

GUIA DO
EMPREENDEDOR

DNA.CASCAIS

Empreendedorismo e Comércio

Caro(a) empreendedor(a),

A DNA Cascais acaba de completar dez anos. Ainda longe na maioridade no BI, há muito tempo que a DNA Cascais conquistou o seu espaço no meio dos empreendedores nacionais. Para ser rigoroso, foi a DNA que esteve na origem da criação desse espaço em Portugal.



Quando há dez anos nos lançámos na ideia de pôr de pé a DNA, quando o empreendedorismo ainda era só uma palavra bonita mas relativamente desconhecida do grande público e muito menos da agenda política, houve críticas para todos os gostos: alguns diziam que os serviços públicos não tinham de promover a iniciativa privada; outros, pelo contrário, acrescentavam que o empreendedorismo está melhor sozinho e por isso dispensa a presença do Estado. Bem sabemos que há um país que encontra desculpas para nada fazer – e esse país está bem representado nas duas asserções anteriores. E depois há um país que espera fazer tudo sem encontrar desculpas para nada. A DNA Cascais posicionou-se claramente do lado dos últimos.

Numa década, a DNA Cascais não foi apenas um gerador de novas cadeias de valor, nem um acelerador de formação de empresas, nem um agente na criação de emprego. É verdade que a DNA foi tudo isto (e em números muito substanciais), mas foi muito mais do que isto. Cumprindo cada uma das letras que lhe dão nome, a DNA promoveu um ambiente de Desenvolvimento de Novas Atitudes no concelho de Cascais. Hoje os jovens estão mais dispostos a testar as suas ideias disruptivas; e as empresas estão mais disponíveis para as acolher. Há uma nova economia, mais democrática e sustentável, e uma nova filosofia, mais competitiva e avessa ao falhanço. Há um ecossistema empreendedor com a marca DNA em que cada um de vós, novos empreendedores, está convidado a fazer parte.

Como cremos na livre iniciativa e na criatividade, encarem este Guia apenas como um pequeno atalho onde cada um será livre de realizar o maior numero de sonhos e projetos possíveis.

Carlos Carreiras
Presidente da Câmara Municipal de Cascais



DNA.CASCAIS

Empreendedorismo e Comércio

Caro(a) empreendedor(a),

No âmbito do planeamento estratégico da DNA Cascais para 2015/18 definiram-se três vetores estratégicos: uma DNA mais diversificada e interventiva, uma DNA mais internacional e uma DNA com mais protagonismo no ecossistema empreendedor.



No ano em que celebramos o 10.º aniversário da DNA Cascais, pretendemos que este Guia do Empreendedor seja mais uma ferramenta de apoio aos empreendedores e ao surgimento de novos negócios no município de Cascais, diversificando desta forma o nosso campo de atuação.

O Guia do Empreendedor tem como objetivo ser um ponto de partida para todos aqueles que pretendem colocar em prática a sua ideia e o seu projeto. Numa fase inicial acreditamos que este Guia lhe dará o apoio necessário nesta etapa muito importante para si e para Cascais.

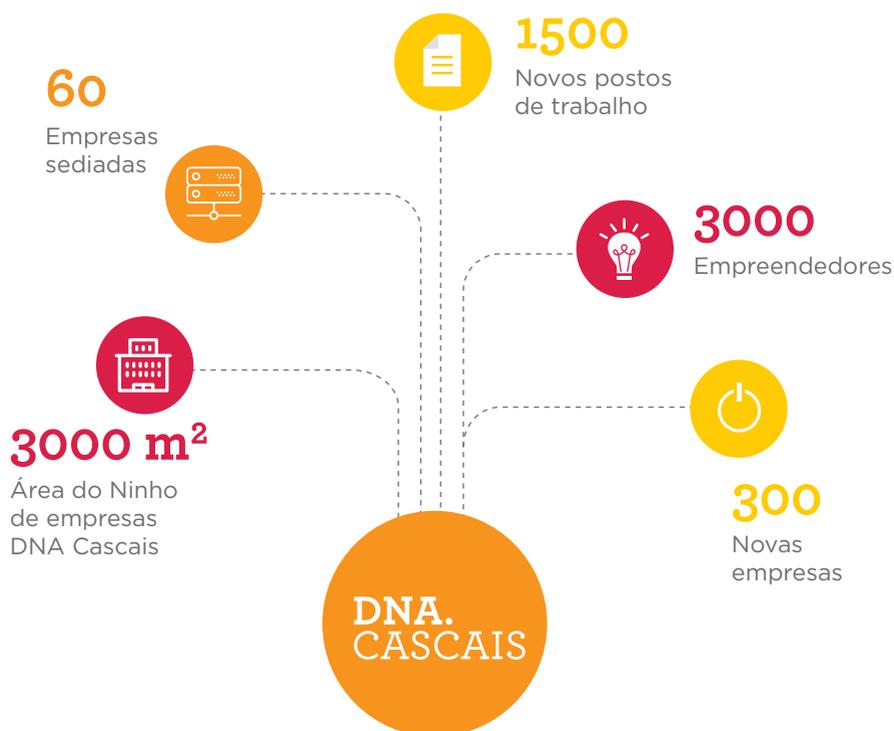
Sugerimos que LEIA com atenção as nossas sugestões, que ANOTE as suas dúvidas e que ESCREVA os seus comentários neste Guia. E claro, conte com a DNA Cascais para o(a) apoiar na otimização do seu plano de negócios e na mitigação de riscos!

Nuno Piteira Lopes
Presidente da DNA Cascais

A DNA Cascais em números

O ninho de empresas da DNA Cascais apresenta uma área de 3000 m² e conta com mais de 60 empresas sediadas.

Nos seus já 10 anos de existência a DNA Cascais já reuniu com cerca de 3000 empreendedores, apoiou a criação de mais de 300 novas empresas e mais de 1500 novos postos de trabalho.





DNA Cascais

História

Desde 2006, promovemos o desenvolvimento de novas atitudes, acumulámos experiências, reunimos competências, evoluímos como projeto e alcançámos êxitos.

A DNA Cascais é uma agência de empreendedorismo, criada e incentivada pelo município de Cascais, que tem como missão apoiar empreendedores com ideias e projetos de caráter inovador, com potencial económico, interesse para o desenvolvimento e competitividade do concelho.

A DNA Cascais trabalha ainda na promoção da interação entre o meio empresarial local e instituições de ensino e de investigação com o objetivo de usufruir das sinergias e complementaridades que daí decorrem sobretudo nas áreas da Saúde, Mar, Turismo, Novas Tecnologias e Serviços Qualificados.

O ecossistema empreendedor da DNA assenta nomeadamente em quatro áreas de intervenção:

- 01 Empreendedorismo jovem, social e criativo
- 02 Ideias, negócios e internacionalização
- 03 Soluções de financiamento
- 04 Soluções de incubação



Serei empreendedor(a)? O que significa?

O(a) empreendedor(a) é alguém que identifica as oportunidades, toma a iniciativa e que as transforma num negócio. Mas não basta apenas ter uma boa ideia e querer transformá-la numa empresa. Por isso, o(a) empreendedor(a) além de ser criativo(a) precisa de aceitar os riscos, confiar na própria capacidade de tomar decisões, ter iniciativa e ser persistente.

Nome: _____

NIF: _____

Endereço: _____

E-mail: _____

Telefone: _____

Qual a sua formação?

Qual a sua experiência profissional?





Tenho uma ideia! E agora?

Uma ideia só se transforma em oportunidade de negócio quando o seu propósito vai ao encontro de uma necessidade de mercado, ou seja, quando há potenciais clientes.

Uma boa ideia, por si só, não garante o sucesso do negócio.

Coloque as suas ideias por escrito sempre que encontrar este símbolo



Qual a sua ideia de negócio?

Como é que identificou esta oportunidade de negócio?

Que produtos e serviços pretende colocar no mercado?

Vai necessitar de um espaço físico para desenvolver o seu negócio?
Já identificou esse espaço? O espaço é seu ou pretende arrendar?
Já falou com o proprietário do espaço? Qual o valor da renda?



Preciso de uma equipa! O que devo ter em conta?

Uma boa equipa é fundamental para garantir a criação de um grande negócio. É importante encontrar as pessoas certas para os lugares certos. É fundamental garantir que o(a) empreendedor(a) e a equipa têm todas as competências necessárias e fundamentais para o sucesso do negócio.



Quem são as pessoas que fazem parte da equipa que vai desenvolver o negócio?

Quais as qualificações e experiência de cada uma dessas pessoas?

Quais as funções que essas pessoas vão desempenhar no negócio?

Porque razão o(a) empreendedor(a) e equipa são as pessoas certas para liderar este negócio?



Checkbox 1

Caso os elementos da equipa ainda não estejam identificados, é importante descrever o perfil de quem se pretende contratar para a equipa, ou seja, que tipo de qualificações e experiência deverá ter e que funções se pretende que venha a desempenhar.



Posso colocar a minha ideia em prática?

Os empreendedores muitas vezes empolgados com as suas ideias podem, por vezes, não estar atentos para importantes aspetos legais, regulatórios, estudos de impacto e outras questões que podem atrasar ou até impossibilitar o desenvolvimento do seu negócio. Antes de se iniciar qualquer atividade empresarial é necessário conhecer as leis que regem esta atividade.



Que tipo de licenças de funcionamento e alvarás são necessários para desenvolver o seu negócio?

Onde deve obter essas licenças e alvarás?

Qual o custo dessas licenças e alvarás?

Qual a licença de utilização que o espaço que identificou deve ter para o negócio que pretende desenvolver?



Já conheço os meus clientes?

Um cliente é alguém que tem acesso a um produto ou serviço mediante pagamento de um valor. Dependendo do contexto, a palavra cliente pode ser usada como sinónimo de comprador (a pessoa que compra o produto), utilizador (a pessoa que utiliza o serviço) ou consumidor (quem consome um produto ou serviço).



Onde se localizam geograficamente os seus clientes?

Quantos clientes já conhecem o seu produto ou serviço? Quantos já mostraram interesse em comprar os seus produtos ou serviços?

Quem vão ser os seus clientes? Os seus clientes vão ser particulares (B2C), empresas (B2B) ou os dois casos?



Já escolhi os meus fornecedores?

Um fornecedor é alguém, uma pessoa ou uma empresa, que abastece algo a outra empresa, como matérias-primas, mercadorias, produtos ou serviços, mediante recebimento de um valor.



Quem vão ser os seus principais fornecedores?

Quais os preços praticados pelos seus fornecedores?

Quais as condições de pagamento exigidas pelos seus fornecedores?



Já conheço a minha concorrência?

Os concorrentes são pessoas ou empresas que atuam no mesmo ramo de atividade, com produtos ou serviços com características semelhantes e que procuram satisfazer as necessidades dos mesmos clientes.



Quem são os seus principais concorrentes?

Conhece as práticas dos seus concorrentes? *Por exemplo, produtos e serviços, logística, comercial, pós-venda, assistência-técnica, preços praticados, etc...*

Por que razão os seus clientes vão optar pelo seu produto ou serviço em vez de recorrerem a um concorrente? O que é que a sua solução tem de único, inovador ou diferenciador?



Porque preciso de uma estratégia comercial ou de marketing?

A divulgação é uma das áreas que vai consumir grande parte do tempo do(a) novo(a) empreendedor(a) e é uma etapa crucial para o sucesso do negócio. Afinal, os clientes só vão entrar numa loja, comprar os produtos ou contratar os serviços de uma empresa se souberem da existência destes.



Como pretende chegar até aos seus clientes? Como vai divulgar o seu produto ou serviço? Qual o seu plano de ação comercial? *Por exemplo, evento de inauguração, visitas diretas aos clientes, participação em feiras e conferências, newsletters ou email marketing, criação de um website, utilização de redes sociais, distribuição de flyers, oferta de amostras, etc...*

Quais vão ser os seus canais de distribuição? Ou seja, como é que os seus clientes vão poder ter acesso aos seus produtos e serviços? *Por exemplo, através de loja física própria, de lojas de revendedores, loja Online, marketplace, etc...*

Que parcerias estratégicas está a pensar estabelecer?



Qual o valor do meu investimento e como o vou financiar?

A determinação do valor de investimento inicial do negócio e a forma como este vai ser financiado é muito importante. O(a) empreendedor(a) deve solicitar orçamentos ou faturas proforma que justifiquem o valor do seu investimento. O(a) empreendedor(a) deve ainda perceber se é possível adquirir alguns ativos em 2.^a mão, desde que em boas condições. O(a) empreendedor(a) deve considerar também no valor do investimento inicial o montante que vai necessitar para fazer face aos gastos de estrutura relacionados com os primeiros meses de atividade.



Quanto dinheiro necessita para avançar com o projeto?

Esse dinheiro vai ser aplicado em quê? Detalhe e quantifique o investimento por grandes rúbricas.

Como está a pensar financiar o negócio? Qual o montante de capitais próprios que tem para envolver no negócio?



O meu negócio é rentável?

Para saber se o seu negócio é rentável deverá estimar os seus custos operacionais e o seu potencial de faturação. Se as suas receitas forem superiores aos seus custos operacionais então o seu negócio é rentável.



Estimativa do volume de negócios

Quanto está a pensar faturar mensalmente? Quanto é que isso representa anualmente? *Deverá estimar a sua faturação por tipologia de serviço, produto ou famílias de produtos.*

Estimativa dos gastos operacionais

Quais os custos operacionais mensais que vai ter com o negócio?
Por exemplo: salários, rendas, eletricidade, água, seguros, combustíveis, comunicações, publicidade, etc...

Quais os custos mensais relacionados com a produção ou aquisição dos produtos que vai vender?

Qual o valor total mensal desses custos?



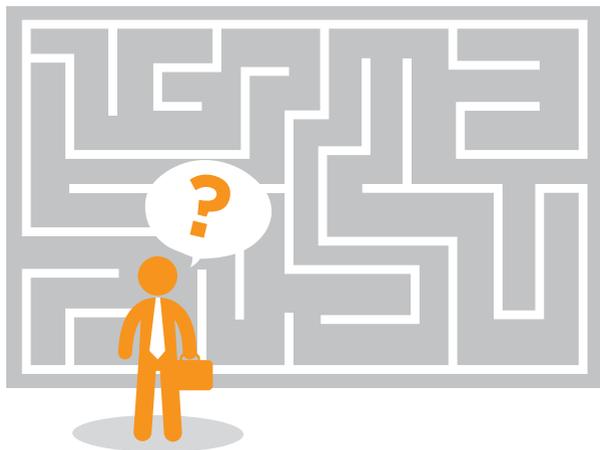
Qual a importância em mitigar os riscos do meu negócio?

A probabilidade de sucesso de um negócio está diretamente relacionada com o trabalho de mitigação de riscos desenvolvido pelo(a) empreendedor(a). Esta probabilidade de sucesso aumenta à medida em que o(a) empreendedor(a) sai da sua zona de conforto e começa a mitigar os principais riscos relacionados com o seu negócio. Para além disso, o(a) empreendedor(a) aumenta também a probabilidade de captar financiamento de terceiros para o seu negócio.



Checkbox 2

Principais riscos a considerar no desenvolvimento de um novo negócio





Risco Operacional

Tem que ver com o know-how e experiência do promotor e com o domínio de todas as áreas críticas relacionadas com o negócio.



Risco de Equipa

Passa por garantir que a equipa apresenta competências complementares e todas aquelas necessárias para avançar com o negócio, quer competências técnicas, legais, de gestão, comerciais, mas também comportamentais.



Risco Legal

Passa por garantir que a atividade e o espaço onde se pretende desenvolver a atividade cumprem com todos os requisitos legais necessários.



Risco Tecnológico

No caso de se tratar de uma ideia inovadora, passa por garantir que se consegue chegar a uma versão de protótipo ou a uma prova de conceito. Perceber de que forma é possível garantir que a tecnologia não vai ser facilmente copiada e se é possível ser protegida através de patentes.



Risco de Mercado

Garantir que o mercado-alvo foi devidamente identificado e que este tem a dimensão suficiente para o tipo de oferta que se pretende promover. Garantir que já foram identificados clientes-chave e que se tem informação acerca do cumprimento das obrigações por parte destes.



Risco Financeiro

Ter um plano B, caso necessite de mais tempo do que o previsto para que as vendas sejam suficientes para fazer face à estrutura de custos. Neste caso, é preciso perceber como vai angariar capital para financiar o negócio durante esse período.



Que tipo de empresa irei criar?

Um dos principais passos na criação de um negócio é a escolha da forma jurídica de empresa a constituir. A seleção da forma jurídica, para além de ser uma obrigatoriedade legal, tem implicações para o empresário e para o negócio, nomeadamente, em termos da sua responsabilidade pelas dívidas contraídas e ao nível de fiscalidade a que estará sujeito.



Checkbox 3

Para apoiar o empreendedor a tomar esta decisão, segue uma lista das principais formas jurídicas de empresas, a saber:

Empresário em Nome Individual

- N.º mínimo de sócios: 1
- Capital social: Não existe mínimo obrigatório
- Responsabilidade: Ilimitada
- Fiscalidade: Sujeito de IRS; Deduz e Líquida IVA; Contribuições para a Segurança Social
- Requisitos Formais: Inscrição nas Finanças; Inscrição na Segurança Social
- Firma: Composta pelo seu nome, completo ou abreviado, podendo aditar-lhe uma alcunha, pelo qual é mais conhecido. Nunca pode adotar mais que uma firma. Pode acrescentar à sua firma “sucessor de” ou “herdeiro de” quando se aplique.



Sociedade por Quotas/ Sociedade Unipessoal por Quotas

- N.º mínimo de sócios: 2 (1 no caso de unipessoal)
- Capital social: 1€
- **Responsabilidade:** Limitada ao valor da quota, exceto quando o capital não se encontra totalmente realizado
- **Fiscalidade:** Sujeito de IRC; Deduz e liquida IVA, Contribuições para a Seg. Social
- **Requisitos Formais:**

Fiscais: Pedir NIF, Inscrever-se e aos funcionários na Seg. Social;
Declaração de início de atividade;

Legais: Pedir certificado de admissibilidade de firma; Escritura pública

- **Firma:**

Firma-Nome: composta pelo nome completo ou abreviado de todos, alguns ou de um sócio;

Firma-Denominação: composta por uma expressão alusiva ao ramo de atividade;

Firma-Mista: junção das duas; Tem que ser seguida do aditamento “Limitada” ou “Lda.”

Sociedade Anónima

- N.º mínimo de sócios: 5
- **Capital social:** Mínimo 50.000€; O valor das ações não pode ser inferior a 0.01€
- **Responsabilidade:** Limitada ao valor das ações subscritas; Sujeito de IRC
- **Fiscalidade:** Sujeito de IRC; Deduz e liquida IVA, Contribuições para a Seg. Social
- **Requisitos Formais:**

Fiscais: Pedir NIF, Inscrever-se e aos funcionários na Seg. Social;
Declaração de início de atividade;

Legais: Pedir certificado de admissibilidade de firma; Escritura pública

- **Firma:**

Firma-Nome: composta pelo nome completo ou abreviado de todos, alguns ou de um sócio;

Firma-Denominação: composta por uma expressão alusiva ao ramo de atividade;

Firma-Mista: junção das duas; Tem que ser seguida do aditamento “Limitada” ou “Lda.”



É importante o(a) empreendedor(a) ter noção que a responsabilidade refere-se à obrigação dos sócios de responder às dívidas geradas pela sua atividade empresarial. Se a responsabilidade é ilimitada, isso significa que têm a obrigação de responder perante as dívidas da empresa até com os seus bens pessoais, presentes ou futuros, caso os da empresa não seja suficientes para cobrir as dívidas.



Quais as fontes de financiamento que devo considerar?

As fontes de financiamento consideram o conjunto de capitais próprios e alheios utilizados para financiar os investimentos realizados num negócio. As fontes de financiamento a que a maioria das pessoas recorre para iniciar uma empresa incluem as poupanças pessoais, o dinheiro de familiares e amigos ou os empréstimos bancários.



Checkbox 4

As principais fontes de financiamento complementares aos capitais próprios dos empreendedores são as seguintes:

Financiamento Bancário



Existem várias soluções de financiamento bancário para o apoio à criação de novas empresas e negócios, desenvolvidas pelas várias instituições financeiras, bem como linhas de crédito protocoladas com o Estado que permitem o acesso ao financiamento em condições mais vantajosas para as empresas.

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional



O Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE) permite a criação do próprio negócio por beneficiários de subsídio

de desemprego, através da antecipação total ou parcial das prestações mensais referentes ao subsídio de desemprego. Cumulativamente, este programa permite ainda o acesso a soluções de crédito bonificado com garantia mútua.

O Programa Investe Jovem, permite a criação de empresas por jovens inscritos como desempregados no IEFP, com idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 30 anos. O programa contempla apoio financeiro ao investimento e apoio financeiro à criação do próprio emprego dos promotores.

Business Angels (Investidores Privados) e Capital de Risco



Destina-se a financiar projetos inovadores que apresentem significativo potencial de crescimento no mercado global e que apresentem já alguma validação do mercado.

O que distingue estes dois tipos de investidores é a proximidade. Os business angels são sócios ativos, oferecendo não apenas o dinheiro, mas também a rede de contactos, o conhecimento e experiência de gestão e o seu tempo. Nas sociedades de capital de risco, por regra, o acompanhamento é mais técnico e um pouco mais distanciado.

Normalmente investem em diferentes fases dos projetos - os Business Angels procuram investir na fase seed e start-up, normalmente empresas com menos de 3 anos de atividade, enquanto que as Sociedades de Capital de Risco investem principalmente em empresas com mais de 3 anos.



Crowdfunding



Trata-se de uma plataforma online de financiamento colaborativo. Permite a angariação de fundos para um projeto através de uma comunidade online que partilha os mesmos interesses. O objetivo é ver projetos de cariz social, cultural ou empresarial que não teriam apoios ou financiamento no âmbito normal a tornarem-se realidade. Em Portugal a PPL é a plataforma que permite reunir essa rede de empreendedores e os seus apoiantes.

Sistema de Incentivos Comunitários



Corresponde aos diversos programas de apoio criados pelo Estado em parceria com a Comissão Europeia para incentivar o investimento e a competitividade.



O que devo fazer para constituir a minha empresa?

Método Tradicional





1.º Passo

- Certificado de Admissibilidade

Trata-se de um certificado relativo à escolha da firma (escolhida pelo empresário em questão). Este certificado é emitido pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas (RNPC).

Este Certificado pode ser requerido na Internet através do site oficial da Empresa na Hora ou no do Instituto dos Registos e do Notariado.

Também é possível fazê-lo presencialmente no RNPC em Lisboa ou nas Delegações do RNPC junto das Lojas da Empresa. Poderá ainda ser solicitado através do envio de um formulário próprio, devidamente preenchido, por correio para: Apartado 4064, 1501-803 LISBOA.

O custo normal é de 75,00€ com o prazo de 10 dias úteis, ou ainda 150€ para um dia útil.

2.º Passo

- Solicitar Cartão da Empresa e o Cartão de Pessoa Coletiva

O Cartão da Empresa e o Cartão de Pessoa Coletiva apenas são emitidos quando as empresas se encontram definitivamente registadas ou inscritas.

Este cartão contém: Número de identificação de pessoa coletiva (NIPC), que em caso de sociedades coletivas corresponde ao NIF; Número de Inscrição na Segurança Social (NISS); Classificação Portuguesa de Atividade Económica (CAE); Natureza Jurídica da entidade; Data da sua constituição; No verso do cartão físico, consta o código de acesso à Certidão Permanente disponibilizada com a submissão da Informação Empresarial Simplificada - IES.

Este cartão pode ser solicitado através da Internet, nos sites da Empresa Online e do Instituto dos Registos e do Notariado, ou presencialmente no RNPC, nas Conservatórias do Registo Comercial, nos Postos de Atendimento dos Registos e nos Postos de Atendimento do registo Comercial da Loja da Empresa.

3.º Passo

- Depósito do Capital Social da Empresa

No caso de Sociedades Anónimas, o valor do Capital Social deverá ser depositado numa instituição bancária (quando realizado em numerário) em conta aberta e em nome da sociedade, no prazo de cinco dias úteis após a constituição da empresa.

No caso de se tratar de Sociedades por Quotas ou Unipessoais ou por Quotas, a entrega do Capital Social nos cofres da sociedade deverá ser efetuada até ao final do primeiro exercício económico.

4.º Passo

- Pacto ou Ato Constitutivo de Sociedade

Atualmente a escritura pública tornou-se facultativa, mesmo quando se trata da transmissão de bens imóveis.

Caso opte pela realização de uma escritura pública, a documentação a apresentar é a seguinte:

- Certificado de Admissibilidade;
- Comprovação do depósito do Capital Social;
- Documentos de Identificação de todos os sócios;
- Outros documentos que se revelem necessários.

5.º Passo

- Declaração de Início de Atividade

No prazo de 15 dias após a constituição da empresa, poderá entregar a Declaração de Início de Atividade num serviço de Finanças, ou no site oficial das Finanças, desde que devidamente preenchida e assinada por um TOC, de forma a dar início às suas obrigações de natureza fiscal.



6.º Passo

- Registo Comercial

Para efetuar o registo da empresa, todos os sócios deverão deslocar-se a uma Conservatória de Registo Comercial ou então a um posto de atendimento Empresa na Hora.

A documentação necessária é:

- Fotocópia autenticada da escritura (se for o caso);
- Certificado de Admissibilidade;
- Autorizações administrativas exigíveis para a constituição;
- Relatório de revisor oficial de contas, relativo à avaliação das entradas em espécie (se aplicável).

7.º Passo

- Inscrição na Segurança Social

Um dos passos conclusivos do processo da construção de empresas é a Inscrição na Segurança Social, de forma a ser criada a vinculação ao Sistema de Solidariedade e Segurança Social, sendo atribuído o contribuinte.

Empresa Online e Empresa na Hora

Empresa Online

O serviço “Empresa Online” permite a criação de sociedades unipessoais por quotas, por quotas e anónimas através da Internet, com recurso a um certificado digital, como o Cartão de Cidadão.

As sociedades cujo capital seja realizado com recurso a entradas em espécie, ou seja, em que as entradas dos sócios no capital social da empresa têm de ser feitas obrigatoriamente em capital, não podem ser constituídos através da Empresa Online.

O serviço “Empresa Online” encontra-se disponível em <https://www.portaldocidadao.pt/>





Empresa na Hora

O(a) empreendedor(a) também pode optar por constituir uma empresa através do serviço de “Empresa na Hora”. Permite constituir uma sociedade unipessoal por quotas, uma sociedade por quotas ou uma sociedade anónima num único balcão e de forma imediata.

Assim:

- Não é necessário obter, previamente, o certificado de admissibilidade da firma;
- 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 e ficam, desde logo, na posse da empresa o pacto social e o Código de Acesso à Certidão Permanente do registo comercial pelo prazo de três meses;
- O registo do contrato da sociedade é publicado de imediato no sítio <http://publicacoes.mj.pt/>, de acesso público e gratuito;
- O custo deste serviço é de 360€. Este valor será pago no momento da constituição. Nas sociedades cujo objeto social seja o desenvolvimento tecnológico ou a investigação o custo do serviço é de 300€.
- O processo de constituição de sociedades através desta iniciativa é muito simples. Mais informações sobre este serviço estão disponíveis em www.empresanahora.pt.

Avançar!





Quero avançar! Onde me devo dirigir?

- Apresentação da ideia
- Apoio na elaboração do plano de negócios
- Soluções de financiamento

DNA.CASCAIS
Empreendedorismo e Comércio

- Questões legais
- Licença e alvarás relacionados com o negócio

LOJA CASCAIS
Departamento das Actividades Económicas

- Registo de marcas, logotipos e patentes

inpi instituto nacional
da propriedade industrial

COMO
EMPRESA:



ou

Registo Nacional
de Pessoas
Colectivas

- Abertura formal do negócio

COMO
ENI:

finanças
DIRECÇÃO-GERAL DOS IMPÓSTOS



Bibliografia e Links Úteis

Adicionalmente, caso pretenda consultar alguma bibliografia para o apoiar a estruturar o seu negócio, sugerimos as seguintes publicações:

- Business Model Canvas – Autor: Alexander Osterwalder
- Business Model You – Autor: Alexander Osterwalder e Yves Pigneur
- Value Proposition Design – Autor: Alexander Osterwalder e Yves Pigneur
- The Lean Startup – Autor: Eric Ries

Veja também os seguintes links que consideramos de potencial interesse:

- Balcão do Empreendedor: <http://bde.portaldocidadao.pt>
- Empresa na Hora: <http://www.empresanahora.pt>
- Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI): <http://www.marcaspatentes.pt>
- Loja Cascais (CM Cascais): <http://www.cm-cascais.pt/loja-cascais-0>



Como usar este guia?

Sugerimos que para preencher este Guia do Empreendedor consulte:



A Sua Família



Os Seus Amigos



A Sua Equipa



DNA.CASCAIS
Empreendedorismo e Comércio

Ficha técnica

Título: Guia do Empreendedor

Autores: Jean Pierre Baronet, Luís Matos Martins, Marco Barruncho, Paulo Andrez, Pedro Lourenço e Rodrigo Castro

Edição: 1.ª edição

Projeto Gráfico: Finepaper

Tiragem: 3000 exemplares

Impressão: Grafisol



DNA.CASCAIS

Empreendedorismo e Comércio

www.dnacascais.pt

AGÊNCIA DNA CASCAIS

Ninho de Empresas DNA

Cruz da Popa

2645-449 Alcabideche

Telefone: 214 680 185

e-mail: geral@dnacascais.pt

CASCAIS

Tudo começa nas pessoas