](#), o IAPMEI apoia redes de empresas que trabalham em conjunto para a promoção de cadeias de valor e linhas de negócio. O IAPMEI ajuda os clusters de competitividade a ligarem-se entre si para que possam partilhar informação nacional e internacional relevante para o seu trabalho.

Eles também ajudam com informações sobre iniciativas de negócios em três áreas: [Empreendedorismo e inovação](#), incentivos [Portugal 2020](#) e [Academia PME](#). O portal ePortugal disponibiliza informação sobre como [iniciar, gerir e encerrar o seu negócio](#).

O governo lançou o Programa **Startup Portugal+** em julho de 2018 para dar um novo impulso à estratégia original e lidar com os novos problemas. Houve novas medidas e medidas do programa original que foram fortalecidas:

Startup Voucher: Ajuda para projetos que ainda são apenas ideias. O objetivo é dar aos jovens empreendedores entre 18 e 35 anos diferentes ferramentas técnicas e financeiras para ajudá-los a iniciar novos negócios inovadores.

Programa Momento:

Este programa ajuda recém-formados e estudantes do último ano que obtiveram bolsas de ação social durante os estudos e desejam iniciar um negócio após a formatura.

Incubação Vale: Este programa ajuda novas empresas no seu primeiro ano, permitindo que contratem serviços de **incubadoras** certificadas. A ajuda vem na forma de gerenciamento, marketing, consultoria e serviços jurídicos, bem como ajuda na digitalização e proteção da propriedade intelectual e aplicativos para licitações de negócios e inovação.

Pitch Voucher: O objetivo do **Pitch Voucher** é melhorar o relacionamento entre os novos negócios e os já estabelecidos. Por meio da plataforma Startup Center, as empresas podem levantar problemas tecnológicos e as startups podem criar novas formas de resolvê-los.

Formação de Empreendedores: 90% dos recursos do COMPETE são utilizados para custear cursos para empreendedores e as suas equipes. Esta medida ajuda a apoiar a formação que as incubadoras oferecem e responde às necessidades apontadas pelos empresários.

InovGov: Este programa aproxima as start-ups do **setor público**, promove os seus serviços e produtos junto dos gestores do setor público e ensina-os a candidatar-se a concursos em diferentes setores de atividade.

Laboratórios cozinha aberta: Este programa dá às start-ups acesso aos edifícios e equipamentos de uma rede de 12 Escolas de Turismo espalhadas pelo país para que possam testar e experimentar produtos, serviços e ideias na área alimentar.

InovCommerce: ajuda na licitação de projetos empresariais na área de comércio que possam ajudar a impulsionar a inovação na área.

Desafio Energético: Este programa dá dinheiro a start-ups de base tecnológica para ajudá-las a ter novas ideias e projetos no **setor de energia** que ajudem a resolver problemas e tenham grandes chances de se tornarem globais.

Fundos de co-investimento internacionais: A constituição de um fundo de **co-investimento** internacional é uma forma de Portugal promover e atrair fundos de **capital de risco**.

Esquema de inicialização de ADN: Estabelecer um programa de apoio financeiro para empresas abertas há menos de quatro anos e com pelo menos 15% de capital próprio.

KEEP- Key Employee Engagement Program: Incentivos fiscais para ajudar empresas de tecnologia que estão abertas há menos de seis anos a manter seus funcionários.

Instrumentos que permitem que investidores e incubadoras e aceleradoras trabalhem em conjunto: Foram criadas linhas de co-financiamento com incubadoras e aceleradoras da mesma forma que foram feitos planos de co-investimento com Business Angels e capital de risco.

Capital + aceleração: Para ajudar as start-ups a crescer mais rapidamente, uma linha de financiamento para novas **subscrições de capital** precisa ser criada.

Linhas de financiamento para projetos tecnológicos em Turismo: Estabelecer financiamento para projetos tecnológicos em turismo, especialmente formas inovadoras para melhorar a digitalização de experiências turísticas e projetos baseados em **realidade virtual**, **realidade aumentada** e **inteligência artificial**.

Chamada MVP — Mínimo de produtos viáveis: para projetos com novas ideias, tecnologias, produtos ou serviços que desejam fazer um produto mínimo viável (MVP) e vendê-lo no mercado global. A maior atenção é dada aos setores Digital, Engenharia e Manufatura.

METRO Accelerator for Hospitality powered by Techstars: Um programa internacional executado pela Techstars que se concentra em como a tecnologia pode ser usada na **indústria hoteleira**.

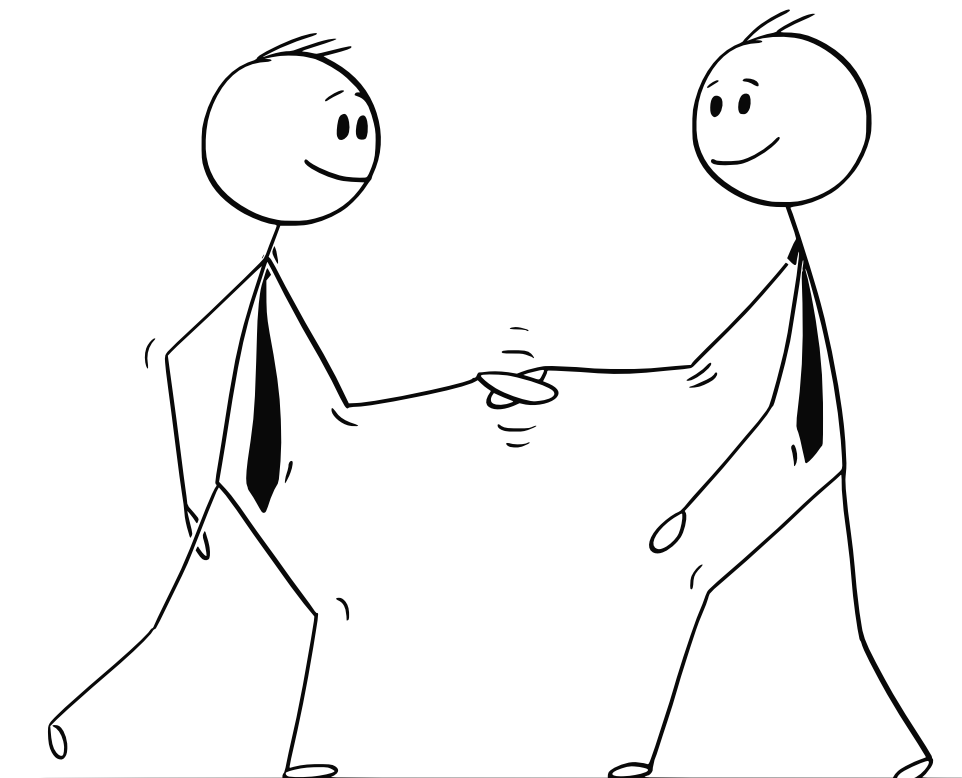
Espaço empresa para start-ups: Os empresários estrangeiros terão um espaço para tirar dúvidas e obter ajuda em português e inglês. Isso tornará o processo de iniciar um negócio rápido e fácil.

Tech Visa: Fazer um visto para empresas tecnológicas e inovadoras no mercado global que desejam contratar pessoas altamente qualificadas de países fora do espaço Schengen.

Hackathons em negócios e turismo: Os Hackathons estão a ser usados para acelerar a transformação digital dos setores de Negócios e Turismo, resolvendo problemas tecnológicos e tornando as start-ups mais visíveis e conhecidas.

Centros de inovação do turismo: Fazer um centro de promoção do turismo com a ajuda de players nacionais e internacionais em campo. O objetivo será ajudar as pessoas a terem novas ideias de negócios, experimentar novos projetos e tornar os negócios mais poderosos nas áreas de inovação e economia digital.

Think Tank do Mercado Único Digital para a Europa: criação de um think tank para estudar e encontrar maneiras de ajudar as start-ups a obter mais atenção no mercado europeu.



Organizações responsáveis pela gestão de programas e iniciativas

IAPMEI (Instituto de Apoio Às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento)

[IAPMEI](#) promove um conjunto alargado de programas, iniciativas e serviços alinhados com as **políticas** públicas nacionais e comunitárias de empreendedorismo, inovação e competitividade das pequenas e médias **empresas** (PME).

IAPMEI Esta área de actuação inclui o apoio a empreendedores, o estímulo à inovação empresarial, a gestão da inovação e a promoção e gestão do desempenho de grupos, nomeadamente **clusters** empresariais, **redes colaborativas** e transferência de tecnologia.

Se necessitar de mais ajuda ou informação, pode contactar o IAPMEI:

telefone: 808 201 201 ou 213 836 237, dias úteis 9-18h

e-mail: info@iapmei.pt.

Startup Portugal

[Startup Portugal](#) é um **think tank** público-privado cujo trabalho é comparar programas governamentais que funcionam bem com uma próspera comunidade empresarial. Este **fórum** ajuda o governo, empreendedores, incubadoras e aceleradoras a descobrir o que o **ecossistema** de empreendedorismo precisa.

Startup Portugal foi criada em 2016 para concretizar a estratégia de ajudar Portugal a crescer e incentivar as pessoas a criar o seu próprio negócio. A Startup Portugal tem trabalhado em vários projetos, como o Startup Momentum, Startup Voucher, Incubation Voucher, Criação da Rede Nacional de Incubadoras e Aceleradoras, o Programa Seed, e diversos fundos de co-investimento com business angels e empresas de capital de risco.

Em 2018, o governo português anunciou um novo conjunto de programas e uma melhoria da Estratégia Nacional de Empreendedorismo denominada Startup Portugal+, que disponibiliza mais fundos públicos.

Serviços que ajudam

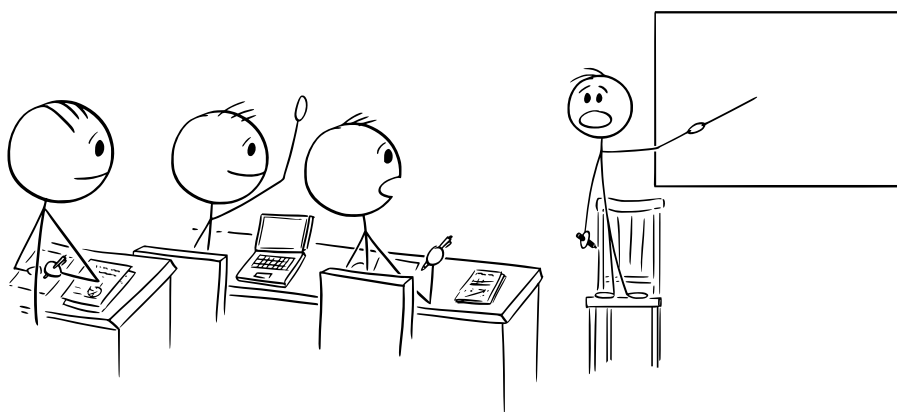
Se quiser mais informações ou precisar de ajuda, pode entrar em contato com [Startup Portugal: formulário de contato](#)

APLICAÇÕES

Aplicações para [Compete2020](#) têm de ser registadas em [Simplified Access Platform \[SAP\]](#).

Para os incentivos oferecidos pelo Portal do Financiamento, as empresas devem se cadastrar e enviar candidaturas via [Balcão2020](#)

Outros links úteis: [Financing Portal](#), [Competitiveness Portal](#), e [Startup Portugal](#)



Conclusão

Neste guia...

Aprendeu:

Os passos legais para abrir uma empresa em Portugal

Comparou:

Diferentes tipos de negócios e qual é o certo para si

Testou:

Como ter uma ideia de negócio sólida

Desenvolveu:

Um plano de negócios para prepará-lo para o sucesso futuro

Explorou:

Branding e como criar uma identidade de marca única

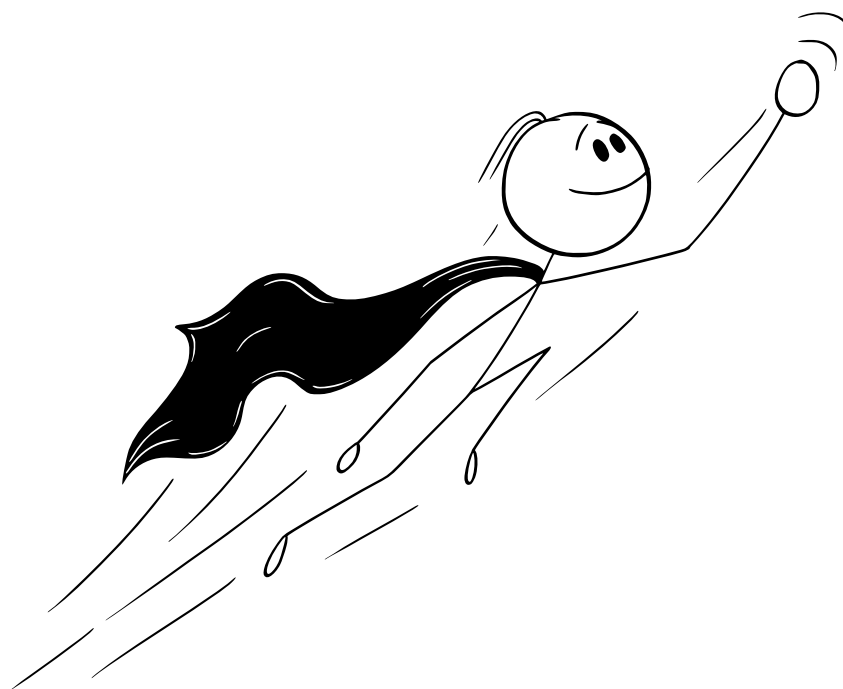
Fez um brainstorming:

Marketing da sua empresa para que se destaque da multidão

E pesquisou:

Como apoiar o seu empreendimento por meio de financiamento e formação

...Tem todas as ferramentas de que precisa, então vá em frente! Mergulhe!



Começar um negócio não é para os fracos de coração, significa correr riscos, tentar coisas novas, aprender com os seus erros, levantar-se quando falhar, adaptar-se e tentar novamente.

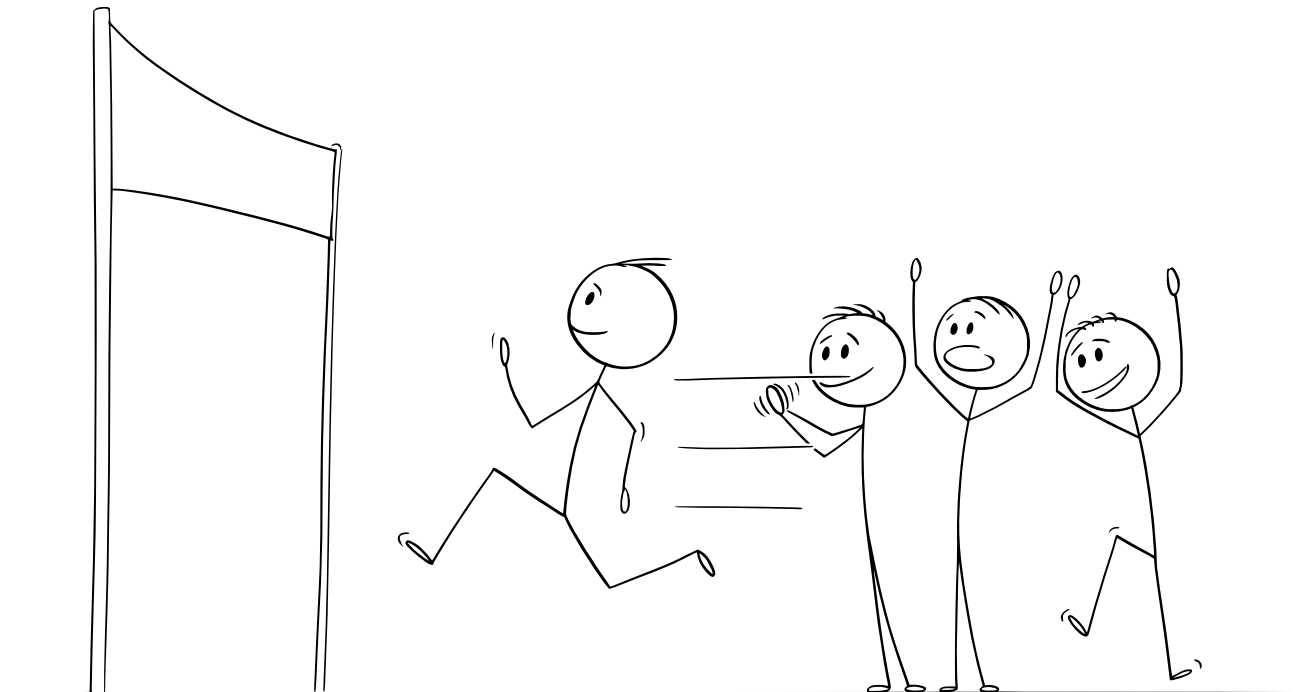
Tem agora as ferramentas para lançar um negócio, e a seguir terá de aprender como manter um negócio a funcionar.

Seja persistente. Seja curioso. Esteja pronto para aprender. Seja paciente consigo mesmo. Está a construir o seu negócio numa nova cultura!



Quando enfrentar um contratempo (sim, isso acontece com toda a gente!) e se sentir preso, não perca a esperança. Tome um momento para respirar, tome um banho, dê um passeio, contemple uma vista sobre a cidade ou o verde de um parque local. Essas coisas mudarão a sua perspectiva e o ajudarão a concentrar-se no positivo.

Lembre-se, esta é uma maratona e não um sprint.



Conseguiste isto!

Contato

Se nosso manual o ajudou a iniciar um negócio, adoráramos saber sua opinião!

Envie a sua história por e-mail para barbara@welcomehome.international

Estamos ansiosos para encorajá-lo no seu caminho, animá-lo durante as dificuldades e celebrar os seus sucessos!



Bibliografia

Belgium

“Find the Right Name for Your Company.” *1819.Brussels*, 31 Mar. 2023, 1819.brussels/en/information-library/starting-business/find-right-name-your-company.

sathyasnr. “From Problem-Solving to Profit: How Starting a Business Can Be the Solution.” *Tastesy*, 14 Feb. 2023, www.tastesy.in/how-solving-a-problem-can-lead-to-starting-a-successful-business.

“Setting up a Business as a Foreigner (non-European Resident): The Professional Card.” *1819.Brussels*, 26 Sept. 2022, 1819.brussels/en/information-library/start-business-formalities/setting-business-foreigner-professional-card.

Brief, Entrepreneurs. “Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief.” *Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief*, 27 Mar. 2023, entrepreneursbrief.com/author/admin.

Portugal

“A Guide to Starting a Business in Portugal (2023).” *Imacoconow*, 18 Feb. 2023, imacoconow-com.ngontinh24.com/article/a-guide-to-starting-a-business-in-portugal.

“Become a European Resident With a Business in Portugal.” *Become a European Resident With a Business in Portugal.*, www.linkedin.com/pulse/become-european-resident-business-portugal-denzil-alachia.

“Business Consultancy – Ambitious PT.” *Business Consultancy – Ambitious PT*, ambitiouspt.com/business-consultancy.

Natalia. “How to Start a Company in Portugal - Get NIF Portugal.” *Get NIF Portugal*, 26 Oct. 2022, getnifportugal.com/how-to-start-a-company-in-portugal.

<https://etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal/>

“Setting up a Business in Portugal - Guide - Expat.com.” <https://www.expat.com/>, 23 July 2014, www.expat.com/en/guide/europe/portugal/10796-setting-up-a-business-in-portugal.html.

“START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global.” *START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global*, etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal.

“Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements.” *Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements*, neo-project.github.io/global-blockchain-compliance-hub//portugal/portugal-registry-requirements.html.

Jeremiah. “5 Steps to Set up a Business in Portugal for Expats | RHJ Accountants.” *RHJ Accountants & Associates*, 25 Oct. 2020, rhjaccountants.com/how-start-a-business-in-portugal.

Finland

“Starting a Business in Finland.” *Starting a Business in Finland*, www.infofinland.fi/en/work-and-enterprise/starting-a-business-in-finland.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, www.op.fi/en_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance.

“Valtioneuvoston Yhteinen Julkaisuarkisto Valto.” *Etusivu - Valto*, julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi.

“Start-up Grants - Ministry of Economic Affairs and Employment.” *Työ- Ja Elinkeinoministeriö*, tem.fi/en/start-up-grants.

“Nordic Mentoring Summit.” *Nordic Mentoring Summit*, www.nordicmentoringsummit.com.

“Entrepreneurship Education - YritysHelsinki.” *YritysHelsinki*, www.yrityshelsinki.fi/en/education.

“Permits and Obligations - Suomi.fi.” *Permits and Obligations - Suomi.fi*, www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations.

Spain

<https://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner/>. quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner.

balcellsg. “The 8 Steps to Set up a Company in Spain (Types, Costs and More).” *Balcells Group*, 22 Aug. 2018, balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company.

Firmalex. “How to Start a Business in Spain as a Foreigner: Who Can Start a Business in Spain? - FIRMALEX.” *FIRMALEX*, 15 July 2022, firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain.

“Starting a Business in Spain Guide 2023 | MSV.” *My Spain Visa*, 2 June 2023, myspainvisa.com/starting-business-spain.

SpainDesk. “Differences Between SL and SA Businesses in Spain &Ndash; SpainDesk.” *SpainDesk*, 12 Jan. 2022, www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain.

Subinas, Paul Urrutia. “How to Become Self-Employed in Spain? - IR Global.” *IR Global*, 10 Nov. 2022, irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain.

“What Is an Asset?” *Investopedia*, 7 Sept. 2021, www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp.

“What Is the NIE in Spain?” *What Is the NIE in Spain? A Step-by-step Guide - N26*, n26.com/en-eu/blog/nie.