



Start Up Loans

# O guia essencial para começar um novo negócio

[startuploans.co.uk](https://startuploans.co.uk)  
#startuploans

# Índice

---

## 1. Crie a sua estratégia empresarial 3

Descubra a importância de um plano empresarial e como o plano ajuda a sua empresa

---

## 2. Pesquisa de mercado: compreender os clientes 6

Compreender o mercado e os seus clientes

Quem é a sua concorrência?

Análise SWOT da sua empresa

---

## 3. A estrutura da sua empresa 9

Empresário em nome individual ou sociedade limitada

Impostos e taxas sobre o rendimento de pessoas coletivas

Seguro comercial

---

## 4. Calcular as finanças da sua empresa 13

O que é uma previsão de vendas?

O que é a previsão do fluxo de tesouraria e como é que o(a) pode ajudar?

Financiar a sua ideia para um negócio

---

## Histórias de sucesso 16

London Sock Company

---

## Outros conjuntos de ferramentas gratuitos 17

# Torne a sua ideia numa realidade

Este breve guia debruça-se sobre alguns dos aspetos mais importantes a considerar ao começar um negócio, incluindo como realizar a pesquisa de mercado, fazer a previsão do fluxo de tesouraria e escolher a estrutura da empresa.



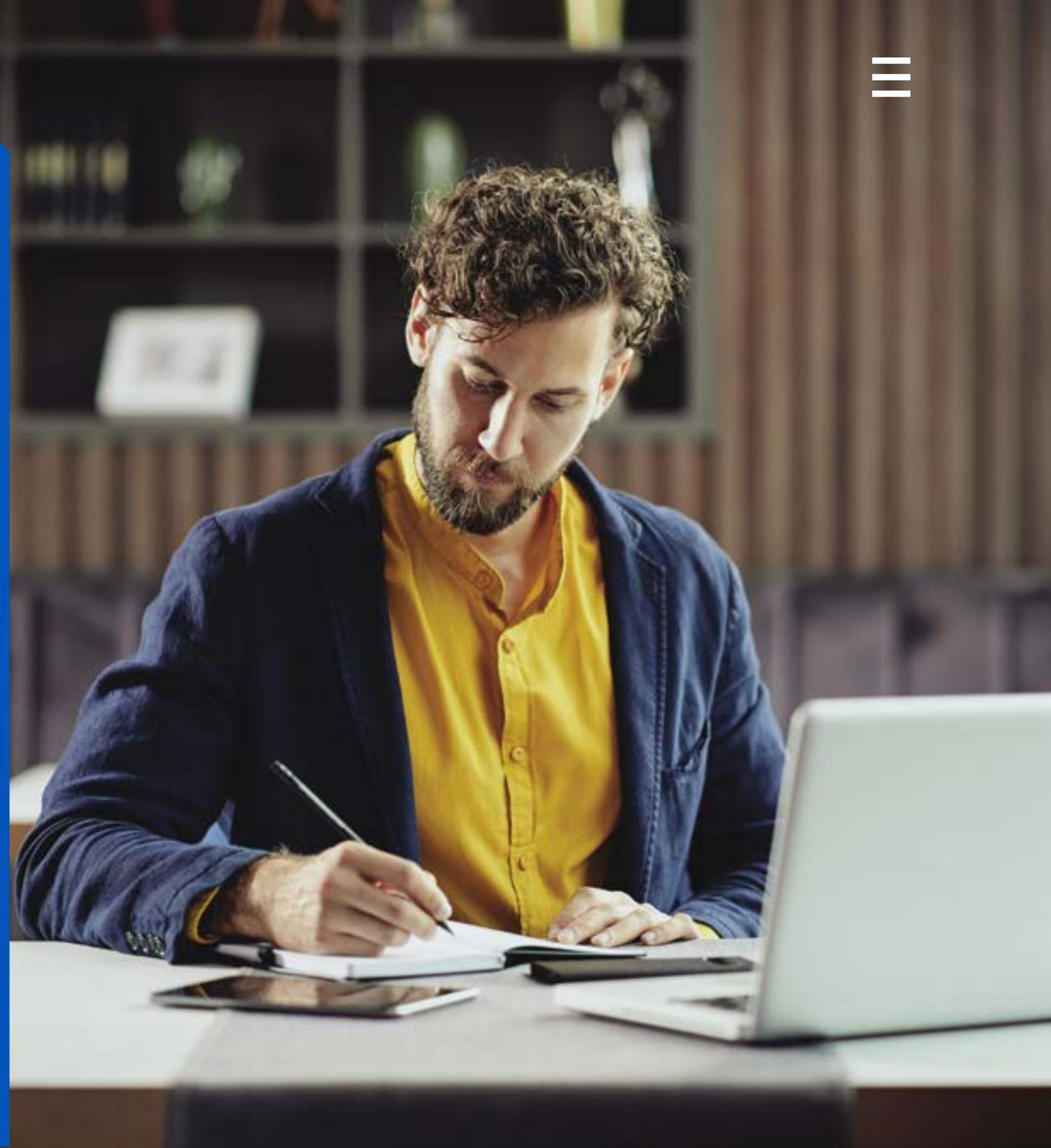
Primeira secção

# Crie a sua estratégia empresarial

---

Descubra a importância de um plano empresarial e como o plano ajuda a sua empresa

---





# 1. Crie a sua estratégia empresarial

Então, está pronto(a) para levar a sua ideia de negócio ao próximo nível? Ainda bem! O primeiro passo consiste em realizar uma pesquisa de mercado para se certificar de que a sua ideia é viável e que há procura no mercado.

## Descubra a importância de um plano empresarial e como o plano ajuda a sua empresa

### Defina a atividade da sua empresa

Uma breve descrição de cerca de 30 a 60 segundos é um excelente ponto de partida ao começar a desenvolver a estratégia da sua empresa. Deve ser uma breve síntese que responde a esta pergunta: “O que faz a sua empresa?”

Pode ser usado para apresentar a empresa a novos contactos, mas também pode ajudar a clarificar o propósito e missão da sua empresa.

### O que é a plano empresarial e como é que o(a) pode ajudar?

O plano empresarial é um documento escrito que descreve os objetivos da sua empresa e contém um plano sobre como os irá atingir. Explica os objetivos e estratégias empresariais e inclui previsões de vendas, marketing e financeiras. Um bom plano empresarial pode ajudá-lo(a) a concentrar a mente e as ideias e é uma oportunidade para reunir a informação toda num só sítio.

O seu plano empresarial deve resumir:

- A necessidade do cliente que irá suprir.
- Como é que a sua empresa vai suprir essa necessidade e gerar lucro.

O plano empresarial deve ser um documento de trabalho que se desenvolve em conjunto com a sua empresa. A sua estratégia empresarial deve abranger três pontos importantes que vamos analisar mais pormenorizadamente neste guia:

- pesquisa de mercado (p. 6)
- a estrutura da sua empresa (p. 9)
- calcular as finanças da sua empresa (p. 13)

## Modelo do plano empresarial

Se ainda não tem um plano empresarial, descarregue um modelo gratuito e fácil de utilizar no website da Start Up Loans





### Atividade

Escreva uma breve descrição com cerca de 30 a 60 segundos de duração. A descrição deve ser um apinhado da sua empresa e do que ela faz.

Certifique-se de que:

- Inclui o problema ou necessidade solucionada pela sua empresa.
- Explica exatamente como é que a sua empresa o soluciona.
- Seja interessante – esta descrição pode servir de modelo para uma subsequente apresentação de vendas.

A large grid of small dots for writing the business description.



Segunda secção

# Pesquisa de mercado: Compreender os clientes

---

Compreender o mercado e os seus clientes

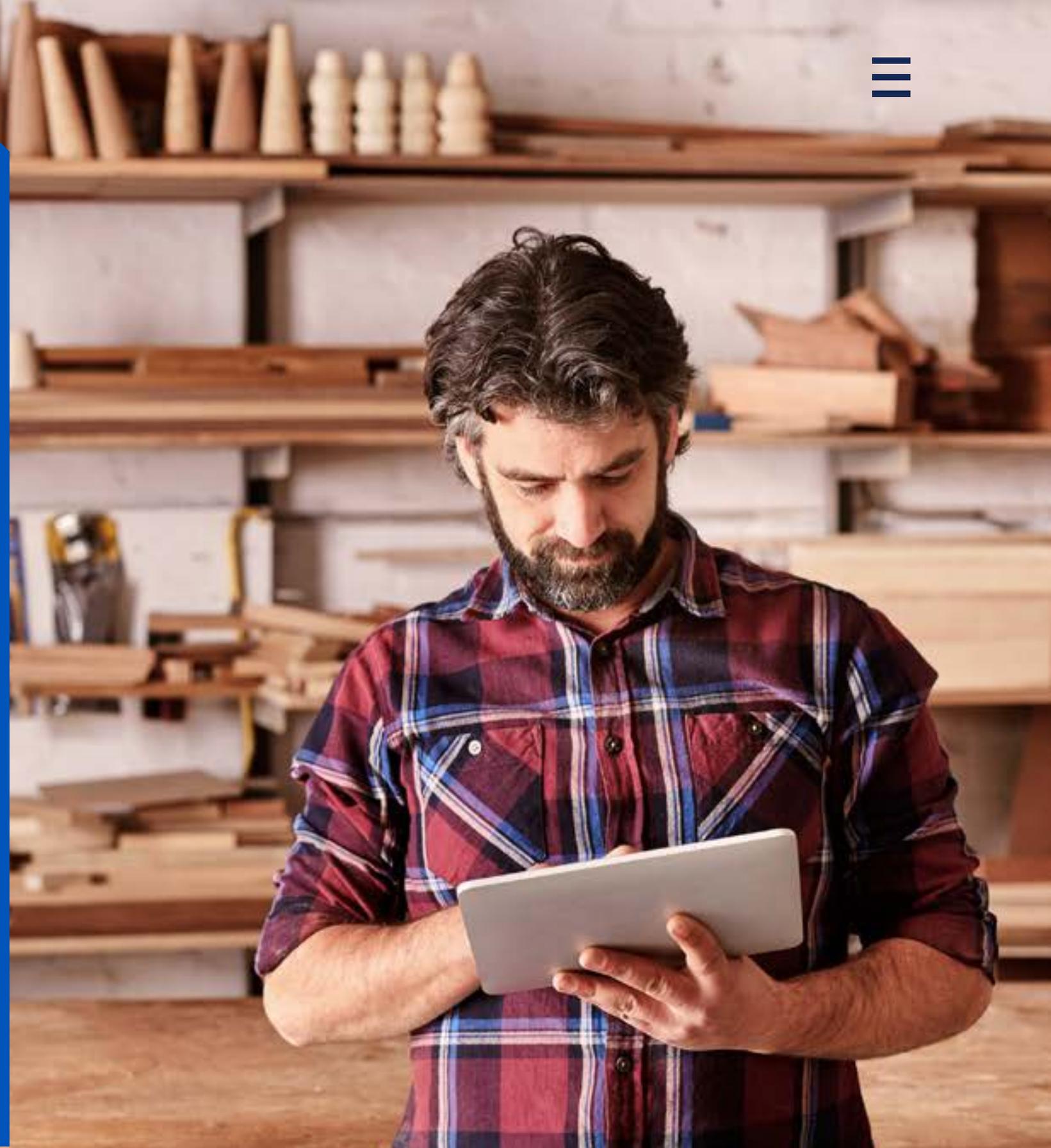
---

Quem é a sua concorrência?

---

Análise SWOT da sua empresa

---



## 2. Pesquisa de mercado: compreender os clientes

Então já tem a sua ideia para um negócio. Agora está na hora de aprender mais sobre o mercados e os possíveis clientes – basicamente se há possíveis clientes e se a sua ideia de negócio é viável.

A pesquisa de mercado também o(a) pode ajudar a compreender o que os seus clientes querem e o que estão dispostos a pagar para aceder ao seu produto ou serviço.

### Compreender o mercado e os seus clientes

Métodos de pesquisa de mercado para a sua empresa:

#### Envie um questionário

Pode criar e enviar questionários aos seus contactos. Também pode usar ferramentas gratuitas como o SurveyMonkey. As redes sociais são uma ótima maneira de aumentar as respostas.

Promova o seu questionário nas redes sociais. Saiba que pode promover publicações nas redes sociais de modo relativamente barato?

#### Compareça a eventos de networking

Fique atento(a) a eventos (gratuitos e pagos) na sua área. Conviva com proprietários de empresas relevantes e possíveis clientes. Saiba o que funciona para eles e o que não funciona.

A maior parte dos proprietários de empresas gosta de falar dos seus negócios e de apoiar outros empresários, se possível. Não tenha medo de fazer perguntas!

#### Fale com família e amigos

Precisa de críticas construtivas e de feedback relativamente às áreas em que a sua empresa pode melhorar.

#### Organize um grupo de discussão

Os grupos de discussão apresentam a sua empresa, produto ou serviço a clientes relevantes para receber o seu feedback.

Procure grupos relevantes ou eventos na sua área. Está a tentar lançar um produto para bebé? Contacte grupos de mães e crianças para saber se pode comparecer e apresentar a sua empresa.



### Quem é a sua concorrência?

Procure empresas que façam algo semelhante ao que a sua faz. Identifique o que fazem bem e o que fazem mal e pense sobre o que a sua empresa fará melhor.

Examine dois grupos de concorrência:

- **Concorrência direta:** as empresas que fazem exatamente o mesmo que a sua. Está a abrir um café? Vai ter de competir com as grandes cadeias como a Starbucks, para além de outros cafés a nível local.
- **Concorrência indireta:** só porque outra empresa é diferente da sua não quer dizer que não possa aprender nada dela.

O que deve considerar ao pesquisar a concorrência.

- **Preço:** a sua concorrência comercializa o mesmo produto ou serviço a um preço inferior? Se é mais caro, isso justifica-se?
- **Qualidade:** o produto ou serviço da sua concorrência é de melhor qualidade? Pode igualar ou ultrapassar esse nível de qualidade?
- **Local:** a concorrência não é só a nível local. Com a Internet, a sua concorrência pode vir de qualquer parte do mundo, por isso não limite a sua pesquisa por região.

**O local nem sempre determina a concorrência, especialmente se a sua empresa tiver atividade online.**



### Análise SWOT da sua empresa

A análise SWOT pode ajudá-lo(a) a identificar os pontos fortes e pontos fracos da sua ideia comercial, bem como oportunidades externas e possíveis ameaças.

- **Pontos fortes (strengths - S) e pontos fracos (weaknesses - W)**  
Os pontos fortes e fracos dizem respeito às capacidades da sua empresa.  
Exemplo atual: o ponto forte do seu café é a qualidade do café que vende. Contudo, a fraqueza é o elevado custo de produção, que faz com que o café seja caro para os clientes.
- **Oportunidades (opportunities - O) e ameaças (threats - T)**  
As oportunidades e ameaças dizem respeito a fatores externos que poderão afetar a sua empresa.  
Exemplo atual: uma oportunidade poderá ser uma nova estação de autocarros perto do seu café e um aumento do tráfego de pedestres. Uma ameaça poderá ser o aumento do custo dos grãos de café.



### Atividade

Faça a análise SWOT da sua empresa:

- O que é que faz com que a sua empresa seja melhor do que a concorrência?
- Que pontos fortes pode utilizar para aproveitar as oportunidades externas?
- Como pode reduzir o número de fraquezas dentro da sua empresa?

A large grid of small dots for taking notes.

Terceira secção

# A estrutura da sua empresa

---

Empresário em nome individual ou sociedade limitada

---

Impostos e taxas sobre o rendimento de pessoas coletivas

---

Seguro comercial

---



# 3. A estrutura da sua empresa

Quando abrir a empresa terá de decidir qual a estrutura da mesma.

## Empresário em nome individual ou sociedade limitada

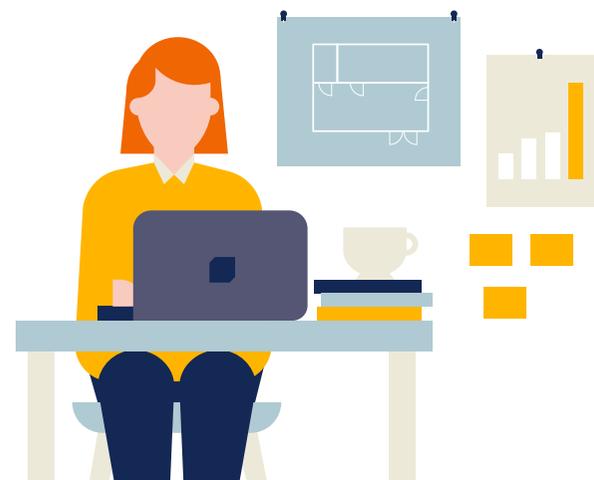
### Há duas opções principais para a sua nova empresa:

- Fazer o registo como empresário em nome individual.
- Fazer o registo como sociedade limitada.

### Ou registar a sua empresa como uma parceria.

Se houver duas ou mais pessoas a formar uma empresa, o registo como parceria é uma forma simples de partilhar a responsabilidade.

Pode fazê-lo ao fazer o registo como empresa limitada ou através do registo de cada “fundador” como empresários em nome individual dentro da empresa.



Empresário em nome individual	Empresa limitada
Opera a empresa como um indivíduo e é responsável pela mesma.	A empresa é uma entidade legal separada, da qual você é diretor(a).
Não necessita de registar a empresa com a Companies House.	Tem de registar a empresa com a Companies House.
Não há separação entre as finanças da empresa e as suas finanças pessoais.	Há separação entre as finanças da empresa e as suas finanças pessoais.
Pode empregar funcionários.	Pode empregar funcionários. Como diretor(a), é empregado(a) da empresa.
Tem de preencher uma declaração de rendimentos de pessoa singular todos os anos e apresentá-la ao HMRC.	Tem de preencher uma declaração de rendimentos de pessoa singular todos os anos e apresentá-la ao HMRC.
Tem de pagar imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax) sobre o lucro da sua empresa.	Tem de pagar imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (corporation tax).
Tem de fazer descontos para a segurança social (National Insurance).	A empresa tem de fazer descontos para a segurança social e pagar imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax).
É pessoalmente responsável por eventuais perdas da empresa.	A empresa é responsável por eventuais perdas da empresa.
Não necessita de apresentar relatórios anuais à Companies House.	Tem de apresentar relatórios anuais à Companies House.

## Impostos e taxas comerciais

A escolha da estrutura legal da sua empresa é algo de muito importante, porque vai afetar o imposto que terá de pagar, a documentação de que necessita de apresentar e a responsabilidade.

É importante que dedique algum tempo a pesquisar as várias possibilidades antes de fazer o registo.

### Os impostos e taxas que a sua empresa terá de pagar irão variar consoante a estrutura que escolha.

De seguida indicamos os impostos comerciais mais comuns e as estruturas comerciais que têm de os pagar. Estude esta lista e use-a para decidir qual é a estrutura que melhor se adequa à sua empresa e lembre-se: terá de incluir estes impostos e taxas na sua previsão do fluxo de tesouraria.

Lembre-se que a estrutura legal da sua empresa pode mudar. Se se registar como empresário(a) em nome individual mas decidir posteriormente que uma estrutura de empresa limitada é mais adequada, poderá alterá-la.

Impostos e taxas comerciais comuns que deve considerar

### Imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (corporation tax)

Se registar a empresa como sociedade limitada, terá de pagar imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas (corporation tax). Após se ter registado com a Companies House, terá de se registar para o corporation tax com o HMRC.

### Descontos de empregados (Pay as you earn - PAYE)

Emprega funcionários? Em caso afirmativo, o PAYE é um sistema que lhe permite descontar o imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax) e as contribuições de segurança social (National Insurance) na fonte antes de pagar os salários. Os empregados têm um código fiscal que determina o montante de deduções do salário.

### Imposto sobre mais valias (capital gains tax)

Terá de pagar impostos sobre os lucros da sua empresa. Se comprar uma mesa por £100 e a vender por £150, terá de pagar imposto sobre as £50 de lucro resultantes da venda e não sobre as £150 que recebeu.

### Contribuições autárquicas sobre imóveis comerciais (business rates)

Se planear gerir a sua empresa a partir de instalações físicas não domésticas, como uma loja ou escritório, terá de pagar contribuições autárquicas sobre imóveis comerciais (business rates) à sua câmara municipal. Estas contribuições serão diferentes consoante o local onde a empresa esteja situada, por isso certifique-se de que consulta o seu valor antes de arrendar instalações.



## Imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax)

Todas as pessoas a exercer trabalho remunerado no Reino Unido têm de pagar imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax) se os seus rendimentos estiverem acima de um certo nível. Os rendimentos abaixo do limiar definido pelo HMRC não são passíveis de imposto. Contudo, há outros tributos que são calculados em função dos rendimentos. Estes tributos são definidos pelo governo do Reino Unido e podem mudar.

### Consultar as taxas de imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (income tax) mais recentes do Reino Unido.

### Contribuições para a segurança social (National Insurance).

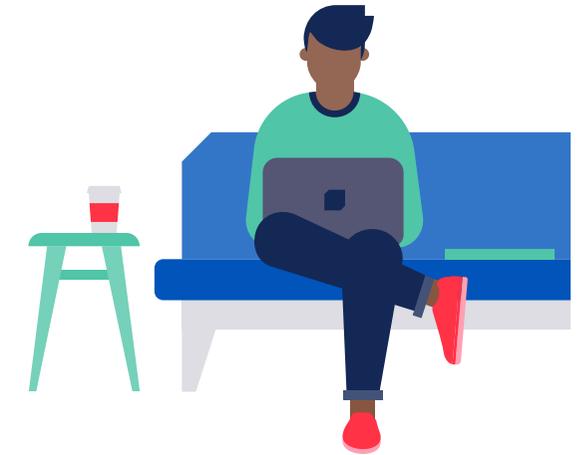
Há taxas diferentes de contribuições para a segurança social (National Insurance) se for empregado por conta própria, as quais são calculadas em função do seu lucro.

### Consultar as taxas de contribuições para a segurança social (National Insurance) mais recentes do Reino Unido.

### IVA

Se o “volume de negócios tributável para efeitos de IVA” da sua empresa ultrapassar um certo montante dentro de um período de 12 meses, terá de se registar para o IVA. Pode fazê-lo através do HMRC.

### Consultar as taxas de IVA mais recentes do Reino Unido.



## Data fiscal da declaração de rendimentos

O ano fiscal vai de 6 de abril a 5 de abril do ano seguinte.

Se for empregado(a) por conta própria e operar como empresário(a) em nome individual ou como diretor de uma empresa limitada, terá de preencher uma declaração de rendimentos dentro de uma certa data limite. Escreva a data no seu diário e lembre-se de verificar os prazos de registo.

A Companies House tem um **serviço de alerta por e-mail** que pode usar para garantir que não deixa passar o prazo.



### Seguro comercial

Quando abrir a sua empresa, é importante que compreenda os respetivos riscos.

#### Responsabilidade civil patronal

Este seguro tem por objetivo ajudar a protegê-lo(a) se um empregado seu adoecer ou for ferido em resultado do trabalho que faz para a empresa. Mesmo que só tenha um empregado, este seguro é obrigatório por lei.

#### Responsabilidade civil

Este seguro protege-o(a) se uma pessoa for ferida (ou os seus bens forem perdidos ou danificados) por culpa da sua empresa e se a pessoa quiser ser compensada por tal ferimento (ou perda). Se os clientes puderem contratar os seus serviços, poderão pedir para ver a sua apólice de seguro de responsabilidade civil.

#### Responsabilidade dos produtos

Este seguro protege-o(a) se uma pessoa for ferida devido a um produto fabricado pela empresa.

### Seguro de responsabilidade civil profissional

Se a sua empresa operar a partir de instalações não domésticas (p. ex. um escritório), terá de pagar contribuições autárquicas sobre imóveis comerciais (business rates) à sua câmara municipal local. Estas contribuições variam consoante o local das suas instalações.

#### Propriedade comercial

Se a sua empresa operar a partir de instalações físicas, este seguro protege-o(a) contra o custo de reparar a propriedade e de substituir stock perdido ou danificado em caso de acidente.

#### Pessoa-chave

Se for empregado por conta própria, terá responsabilidade total pela sua empresa. Isto é um tipo de seguro de vida que tem por objetivo compensar a empresa por perdas resultantes da morte ou doença prolongada de um empregado importante.



Quarta secção

# Calcular as finanças da sua empresa

---

O que é uma previsão de vendas?

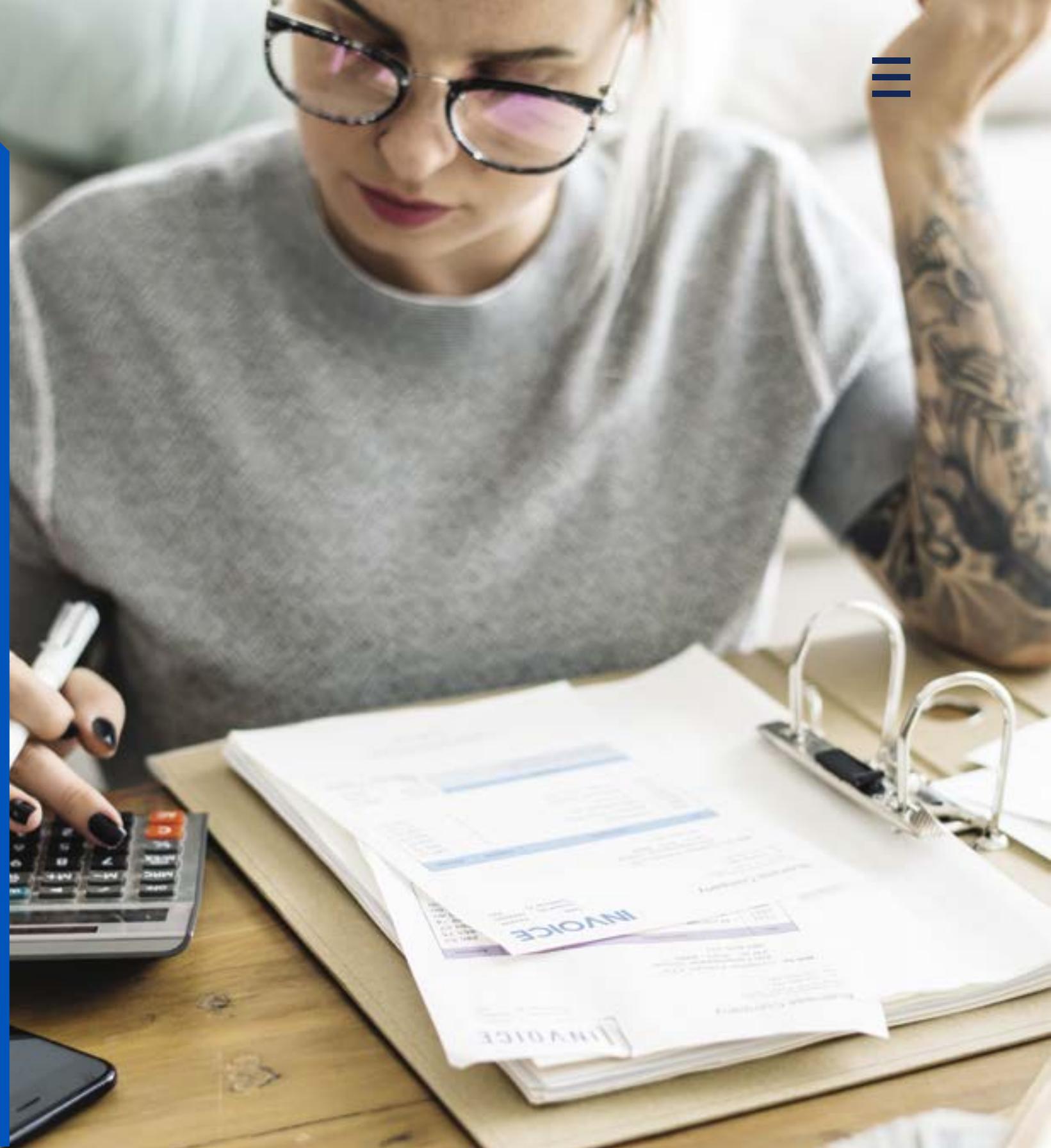
---

O que é a previsão do fluxo de tesouraria e como é que o(a) pode ajudar?

---

Financiar a sua ideia para um negócio

---





# 4. Calcular as finanças da sua empresa

Os problemas com o fluxo de tesouraria da sua empresa podem ser fatais para as startups. É por isso que é vital saber quanto dinheiro tem a entrar e a sair da empresa e o que necessita de fazer para que a sua empresa tenha lucro.

## O que é uma previsão de vendas?

Uma previsão de vendas é uma estimativa de quantas unidades do seu produto ou serviço irá vender por dia, semana ou mês. Depois de calcular todos os respetivos custos de produção e marketing do seu produto ou serviço, fica a saber quanto precisa de vender para ter um lucro razoável.

## As usas rotas de mercado

Considere os canais através dos quais está a vender e as diferenças no processo de vendas em cada um - tem presença online, numa loja ou num mercado?

## Variações do produto

Se tiver mais do que um produto, como é que as vendas variam de produto para produto? Pense em outros fatores, como preço, canal de venda, disponibilidade e necessidade ou desejos dos clientes.

## Avaliação comparativa

Avaliações comparativas de vendas prévias. Fez testes ao mercado? Quer se trate de uma “feira da ladra” um mercado ou uma banca, é um excelente ponto de partida para futuras previsões de vendas. Também assinalará eventuais falhas na sua estratégia comercial que possam ter de ser alteradas, p. ex. se o seu preço é demasiado elevado.

## O que é a previsão do fluxo de tesouraria e como é que o(a) pode ajudar?

A previsão do fluxo de tesouraria é essencial para o(a) ajudar a gerir a sua empresa e os seus custos. A previsão de fluxo de tesouraria usa os dados que tem ao seu dispor e permite-lhe prever quanto dinheiro irá entrar e sair da empresa num certo período.

## Regras de ouro para as previsões do fluxo de tesouraria:

- Seja realista.
- Lembre-se das definições de “receitas” (dinheiro recebido de trabalho e/ou investimentos) e “custos” (montante de dinheiro necessário para produzir o seu produto/serviço).
- Planeie vários cenários, incluindo para quando as coisas correrem mal.
- Calcule os custos fixos (custos constantes, tais como renda e salários) e custos variáveis (custos dependentes de quantos produtos produza, tais como materiais).
- Planeie em função das estações e lembre-se de prever alturas de maior e menor movimento durante o ano.

## O fluxo de tesouraria líquido da sua empresa

= receita total + total de despesas

## Modelo de orçamento pessoal de subsistência

### O que é a orçamento pessoal de subsistência e como é que o(a) pode ajudar?



O orçamento pessoal de subsistência é uma lista das suas finanças pessoais. Irá mostrar-lhe o montante de que necessita de tirar da empresa para viver.



### Financiar a sua ideia para um negócio

Dinheiro a entrar: receita

Ao completar uma previsão do fluxo de tesouraria, irá calcular o montante de dinheiro de que necessita para tornar a sua ideia para uma empresa numa realidade.

#### Seja realista

É improvável que o volume de vendas se mantenha constante de mês para mês e a empresa tenha períodos com mais e menos movimento.

#### Pagamentos regulares

Se a sua empresa tiver pagamentos regulares, quer sejam mensais, trimestrais ou anuais, tenha cuidado ao selecionar o mês e o respetivo valor, p. ex. os pagamentos de seguro podem ser pagos numa base mensal, trimestral ou anual.

#### IVA

Se fizer o registo para o IVA (se o seu volume de negócios ultrapassar um limiar definido pelo HMRC), não se esqueça de incluir os seus pagamentos trimestrais. O volume de negócios é o montante de dinheiro que entra na empresa num certo período de tempo, normalmente um ano financeiro.

### Notas

Grid of dotted lines for taking notes.



# Histórias de sucesso

“

Sempre fomos empreendedores e sabíamos que o nosso destino era trabalhar por conta própria. Uma vez que tínhamos carreiras de sucesso, ia ser sempre um risco, mas o apoio que recebemos da Start Up Loans Company ajudou-nos a ter sucesso.

”

Ryan Palmer e David Pickard  
Co-fundadores, London Sock Company





# Outros conjuntos de ferramentas gratuitos

Criámos conjuntos de ferramentas gratuitas, que abrangem alguns dos tópicos mais importantes para startups como a sua, incluindo:

Conjunto de ferramentas para as redes sociais



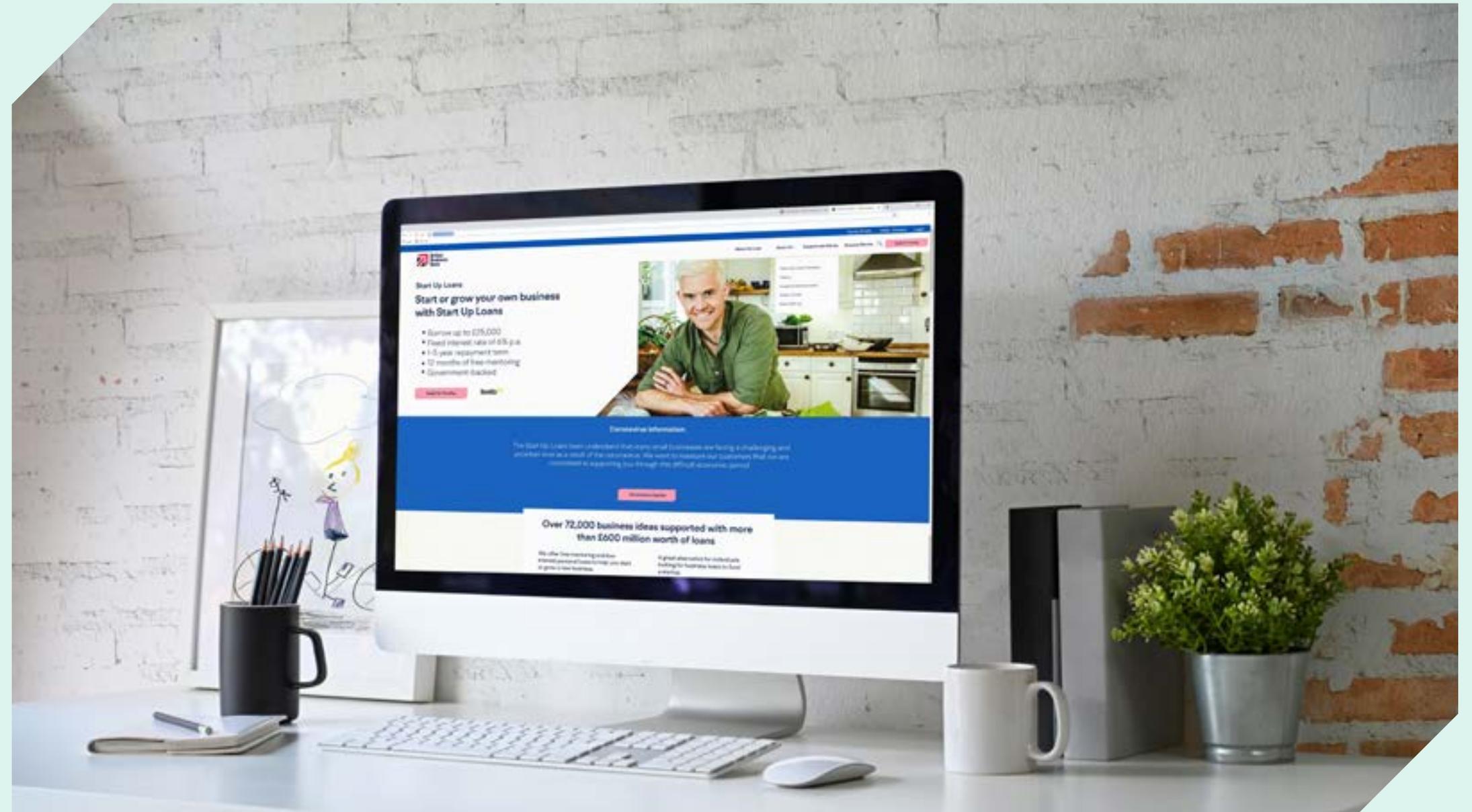
Conjunto de ferramentas para relações públicas



Conjunto de ferramentas para marketing



Conjunto de ferramentas para otimização para motores de pesquisa (SEO)





#### **British Business Bank plc**

Steel City House  
West Street  
Sheffield S1 2GQ

#### **startuploans.co.uk**

Apoio ao cliente: 0344 264 2600

As linhas estão abertas das 9h00 às 18h00 nos dias úteis

 **startuploansuk**

 **StartUpLoansUK**

Data de publicação: Novembro de 2020

Isenção de responsabilidade: Este guia foi concebido para ajudar as novas empresas a ter uma melhor noção do processo de abrir uma nova empresa. Embora tenhamos feito esforços razoáveis para garantir que a informação do guia está atualizada, não garantimos (de forma implícita ou de outro modo) que seja atual, precisa ou completa. A informação destina-se somente a propósitos de informação geral e não tem em conta a sua situação pessoal, nem constitui aconselhamento legal, financeiro, fiscal ou de outra natureza. Deve sempre considerar se a informação se aplica às suas circunstâncias específicas e, se apropriado, procurar aconselhamento ou apoio profissional ou especializado.

A Start-Up Loans Company é uma subsidiária integral do British Business Bank plc. É uma companhia limitada constituída na Inglaterra e País de Gales com o número 08117656 e sede em 71-75 Shelton Street, Covent Garden, Londres, Inglaterra, WC2H 9JQ. O British Business Bank plc é um banco de desenvolvimento da posse total do Governo Britânico. O British Business Bank plc e as suas subsidiárias não são instituições bancárias e não operam como tal. Não são autorizadas ou reguladas pela Prudential Regulation Authority (PRA) ou a Financial Conduct Authority (FCA). Pode consultar um mapa integral da estrutura legal da empresa em [www.british-business-bank.co.uk](http://www.british-business-bank.co.uk)