



Jasmin

**Como criar uma  
Empresa em**

---

**12 passos**

---



## ***Uma boa ideia não é suficiente para um negócio de sucesso.***

Quando se decide criar uma empresa, certamente já está bem maturada a ideia de negócio ou o produto/serviço a disponibilizar ao mercado.

Pensar num nome apelativo e num logotipo bem original são preocupações que surgem desde logo, mas antes de avançar há um conjunto de análises, procedimentos e planos que é necessário considerar.

Para simplificar o processo, deixamos-lhe aqui um resumo de **tudo aquilo que deve ponderar antes de avançar com uma atividade económica.**

**Considere os vários passos que se seguem e tenha um bom começo.**

**34.693**

Empresas constituídas  
em Portugal no ano de 2016\*

# ÍNDICE



- Pag. 4. **Conceção da Ideia**
- Pag. 5. **Análise de Mercado e da Concorrência**
- Pag. 6. **Plano de Marketing**
- Pag. 7. **Plano de Negócios**
- Pag. 8. **Espaço Físico da Empresa**
- Pag. 9. **Meios Humanos**
- Pag. 10. **Meios Financeiros**
- Pag. 11. **Contabilidade**
- Pag. 12. **Escolha do Software de Gestão**
- Pag. 13. **Forma Jurídica da Empresa**
- Pag. 14. **Constituição Formal da Empresa**
- Pag. 15. **Início de Atividade**

# 01

## Conceção da Ideia

O primeiro grande desafio é a conceção da ideia. Um projeto empresarial pode ter várias fontes de inspiração – experiência profissional, hobbies, constatação de uma necessidade ou outra motivação pessoal. As fontes de inspiração podem ser inúmeras, mas o essencial é ter algumas garantias de que se trata de uma ideia viável. Para avaliar a viabilidade partilhe a ideia com outros empreendedores ou pessoas com experiência de mercado.

Existem inúmeros projetos públicos de apoio ao empreendedorismo onde poderá obter **uma análise efetuada por consultores experientes**, que lhe darão pistas sobre a viabilidade da ideia de negócio e sobre o modelo de execução mais ajustado ao tipo de produtos/serviços que pretende comercializar.

E não se esqueça, algumas ideias, pelo seu caráter disruptivo e inovador, deverão ser protegidas legalmente. Em Portugal, compete ao **Instituto Nacional da Propriedade Industrial** atribuir o registo de direitos.

**Se tem uma ideia realmente única, é importante registá-la.** Desta forma estará a salvaguardar a autoria do conceito e a proteger o seu negócio contra eventuais concorrentes.



# 02

## Análise de Mercado e da Concorrência

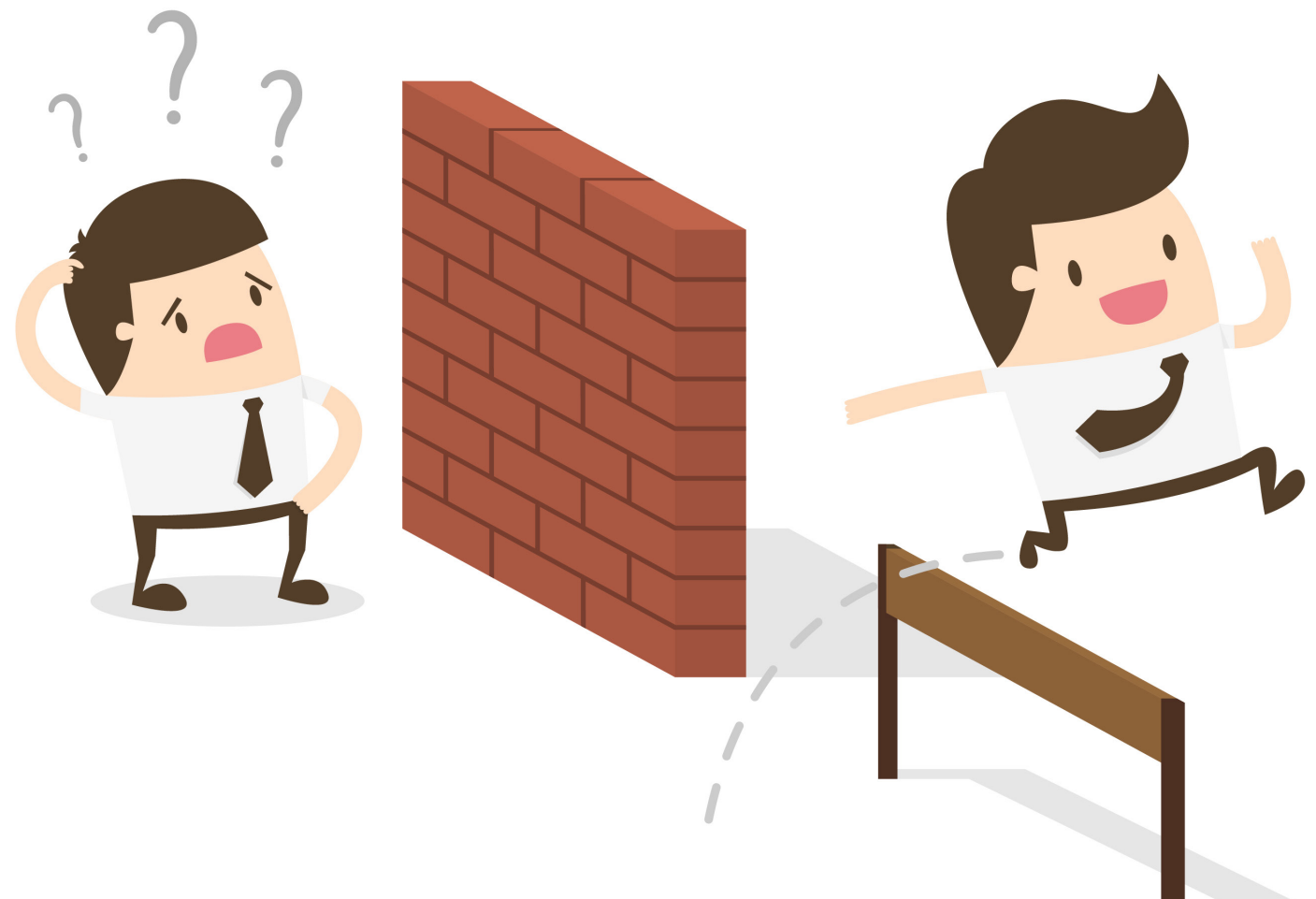
Só faz sentido criar uma empresa se o mercado necessitar do produto/serviço que tem para oferecer.

Para obter uma **análise global do mercado** há questões que deve avaliar de forma exhaustiva:

- \_ A singularidade do seu produto/serviço
- \_ O perfil do cliente
- \_ A dimensão do mercado
- \_ A concorrência e respetivas quotas de mercado
- \_ As potencialidades de crescimento do negócio em causa

6389

O Setor do Comércio a Retalho foi o mais dinâmico em 2016, com mais de 6 mil empresas criadas em Portugal\*



## 03

# Plano de Marketing

O plano de marketing define toda a política da empresa, caracteriza os seus produtos/serviços, perspetiva a evolução do negócio a longo prazo, antecipa comportamentos do mercado e ajusta a estratégia da empresa ao contexto envolvente.

Para definir a sua Estratégia de Marketing deverá considerar as seguintes etapas:



## 1 Diagnóstico

Analise exhaustivamente o mercado que pretende endereçar, estude a concorrência e identifique claramente as características que distinguem os seus produtos/serviços de todos os que existem no mercado dentro do mesmo segmento.

## 2 Análise Swot

Identifique os pontos fortes dos seus produtos/serviços (Forças), as características que representam alguma fragilidade (Fraquezas), o potencial de crescimento que existe no mercado em que pretende atuar (Oportunidades) e os riscos que existem ao investir naquele setor (Ameaças).

## 3 Fixação de objetivos

Defina, numa escala mensurável, os objetivos concretos que pretende alcançar com o início de atividade a curto, médio e longo prazo.

## 4 Opções estratégicas

Posicione a empresa e o segmento de mercado que pretende endereçar; identifique o público-alvo, ou seja, o tipo de cliente (persona) que potencialmente comprará os seus produtos/serviços e estude as estratégias dos concorrentes (Fontes de Mercado).

## 5 Marketing Mix

Os famosos 7P's do marketing irão ajudar a definir características dos produtos/serviços, políticas de preços, local de comercialização, planos de comunicação/divulgação, os processos, as pessoas envolvidas e o espaço físico onde irá desempenhar a atividade.

## 6 Orçamento

Elabore um plano orçamental com todos os custos envolvidos na criação e execução da estratégia de marketing.

## 7 Controlo de resultados

Faça estimativas daquilo que espera vender e compare com o investimento necessário para dar início à atividade.

# 04

## Plano de Negócios

Antes de transformar uma boa ideia num negócio, é importante estruturar um plano onde estão identificadas todas as especificidades da empresa e do negócio.

Um Plano de Negócios deve compreender a seguinte informação:

- Passo 1\_ Apresentação do projeto**
- Passo 2\_ Contextualização do mercado e da envolvente externa**
- Passo 3\_ Definição de metas e objetivos**
- Passo 4\_ Estratégia comercial**
- Passo 5\_ Elaboração de previsões financeiras**
- Passo 6\_ Controlo e gestão do negócio**
- Passo 7\_ Investimento necessário**
- Passo 8\_ Perspetivas de retorno do investimento**





# 05

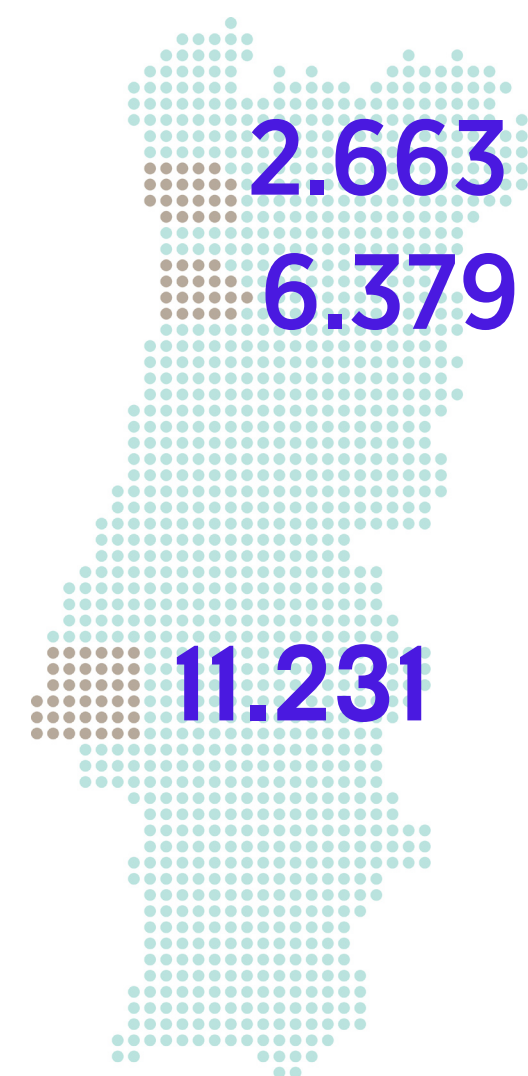
## Espaço Físico da Empresa

Apesar de hoje em dia existirem várias empresas de e-commerce, que operam por via eletrónica, o espaço físico é sempre um fator de diferenciação que acrescenta credibilidade.

A localização é particularmente decisiva nos projetos de venda ao balcão.

Nos casos em que a ideia de negócio envolve a produção de um produto ou prestação de um serviço nas próprias instalações, é importante ter em consideração a dimensão do espaço para acautelar a capacidade de instalação de máquinas e equipamentos.

As instalações podem ser adquiridas ou alugadas, uma escolha que deverá ser ponderada em função da análise das disponibilidades financeiras existentes.



Distritos mais ativos na criação de empresas em Portugal no ano de 2016\*



# 06

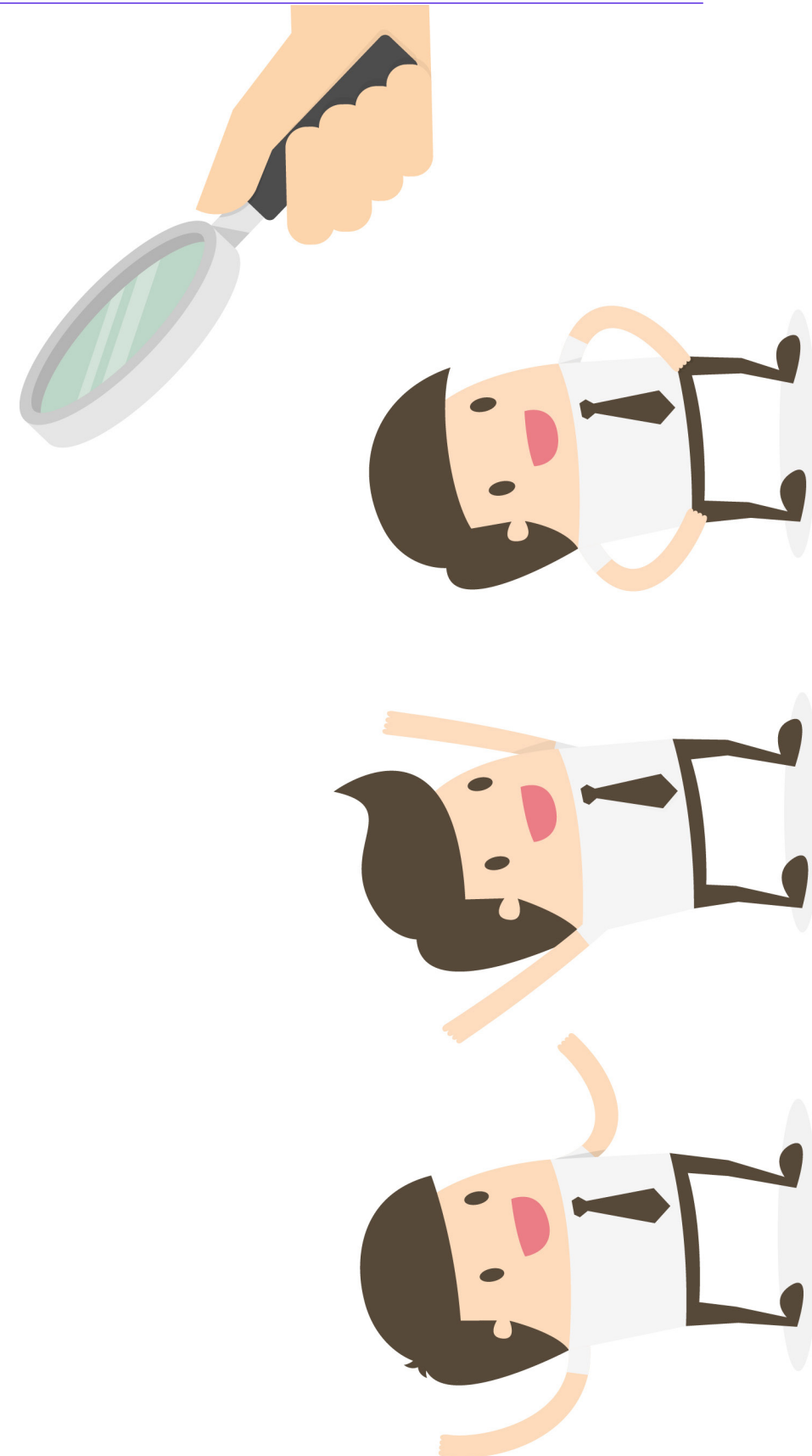
## Meios Humanos

Se já tem experiência na atividade que pretende iniciar, então tem as bases lançadas para um bom começo. Se não tem experiência, nada melhor do que contratar alguém com **experiência no setor**.

No início é importante rodear-se de pessoas da sua confiança que percebam da atividade e que tenham **conhecimentos de gestão para ajudar na condução financeira do negócio**.

A diversidade e complexidade de tarefas inerentes à consolidação da empresa depressa o farão aperceber-se da necessidade de constituição de uma equipa. No momento da contratação tenha em atenção as **soft skills, por vezes são mais relevantes do que a própria experiência profissional ou área de formação**.

É importante também perceber que existem vários regimes de contratação e acautelar o **cumprimento das obrigações fiscais associadas à contratação**.



# 07

## Meios Financeiros

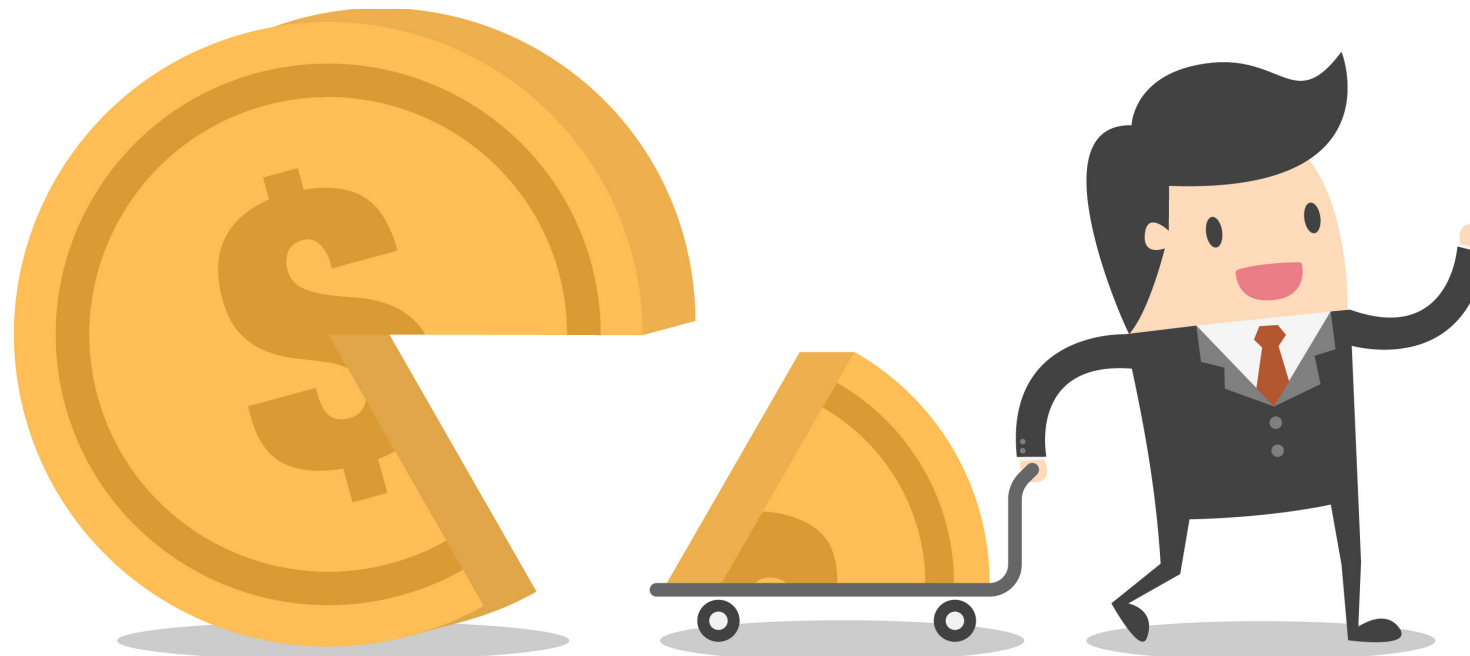
Quando se toma a decisão de criar uma nova empresa é indispensável definir com o máximo rigor, e a margem de segurança possível, as somas necessárias para a concretização dos objetivos previstos.

Posteriormente é necessário encontrar as respetivas fontes de financiamento, ou seja, vai ser necessário elaborar um **Plano de Investimento** e um **Plano de Financiamento**.



# 08

## Contabilidade



A contabilidade, além de ser uma imposição legal, é simultaneamente uma **função essencial da empresa**. Permite avaliar a cada momento o fluxo financeiro e o balanço entre as responsabilidades e disponibilidades da empresa.

Efetuar a contabilidade exige um conjunto de conhecimentos técnicos e certificação específica. Se não pretende **contratar um profissional do setor (TOC)** que conhece bem as obrigações de informação contabilística e fiscal a prestar ao Estado, poderá optar por subcontratar o serviço a um **Gabinete de Contabilidade**.

## 09

## Escolha do Software de Gestão



A tecnologia de suporte à gestão do negócio existente nos dias de hoje é um aliado essencial: **Ajuda a estruturar os processos, simplifica a faturação, permite o cumprimento das obrigações legais e auxilia no controlo do negócio.**

Para empresas que estão em início de atividade, existem no mercado várias opções de **software de faturação gratuito, devidamente certificado pela Autoridade Tributária (AT)**, que garantem o cumprimento das exigências legais associadas à atividade comercial.

O consumo de software como um serviço, através da internet e mediante o pagamento de uma prestação, é a grande tendência mundial do momento.

O ideal será optar pela modalidade cloud – assim não precisa de investir em equipamento. Basta um computador com ligação à Internet para aceder a soluções muito simples de usar, mesmo para quem não tem conhecimentos informáticos.

**Software faturação Jasmin, gratuito até 30.000 euros de faturação**

Jasmin Express  
Jasmin Standard  
Jasmin Premium

### Vantagens de utilizar soluções cloud:

- \_ Sem necessidade de investimento em infraestrutura
- \_ Acesso ao software em qualquer lugar
- \_ Atualização contínua da solução
- \_ Manutenção permanente do sistema assegurada pelo prestador de serviço
- \_ Disponibilidade permanente com elevado nível de serviço
- \_ Sistemas redundantes de segurança dos dados

# 10

## Forma Jurídica da Empresa

A legislação comercial portuguesa atualmente em vigor, contemplada no **Código das Sociedades Comerciais**, consagra as seguintes e principais formas jurídicas empresariais:



# 11

## Constituição Formal da Empresa

Tradicionalmente a constituição formal da empresa apresentava uma elevada carga burocrática.

Atualmente, a maioria dos processos podem ser tratados online, o que facilita a constituição da empresa e poupa tempo.

No Portal do Cidadão, na página *Empresa na Hora*, em menos de uma hora, trata de todo o processo.



Os documentos e procedimentos necessários para a constituição da empresa na hora são simples:

- \_ Escolher uma firma e pacto social pré-aprovado
- \_ Constituir sociedade
- \_ Depósito do Capital Social
- \_ Designar um Técnico Oficial de Contas
- \_ Adesão ao Tribunal Arbitral (opcional)

Com a *Empresa na Hora* o processo de constituição é muito mais simples:

- \_ Já não carece de certificado de admissibilidade da firma do Registo Nacional de Pessoas Coletivas;
- \_ Deixa de ser necessária a celebração de Escritura Pública;
- \_ No momento da constituição é comunicado o código de acesso ao cartão eletrónico da empresa, o número de identificação da Segurança Social, o Pacto Social e o Código de Acesso à Certidão Permanente do registo comercial válido pelo prazo de três meses;
- \_ O registo do contrato é publicado de imediato no Portal da Justiça;
- \_ Durante período de um ano é disponibilizado gratuitamente um domínio em .pt para alojamento de site e caixas de correio eletrónico.



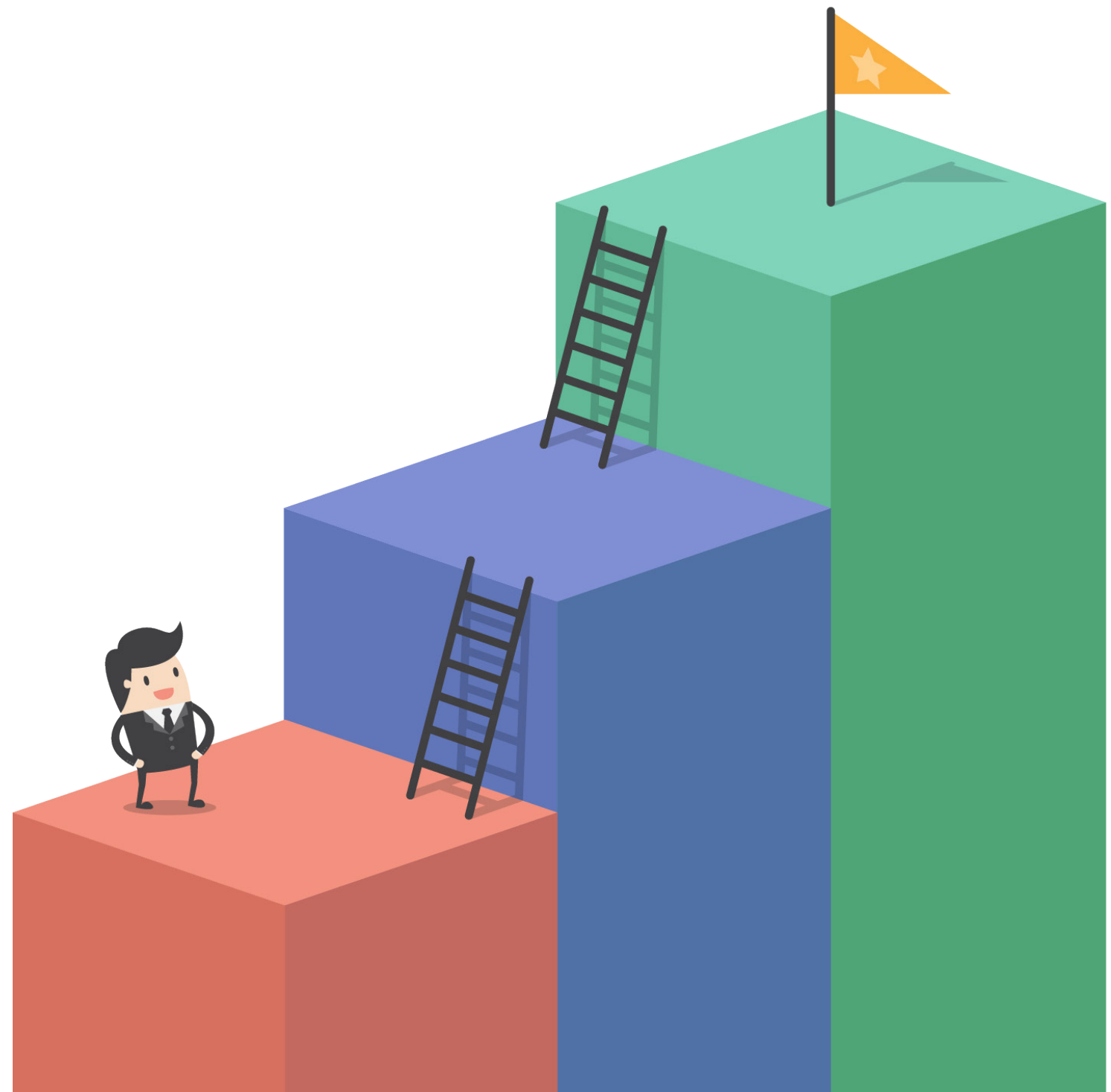
# 12

## Início da Atividade

Depois de ultrapassar estas fases está na hora de iniciar a sua atividade. Assegure-se que todos os pormenores estão operacionais para receber o cliente.

É também importante que inicie o processo de promoção da empresa. Pode apostar em campanhas de publicidade, maillings para o seu público-alvo, comunicados de imprensa ou outros meios para dar a conhecer o seu início de atividade.

É também o momento certo para **contactar os fornecedores e definir prazos de entrega** para estar realmente preparado para começar a receber os seus clientes e ver o **negócio prosperar**.



# Jasmin



**A PRIMAVERA BSS é uma empresa especializada no desenvolvimento de soluções de gestão e plataformas para integração de processos empresariais.**

**A PRIMAVERA está presente em Portugal, Espanha, Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e Emirados Árabes Unidos.**

**Cerca de 40 mil empresas em mais de 20 países recorrem diariamente às soluções PRIMAVERA.**