

ÍNDICE

NOTAS

	PÁG.
NOTAS INTRODUTÓRIAS	1
PEI – PROJETO PROMOÇÃO DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE: O QUE É?	3
TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA EM PORTUGAL. POSSO FAZÊ-LO?	6

FICHAS

	SEPARADOR
NEGÓCIO EXPERIMENTAR O NEGÓCIO	FICHA 1
PRODUTO	FICHA 2
SERVIÇO	FICHA 3
CLIENTES	FICHA 4
LOCAL E INSTALAÇÕES	FICHA 5
CONCORRÊNCIA	FICHA 6
PROMOÇÃO	FICHA 7
CUSTOS	FICHA 8
VENDAS	FICHA 9
LUCROS	FICHA 10

AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

PÁG.
1

GUIA PARA INICIAR O SEU NEGÓCIO – PASSO A PASSO

	PÁG.
CONSTRUÇÃO DE UM NEGÓCIO	2
1. ESTRUTURA JURÍDICA	6
2. FISCALIDADE	12
3. CONTABILIDADE	17
4. LOGÍSTICA PLANO DE OPERAÇÕES	23
5. PASSOS PARA CONSTITUIR LEGALMENTE UMA EMPRESA	28

NOTAS INTRODUTÓRIAS

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



Cara/o formanda/o,

As atitudes empreendedoras dos imigrantes são amplamente reconhecidas. A coragem de partir para outro país à procura de uma situação de vida melhor para si e para a sua família, já é um grande ato de empreendedorismo.

É quase certo que este objetivo de melhoria de condições de vida passará pela obtenção de um trabalho. E temos verificado que a vontade de vencer por parte dos imigrantes não se reduz apenas ao trabalho por conta de outrem. A integração profissional dos imigrantes passa também pela aplicação de experiências e conhecimentos num negócio por conta própria.

São muitos os imigrantes que têm uma história de sucesso conseguida através da criação do próprio emprego.

O Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI) reconhece, contudo, que são inúmeros os obstáculos pelos quais os imigrantes passam no processo de criação de negócio: dificuldades de comunicação, desconhecimento da legislação e regras do país, desconhecimento dos locais onde se dirigir, ...

Atento a esta problemática, o ACIDI lançou, em 2009, o Projeto Promoção do Empreendedorismo Imigrante (PEI) com o objetivo de sensibilizar as comunidades imigrantes para o empreendedorismo, potenciar a criação de negócios e desenvolver as capacidades produtivas de Portugal.

O PEI tem apoiado e acompanhado as iniciativas empresariais de imigrantes empreendedores, começando este apoio no Curso «Apoio à Criação de Negócios». Espera-se, a partir deste curso, incrementar as competências empreendedoras, apoiar na estruturação de ideias de negócio, que poderão ser aplicadas e igualmente sustentadas pelo apoio continuado previsto neste projeto.

Contamos que este incentivo à criação de autoemprego seja uma mais-valia na sua integração profissional e que lhe permita a concretização de uma ideia viável e sustentável. Acreditamos na sua capacidade para empreender e para vencer!

Rosário Farmhouse

Alta Comissária para a Imigração e Diálogo Intercultural

Sejam bem-vindos ao PEI – Projeto Promoção do Empreendedorismo Imigrante.

Tenho uma grande admiração por todas as pessoas que apesar de, por vezes, viverem situações económicas difíceis desejam uma vida melhor para si e para os seus e que são capazes de atravessar continentes, países e oceanos para o fazer.

Uma vida melhor é, para mim, uma melhoria económica, mas também o prazer de se realizar pessoalmente, de se colocar à prova e ter a ousadia de tentar construir o seu próprio destino.

Todas as grandes e as pequenas obras da humanidade começaram assim, na cabeça de uma pessoa e no seu desejo de mudar de alguma forma o mundo.

O PEI é o nosso contributo para esse esforço pessoal e tem um objetivo simples – **ajudar as pessoas a desenvolverem as suas capacidades pessoais para concretizar um projeto de negócio.**

Na nossa opinião *Empreender é fundamentalmente a capacidade e o desejo de agir, de forma persistente*, procurando melhorar a sua vida e a dos outros.

- Capacidade – são necessárias capacidades para imaginar, concretizar e desenvolver um projeto;
- Desejo – ambição, motivação e confiança em si;
- Agir – procurar realizar;
- Persistência – saber lidar com os obstáculos e com o fracasso, sem desanimar.

O PEI foi desenhado para o ajudar e é um processo prático, durante o qual poderá desenvolver as suas ideias e tentar concretizá-las.

Acreditamos que todas as pessoas são empreendedoras, se viverem num ambiente promotor do seu potencial humano.

É esta a nossa visão e a nossa missão.

Desejos de um excelente trabalho e de bons negócios!

José Soares Ferreira

Consultor do PEI;

Autor da Carta de Criação de Negócios para a Inclusão – K´CIDADE/Equal

PEI – PROJETO PROMOÇÃO DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE: O QUE É?

O PEI – Projeto Promoção do Empreendedorismo Imigrante tem como principal objetivo a promoção do empreendedorismo junto das comunidades imigrantes, em especial daquelas que não dispõem de uma resposta a este nível na sua zona de residência.

O PEI visa a capacitação de imigrantes para a aquisição de competências empreendedoras, mas também o desenvolvimento de competências pessoais e sociais, a promoção da criação de negócios de forma sustentada, a facilitação de contactos a instituições de apoio à criação de negócios e a formalização de negócios já existentes na economia informal.

Para atingir estes objetivos o PEI disponibiliza-lhe as seguintes atividades:

- Curso «Apoio à Criação de Negócios»;
- Reuniões de Orientação.

CURSO «APOIO À CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS» – PERGUNTAS FREQUENTES

1. QUAL A DURAÇÃO DO CURSO?

O curso tem a duração de 62 horas e é desenvolvido ao longo de 10 semanas.

2. COMO SE ORGANIZA O CURSO EM TERMOS DE FREQUÊNCIA?

O curso inclui 10 sessões coletivas e 8 sessões individuais. As sessões coletivas acontecem uma vez por semana, ao longo de 10 semanas e cada uma das sessões tem a duração de 3 horas. As sessões individuais acontecem uma vez por semana, ao longo de 8 semanas, tendo uma duração de 4 horas. Cada sessão individual permite que 8 participantes reúnam durante 30 minutos com o/a formador/a. Mediante o agendamento com o/a formador/a e tendo em conta o número de participantes do curso, a presença nas sessões individuais poderá ser mais ou menos regular do que o previsto.

Cronograma:

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10
	Sessão coletiva 1	Sessão coletiva 2	Sessão coletiva 3	Sessão coletiva 4	Sessão coletiva 5	Sessão coletiva 6	Sessão coletiva 7	Sessão coletiva 8	Sessão coletiva 9	Sessão coletiva 10
		Sessão personalizada 1	Sessão personalizada 2	Sessão personalizada 3	Sessão personalizada 4	Sessão personalizada 5	Sessão personalizada 6	Sessão personalizada 7	Sessão personalizada 8	
Temas das sessões coletivas	(1) Apresentação (2) Balanço de Competências Empreendedoras (3) Ficha 1 – Negócio	(1) Ficha 1 – Negócio (2) Produto e Serviço (3) Ficha 3 – Produto e Serviço	(1) Ficha 2 – Produto e Serviço (2) Ficha 3 – Produto e Serviço (3) Ficha 4 – Clientes	(1) Ficha 4 – Clientes (2) Ficha 5 – Local e instalações	(1) Ficha 5 – Local e instalações (2) Ficha 6 – Concorrência	(1) Ficha 6 – Concorrência (2) Ficha 7 – Promoção	(1) Ficha 7 – Promoção (2) Ficha 8 – Custos	(1) Ficha 8 – Custos (2) Ficha 9 – Vendas	(1) Ficha 9 – Vendas (2) Ficha 10 – Lucros	(1) Síntese escrita (sumário executivo) (2) Balanço Final (3) Avaliação da ação
	Ficha Experimentar o Negócio									

3. TENHO DE ESTAR PRESENTE EM TODAS AS SESSÕES DO CURSO?

Se é portador/a deste dossier terá passado por um processo de candidatura e triagem onde terá assumido o compromisso de frequentar este curso de modo a concluí-lo com sucesso. No final de cada curso será atribuído um Certificado de Frequência (CF) aos participantes que estiveram em, pelo menos, 7 sessões coletivas e 2 sessões individuais. Para não perder os conteúdos do curso sugerimos que esteja presente sempre que possível!

4. O MEU NEGÓCIO TAMBÉM É AVALIADO?

Sim. As sessões coletivas servem para discutir e trabalhar em grupo as variadas temáticas que deverá explorar para constituir o seu negócio. Nas sessões individuais tem a possibilidade de partilhar com o/a formador/a aspetos concretos da sua ideia de negócio e como é que a mesma tem evoluído. Esta partilha permite que o/a formador/a o/a oriente e lhe apresente sugestões de melhoria. Com base na viabilidade e sustentabilidade da ideia de negócio que trabalhou ao longo do curso o/a formador/a poderá emitir uma Carta de Recomendação (CR) do negócio. Em contrapartida, terá, enquanto participante do PEI, de assinar um Carta de Compromisso (CC) onde demonstra disponibilidade para: acompanhamento posterior ao curso; partilha de informação acerca do desenrolar do seu negócio; ouvir eventuais sugestões por parte do/a orientador/a.

5. PARA QUE SERVE O DOSSIER DO EMPREENDEDOR?

O Dossier do Empreendedor (DE) é um instrumento de apoio ao curso «Apoio à Criação de Negócios», mas é também uma ferramenta útil à construção do seu negócio. O DE contém um guia orientador para a constituição da sua ideia de negócio e também fichas de trabalho onde deverá escrever as informações que vai obtendo ao longo do curso e nas pesquisas que vai fazendo. Neste mesmo dossier poderá encontrar informação útil sobre os títulos de residência (ou outros) que o habilitam a trabalhar em Portugal de forma independente. Não se esqueça que este manual foi feito a pensar em si e no trabalho que executará nos próximos tempos. Não se iniba de escrever nas páginas deste documento e de anexar informação que considere relevante.

6. COMO UTILIZAR O DOSSIER DO EMPREENDEDOR (DE)?

O DE pretende ser um instrumento simples e prático que lhe permita facilmente encontrar a informação pretendida ou mesmo anexar outros documentos que considere relevantes. Para além destas páginas iniciais onde lhe respondemos a várias questões, existem outros separadores que lhe permitem estruturar a sua ideia de negócio. O separador *FICHAS* contém vários documentos de trabalho, de acordo com o indicado no *ÍNDICE*. Estas fichas seguem, quase todas, o mesmo alinhamento: primeiramente são definidos conceitos em torno de cada um dos temas; de seguida encontra uma ficha com um exemplo onde são feitas várias questões e dadas as respostas de modo a que fique com uma ideia de como irá preencher a sua ficha, que se encontra na página seguinte; por último, existem campos para fazer anotações (ponto de situação sobre o que já fez, o que lhe falta saber ou fazer, o que vai fazer; anotações gerais). O separador *AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS* contém um conjunto de afirmações onde terá de situar-se face a vários comportamentos ali identificados. O/A formador/a indicar-lhe-á o momento para preencher o documento e os resultados serão analisados conjuntamente. O separador *GUIA PARA INICIAR O SEU NEGÓCIO – PASSO A PASSO* apresenta-lhe várias etapas que tem de concretizar para formalizar e implementar o seu negócio. Por cada tema (ou etapa) são-lhe apresentadas fichas de trabalho com características muito semelhantes às existentes no separador *FICHAS*.

ATIVIDADES DE ORIENTAÇÃO AO EMPREENDEDOR – PERGUNTAS FREQUENTES

1. QUANDO SE INICIAM AS ATIVIDADES DE ORIENTAÇÃO AO EMPREENDEDOR?

A orientação ao empreendedor inicia-se após o término do curso e deverá ser agendada com o/a formador/a. Neste processo de orientação o/a formador/a assumirá, também, a continuidade deste apoio pós-curso.

2. TODOS OS PARTICIPANTES NO CURSO PODEM PARTICIPAR NAS ATIVIDADES DE ORIENTAÇÃO?

Só terão acesso às reuniões de orientação os participantes do curso que tenham obtido CR e que acordem com o/a formador/a a participação nestas ações.

3. QUAL A DURAÇÃO DESTAS AÇÕES?

Num primeiro momento estão previstas 4 reuniões, cada uma com uma duração de 1 hora e 30 minutos. Este período pode ser prolongado por períodos que compreendem 3 reuniões (de 1 hora e 30 minutos) se se entender que este acompanhamento ainda se justifica.

4. O QUE POSSO ESPERAR DAS ATIVIDADES DE ORIENTAÇÃO?

As reuniões de orientação servem para o/a auxiliar na redefinição da sua ideia de negócio (se ainda se justificar), para a identificação dos apoios financeiros ajustados ao negócio que pretende desenvolver e respetivo encaminhamento para as instituições responsáveis e para apoio à gestão do negócio entretanto formalizado.

5. NAS AÇÕES DE ORIENTAÇÃO POSSO RECEBER CARTA DE RECOMENDAÇÃO (CR)?

A CR é apenas emitida após terminar o curso e antes de se iniciar as atividades de orientação ao empreendedor.

6. ONDE SE REALIZAM ESTAS AÇÕES?

O local será a combinar pelas partes (por si e pelo orientador/a). Estas reuniões poderão realizar-se nas instalações da instituição onde se realizou o curso ou em qualquer outro local definido entre as partes (orientador/a e empreendedor/a).

Para qualquer esclarecimento adicional não hesite em contactar-nos. Estamos disponíveis em pei@acidi.gov.pt e através do n.º 21 810 61 00. Poderá também obter informações atualizadas sobre o projeto em www.facebook.com/empreendedorismoimigrante

A equipa de coordenação do PEI deseja-lhe bons negócios!

TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA EM PORTUGAL. POSSO FAZÊ-LO?

Provavelmente já se questionou se o seu documento de identificação, enquanto imigrante em Portugal, o/a habilita a trabalhar por conta própria. Encontra neste texto informação sobre os títulos de residência (ou outros) que o habilitam a tal. Se, ainda assim, precisar de detalhar melhor esta informação contacte:

- Os Centros Nacionais de Apoio ao Imigrante (Lisboa, Porto e Faro);
- A Linha SOS Imigrante, através dos números 808 257 257 (a partir da rede fixa) ou 218 106 191 (a partir da rede móvel ou da rede fixa);
- Ou o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, através dos números 808 202 653 (a partir da rede fixa) e 808 962 690 (a partir da rede móvel).

6

RESIDO FORA DE PORTUGAL E PRETENDO TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA NESTE PAÍS

Os cidadãos estrangeiros que pretendam vir para Portugal exercer uma atividade profissional independente (ou seja, qualquer atividade exercida pessoalmente, no âmbito de um contrato de prestação de serviços, relativa ao exercício de uma profissão liberal ou sob a forma de sociedade) deverão solicitar junto do Consulado português no país de origem um visto para obtenção de autorização de residência para exercício de atividade profissional independente ou para imigrante empreendedor.

O **visto de residência para exercício de atividade profissional independente** pode ser concedido ao nacional de Estado terceiro que, entre outros requisitos, possua: i) contrato de sociedade ou proposta escrita de prestação de serviços, ii) declaração emitida pela entidade competente para a verificação dos requisitos do exercício de profissão que, em Portugal, se encontre sujeita a qualificações especiais (quando aplicável).

O **visto de residência para imigrante empreendedor** que pretenda investir em Portugal é emitido ao nacional de Estado terceiro que, entre outros requisitos, possua: i) declaração que realizou ou pretende realizar uma operação de investimento em Portugal, com indicação da sua natureza, valor e duração, e ii) comprovativo de que efetuou operações de investimento, ou iii) comprovativo de que possui meios financeiros disponíveis em Portugal, incluídos os obtidos junto de instituição financeira em Portugal, e da intenção de proceder a uma operação de investimento em território português, devidamente descrita e identificada. O pedido de visto será apreciado tendo em conta, nomeadamente, a relevância económica, social, científica, tecnológica ou cultural do investimento.

CHEGUEI A PORTUGAL COM UM VISTO DE RESIDÊNCIA QUE ME PERMITE TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

Após o cidadão imigrante entrar em território nacional munido de um visto de residência para exercício de atividade profissional independente ou munido de um visto de residência para imigrante empreendedor, deverá solicitar junto do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras uma **autorização de residência para exercício de atividade profissional independente**.

Para o efeito, terá de reunir determinadas condições gerais e especiais, nomeadamente, i) ter constituído sociedade nos termos da lei, ou declarado o início de atividade junto da administração fiscal e da segurança social como pessoa singular ou celebrado um contrato de prestação de serviços para o exercício de uma profissão liberal, ii) estar habilitado a exercer atividade profissional independente, iii) dispor de meios de subsistência, iv) estar inscrito na Segurança Social e, v) quando exigível, apresentar declaração da ordem profissional respetiva de que preenche os respetivos requisitos de inscrição.

ESTOU EM PORTUGAL E PRETENDO TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

Excecionalmente, mediante proposta do Diretor-Geral do SEF ou por iniciativa do Ministro da Administração Interna, pode ser dispensada a posse de visto de residência válido, desde que se verifique a entrada e a permanência legais em Portugal.

Se é titular de autorização de residência para o exercício de atividade profissional dependente e pretende trabalhar por conta própria contacte previamente à formalização do negócio o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras.

Na legislação portuguesa prevêm-se vários **títulos que permitem o exercício de atividade independente**, nomeadamente:

- Autorização de residência temporária (inominada, i.e., sem indicação da finalidade específica);
- Autorização de residência temporária para exercício de atividade profissional independente;
- Autorização de residência permanente;
- Beneficiários do Estatuto de Residente de Longa Duração adquirido em Portugal;
- Autorização de Residência concedida a titular de Estatuto de Residente de Longa Duração em outro Estado membro da União Europeia;
- Certificado de registo de cidadão da União Europeia;
- Certificado de residência permanente de cidadão da União;
- Cartão de residência de familiar do cidadão da União nacional de Estado terceiro;
- Cartão de residência permanente para familiares do cidadão da União nacionais de Estado terceiro.

LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

- Lei n.º 29/2012 de 9 de agosto (primeira alteração à Lei nº 23/2007, de 4 de julho, que aprovou o regime jurídico de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território nacional) e Decreto Regulamentar n.º 84/2007, de 5 de novembro;
- Lei n.º 37/2006, de 9 de agosto (lei que regula o exercício do direito de livre circulação e residência dos cidadãos da União Europeia e dos membros das suas famílias – independentemente da nacionalidade – no território nacional).

O **Dossier do Empreendedor – Apoio à Criação de Negócios** foi adaptado da *Carta de Criação de Negócios para a Inclusão*, criada pela Central Business, no âmbito do projeto K’CIDADE – Programa de Desenvolvimento Comunitário Urbano, com financiamento do EQUAL e da Central Business.

O ACIDI, IP é detentor de todos os direitos de atualização, alteração ou adaptação do **Dossier do Empreendedor – Apoio à Criação de Negócios**.

O *Dossier do Empreendedor – Apoio à Criação de Negócios* foi revisto em novembro/2013. A informação constante neste documento não dispensa a consulta de fontes oficiais.

FICHAS DE TRABALHO

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



FICHA DE TRABALHO 1

negócio / experimentar o negócio

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

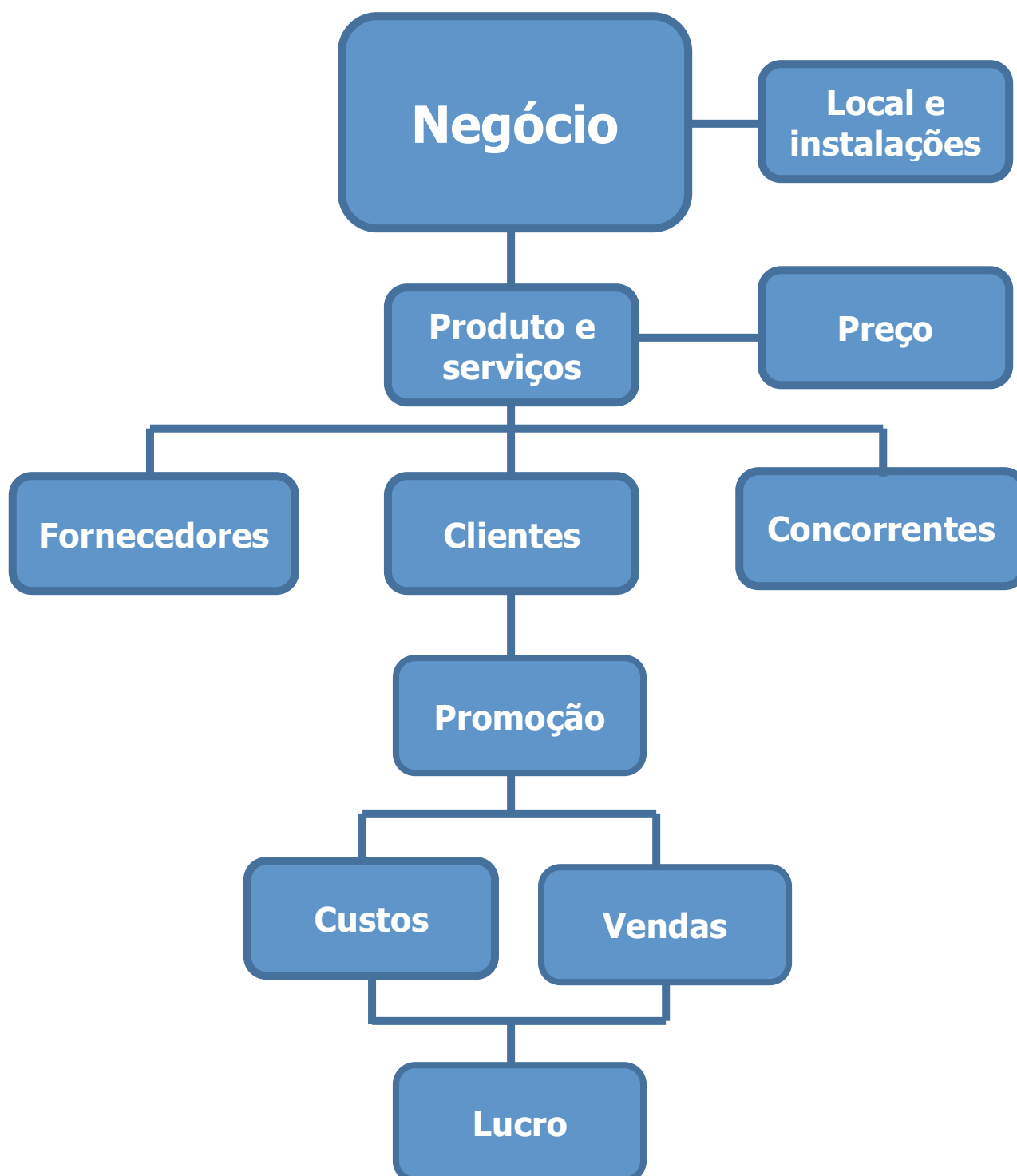
PEI



Negócio

Um **negócio** é uma ideia que se transforma em algo rentável.

1



NEGÓCIO - É uma ideia que se transforma em algo rentável, que dá lucro. Para que funcione precisa de:

- **Produtos** - Aquilo que os produtores produzem, os fornecedores fornecem, os vendedores vendem e os compradores compram.
- **Serviço** - É a solução do problema de um cliente.
- **Clientes** - Aqueles a quem se vende produtos ou serviços.
- **Local e instalações** - Sítio onde o negócio é desenvolvido.
- **Promoção** - Formas de dar a conhecer o negócio para informar e convencer os clientes a preferirem o(s) nosso(s) produto(s) ou serviço(s).
- **Concorrentes** - Quem trabalha para o mesmo tipo de clientes, vende o(s) mesmo(s) produto(s) ou serviços ou vende produtos ou serviços que substituem os nossos.
- **Preço** - Valor de venda ao público dos produtos e serviços.
- **Fornecedores** - A quem se compra o que é preciso para ter um negócio: materiais, produtos, etc.
- **Custos** - Valores que se têm que gastar para ter o negócio em funcionamento.
- **Vendas** - Valores que se conseguem com a venda dos produtos e serviços.
- **Lucro** - Diferença entre as vendas e os custos. É o que sobra das vendas depois de tirarmos os custos.

☒ **Não esquecer:** O NEGÓCIO É COMO UM *PUZZLE*. É PRECISO JUNTAR AS PEÇAS TODAS COM DEDICAÇÃO, CORAGEM E ESFORÇO.



Quando pretende criar um **NEGÓCIO é importante, antes da concretização do mesmo,**

colocar as seguintes perguntas:

- O que pretendo com o negócio? Quais são os objetivos?
- Qual é o tipo de negócio?
- Quais os produtos/serviços que vou vender?
- Quem vão ser os clientes?
- Onde vai ser o local do negócio?
- O que preciso para abrir o meu negócio?
- Quem me vai fornecer esses produtos?
- Quanto dinheiro preciso para implementar o negócio?
- Como vou promover o meu negócio?
- Quais são as ameaças (preocupações) e oportunidades (vantagens) do exterior?
- Quais são as forças e fraquezas do meu negócio?
- Quais são os resultados esperados?

Negócio

EXEMPLO

O meu negócio é uma padaria e chama-se “Pão Quente”.

3

O que pretendo com o negócio?
Quais são os objetivos?

Pretendo ganhar XXX euros/mês.

Qual é o tipo de negócio?

Padaria - Venda de pão ao público.

Quais os produtos e serviços que vou vender?

Pão de forma, broas, papos-secos, ...

Quem vão ser os clientes?

Famílias do bairro onde se localiza a padaria.

Onde vai ser o local do negócio?

Zona de Lisboa - Bairro da Felicidade.

O que preciso para abrir o meu negócio?

RECURSOS FÍSICOS:

Espaço: Loja com montra e espaço de produção;

Materiais: Forno, balcão, estantes, etc.

RECURSOS HUMANOS:

Padeiro/a e Vendedor/a.

Quem me vai fornecer os produtos?

FARINHAS: Empresa "Farinhas, Lda."

FORNO: Empresa "fornadas, Lda."

Etc.

Quanto dinheiro preciso para abrir o negócio?

x€ para a loja;

y€ para materiais;

z€ para equipamento.

Como vou fazer a promoção do negócio?

Distribuição de x folhetos no bairro;

Afixação de y cartazes em lojas do bairro.

Quais as ameaças e oportunidades do negócio?

AMEAÇAS | PREOCUPAÇÕES: concorrência muito forte – preços baixos.

OPORTUNIDADES | VANTAGENS: moradores descontentes – horários da concorrência.

Quais as fraquezas e forças do negócio?

FRAQUEZAS: Custos de renda da padaria muito elevados.

FORÇAS: Produtos de qualidade e a baixo preço.

Quais são os resultados esperados?

Prevê-se que o valor de vendas mensal seja x.

O lucro de vendas previsto é y (vendas - custos).

O meu negócio

O meu negócio é:

5

**O que pretendo com o
negócio?
Quais são os objetivos?**

**Qual é o tipo de
negócio?**

**Quais os produtos e
serviços que vou
vender?**

**Quem vão ser os
clientes?**

**Onde vai ser o local do
negócio?**

**O que preciso para
abrir o meu negócio?**

Quem me vai fornecer os produtos?

Quanto dinheiro preciso para abrir o negócio?

Como vou fazer a promoção do meu negócio?

Quais as ameaças e oportunidades do negócio?

Quais as fraquezas e forças do negócio?

Quais são os resultados esperados?



Ponto de Situação

O meu negócio

7

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

Experimentar o negócio

Experimentar o negócio é fazer um teste ao mesmo antes da sua implementação de modo a validar a ideia, melhorar o produto ou serviço ou redefinir a ideia.

9

Criar um negócio implica sempre riscos, já que os clientes podem reagir de uma forma diferente daquela que se imaginou.

Uma das melhores formas de reduzir o risco e as perdas é experimentar as ideias junto das outras pessoas, afinal são elas que vão comprar os produtos/serviços.

Quanto mais cedo tal for feito melhor será, já que permite validar a ideia, melhorar o produto/serviço ou mesmo levar à mudança de ideias, sem perder dinheiro.

☒ **Não esquecer:** UM BOM PRODUTO É AQUELE QUE VENDE.



Para saber a validade do seu **TESTE** pense no seguinte:

1. O quê?

1.1. Falei sobre a minha ideia	1.2. Testei um exemplar de teste ou protótipo	1.3. Usei um produto final acabado e pronto
<p>Tenho uma ideia (escrita ou não) e peço opiniões.</p> <p>Vantagem: obriga-me a pensar na minha ideia e a explicá-la.</p> <p>Desvantagem: as pessoas podem dizer que gostam, mas depois não compram.</p>	<p>Criei alguns produtos/serviços para experimentar.</p> <p>Vantagem: obriga-me a realizar a ideia, descobrindo como a mesma é realmente feita.</p>	<p>Produzi um produto/serviço final, pronto a ser vendido.</p> <p>Vantagem: para o fazer tive de conhecer todos os pormenores e obtive uma resposta.</p>

2. Como?

2.1. Questionário	2.2. Experimentação/teste	2.3. Venda efetiva
<p>Fiz perguntas sobre o meu produto pessoalmente ou na internet.</p> <p>Vantagem: obriga-me a pensar na minha ideia e a explicá-la.</p> <p>Desvantagem: as pessoas podem dizer que gostam, mas depois não compram.</p>	<p>Os “clientes” podem experimentar o meu produto/serviço, sem custos, como por exemplo, em feiras.</p> <p>Vantagem: obriga-me a realizar a ideia, descobrindo como se faz realmente.</p>	<p>Vendi os meus produtos/serviços numa loja.</p> <p>Vantagem: vou receber sinais efetivos sobre a minha oferta e posso observar o que compram, como compram e a que preço e, mediante isto, ajustar o meu negócio.</p>

3. Quem?

3.1. Eu e família	3.2. Amigos e colegas	3.3. Clientes finais
<p>Fiz o teste comigo e com a minha família.</p> <p>Vantagem: fazer o teste com estas pessoas é fácil e rápido.</p> <p>Desvantagem: existe o perigo de estarmos “viciados” na nossa própria ideia.</p>	<p>Fiz o teste com amigos e colegas.</p> <p>Vantagem: são pessoas que gostam de mim pelo que vão dar uma opinião sincera.</p> <p>Desvantagem: podemos ter um gosto semelhante, o que pode “viciar” o teste.</p>	<p>Fiz o teste em condições reais junto de clientes potenciais.</p> <p>Vantagem: vou perceber quem são os meus clientes, que idades têm, onde moram, o que fazem, do que gostam.</p>

Experimentar o negócio

EXEMPLO

11

Em cada um dos campos (*O quê?*; *Como?*; *Quem?*) posicione-se quanto ao desenvolvimento da sua ideia de negócio.

1. O quê?	2. Como?	3. Quem?
1.1. Falei sobre a minha ideia	2.1. Questionário	3.1. Eu e a família
1.2. Testei um exemplar ou um protótipo	2.2. Experimentação teste	3.2. Amigos e colegas
1.3. Usei um produto final acabado e pronto.	2.3. Venda efetiva	3.3. Clientes finais

Descreva a experiência e as conclusões a que chegou:

Posiciono-me nos pontos 1.2., 2.2 e 3.2.
Criei várias peças do meu produto e pedi a sete amigos e colegas para o experimentarem.
Das opiniões que recolhi resolvi mudar vários aspetos do meu produto e criar mais cores.
Depois disso vou voltar a testar o conceito.

Experimentar o meu negócio

12

Em cada um dos campos (*O quê?*; *Como?*; *Quem?*) posicione-se quanto ao desenvolvimento da sua ideia de negócio.

1. O quê?	2. Como?	3. Quem?
1.1. Falei sobre a minha ideia	2.1. Questionário	3.1. Eu e a família
1.2. Testei um exemplar ou um protótipo	2.2. Experimentação teste	3.2. Amigos e colegas
1.3. Usei um produto final acabado e pronto	2.3. Venda efetiva	3.3. Clientes finais
Descreva a experiência e as conclusões a que chegou:		



Ponto de Situação

Experimentar o meu negócio

13

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

FICHA DE TRABALHO 2

produto

FICHA 2

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



Produto

O **produto** é aquilo que o produtor produz, o fornecedor fornece, o vendedor vende, o comprador compra.

1

Um produto é um objeto produzido, fabricado ou comprado já feito (pão, móvel, carro, etc.) e é palpável. Por exemplo, um pão pode ser feito no forno e o pão de forma pode ser comprado feito.

Um produto pode ter muitas variedades. Por exemplo, o pão pode ser pão de forma grande ou pão pequeno. O pão pequeno pode ser papo-seco ou pãozinho da avó.

Pode existir um produto principal e um produto secundário (com menos importância). Por exemplo, o produto principal de uma padaria é pão e o subproduto pode ser queijo.

Um produto tem produtos concorrentes que os clientes podem preferir. Por exemplo, se vender papos-secos os produtos concorrentes podem ser o pão cozido a lenha.

Um produto deve ter vantagens em relação a outros produtos. Por exemplo, um pão pode ser mais saboroso ou conservar-se fofinho durante mais tempo.

☒ **Não esquecer:** UM BOM PRODUTO É AQUELE QUE VENDE.



Quando se tem PRODUTOS para vender é importante colocar as seguintes perguntas:

- Quais são as principais características dos meus produtos?
- Quais são os produtos principais e os produtos secundários?
- Quem vai comprar os meus produtos?
- Quais são os pontos fortes dos meus produtos?
- Quais são os produtos que concorrem com os meus produtos?
- O que posso fazer para os clientes preferirem os meus produtos?

Produto

EXEMPLO

2

O meu produto é pão. Tenho uma padaria onde produzo o meu pão e vendo diretamente aos clientes.

Quais são os produtos principais e os secundários?

PRODUTOS PRINCIPAIS:

- Pão de forma;
- Pão de lenha.

PRODUTOS SECUNDÁRIOS:

- Queijos.

Quais são as características do(s) meu(s) produto(s)?

PRODUTOS PRINCIPAIS:

Farinha de 1.^a qualidade.

PRODUTO SECUNDÁRIO:

Queijo de cabra amanteigado.

Qual é a utilidade do(s) meu(s) produto(s)?

Complemento de refeição.

Quais as vantagens do(s) meu(s) produto(s)?

Dura mais tempo;
Mais saudável;
Mais saboroso.

O meu produto

O(s) meu(s) produto(s) é (são)

3

Quais são os produtos principais e os secundários?

Quais são as características do(s) meu(s) produto(s)?

Qual é a utilidade do(s) meu(s) produto(s)?

Quais as vantagens do(s) meu(s) produto(s)?



Ponto de Situação

O meu produto

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

5

FICHA DE TRABALHO 3

serviço

FICHA 3

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI



Serviço

O **serviço** é a solução do problema de um cliente.

1

Num negócio podem ser vendidos produtos e serviços.

Um produto é algo que se vê (objeto) e um serviço é algo que não se vê (faz-se ao cliente). Por exemplo, o produto de uma padaria é o pão e o serviço pode ser a entrega do pão em casa dos clientes.

Existem negócios só de serviços. Por exemplo, um restaurante onde os clientes vão comer à mesa e não vão comprar produtos.

Pode existir um serviço principal e um serviço secundário (que tem menos importância). Por exemplo, o serviço principal de um restaurante é servir às mesas e o secundário é fazer entregas em casa.

Os serviços devem estar organizados por ordem. Por exemplo, deve-se saber o que se faz quando o cliente entra no restaurante: mostrar a lista de comida, receber o pedido, servir os pratos e as bebidas, levantar os pratos, entregar a conta, receber o dinheiro, e depois levantar as mesas, etc...

☒ **Não esquecer:** É ESSENCIAL A QUALIDADE DO SERVIÇO QUE SE PRESTA À/AO CLIENTE E A RELAÇÃO QUE SE TEM COM ELA/E.



Quando se tem um SERVIÇO é importante fazer as seguintes perguntas:

- Quais são os meus serviços principais e os secundários?
- Quais são as características do meu serviço?
- Qual é a utilidade do meu serviço?
- Quais são as vantagens do meu serviço?

Serviço

EXEMPLO

Tenho um restaurante onde **sirvo** comida típica do meu país.

2

Quais são os serviços principais e os secundários?

SERVIÇO PRINCIPAL:
Serviço de mesa.

SERVIÇO SECUNDÁRIO:
Entrega em casa.

Quais são as características do meu serviço?

Carnes especiais.

Molhos especiais.

Grelhados.

Qual é a utilidade do meu serviço?

Refeição saudável.

Quais as vantagens do meu serviço?

Mais barato do que a média.

Carnes únicas.

O meu serviço

3

Quais são os serviços principais e os secundários?

Quais são as características do meu serviço?

Qual é a utilidade do meu serviço?

Quais as vantagens do meu serviço?



Ponto de Situação

O meu serviço

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:**O que me falta saber
ou fazer:****O que vou fazer:**



As minhas notas

5

FICHA DE TRABALHO 4 *clientes*

FICHA 4

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI



Clientes

Os **clientes** são quem compra os produtos ou os serviços.

1

Os clientes são o mais importante do negócio. Quanto mais satisfeitos estiverem mais vão comprar e “passar-a-palavra”, ou seja, dizer bem do nosso negócio é trazer mais clientes.

Os clientes têm características que se podem agrupar em:

- Pessoas – idade, sexo, profissão, poder de compra, gostos, estilo de vida, outros;
- Empresas – tamanho, atividade, formas de pagamento, localização, outros.

Por exemplo, a uma padaria podem ir mulheres do bairro, adultas, com família e empregadas. Estas compram pão todos os dias e sempre a mesma quantidade. Mas os clientes da padaria também podem ser empresas, tais como mercearias e restaurantes do bairro que fazem encomendas todas as semanas de várias qualidades e quantidades de pão.

Os clientes compram os produtos/serviços porque têm vantagens com isso. Pode ser por causa do preço, da qualidade, do aspeto, etc.

Por exemplo, as senhoras do bairro podem preferir uma padaria porque o atendimento é mais rápido e mais barato.

☒ **Não esquecer:** O CLIENTE TEM SEMPRE RAZÃO.



Quando se tem que conhecer os **CLIENTES é importante colocar as seguintes perguntas:**

- Quem são?
- Onde estão?
- Que necessidades têm? O que é que precisam?
- Porque razão vão comprar os meus produtos ou serviços?
- Quanto estão dispostos a gastar e como?
- Compram de quanto em quanto tempo?

Clientes

EXEMPLO

As minhas principais clientes são mulheres do bairro que têm família.

2

Quem são?

QUEM COMPRA?

Principalmente mulheres adultas, com família e que trabalham o dia todo: têm pouco tempo; compram só o pão que precisam para o dia; preferem papos-secos.

QUEM CONSOME?

As famílias.

Onde estão?

No bairro onde se localiza a padaria.

Que necessidades têm?

Têm pouco tempo para comprar e se deslocar.

Porque razão vão comprar os meus produtos ou serviços?

Porque o meu pão é de boa qualidade.

Porque a padaria fica num local de passagem.

Compram de quanto em quanto tempo?

Todos os dias de manhã e à noite.

Os meus Clientes

Os meus clientes

3

Quem são?

Onde estão?

Que necessidades têm?

Porque razão vão comprar os meus produtos ou serviços?

Compram de quanto em quanto tempo?



Ponto de Situação

Os meus clientes

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:**O que me falta saber
ou fazer:****O que vou fazer:**



As minhas notas

5

FICHA DE TRABALHO 5 *local e instalações*

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI

FICHA 5



Local e instalações

A **localização** é onde estão as **instalações** do negócio.

1

Para escolher o local e as instalações é preciso saber que **tipo de negócio** vai ser criado. Existem vários tipos de instalações de acordo com as necessidades do negócio:

- Negócio de venda ao público - **loja/quiosque**. Exemplo: cabeleireiro, sapataria.
- Negócio de fabrico/arranjos de produtos sem venda direta aos clientes - **espaço de trabalho tipo oficina** que pode ser em casa ou numa garagem. Exemplo: arranjos de roupa, marcenaria.
- Negócio de venda ao público e fabrico/arranjos – **espaço de trabalho com montra**. Exemplo: padaria, móveis.
- Negócio de serviços onde o trabalho é feito em casa ou nas instalações do cliente – **espaço para guardar material**. Exemplo: pinturas de casas, serviços de canalização.

Primeiramente é preciso saber quem são os clientes e onde estão, para depois ir ao seu encontro e escolher o melhor local. Para escolher o local e as instalações é preciso saber também quais as **características da zona**: Tem possíveis clientes? O espaço está numa rua onde circulam muitas pessoas? Há muita concorrência? O bairro/rua tem bons acessos? Etc.

☒ **Não esquecer:** A LOCALIZAÇÃO PODE SER O PRINCIPAL FATOR PARA O SUCESSO DO NEGÓCIO.



Quando se tem que escolher a **LOCALIZAÇÃO E AS INSTALAÇÕES** é importante colocar as seguintes perguntas:

- Como é o bairro/rua? Onde estão os meus clientes, fornecedores e concorrentes?
- Que tipo de instalações são necessárias?
- Como vou conseguir as instalações? Quanto custam?
- Como vai ser o espaço por dentro e por fora?
- Que materiais preciso de colocar no espaço? Quanto custam?
- Como vou chamar a atenção dos clientes?

Local e instalações

EXEMPLO

2

A minha padaria fica na Rua da Alegria do Bairro da Felicidade. As instalações têm duas divisões: uma loja e uma divisão com forno.

Como é o bairro/rua (clientes, concorrentes e fornecedores)?

O BAIRRO: tem muito comércio e movimento de pessoas;

OS CLIENTES: vivem no bairro;

OS CONCORRENTES: vendem no bairro (existe uma padaria na mesma rua);

OS FORNECEDORES: encontram-se a 20 km e fazem a entrega na padaria.

Que tipo de instalações são necessárias?

É necessário uma loja com montra e porta para a rua e uma divisão com forno para fazer o pão.

A padaria pode ficar na rua principal perto de uma paragem de autocarro.

Como vou conseguir as instalações? Quanto custam?

A Câmara Municipal vai arrendar-me um espaço e vai custar-me x euros/mês.

Como vai ser o espaço por dentro e por fora?

No interior do espaço estão duas bancadas por detrás do balcão.

No lado exterior vou colocar um letreiro com o nome da padaria e na montra vou colocar o horário de atendimento.

O local e as instalações do meu negócio

O meu negócio localiza-se

Como é o bairro/rua (clientes, concorrentes e fornecedores)?

Que tipo de instalações são necessárias?

Como vou conseguir as instalações? Quanto custam?

Como vai ser o espaço por dentro e por fora?



Ponto de Situação

O local e as instalações do meu negócio

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

5

FICHA DE TRABALHO 6

concorrência

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI



FICHA 6

Concorrência

Os **concorrentes** trabalham para o mesmo tipo de clientes, vendem o mesmo que nós ou vendem produtos que substituem o nosso.

1

É muito importante conhecer a concorrência para ganhar vantagens e ganhar clientes.

A concorrência pode trabalhar de várias formas:

- Pode ter os preços mais baixos.
- Pode ter produtos/serviços diferentes dos que existem (por exemplo, pão de passas).
- Pode querer só um tipo de clientes (por exemplo, pessoas da própria rua).

Qualquer concorrente tem forças e fraquezas. É importante conhecê-las para utilizá-las em nossa vantagem. Por exemplo, uma padaria concorrente pode ter como força a localização porque está numa rua com muito movimento de clientes e pode ter como fraqueza a baixa qualidade do pão e os preços altos.

☒ **Não esquecer:** PARA GANHAR UM JOGO É IMPORTANTE CONHECER BEM A OUTRA EQUIPA.



Quando se tem que estudar os CONCORRENTES é importante colocar as seguintes perguntas:

- Quem são?
- Como são?
- Quais os produtos/serviços que vendem?
- Como vendem?
- A quanto vendem?
- Quais são os seus pontos fortes e fracos?

Concorrência

EXEMPLO

A minha concorrência são duas mercearias do bairro que também vendem pão.

2

Quem são?

Mercearias do bairro.

Quais os produtos/serviços que vendem? Como vendem?

Vendem papos-secos, pão de centeio e broas;

Vendem na loja, em prateleiras perto das caixas de pagamento, e o pão já está embalado;

Fazem entregas ao domicílio.

Quais são os pontos fortes?

Conseguem ter preços baixos e têm um serviço muito rápido.

Quais são os pontos fracos?

A qualidade do pão é fraca e o atendimento é pouco amigável.

A concorrência do meu negócio

3

Os meus concorrentes

Quem são?

Quais os produtos/serviços que vendem? Como vendem?

Quais são os pontos fortes?

Quais são os pontos fracos?



Ponto de Situação

A concorrência do meu negócio

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

FICHA DE TRABALHO 7 *promoção*

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



FICHA 7

Promoção

Promover um negócio é usar uma ou várias formas de o dar a conhecer para informar e convencer os clientes a preferirem os seus produtos ou serviços.

1

Pode-se fazer a promoção do negócio de várias formas:

- Publicidade externa (montra da loja, cartazes, folhetos, anúncios na rádio, jornais, revistas, televisão, internet, ...)
- Publicidade interna (decoração da loja, destaque dos produtos, serviços especiais, ...)
- Promoções de produtos e serviços ("pague 1 leve 2", "na compra de pão de leite, tem desconto no pão com chouriço", ...)

A promoção pode ser feita com vários objetivos:

- Chamar a atenção: "Já abriu a nova padaria no bairro".
- Despertar o interesse: "Já sabia que existe uma padaria nova de qualidade no bairro?"
- Provocar um desejo: "Vai querer provar os pãezinhos mais deliciosos..."
- Provocar uma ação: "Prove e verá..."

A mensagem a passar deverá ser:

- Simples, para que se perceba bem;
- Diferente, para que seja melhor do que a concorrência;
- Sincera, para que acreditem no que se está dizer;
- Repetida, para que "fique na cabeça" das pessoas.

☒ **Não esquecer:** A PUBLICIDADE É A "CARA" DO NOSSO NEGÓCIO.



Quando se pretende PROMOVER O NEGÓCIO é importante colocar as seguintes perguntas:

- Qual é o objetivo da promoção?
- A quem se dirige?
- O que se quer que as pessoas pensem?
- Qual a mensagem que se quer passar?
- Onde se quer publicitar?
- Como se vai publicitar?
- Quando se vai publicitar?
- Quanto custa a publicitação?

Promoção

EXEMPLO

2

A minha campanha de lançamento da padaria será feita com a distribuição de folhetos no bairro.

A quem se dirige? O que se quer que pensem?

DIRIGE-SE A: pessoas do bairro que podem vir a ser meus clientes.

QUERO QUE PENSEM O SEGUINTE: “Esta padaria parece ter pão de qualidade. Tenho de ir lá!”

Qual a mensagem que se quer passar?

“Na nova padaria do bairro o serviço e o pão são de qualidade e a baixo preço”.

Como se vai publicitar?

Através da distribuição de x folhetos.

Os folhetos vão ser distribuídos nas lojas do bairro e colocados nas caixas do correio.

Esta publicitação vai realizar-se uma semana antes da padaria abrir.

Quando se vai publicitar? Quanto custa?

Uma pessoa vai distribuir os folhetos durante um dia.

Valor de X folhetos produzidos.

A promoção do meu negócio

3

A quem se dirige? O que se quer que pensem?

Qual a mensagem que se quer passar?

Como se vai publicitar?

Quando se vai publicitar? Quanto custa?



Ponto de Situação

A promoção do meu negócio

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

FICHA DE TRABALHO 8

custos

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



FICHA 8

Custos

Os **custos** são os valores que se têm de gastar para ter o negócio em funcionamento.

1

Para iniciar um negócio é preciso fazer um investimento inicial - o que é necessário para arrancar com o negócio. Por exemplo, para a padaria iniciar a atividade é preciso instalações (loja e espaço para fabrico, implicando o pagamento de 2 meses de renda), matérias-primas (farinhas) e ferramentas (pás, forno).

Para um negócio funcionar é preciso gastar dinheiro todos os meses em diferentes tipos de custos:

1. Custo dos produtos vendidos (matérias-primas e ferramentas) – *o que é preciso para fazer o pão;*
2. Salários, Segurança Social, Subsídio de Alimentação – *pessoas que fazem o pão;*
3. Renda e alugueres – *instalações da padaria;*
4. Eletricidade – *outros custos com instalações da padaria;*
5. Água – *outros custos com instalações da padaria;*
6. Telefone – *outros custos com instalações da padaria;*
7. Limpeza – *outros custos com instalações da padaria;*
8. Promoção – *produção e distribuição de x folhetos;*
9. Transporte – *combustível e prestação da carrinha para transporte e entrega do pão;*
10. Prestações e juros de empréstimos – *empréstimo do microcrédito e prestações do forno;*
11. Seguros – *seguro de acidentes de trabalho e seguro da padaria;*
12. Outros – *outros custos com a padaria.*

Os custos podem dividir-se em custos fixos e custos variáveis.

1. **CUSTOS FIXOS:** são custos que se têm de pagar todos os meses. As vendas podem variar mas os custos fixos são sempre os mesmos. Por exemplo, pode-se vender mais pão em janeiro e menos pão em fevereiro mas todos os meses se paga o mesmo de renda da padaria.
2. **CUSTOS VARIÁVEIS:** são custos que dependem do volume de vendas ou da atividade. Por exemplo, se se vai produzir mais pão é necessária mais farinha, logo o valor a pagar ao fornecedor é superior ao pago habitualmente.

O custo dos produtos vendidos é o que se gasta com cada produto ou serviço (gastos com mão-de-obra, com a utilização e compra dos materiais para produção). Por exemplo: o custo dos papos-secos é o valor de 2 horas de mão-de-obra, 1 hora de utilização do forno, 10 kg de farinha. É importante saber qual o custo dos produtos vendidos para se saber qual é o melhor preço de venda ao público. O preço de venda ao público tem que ser maior do que o custo dos produtos vendidos para que se tenha uma margem de lucro.

☒ **Não esquecer:** É ESSENCIAL TER O MÍNIMO DE CUSTOS FIXOS POSSÍVEL.



Quando se tem que controlar os CUSTOS é importante colocar as seguintes perguntas:

- Qual é o investimento inicial? Quais são os custos mensais com o meu negócio?
- Quais são os custos fixos? Quais são os custos variáveis?
- Qual é o custo dos produtos vendidos?

Custos

EXEMPLO

O principal custo fixo da padaria é a renda e o principal custo variável é a farinha.

2

Investimento inicial			
Quantidade	Descrição	Valor	Mês
1	Viatura ligeira	€14.000,00	3
5	Computadores	€5.000,00	3
3	Meses de caução Renda	€1.500,00	0
	Fundo de maneio	€2.500,00	1
	Total	€23.000,00	

Custos fixos			
Quantidade	Descrição	Valor mensal	Observações
1	Renda	€700,00	
2	Salários	€1.500,00	
1	Contabilista	€100,00	
2	Seguros	€50,00	
1	Prestação do empréstimo	€450,00	
	Total	€2.800,00	

Custos variáveis			
Quantidade	Produto 1 - Bitoque	Valor	Observações
100g	Batatas	€0,20	
100g	Carne	€1,10	
50g	Arroz	€0,10	
100g	Salada	€0,10	
Estimativa	Óleo	€0,05	
Estimativa	Gás	€0,10	
5g	Temperos	€0,05	
	Total	€1,70	

[illegible]

Custos fixos			
Quantidade	Descrição	Valor mensal	Observações
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
	Total	€	

Custos variáveis (relacionados diretamente com as vendas)			
Quantidade	Produto 1 - _____	Valor	Observações
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
		€	
	Total de custos do produto 1	€	

Nota: Deverá replicar esta tabela para os vários produtos que vende.



Ponto de Situação

Os custos do meu negócio

5

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:**O que me falta saber
ou fazer:****O que vou fazer:**



As minhas notas

FICHA DE TRABALHO 9 *vendas*

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI



FICHA 9

Vendas

As **vendas** são o resultado do negócio; correspondem aos valores que se obtêm pela comercialização dos produtos e serviços.

1

Vendas é o que se obtém com a venda de produtos/subprodutos e de serviços. As vendas devem cobrir todos os custos.

É preciso fazer uma **previsão de vendas** com o objetivo de calcular quanto se irá vender no futuro. As previsões de vendas “adivinham” a quantidade de produtos/serviços que se acha que vai vender e devem ser realistas, porque muitas vezes o que estamos à espera não acontece.

As previsões de vendas podem ser feitas tendo em conta:

- O número de clientes que pensamos que vamos ter (*Na padaria vão entrar 20 pessoas por dia*).
- A quantidade de produtos/serviços que pensamos que os clientes vão comprar (*Em média, cada pessoa vai comprar 3 pães*).
- Os limites da produção do negócio (*A padaria só tem capacidade para produzir 100 pães por dia*).
- A época de vendas – subida ou descida da procura em determinados dias ou alturas do ano. Por exemplo vendem-se mais gelados no Verão. (*Na padaria vende-se mais ao fim-de-semana*).

☒ **Não esquecer:** GRÃO A GRÃO ENCHE A GALINHA O PAPO.



Quando se tem que fazer a previsão de VENDAS é importante colocar as seguintes

perguntas:

- Qual é a previsão de vendas, mensal e anual, para produtos/subprodutos e serviços?
- Qual é o crescimento previsto das vendas anuais?

Vendas

EXEMPLO

2

O produto que vendo mais é o papo-seco, o subproduto é o pastel de nata e o serviço é o pão fatiado.

Vendas			
Quantidade/Mês	Descrição	Valor unitário	Total/Mês
1000	Pão 50g	€0,50	€500,00
200	Pão integral 50g	€0,60	€120,00
500	Pastel de nata	€0,80	€400,00
	Total	€1,90	€1020,00

As vendas do meu negócio

Qual é a previsão de vendas mensal para produtos/subprodutos e serviços?

Vendas			
Quantidade/Mês	Descrição	Valor unitário	Total/Mês
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
	Total	€	€



Ponto de Situação

As vendas do meu negócio

3

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

FICHA DE TRABALHO 10 *lucros*

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE

PEI



FICHA 10

Lucros

Os **lucros** são o resultado positivo do negócio. Correspondem aos valores que se obtêm com a venda dos produtos e serviços, subtraindo os custos.

1

Os resultados das vendas podem ser positivos (Lucro) ou negativos (Prejuízo).

- O lucro é quando o que se ganha com o negócio é maior do que o que se gasta.
- Há prejuízo quando o que se ganha com o negócio é menor do que o que se gasta.

Cálculo do Lucro ou Prejuízo = **Vendas - Custos Totais**

É importante saber quanto é que se ganha ou perde com a venda de cada produto ou serviço, o que se chama a **margem do produto**. Com a margem fica-se a saber quais são os produtos ou serviços que mais compensa vender, onde se tem mais lucro. **Atenção:** às vezes os produtos que têm mais lucro não são os que mais se vendem.

Cálculo da margem do produto = **Preço de venda ao público - Custo dos produtos vendidos**

☒ **Não esquecer:** NO POUPAR ESTÁ O GANHO.



Quando se tem que controlar os **LUCROS é importante colocar as seguintes perguntas:**

- Quais vão ser os resultados?
- Qual a margem que tenho com os produtos e serviços?

Lucros

EXEMPLO

2

Tenho lucro com a venda dos papos-secos e tenho prejuízo com a venda dos pastéis de nata.

Quais vão ser os resultados?

	Total custos fixos (1)*	Total custos variáveis (2)*	Total de custos (1+2=3)	Valor das vendas (4)**	Lucro ou prejuízo (4-3)
Total	F	V	F-V=C	V	V-C

* Recolher informação na Ficha de Trabalho "Custos"

** Recolher informação na Ficha de Trabalho "Vendas"

Resultados	
Custos	Valor
Total de custos fixos	€100,00
Total de custos variáveis	€55,00
Total de custos	€155,00
Receitas	Valor
Total de receitas	€205,00

Resultados	
Resultados mensais sem impostos	€50,00
Resultados anuais sem impostos	€600,00

Os lucros do meu negócio

Quais vão ser os resultados?

	Total custos fixos (1)*	Total custos variáveis (2)*	Total de custos (1+2=3)	Valor das vendas (4)**	Lucro ou prejuízo (4-3)
Total					

* Recolher informação na Ficha de Trabalho "Custos"

** Recolher informação na Ficha de Trabalho "Vendas"

Resultados	
Custos	Valor
Total de custos fixos	€
Total de custos variáveis	€
Total de custos	€
Receitas	Valor
Total de receitas	€

Resultados	
Resultados mensais sem impostos	€
Resultados anuais sem impostos	€



Ponto de Situação

Os lucros do meu negócio

4

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:**O que me falta saber
ou fazer:****O que vou fazer:**



As minhas notas

5

AUTODIAGNÓSTICO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



Auto-Diagnóstico de Competências Empreendedoras

1

Modelo em Árvore de desenvolvimento de competências empreendedoras ^{®1}

O perfil desejável do/a empreendedor/a é composto por 6 competências-chave: Autoconfiança, Iniciativa, Organização, Resiliência, Inovação e Relacionamento Cooperativo. Tendo em conta cada uma destas competências-chave, assinale se se identifica mais com o comportamento A, B, C ou D.

AUTOCONFIANÇA

Descrição – Encara com otimismo as situações e enfrenta a incerteza/risco, confiando nas suas capacidades. Gosta de desenvolver as suas próprias ideias/projetos.

A	B	C	D
Não manifesta as suas ideias nem desenvolve qualquer ação sem ser orientado.	Manifesta as suas ideias, mas não desenvolve ações com medo de errar. Pede frequentemente instruções.	Expõe as suas ideias com clareza, mas reage mal a críticas e sugestões. Desenvolve ações com autonomia mas seguindo as regras.	Manifesta as suas ideias e defende-se sem agressividade. Pede e aceita sugestões. Desenvolve ações/experiências com autonomia.

INICIATIVA

Descrição – Atua frequentemente por iniciativa própria antes de receber ordens/instruções ou em reação aos acontecimentos.

A	B	C	D
Não toma qualquer iniciativa, mesmo quando é pressionado.	Toma iniciativa quando recebe instruções para o fazer.	Toma iniciativas de forma autónoma.	Toma iniciativa de forma autónoma, antecipando problemas.

¹ Tree Model [®]

ORGANIZAÇÃO

Descrição – É capaz de reunir e mobilizar recursos diversos (humanos, sociais, materiais, etc.) de forma estruturada e sistemática com um objetivo. Determina as prioridades das tarefas e controla o seu cumprimento.

A	B	C	D
Não utiliza os recursos disponíveis (humanos, sociais, materiais, etc.) nem estabelece prioridades na sua ação.	É capaz de organizar um conjunto de tarefas, estabelecendo um plano simples, sequencial e coerente.	Organiza um conjunto de tarefas num plano coerente no tempo, inventariando os recursos necessários para a sua execução.	É capaz de mobilizar e integrar outros recursos para desenvolver um projeto com êxito. É capaz de criar prioridades e cumpri-las.

RESILIÊNCIA

Descrição – Lida com problemas e obstáculos mantendo o equilíbrio e persistindo no alcance dos objetivos.

A	B	C	D
Lida mal com os obstáculos, desorganizando-se ou desistindo das suas opiniões/ações.	Desiste facilmente face a contrariedades, não procurando compreendê-las/resolvê-las.	Resiste às pressões e contrariedades, procurando manter os seus objetivos.	Mantém a calma e a focalização nos objetivos, mesmo em ambientes desestruturados/adversos, procurando resolver/tornar os problemas.

INOVAÇÃO

Descrição – Aplica ou usa novas ideias e/ou métodos não convencionais para resolver um problema ou uma tarefa.

A	B	C	D
Segue regras e /ou instruções, não revelando curiosidade por novas formas de “fazer”.	Manifesta ideias de melhoria, mas não concebe/tenta a sua aplicação prática.	Aceita experimentar novas ideias/processos para resolver um problema.	Procura novas abordagens para obter novos resultados/desempenhos. Procura melhoramentos constantes.

RELACIONAMENTO COOPERATIVO

Descrição – Estabelece relações interpessoais para atingir objetivos comuns.

A	B	C	D
Desenvolve as suas tarefas de forma isolada. Os seus interesses sobrepõem-se a todos os outros.	Procura atingir os seus objetivos, usando os outros, mas não considerando os seus interesses.	Trabalha em grupo, tendo uma atitude negocial de vantagens mútuas.	Trabalha em grupo, em torno de objetivos comuns. Nos seus projetos procura que existam vantagens para todos os participantes.

Registo

Assinale com um x os comportamentos com que se identificou dentro de cada uma das competências empreendedoras.

Competências empreendedoras	A	B	C	D
AUTOCONFIANÇA				
INICIATIVA				
ORGANIZAÇÃO				
RESILIÊNCIA				
INOVAÇÃO				
RELACIONAMENTO COOPERATIVO				

GUIA PARA INICIAR O SEU NEGÓCIO – Passo a Passo

PROJETO PROMOÇÃO
DO EMPREENDEDORISMO IMIGRANTE **PEI**



ÍNDICE

	PÁG.
CONSTRUÇÃO DE UM NEGÓCIO	2
1. Estrutura Jurídica	6
2. Fiscalidade	12
3. Contabilidade	17
4. Logística Plano de Operações	23
5. Passos para constituir legalmente uma empresa	28

NOTAS AO GUIA PARA INICIAR O SEU NEGÓCIO:

Os valores e/ou custos bem como outras informações inerentes à criação e manutenção de um negócio indicados neste guia não dispensam a consulta de fontes oficiais.



Construção de um negócio

2

“Vou avançar! E agora o que tenho de fazer para criar o meu negócio?”

Agora que já tomei a decisão de avançar com o meu negócio, com base em toda a informação que fui recolhendo ao pensar no meu produto, nos meus clientes, qual a melhor localização, quais são os meus concorrentes, na forma de dar a conhecer a minha empresa, nas estimativas de vendas, nos custos, no investimento inicial e, finalmente, nos resultados do meu negócio, chegou o momento de pensar em todos os passos necessários para constituir a minha empresa. Estes podem ser divididos em:

- 1) **ESTRUTURA JURÍDICA** – Qual é a forma legal que quero para a minha empresa?
- 2) **FISCALIDADE** – Quais são os impostos que tenho que pagar ao Estado?
- 3) **CONTABILIDADE** – Como registar e organizar as contas da minha empresa?
- 4) **PLANO DE OPERAÇÕES** – Como vou a organizar a minha empresa?
- 5) **PASSOS PARA CONSTITUIR UMA EMPRESA** – O que é preciso fazer para constituir legalmente a minha empresa?

Mas por onde começar? Há tarefas que podem ser realizadas em paralelo (ao mesmo tempo) e há tarefas que são sequenciais (uma depois da outra). O melhor é vermos todas as tarefas juntas, para percebermos quais estão dependentes de outras e qual o tempo que levam. [Ver o quadro da página seguinte.]



Antes de iniciar a CONSTRUÇÃO DO MEU NEGÓCIO é importante colocar as seguintes perguntas?

- Como me vou a organizar nesta fase? Vou ter uma pasta? Vou arranjar um caderno para fazer apontamentos? Vou marcar as datas de cada um dos passos numa agenda?
- Em quanto tempo quero abrir as portas do meu negócio?
- Quais são todas as tarefas que tenho de realizar para abrir o negócio? Posso fazer uma lista?



Construção de um negócio

3

EXEMPLO

"Vou avançar! E agora o que tenho de fazer para criar o meu negócio?"

Tarefas	Janeiro					Fevereiro					Março				
	Semana					Semana					Semana				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1) Estrutura Jurídica															
Escolher uma forma jurídica															
Falar com os potenciais sócios															
2) Fiscalidade															
Perceber os diferentes regimes fiscais															
3) Contabilidade															
Falar com o TOC (Técnico Oficial de Contas)															
Requisitar Livro de Faturas															
4) Plano de Operações															
Definir o Plano de Operações															
Iniciar Operações															
5) Constituição da Empresa															
Recolher toda a documentação															
Registo da empresa															

Nesta fase vou ter que organizar muitas ideias, relacionar-me com diversas pessoas e tratar de alguns papéis pelo que será útil guardar toda a documentação recolhida e apontar informações importantes.



Construção do meu negócio

"Vou avançar! E agora o que tenho de fazer para criar o meu negócio?"

O Meu Planejamento

[illegible]



Ponto de Situação

Construção do meu negócio

5

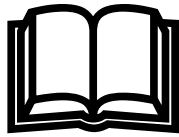
O que eu já sei sobre a construção de um negócio

Quais as palavras mais importantes na ficha "*Construção de um negócio*"?



As minhas notas

1



Estrutura Jurídica

6

“Qual o tipo de empresa que quero constituir: sociedade ou empresário em nome individual?”

Para ter um negócio é necessário que o mesmo esteja constituído formalmente, isto significa que o devo registar nas entidades competentes para que seja legalmente reconhecido.

Mas antes de o registar devo definir qual é o tipo de empresa que mais me convém em relação aos seguintes aspetos:

- 1) PROPRIETÁRIOS DO NEGÓCIO: Será que devo desenvolver a atividade sozinho (empresa singular) ou devo associar-me com outras pessoas (empresa coletiva)?
- 2) O CAPITAL SOCIAL: Com quanto dinheiro estou a pensar entrar no negócio? Tenho capital próprio ou estou a contar com sócios ou com outras fontes (exemplo: entidades bancárias)?
- 3) O REGIME DE RESPONSABILIDADE: Qual é a responsabilidade que quero assumir pelas dívidas da empresa: limitada ao capital que investi ou ilimitada (para além do capital que investi)?
- 4) OBRIGAÇÕES FISCAIS: O que é que devo pagar ao Estado?
- 5) TRÂMITES E CUSTOS DA CONSTITUIÇÃO DO NEGÓCIO: Quais são os passos para criar a minha empresa? Quando se trata de Empresário em Nome Individual o processo é muito mais simplificado do que para uma Sociedade e o custo é também menor.

A estrutura jurídica de uma empresa é um aspeto muito importante, já que determina a forma de funcionamento da mesma. Por exemplo, se quero criar uma padaria com um amigo (um sócio) temos que criar uma sociedade e para isso precisamos de ter capital social, embora este possa ser fixado livremente. As sociedade por quotas e unipessoais por quotas não podem ser constituídas com capital social inferior a €1,00 por cada sócio. (Fonte: www.portaldaempresa.pt)

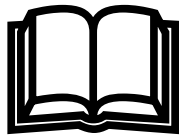


Quando se está a pensar na **FORMA JURÍDICA DA EMPRESA é importante colocar as seguintes perguntas?**

- Pretendo desenvolver este projeto sozinho ou associar-me com outras pessoas?
- Qual é o dinheiro disponível para iniciar esta empresa?
- De onde vem o dinheiro: de mim, de sócios ou de entidade(s) financeira(s)?
- Qual é o tipo de responsabilidade que quero assumir perante as dívidas da empresa: limitada ou ilimitada?

O quadro seguinte apresenta as formas jurídicas mais utilizadas e as respetivas características:

	Empresário em nome individual	Sociedades	
		Unipessoal	Por quotas
N.º de empresários	1	1	2 ou +
Capital social mínimo	€0,00	Livre	
Responsabilidade	Ilimitada	Limitada	
Obrigações fiscais	IRS IVA Segurança Social (isento no 1.º ano de atividade)	IRS IVA Segurança Social	
Custos de constituição	0	A confirmar junto da entidade responsável	



Estrutura Jurídica

8

EXEMPLO

"A minha empresa é uma padaria. Somos dois sócios, por isso vamos criar uma Sociedade."

Vou criar a empresa sozinho ou com alguém?

Atualmente somos dois: o meu amigo António e eu.

Qual é o dinheiro de que dispomos para iniciar a empresa: Dinheiro próprio? Dinheiro de sócios? Ou vamos pedir um empréstimo?

Vamos definir o valor de capital social que pretendemos.

Qual é o tipo de responsabilidade, perante as dívidas, que pretendemos para a empresa?

Queremos responsabilidade limitada.

Quais são as nossas responsabilidades fiscais? O que temos de pagar ao Estado?

- IRC
- IVA
- Segurança Social

Que passos temos de dar para criar legalmente a nossa padaria? E quanto vai custar?

- Criar uma sociedade por quotas;
- Mais ou menos €360,00 (valor de referência para constituição de uma "Empresa na Hora", podendo ser acrescentados outros valores. Mais informações em www.empresanahora.pt)



A estrutura jurídica do meu negócio

9

Vou criar a empresa sozinho ou com alguém?

Qual é o dinheiro de que disponho para iniciar a empresa: Dinheiro próprio? Dinheiro de sócios? Ou vamos pedir um empréstimo?

Qual é o tipo de responsabilidade, perante as dívidas, que pretendo para a empresa?

Quais são as minhas responsabilidades fiscais? O que tenho de pagar ao Estado?

Que passos tenho de dar para criar legalmente a minha padaria? E quanto vai custar?



Ponto de Situação

A estrutura jurídica do meu negócio

10

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

2



Fiscalidade

12

“Tenho contas para pagar ao Estado e não posso esquecê-las!”

A Fiscalidade inclui todos os pagamentos que uma empresa faz ao Estado. Dividem-se em:

- 1) IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO: É o imposto que as empresas têm que pagar ao Estado sobre o lucro que obtiveram.
 - Nas Sociedades é calculado o **IRC (Imposto de Rendimento da Pessoas Coletivas)**, onde se aplica uma taxa ao lucro obtido pela empresa.
 - Nos Empresários em Nome Individual é calculado o **IRS (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares)**; os seus rendimentos serão englobados nos rendimentos do agregado familiar e será calculado o IRS como o de uma pessoa particular.
- 2) IVA - IMPOSTO SOBRE O VALOR ACRESCENTADO: As empresas cobram IVA aos seus clientes e pagam IVA aos seus fornecedores. Se o IVA cobrado aos clientes é superior ao IVA pago os fornecedores então a empresa tem que **pagar essa diferença ao Estado**. Se o IVA pago aos fornecedores é superior ao IVA cobrado aos clientes então a **o Estado reembolsa ao empresário essa diferença**. Existem atividades isentas de IVA.
- 3) CONTRIBUIÇÕES PARA A SEGURANÇA SOCIAL: Corresponde ao valor a pagar ao Estado sobre o salário dos trabalhadores. Tem que ser pago até o dia 15 de cada mês. Está dividido em duas partes:
 - Uma paga pela empresa;
 - Outra paga pelo trabalhador, mas que a empresa retém diretamente do seu salário;Os valores são diferentes conforme se trate de empregados ou sócio da empresa.

Existem algumas diferenças em relação à fiscalidade, conforme se trate de Empresários em Nome Individual ou de Sociedades, nomeadamente: valor a pagar em impostos e contribuições para a segurança social. O modo de apresentação da contabilidade também pode variar: contabilidade organizada (obrigatoriedade de ter um contabilista) ou regime simplificado.



Quando se está a pensar na FISCALIDADE da empresa é importante colocar as seguintes

perguntas:

- Qual é o imposto que melhor se aplica ao meu negócio: IRC ou IRS?
- Será que a minha atividade está isenta de IVA?
- Quem são os empregados da minha empresa? São os próprios sócios ou contratei outras pessoas?
- Quais são as taxas da Segurança Social para cada caso?



Fiscalidade

13

EXEMPLO

"A padaria tem contas a pagar ao Estado como qualquer empresa. Quais são estas contas?"

Qual é o imposto que vou pagar de IRS ou IRC?

Como se trata de uma sociedade vamos pagar IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas.

Qual a taxa sobre o rendimento que vamos pagar?

Como vamos ter contabilidade organizada a taxa sobre o rendimento é de $x\%$.

A nossa atividade está isenta de IVA?

Não.

Qual a taxa de segurança social que vamos ter de pagar ao Estado?

Os trabalhadores da padaria são apenas o meu sócio e eu. Vamos pagar $x\%$ do salário-base. (A empresa paga $x\%$ e o trabalhador paga $x\%$.)



A fiscalidade do meu negócio

14

Qual é o imposto que vou pagar de IRS ou IRC?

Qual a taxa sobre o rendimento que vou pagar?

A minha atividade está isenta de IVA?

Qual a taxa de segurança social que vou ter de pagar ao Estado?



Ponto de Situação

A fiscoalidade do meu negócio

15

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

3



Contabilidade

17

“A contabilidade é registar e organizar todas as contas da minha empresa para poder ter um melhor controlo.”

A Contabilidade é **o registo de todas as operações** realizadas pela empresa com a finalidade de **prestar contas aos sócios e ao Estado**. Este registo está regulamentado por lei e deve cumprir com um conjunto de regras pré-estabelecidas, pelo que é recomendado a contratação de um **TOC – Técnico Oficial de Contas**, pessoa que nos vai a ajudar a organizar a contabilidade da empresa.

A organização contabilística pode ser feita de duas formas:

- 1) Regime Simplificado (não obriga a ter TOC – Técnico Oficial de Contas);
- 2) Contabilidade Organizada (obriga a ter TOC).

O tipo de **Organização Contabilística** é diferente consoante a estrutura jurídica que escolher:

Estrutura jurídica da empresa	Organização contabilística – tipo de regime		Deduções
ENI – Empresário em Nome Individual	REGIME SIMPLIFICADO	Com um montante anual líquido de rendimentos inferior a € 150.000,00 dispensa-se a contabilidade organizada (o empresário poderá, ainda assim, optar pelo regime de contabilidade organizada), não sendo necessário ter um TOC. Contudo, quando se verifica, ao terceiro ano, que o volume de negócios dos dois anos anteriores foi cumulativamente superior a €150.000,00 é obrigatório ter contabilidade organizada.	No regime simplificado não é possível deduzir as despesas que se têm com a atividade.
	CONTABILIDADE ORGANIZADA	Com um montante anual líquido de rendimentos igual ou superior a €150.000,00 é obrigatório o regime de contabilidade organizada.	As despesas da atividade, incluindo os custos com o TOC, podem ser deduzidas.
Sociedades	CONTABILIDADE ORGANIZADA	O regime de contabilidade organizada é obrigatório.	As despesas da atividade, incluindo os custos com o TOC, podem ser deduzidas.

Este quadro apresenta informação genérica sobre o tipo de organização contabilística. Para maior detalhe informe-se junto das entidades competentes.



Quando se está a pensar na CONTABILIDADE da empresa é importante colocar as seguintes perguntas:

- Qual é o meu volume de vendas estimado?
- Qual é o tipo de organização contabilística que melhor se adequa às vendas do meu negócio?

"Ao organizar a minha contabilidade também devo pensar nas faturas e nos orçamentos!"

Faturação:

Qualquer que seja o setor de atividade em causa a emissão de fatura ou documento que a lei atribua igual efeito é obrigatória para todas as transmissões de bens e prestações de serviços, incluindo os pagamentos antecipados, independentemente da qualidade do adquirente dos bens ou destinatário dos serviços e ainda que estes não a solicitem.

Para mais informações sobre faturas consulte <https://faturas.portaldasfinancas.gov.pt>

Orçamentos e faturas pró-forma:

Os orçamentos servem para discriminar trabalhos com ou sem produtos associados, enquanto as faturas pró-forma servem para discriminar apenas produtos.

Independentemente da contabilidade ser de regime simplificado ou de regime organizado dever-se-á ter sempre o controlo das operações do negócio.

Embora em algumas situações (conforme já mencionado) não seja obrigatório ter um TOC, não se deve esquecer a importância de contratar um para apoiar na organização da documentação e dos aspetos contabilísticos.



Quando se está a pensar na **CONTABILIDADE da empresa é importante colocar também**

as seguintes perguntas:

- Conheço algum TOC ou alguém que me possa recomendar um?
- Vou precisar de fazer orçamentos?
- Como obter as faturas?
- Qual o orçamento?



Contabilidade

19

EXEMPLO

"Ao organizar a minha contabilidade também devo pensar nas faturas e nos orçamentos!"

Qual é o volume anual de vendas estimado para a minha empresa?

É inferior a €150.000,00.

Qual é o regime tributário pelo qual vou optar?

Vou optar pelo regime simplificado por se tratar de uma ENI e dado que o volume de vendas é inferior a €150.000,00.

Tenho algum TOC (Técnico Oficial de Contas) conhecido?

O meu vizinho. Já falei com ele!

Preciso de fazer orçamentos?

Sim, para as mercearias que contratarem o meu serviço de fornecimento de pão.

Como obter faturas?

...



A contabilidade do meu negócio

20

Qual é o meu volume anual de vendas estimado?

Qual é o regime tributário pelo qual vou optar?

Tenho algum TOC (Técnico Oficial de Contas) conhecido?

Preciso de fazer orçamentos?

Como obter faturas?



Ponto de Situação

A contabilidade do meu negócio

21

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

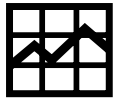
O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

4



Logística | Plano de Operações

23

"O que é que vou fazer e como organizo todos os meios (materiais, humanos, tempo) para o fazer?"

O plano de operações serve para pensar em todas as atividades com o objetivo de organizar o espaço, o tempo e os meios (materiais e humanos) necessários para o funcionamento da empresa.

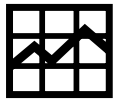
Para tal é importante pensar nas seguintes questões:

- **Produção:** Que bens e serviços a empresa vai produzir? Por exemplo, definir todos os tipos de pão que vão ser fabricados e vendidos (papos-secos, pãezinhos da avó, pão de passas, etc.).
- **Atividades:** O que é preciso fazer para produzir esses bens e serviços? Por exemplo, preparar a massa e cozer o pão ou comprar a massa feita e só cozer o pão?
- **Capacidade produtiva:** Quanto vai produzir a empresa? Quantos papos-secos podem ser produzidos por dia? E quantos pãezinhos da avó? Quantos pães efetivamente vão ser produzidos? Inicialmente só se produz metade e vai-se aumentando segundo as vendas?
- **Tecnologia:** Como vai ser realizada cada uma das atividades? Que máquinas são precisas para fazer a massa? Vai ser feita manualmente ou é necessária uma máquina industrial? E para cozer o pão: é em forno a lenha ou elétrico? E as vendas, são ao balcão ou vai ser feita distribuição?
- **Recursos humanos:** Quem executa as atividades? Quem vai tratar do fabrico do pão? Quem vai tratar das vendas (vendas diretas ao público e/ou distribuição às mercearias)?
- **Instalações e distribuição do espaço:** Como organizar o espaço? Onde colocar as máquinas e o forno? E o balcão estará bem em frente à porta? Vai haver montra?
- **Planeamento:** Qual é o tempo que se demora a fabricar o pão? Quantas fornadas podem ser feitas ao dia? Qual será o horário de funcionamento de fabrico e de venda ao público?



Quando se está a pensar na LOGÍSTICA da empresa é importante colocar as seguintes perguntas:

- Quais são os bens e serviços que vão ser produzidos e em que quantidades?
- Como é realizada cada uma das operações: manualmente ou vão ser necessárias máquinas?
- Quem vai realizar cada uma das atividades?
- Onde vão ser executadas as atividades? Como vou distribuir o espaço?
- Quando é realizada cada uma destas operações?



Logística | Plano de Operações

24

EXEMPLO

“O que é que eu vou fazer e como organizo todos os meios (materiais, humanos, tempo) para o fazer?”

Quais são os bens e serviços que vamos produzir e em que quantidades?

Vamos produzir pão de diferentes qualidades (500 pães por dia) e bolos de aniversário (4 por dia).

Como é realizada cada uma das operações: manualmente ou vamos precisar de máquinas?

Utilizaremos máquinas industriais para preparar a massa e um forno elétrico para cozer o pão.

Quem vai realizar cada uma das atividades?

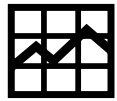
O meu sócio será responsável pelo fabrico do pão e distribuição nas mercearias; eu serei responsável pelas vendas na loja e pelo contacto com os fornecedores.

Onde serão executadas as atividades?

Há uma divisão interior que será para o fabrico de pão. Na divisão com visibilidade para o exterior estará um balcão e um frigorífico para os bolos.

Quando é realizada cada uma destas operações?

Das 05h00 às 07h00 realiza-se a preparação da massa e as primeiras fornadas; às 07h30 abrimos as portas da loja e começamos a distribuir.



A logística e o plano de operações do meu negócio

25

Quais são os bens e serviços que vou produzir e em que quantidades?

Como é realizada cada uma das operações: manualmente ou vou precisar de máquinas?

Quem vai realizar cada uma das atividades?

Onde serão executadas as atividades?

Quando é realizada cada uma destas operações?



Ponto de Situação

A logística e o plano de operações do meu negócio

26

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas

5



Passos para constituir legalmente uma empresa

28

“Os passos para constituir legalmente uma empresa são diferentes conforme se trate de um Empresário em Nome Individual ou de uma Sociedade.”

Sociedade		
Modo de constituição	Passos a seguir	Onde
ONLINE	www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/EOL	
PRESENCIALMENTE	Empresa na Hora <ol style="list-style-type: none"> 1.º Escolher uma firma pré-aprovada 2.º Optar por um pacto social 3.º Ir ao balcão de atendimento 4.º Elaborar o pacto social e o registo comercial. 5.º Entregar a declaração de início de atividade 6.º Depositar o capital social 	<p>Balcões Empresas na Hora, disponíveis na Loja da Empresa. Para localizar uma Loja da Empresa consulte o portal www.portaldaempresa.pt</p>
	Método tradicional <ol style="list-style-type: none"> 1.º Certificado de admissibilidade 2.º Cartão da empresa e cartão de pessoa coletiva 3.º Depósito do capital social 4.º Pacto ou ato constitutivo de sociedade 5.º Declaração do início de atividade 6.º Registo Comercial 7.º Inscrição na Segurança Social 	<p>www.portaldaempresa/EOL ou no Instituto dos Registos e do Notariado (www.irn.mj.pt/IRN/sections/inicio) ou presencialmente num Registo Nacional de Pessoas Coletivas.</p> <p>Nos mesmos locais indicados no 1.º passo ou nos postos de atendimento do registo comercial existentes na Loja da Empresa.</p> <p>Instituição de crédito ou proceder à sua entrega nos cofres da sociedade até ao final do 1.º ano económico.</p> <p>A legislação em vigor indica este passo como facultativo.</p> <p>Serviços das Finanças. Conservatória do Registo Comercial. Serviços da Segurança Social.</p>

ENI – Empresário em Nome Individual

Passos a seguir

1.º Declarar início de atividade

2.º Inscrição na Segurança Social

Local

Repartição de Finanças

Serviços da Segurança Social



Quando se está a pensar nos PASSOS PARA A CONSTITUIÇÃO LEGAL DA EMPRESA é importante colocar as seguintes perguntas?

- Tenho o meu Plano Operacional concluído?
- Já escolhi a forma jurídica da empresa? É individual ou coletiva?
- Qual o nome que pretendo para a minha empresa?
- Já recolhi toda a documentação necessária para a constituição legal da empresa?
- Onde se encontram localizadas as entidades às quais tenho que me dirigir?

“Há outros aspetos a tratar para além da constituição jurídica da empresa. Tenho de tratar do contrato de aluguer, do contrato da água, ... Ah! E não posso esquecer-me do contrato da luz e do gás!”

Para além dos passos a dar para a constituição jurídica da empresa, **devemos dar novos passos** que dizem respeito a outros aspetos legais. Estes poderão variar em função do tipo de negócio. Por exemplo, numa padaria, por se tratar de um estabelecimento alimentar, vão ser necessárias licenças e vistorias. Estes passos têm a ver diretamente **com outras entidades**.

Para **enumeração e registo de todas as tarefas** que se têm de realizar será útil o uso de uma lista, tomando como exemplo a que abaixo se apresenta:

Tarefas a realizar	Entidade Contactos	Datas previstas	Concluído
- Celebrar o contrato de aluguer do espaço	Senhorio	20 de fevereiro	✓
- Solicitar licenças de funcionamento	Câmara Municipal		
- Celebrar contratos da água, eletricidade, gás e telefone			
- Contratar seguros			
- Selecionar e recrutar pessoal e celebrar os contratos			



Quando se está a pensar nos PASSOS PARA A CONSTITUIÇÃO LEGAL DA EMPRESA é também importante colocar as seguintes perguntas?

- Quais são os outros passos a dar: Contratos? Licenças? Vistorias? Etc.?
- Quais são as entidades a contactar?
- Quais são as datas previstas para a realização dessas tarefas?



Passos para constituir legalmente uma empresa

30

EXEMPLO

"Vou constituir juridicamente a minha empresa mas não me posso esquecer dos outros passos, como por exemplo, licenças, contratos, etc.

Temos o nosso Plano de Operações concluído?

Sim, já pensamos em todas as operações da empresa. Agora vamos avançar!

A forma jurídica da empresa vai ser individual ou coletiva?

Vai ser coletiva, pois somos dois sócios. Eu e o António vamos criar uma Sociedade por Quotas.

Qual é o nome que pretendemos para a nossa empresa? Será que este nome está disponível?

O nome que pretendo está disponível. Já confirmei em www.empresanahora.pt.

Onde se encontram localizadas as entidades às quais temos de nos dirigir?

Vou dirigir-me a um dos balcões Empresa na Hora existentes na Loja da Empresa. Posso fazer tudo lá!

E os outros passos que temos de dar: já pensamos nisso?

Eu trato das licenças e vistorias, o António trata dos contratos da luz e da água. Mas já fizemos a lista para não esquecer nada!



Passos para constituir legalmente a minha empresa

31

Tenho o meu Plano de Operações concluído?

A forma jurídica da empresa vai ser individual ou coletiva?

Qual é o nome que pretendo para a minha empresa? Será que este nome está disponível?

Onde se encontram localizadas as entidades às quais tenho de me dirigir?

E os outros passos que tenho de dar: já pensei nisso?



Ponto de Situação

Passos para constituir legalmente a minha empresa

32

Data: _____

O que eu já sei ou fiz:

O que me falta saber
ou fazer:

O que vou fazer:



As minhas notas