# NUCASE

EDIÇÃO Nº 74 - MAI.JUN.JUL.AGO

#### PARCEIRO

#### O direito a desligar

Maria Inês Castelo Branco Advogada | ESPANHA E ASSOCIADOS

pág. 2

O que precisa de saber antes de apostar no empreendedorismo

Tânia Neves

Fundadora | IN2GROW

pág. 7

#### TÉCNICO

#### O que ter em conta na entrega da declaração de IRS

Maria Mestra

Consultora Técnica | GRUPO NUCASE

pág. 3

#### Mecanismo de autoliquidação do IVA

Manuela Melo

Dir. Dept. Assessoria Técnica | GRUPO NUCASE

pág. 6

#### CLIENTE

## A Nucase tem sido um parceiro imprescindível para o sucesso da SOTA

Astrid Sauer

CEO | SOTA

pág. 4

#### A parceria da Nucase com uma start-up que apoia novos talentos em todo o mundo

José Bouça

Co-founder | TONNIE TALENT

pág. 5



Jorge Cadeireiro



## Uma nova forma de estar no mundo

unca antes a palavra "sustentabilidade" foi tão ouvida e lida, aplicada num contexto pessoal ou profissional, invade-nos o dia a dia, nas notícias, nas conferências, nos artigos de opinião, nas redes sociais e até mesmo nas nossas compras, de bens essenciais ou de luxo. Mas afinal, a que deve tanta insistência nesta temática? Porque é que a sustentabilidade passou a estar tão presente?

A razão base é simples:

#### Desequilíbrio do mundo e da humanidade de uma forma geral.

O desequilíbrio das condições climáticas necessárias à nossa existência e à biodiversidade, a escassez de água potável e de matérias-primas de uma forma geral. O agudizar das desigualdades sociais e da diferença nas oportunidades de vida de cada um de nós, o desequilíbrio cada vez mais evidente nas relações comerciais, sociais e políticas, que colocam em causa valores base da humanidade, quer seja no nosso bairro ou em grandes conflitos geopolíticos.

Mas como aqui chegámos? O que nos levou a este cenário de urgência e desafio mundial? O aumento da população mundial, que entre 1820 e 2020 aumentou sete vezes e que totaliza atualmente mais de sete biliões, articulado com um crescimento do PIB per capita mundial em cerca de 14 vezes mais, criaram nestes últimos 200 anos este cenário de pressão e de desigualdades.

#### Pacto Ecológico Europeu

Em 2019, a Comissão Europeia apresentou o Pacto Ecológico Europeu, documento assente em 10 pilares de sustentabilidade, que tem como principal objetivo tornar a Europa neutra para o clima em 2050, reforçando conceitos base de cadeia de valor e economia circular, essenciais à concretização do mesmo.

A Comissão Europeia emitiu, entretanto, a CSRD, diretiva de sustentabilidade e os ESRS, conjunto de indicadores, com aplicabilidade a partir de 2024 às grandes empresas não financeiras e empresas financeiras. Nasce assim um novo reporte, não financeiro, que vai garantir a uniformização de indicadores, essenciais à auditoria e ao controlo do desempenho das empresas europeias. A base destes indicadores é a mensuração do impacto de CO2 que cada organização regista na sua operação regular.

Sendo certo que esta diretiva não vai ser aplicada às PME's, pelo menos até 2028, será aplicada por via indireta através da exigência das grandes empresas e das empresas financeiras, no âmbito da sua cadeia de valor.

Mas será que este gigantesco desafio da humanidade pode ser resolvido somente pelas empresas de todo o mundo? Será que são elas, com a sua atividade mais ou menos poluidora que vão ter de alterar a sua presença no mundo? Não, definitivamente não! Os consumidores finais têm na sua mão o poder de ajudar a humanidade, nas suas escolhas de consumo diário e na sua postura perante a sociedade. São os consumidores que podem pressionar os produtores e prestadores de serviços a concretizarem a mudança.

Estamos perante uma nova realidade, uma nova forma de estar no mundo, onde todos temos de refletir sobre as nossas atitudes e escolhas. O momento de adequar a nossa presença neste mundo que conhecemos, respeitando sempre a natureza e os outros, recusando todos os dias as desigualdades, os excessos, a falta de ética e tudo o que ponha em causa a estabilidade da natureza e as oportunidades de cada um.

Em resumo, estamos perante o maior desafio da humanidade desde sempre, onde é necessária a união de todos, o respeito por todos e essencialmente pela natureza e o seu equilíbrio base. Viver nunca mais será como dantes! E quanto mais depressa estivermos conscientes desta mudança, mais depressa garantiremos a vida, o bem-estar e a felicidade das gerações futuras.

## O direito a desligar

É um tema cada vez mais atual, mas depende de cada caso, do regime de trabalho exercido e de cada profissão. O dever de abstenção de contacto deve ser respeitado pelas entidades patronais existindo também estratégias para os trabalhadores se protegerem para benefício da sua vida pessoal e familiar.



pesar de se vir a reconhecer gradativamente mais o direito a desligar descomedido de implicações negativas, este acentuou-se com a Covid-19.

Em resposta à pandemia e às necessidades humanas (que continuavam a existir), passaram-se a desempenhar funções laborais à distância, não existindo dúvidas de que contribuíram para o receio de "desligar do trabalho", tanto no regime presencial como no de teletrabalho. Naturalmente, as fronteiras entre a vida profissional, pessoal e familiar do indivíduo

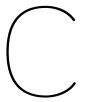
tornam-se, no dia a dia, menos evidentes pela excessiva conexão e pelo contacto com os dispositivos eletrónicos, o que pode bem impactar na saúde física e mental (levando, por exemplo, ao burnout).

Por essa razão, impede-se que, em regime presencial ou de teletrabalho, o empregador contacte o trabalhador, fora do seu horário laboral. As respostas às questões passam por saber se um trabalhador tem direito a desligar o computador, o telemóvel ou todo o tipo de equipamentos disponibilizados pela empresa, fora do seu horário de trabalho.

Embora se entenda por período de descanso tudo o que não seja tempo de trabalho, a verdade é que há profissões, que pela sua natureza, implicam um contacto constante, não podendo tal proibição (de abstenção de contacto) valer para estes casos. Considera-se que há um dever de abstenção de contacto, ainda que condicionado à natureza profissional, no regime de isenção de horário de trabalho, dado que os trabalhadores, inseridos neste regime, gozam de momentos de descanso (por exemplo, diários, semanais ou anuais).

No entanto e, apesar de a preocupação principal (direito a desligar) se manter efetivamente salvaguardada, pode o empregador, em situações de "força maior", contactar o trabalhador.

## Fronteiras dúbias



omo é sabido, cada caso é um caso e, por isso, torna-se insuscetível que, a priori, todo e qualquer tipo de situação seja positivamente justificada ao ponto de invadir a esfera pessoal e até mesmo familiar do trabalhador. Os entendimentos sobre a expressão ambígua "situações de força maior", dividem-se tanto na lógica de uma interpretação literal, como mais extensiva.

Contudo, as incertezas quanto à violação – ou não – deste direito variam e fazem depender, também, sobre e quando se trata de um "contacto". Para o efeito, no dia a dia laboral, são diversos os meios de comunicação utilizados (p. ex. e-mail, WhatsApp, Skype), o que facilmente pode levar a que o empregador viole o direito do trabalhador.

Em resumo, o direito a desligar deve ser garantido pelos empregadores, mediante a adoção de estratégias (como a configuração de uma mensagem de ausência e a elaboração de políticas internas), quer por motivos de saúde, quer por motivos laborais e legais.



Apesar de a preocupação principal (direito a desligar) se manter efetivamente salvaguardada, pode o empregador, em situações de "força maior", contactar o trabalhador



ESPANHA E ASSOCIADOS Maria Inês Castelo Branco Advogada

## O que ter em conta na entrega da declaração de IRS

<u>Decorre até 30 de junho o prazo</u> para a entrega da declaração de IRS referente aos rendimentos obtidos no ano de 2022. A lei permite algumas opções que poderão beneficiar os contribuintes. Em caso de dúvida deverão sempre ser feitas simulações para poder decidir.

## Deixamos aqui algumas regras (entre outras) que podem contribuir para essa decisão:

## 1. Entrega em conjunto ou separado

Embora o regime regra seja o da entrega em separado, o sistema permite a entrega em conjunto, podendo ser feita por contribuintes casados ou em união de facto. A união de facto obriga a que os dois contribuintes residam na mesma morada fiscal há mais de dois anos. Se do sistema ainda não constar essa alteração poderá efetuar a prova através de declaração de honra e certificado de residência emitido pela Junta de Freguesia.

A tributação conjunta é normalmente mais vantajosa exceto quando um deles tem rendimentos muito elevados e o outro não, ou seja, se a média dos salários reduzir a taxa.

Esta opção é feita em cada ano.

### 2. Filhos que reúnam as condições para pertencerem ao agregado familiar

Sempre que tenham menos de 25 anos e aufiram:

- Pensões de alimentos de valor inferior a 4 104 € (ainda que de declaração obrigatória) estão isentas de tributação;
- Outros rendimentos de valor inferior ao salário mínimo nacional - 9 870,00 € em 2022) podem optar por declarar o IRS em conjunto;
- Dependentes a frequentarem ensino integrado no SNE (Sistema Nacional de Educação) ou equivalente e auferirem rendimentos de Cat. A, Cat. B ou ainda de atos isolados, inferiores a 2 375 €/ano, o seu rendimento não será tributado.

## 3. Rendimentos de várias categorias

Contribuintes com rendimentos de CAT. A. e/ou Cat. H que possuam rendimentos de outras categorias:

- Com Cat. F (rendimentos prediais)
- As rendas são tributadas em regra a uma taxa autónoma de 28% (com exceção dos

arrendamentos habitacionais de longa duração que podem estar sujeitos a taxas mais reduzidas).

Pode optar-se ou não pelo englobamento e daí resultarem valores diferentes a pagar.

#### Vejamos um exemplo:

- Rendimentos de pensões de 9 000.00 €
- Rendimentos prediais de 6 000,00 €

IRS a pagar:

- ♦ Sem englobamento -2 139.92 €
- ♦ Com englobamento 1656.81€
- Nota: Neste cálculo não foram consideradas quaisquer deduções.
- Com Cat. E (rendimentos de capitais de englobamento não obrigatório)
- Os juros bancários sujeitos a retenções na fonte à taxa liberatória de 28% não são de declaração obrigatória, mas se do englobamento da totalidade dos rendimentos do sujeito passivo resultar uma taxa de IRS inferior deverá englobar-se;

- Os dividendos também estão sujeitos a retenção na fonte à taxa liberatória de 28%, ao serem englobados o seu montante é considerado apenas em 50%. É outra das opções que deverá sempre ser simulada.

Nota: A opção de englobamento obriga todos os rendimentos da mesma categoria, ainda que pago por diferentes entidades.

## 4. Residentes não habituais

Os residentes que tenham obtido o estatuto de residentes não habituais (ERNH) também podem optar por ser não ser tributados por este regime para os rendimentos de trabalho dependente (Cat. A) ou independente (Cat. B), desde que resultantes de atividade de alto valor acrescentado, obtidos em Portugal, a taxa liberatória a que estão sujeitos é de 20%, mas não têm qualquer dedução de despesas.

## Como pode a Nucase ajudar:

- Se tem dúvidas peça apoio a um contabilista certificado.
- A NUCASE dispõe de técnicos que podem ajudar em todas as suas questões.
- Agradecemos que as coloque o mais breve possível, e não guarde para o fim do período da entrega das declarações, para que os serviços possam estudar e ajudar atempadamente.



NUCASE Maria Mestra Consultora Técnica

## A Nucase tem sido um parceiro imprescindível para o sucesso da SOTA

Fundada em 2009, a State of the Art tem vindo a contar com o apoio da Nucase ao longo dos anos. Com atividade ligada à área da cultura, os vários projetos foram impactados pela pandemia. A CEO Astrid Sauer dá-nos a conhecer um pouco melhor esta agência e os projetos traçados para o futuro.

A State of the Art é uma agência premiada de ativação de marketing cultural que tem como objetivo proporcionar às empresas e organizações soluções de comunicação na área da cultura. "Acreditamos no elevado potencial da cultura para gerar relações, reconhecimento, afetos e negócios", defende a CEO Astrid Sauer. Para além da ativação de marketing cultural, a agência desenvolve exposições e instalações de arte, ações de responsabilidade social, comissões de arte pública, programação cultural, concursos de fotografia, de design ou de arte. A consultadoria estratégica nas áreas da cultura e da comunicação é outro serviço da SOTA.

Enquanto empresa especializada em criar projetos e eventos culturais chave-na-mão que inclui todo o processo – desde a conceção criativa, produção e logística, à comunicação, gestão e coordenação do projeto – a CEO garante que a SOTA assegura estes projetos "com elevado valor acrescentado para as empresas no que toca à imagem e ao posicionamento, bem como a criação de notícias".

Astrid Sauer lamenta, no entanto, que a área cultural continue a ser vista "como um setor subsídio-dependente e não essencial". Sublinha que "só mais recentemente, os administradores e responsáveis de marketing das empresas começaram a aperceber-se da importância da cultura para os seus negócios". E, acrescenta: "Para além do papel importante da cultura na formação do pensamento crítico da sociedade e na preservação da identidade cultural coletiva, este setor também contribui significativamente para a economia. Poucas pessoas sabem que a contribuição económica das Indústrias Culturais e Criativas (ICC) da União Europeia é maior do que a das indústrias das telecomunicações, alta tecnologia, farmacêutica ou automóvel".



SOTA
Astrid Sauer
CEO

## O impacto da pandemia

omo aconteceu com

a grande maioria

das empresas do setor cultural, também a State of the Art foi afetada pela pandemia de forma significativa, tendo sido obrigada a adiar e cancelar vários projetos e eventos. Mas foi possível minimizar o impacto através da reformulação de alguns

deles. Adaptação foi a palavra de ordem. "Em vez de exposições em espaços limitados, criámos instalações de arte ao ar livre ou suspensas evitando assim o aglomerado de pessoas. Criámos também projetos mais direcionados ao mundo digital", refere a responsável.

Como impacto medido de forma quantitativa, Astrid Sauer verificou uma redução de quase 38% no volume de negócios em 2020 face a 2019. Mas nem tudo são más notícias. "Ao longo dos últimos dois anos, já conseguimos inverter essa tendência, tendo sido distinguidos no ano passado com o selo da SCORING integrando os TOP 5% das PME nacionais evidenciando um Índice de Desempenho e Solidez Financeira (IDS) Excelente", adianta.

No que respeita a projetos futuros, para além de dar continuidade a projetos bandeira mediáticos para grandes grupos e centros comerciais, como "A Arte Chegou ao Colombo" ou a criação de exposições de arte, por exemplo, a "Toy Stories de Robert Bradford" no Amoreiras, a SOTA quer apostar mais na criação de projetos de música, explorar e consolidar mais os serviços de consultadoria estratégica nas áreas da cultura e da comunicação.

"A cultura é uma ferramenta de comunicação muito eficaz e poderosa. Os nossos projetos de ativação, criados de raiz para os nossos clientes, caracterizam-se por KPI's muito elevados, sobretudo em termos ROI e AVE (Advertising Value Equivalency), para além de serem projetos altamente apelativos, inovadores e exclusivos", explica Astrid Sauer.

"Seja quais forem os objetivos

posicionamento, imagem, criação de média espontânea, tráfego qualificado, footfall, responsabilidade social, comunicação, estratégia – a nossa equipa altamente especializada pode ajudar as empresas a alcançá-los."

No que respeita à relação com a Nucase, Astrid Sauer confirma "o apoio constante, o o elevado teor de profissionalismo e competência ao longo dos anos e desde a fundação da empresa, em 2009" e destaca "a simpatia e a disponibilidade da equipa alocada aos serviços de contabilidade e recursos humanos da SOTA. A Nucase tem sido um parceiro imprescindível para o sucesso da SOTA", remata.



Como impacto medido de forma quantitativa (da pandemia), Astrid Sauer verificou uma redução de quase 38% no volume de negócios em 2020 face a 2019

## A parceria da Nucase com uma start-up que apoia novos talentos em todo o mundo

A Tonnie Talent (TalentOn International Experiences) é uma start-up que conecta talentos em tecnologia com empresas internacionais ajudando ambos os lados a superar os desafios da realocação e ajuste cultural.

"A nossa missão é abrir portas para os talentos para o mundo e prepará-los para trabalhar num ambiente internacional, enquanto ajudamos as empresas a expandir o seu pool de talentos de forma global", explica o co-founder José Bouça.

empresa trata de toda a logística da realocação, garantindo a localização adequada, oferece apoio com visto e residência e fornece um programa de educação e suporte para uma adaptação cultural bem-sucedida no novo país. "Agimos como facilitadores, permitindo que os talentos trabalhem com as empresas durante um período de 24 meses e sejam depois contratados diretamente pela empresa", acrescenta o responsável. Este modelo de negócios permite que os talentos se mudem para o exterior com todos os custos cobertos pela Tonnie Talent. Por outro lado, "as empresas

comprometem-se a tê-los a trabalhar connosco através de um modelo de terceirização e a pagar apenas pelas horas trabalhadas."

Como principais barreiras ao negócio, José Bouça refere a demora no tempo de emissão dos vistos pelos consulados, o elevado custo dos arrendamentos e a falta de disponibilidade das moradias em Portugal, mas também a disputa por talentos altamente qualificados localmente. No que respeita a oportunidades, o responsável destaca que "as empresas têm estado atentas à aceleração do seu crescimento com o apoio de talentos internacionais altamente qualificados e Portugal tem-se posicionado com um excelente hub para expansão de equipas internacionais".



https:/tonnietalent.com/

No ano passado, a Tonnie Talent cresceu três vezes mais em faturação relativamente ao ano transato e tem como visão de futuro "dobrar o valor ano a ano até 2026".

## O apoio da Nucase

gestão de talentos e trabalhadores é crucial no negócio da Tonnie Talent e a Nucase permite garantir que todas as obrigações trabalhistas e fiscais sejam cumpridas corretamente, incluindo o pagamento de vencimentos, IRS e Segurança Social. "Em relação ao papel contabilístico, a Nucase ajuda a garantir que estejamos em conformidade com todas as normas e regulamentações locais, além de fornecer informações precisas e atualizadas sobre o desempenho financeiro da empresa", explica José Bouça. E, sublinha: "A parceria com a Nucase pode ser muito valiosa para a nossa empresa ajudando-nos a gerenciar melhor as obrigações com os trabalhadores, mas também as fiscais e financeiras mantendo-nos em conformidade com as normas e regulamentações locais".

A Tonnie Talent permite que os talentos internacionais altamente qualificados e especialistas em tecnologia experientes em todo o mundo se tornem preparados para o mercado europeu e ajuda outras empresas a contratar local e globalmente.

Como projetos para o futuro, a start-up pretende consolidar a sua presença em Portugal através da expansão da sua operação para outras regiões do país e projeta a abertura de uma nova filial internacional.



No ano passado, a Tonnie Talent cresceu três vezes mais em faturação relativamente ao ano transato e tem como visão de futuro "dobrar o valor ano a ano até 2026



TONNIE TALENT José Bouça Co-founder

## Mecanismo de autoliquidação do IVA

São várias as regras para evitar a fraude fiscal. Uma das formas passa por respeitar as condicionantes do mecanismo de autoliquidação nos vários setores de atividade a operar no mercado nacional.

mecanismo de autoliquidação do IVA visa sobretudo transferir a responsabilidade pelo pagamento do IVA para empresas facilmente identificáveis (as adquirentes) e implementar um meio eficaz de luta contra os fenómenos de fraude e evasão fiscais detetados em determinados setores de atividade económica, decorrentes da natureza do mercado português, bem como do elevado número e reduzida dimensão das empresas que nele operam.

No quadro abaixo podemos constatar que o mecanismo de autoliquidação com as mesmas características para operações internas portuguesas tem vindo a crescer desde 2006.

SETORES - OPERAÇÕES ATIVAS	LEGISLAÇÃO	ENTRADA EM VIGOR
Desperdícios, resíduos e sucatas recicláveis CIVA, Anexo E - Lista dos bens e serviços do sector de desperdícios, resíduos e sucatas recicláveis	Lei n.º 33/2006, de 28 de julho CIVA, artigo 2.º, n.º 1 alínea i)	01 de outubro de 2006
Serviços de construção civil, incluindo a remodelação, reparação, manutenção, conservação e demolição de bens imóveis, em regime de empreitada ou subempreitada	Decreto-Lei n.º 21/2007, de 29 de janeiro CIVA, artigo 2.º, n.º 1 alínea j)	01 de abril de 2007
Prestações de serviços que tenham por objeto direitos de emissão, reduções certificadas de emissões ou unidades de redução de emissões de gases com efeito de estufa, aos quais se refere o decreto-lei n.º 233/2004, de 14 de dezembro	Lei n.º 3-B/2010, de 28 de abril CIVA, artigo 2.º, n.º 1 alínea l)	29 de abril de 2010
Produção silvícola - Transmissão de cortiça, madeira, pinhas e pinhões com casca	DL n.º 165/2019, de 30 de outubro CIVA, artigo 2.º, n.º 1 alínea m)	01 de janeiro de 2020
Transmissão de eletricidade produzida em unidades de produção para autoconsumo com potência instalada igual ou inferior a 1 MW, nos termos definidos nas alíneas f) e vvv) do artigo 3.º do DL n.º 15/2022, de 14 de janeiro, na sua redação atual	DL n.º 85/2022, de 21 de dezembro CIVA, artigo 2.º, n.º 1 alínea n)	01 de janeiro de 2023

## Em todos os setores acima mencionados, os requisitos para se aplicar o mecanismo de autoliquidação são os seguintes (cumulativos):

- Estar perante uma das operações enquadráveis em um dos setores acima referidos;
- Os adquirentes ou destinatários sejam sujeitos passivos de IVA em Portugal e aqui pratiquem operações que confiram o direito à dedução total ou parcial do imposto;
- Os adquirentes ou destinatários disponham de sede, estabelecimento estável ou domicílio em território nacional;

4. No caso da eletricidade, o adquirente deve ser uma pessoa singular ou coletiva cuja atividade consista na aquisição, para revenda, de gás, de eletricidade, de calor ou de frio, e cujo consumo próprio desses bens não seja significativo.

Nas operações em que o destinatário / adquirente for devedor do imposto, as faturas emitidas pelo transmitente dos bens ou prestador dos serviços devem conter a expressão "IVA – autoliquidação".

Nos casos específicos: (1) do regime da microprodução de eletricidade; (2) do setor de desperdícios, resíduos e sucatas recicláveis, assim como (3) no setor da atividade silvícola, os adquirentes que preencham os requisitos para serem devedores do imposto, são obrigados a emitir uma fatura por cada aquisição de bens aí mencionados [sem acordo prévio entre as partes (CIVA, artigo 29, n.º 15)], quando o respetivo transmitente não seja um sujeito passivo ou se encontre sujeito a IVA pela prática de uma só operação tributável, devendo constar as seguintes menções na fatura emitida:

- "Autofaturação";
- 2. "IVA autoliquidação".

## Novo ano, novas regras

elembramos que, desde 1 de janeiro de 2023, estes adquirentes passaram a ficar abrangidos pela obrigação da comunicação dos elementos das faturas emitidas por eles no regime de autofaturação sem acordo prévio entre as partes. Os fornecedores dos bens em causa têm a faculdade de indicar, no E-fatura, até ao dia 25 de fevereiro do ano seguinte ao da sua emissão, as faturas que não titulam transmissões de bens ou prestações de serviços por si realizadas.

O destinatário ou adquirente que seja devedor do imposto, deverá proceder à liquidação do imposto devido na fatura emitida com a menção "IVA – autoliquidação" e proceder à dedução do mesmo imposto se tiver direito à sua total dedução. Caso contrário só deduzirá na proporção que tiver direito a deduzir.

A Diretiva (UE) 2022/890 do Conselho, de 3 de junho de 2022, vem prorrogar o prazo da aplicação do mecanismo de autoliquidação

do IVA, como um mecanismo de reação rápida contra a fraude ao IVA até 31 de dezembro de 2026, podendo assim os Estados-Membros da União Europeia continuar a estabelecer que o devedor do imposto é o sujeito passivo ao qual tenha sido efetuada entregas de bens ou prestações de serviços, desde que cumpridas determinadas regras.



GRUPO NUCASE

Manuela Melo

Diretora do Dept. Assessoria Técnica

## O que precisa de saber antes de apostar no empreendedorismo

Quer iniciar um negócio e não sabe por onde começar? Não se preocupe, não está sozinho. Cada vez mais pessoas querem ser empreendedoras e optam por criar a sua própria empresa.



uitas pessoas, de todas as idades, constatam que dada a realidade económica e empresarial atual, o emprego que pensavam estar à sua espera não existe. Assim, optam por criar um emprego para si que lhes permita ajustar aos seus objetivos de vida.

Na verdade, não importa qual é a sua motivação para ter o seu próprio negócio. Na realidade, pode começar já. Explicamos-lhe como neste artigo.



In2Grow
Tânia Neves

### Como se tornar um empreendedor(a)?

Ter o seu próprio negócio não é simples, mas toda a sua energia e motivação vão permitir-lhe ultrapassar os vários desafios que vai encontrar. E pode também procurar inspiração noutros empresário(a)s, negócios e até apoio para a fase inicial.

#### Há seis passos essenciais para quem está a começar

### Conheça os seus pontos fortes e aprenda a potenciá-los

Empreendedorismo é um termo muito vasto e pode vir a ser um(a) empreendedor(a) em praticamente qualquer área. No entanto, terá de escolher uma área de negócio para começar. O ideal é encontrar um negócio que não só seja bemsucedido, mas que seja também algo que realmente o(a) apaixona. Encontre o negócio certo para si!

### 2. Construa uma proposta única de venda

Os consumidores querem produtos e/ou serviços, mas nem sempre sabem o que escolher. O seu trabalho como empresário(a) é convencer as pessoas de que o que está a vender é a melhor opção disponível. Para isso, vai ter que descobrir o que torna o seu produto único e, em seguida, vendê-lo com base no valor que adiciona ao seu cliente.

## 3. Conheça o seu cliente ideal

Pesquise qual o grupo que melhor se adapta ao seu modelo de negócio e prepare-se para atrair esse tipo de cliente. Deve estar focado em marketing antes, durante e depois de iniciar o seu negócio. Pode ter o melhor restaurante da cidade, mas ninguém o vai visitar se os seus potenciais clientes não souberem que ele existe. Uma boa estratégia de comunicação deve ser capaz de focar os esforços de marketing no seu público-alvo.

## 4. Defina os seus objetivos e construa um plano de ação

Quais os passos a dar para que os seus objetivos sejam alcançados é uma das questões que o plano de negócios ajuda a responder, reduzindo ao máximo os riscos e as incertezas. O primeiro passo é ter uma ideia para o seu negócio, um nome para a sua empresa, um logótipo e preparar um plano de negócios completo. O plano de negócios funciona como um "guia" que o vai ajudar no processo de tomada de decisão. Para elaborar o plano é necessário fazer uma análise de mercado, verificar a concorrência, o potencial do seu publico alvo, os

custos fixos e variáveis, capitais próprios, financiamento, estimativa de vendas, entre outros.

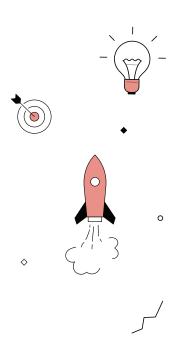
Antes de tudo, precisa de ter um plano de negócios que estabeleça todos os objetivos que tem, bem como a estratégia para os alcançar. Este plano é importante para colocar os investidores a bordo, mas também para medir o sucesso do seu negócio.

#### 5. Networking

Uma boa rede de contactos e apoio é muito importante para o sucesso de qualquer negócio. O networking permite-lhe usar as habilidades das pessoas que conhece para melhorar a sua atividade. Também pode encontrar potenciais investidores que ajudem a reforçar o seu negócio e a encontrar novos clientes para a sua empresa.

#### 6. Consultoria

A consultoria em empreendedorismo é um serviço especializado para lhe dar a conhecer as melhores alternativas para iniciar o seu negócio em Portugal e permite ajudá-lo a escolher e a implementar as melhores opções, de acordo com as características da sua atividade. A Nucase em parceria com a in2grow tem um serviço novo ao seu dispor para apoiá-lo nos passos iniciais.



Ter o seu próprio negócio não é simples, mas toda a sua energia e motivação vão permitir-lhe ultrapassar os vários desafios que vai encontrar



COORDENADOR

Filipe Rodrigues

EDITOR

Inês Rodrigues

COLABORADORES

Maria Mestra

Manuela Reinolds de Melo

DESIGN

ALTA

IMPRESSÃO

Sprint

TIRAGEM
500 exemplares

Nucase. De pessoas para pessoas.

> EDIÇÃO Nº 74 MAI.JUN.JUL.AGO

PUBLICAÇÃO INTERNA