**ÍDICE**

[**Introdução 2**](#_Toc135325098)

[**Criação de uma Empresa 3**](#_Toc135325099)

[**Empresas em Nome Individual 3**](#_Toc135325100)

[**Sociedade Unipessoal por Quotas 4**](#_Toc135325101)

[**Sociedades anónimas 4**](#_Toc135325102)

[**Constituição da Empresa 4**](#_Toc135325103)

[**O Investimento 5**](#_Toc135325104)

[**Local 5**](#_Toc135325105)

[**Equipamentos 6**](#_Toc135325106)

[**Motivos de fracasso de negócios de dimensões reduzidas 6**](#_Toc135325107)

[**Lista de factores de sucesso do negócio 6**](#_Toc135325108)

[**Como desenvolvê-los 6**](#_Toc135325109)

[**Análise estratégica 7**](#_Toc135325110)

[**Conclusão 9**](#_Toc135325111)

[**Biblioteca 10**](#_Toc135325112)

# **Introdução**

No presente trabalho, falarei sobre a criação e constituição de empresas, importa-nos como grupo adentrar sobre esse tema com profundidade e de forma clara e objectiva a fim de explorasmos mais sobre esse tema, que é a criação de empreses, bem com descobrir como funciona a criação e a constituição, e outros conteúdos abordados no presente trabalho.

## **Criação de uma Empresa**

Segundo Bygrave (1995), podem observar-se quatro grandes fases no processo de criação de uma empresa:

1. A ideia, ou seja, a identificação da oportunidade;
2. Decisão de avançar;
3. Implementação;
4. Crescimento.

A fase inicial do processo de criação de empresas - o reconhecimento da oportunidade - é um dos aspectos da função empresarial mais críticos, sendo talvez um dos processos mais complexos de estudar, porque só pode ser identificado quando já aconteceu, sendo por vezes difícil precisar quando.

As empresas são a forma de incorporar a criação de valor. Servem também para a distribuição do valor criado, pelos acionistas, pelos colaboradores, pelos clientes e fornecedores e finalmente pela sociedade.

A ideia empresarial, a planificação do negócio, o estudo e a análise dos custos iniciais e de produção, são fundamentais no projeto de criação duma empresa, no entanto, a seleção da forma jurídica da empresa marcará, desde o início, uma série de situações que implicarão um grande cuidado na opção do modelo a selecionar.

A escolha da forma jurídica prende-se sobretudo com a maior ou menor simplicidade pretendida, tanto no que diz respeito à sua estrutura como no que diz respeito ao seu funcionamento, aos montantes de capital social e às diferentes responsabilidades e obrigações.

Questões como o tipo de responsabilidade, o compromisso dos bens prévios ao início da atividade, a fiscalidade do negócio, o cumprimento do maior ou menor número de requisitos legais e formais, a necessidade de financiamento externo, etc., são todos fatores que se devem ter em conta na hora dessa decisão.

A simplificação dos processos administrativos na criação de uma empresa é hoje, sem dúvida, um dos seus aspetos fundamentais.

O mesmo se pode dizer da utilização da internet para a realização operações e movimentos junto dos organismos do Estado (que antigamente só podiam ser realizadas presencialmente), o que poupa tempo e dinheiro.

Caso o negócio seja constituído por uma só pessoa, pode optar por uma das seguintes formas jurídicas.

## **Empresas em Nome Individual**

➢ É composto somente por uma pessoa e a sua responsabilidade é ilimitada, ou seja, o empresário responde ilimitadamente pelas dívidas contraídas no exercício da sua atividade e perante os seus credores, incluindo com os seus bens pessoais;

➢ Não tem capital mínimo obrigatório;

➢ Deve estar inscrito na Segurança Social, deduz e liquida IVA quando aplicável e IRS.

### **Sociedade Unipessoal por Quotas**

Esta é uma sociedade em que existe somente um sócio, a sua responsabilidade é limitada ao montante do capital social, que tem que ser no mínimo 1 milhão de kzs mas é aconselhável que esse valor seja superior;

➢ Deve estar inscrito na Segurança social, deduz e liquida IVA quando aplicável e IRC;

➢ De salientar que aquando do início de atividade deve ter contabilidade organizada e um TOC (Técnico Oficial de Contas).

Caso o negócio seja constituído por mais do que uma pessoa, podemos optar pelas seguintes formas jurídicas:

### **Sociedades anónimas**

➢ A sociedade tem que ter no mínimo cinco sócios, o seu capital social mínimo é de cinquenta mil Kzs (50.000), distribuído por ações.

➢ A sua responsabilidade é limitada, ou seja, os acionistas limitam a sua responsabilidade ao valor das ações por si subscritas;

➢ Devem estar inscritas na Segurança Social, deduzem e liquidam IVA, quando aplicável, e IRC;

➢ Tem de ter contabilidade organizada e um TOC (Técnico Oficial de Contas), bem como um ROC (Revisor Oficial de Contas);

➢ Estas empresas devem também ter um conselho fiscal (ou fiscal único).

## **Constituição da Empresa**

A constituição da empresa pode ser realizada de forma presencial ou através da internet. A forma mais prática de o fazer, se quiser realizar o procedimento de forma presencial, é dirigindo-se a uma Loja do Cidadão, onde poderá realizar todo o processo num ponto único.

Caso prefira, poderá realizar o processo em qualquer Conservatória do Registo Comercial ou na sede do Registo Nacional das Pessoas Coletivas. Poderá ainda realizar todo este processo na internet, no Portal do Cidadão.

Na sua fase de arranque, as empresas necessitam das condições certas para crescerem. Frequentemente, também procuram orientação e assistência externa.

Por vezes, este apoio é prestado informalmente por amigos e conhecidos, mas quando se deseja uma assistência profissional, recorre-se frequentemente a uma das várias organizações de apoio às empresas que existem, tais como as incubadoras de empresas, entre outros, muitas das quais prestam serviços especificamente destinados às empresas na fase de arranque.

## **O Investimento**

O investimento inicial da empresa é um aspeto sobre o qual o futuro empresário deve ponderar adequadamente. Da aquisição do equipamento adequado, da escolha e adaptação das instalações, etc., irá depender em grande parte o sucesso do negócio além dos montantes que normalmente este investimento envolve.

Dependendo do sector de atividade (agricultura, comércio, indústria, turismo), natureza do negócio e consequentemente, da dimensão, da forma de promoção e venda, da localização dos potenciais clientes e fornecedores, deverão ser ponderados os seguintes aspetos de investimento:

➢ Local

➢ Condições Físicas

➢ Equipamentos

➢ Ferramentas

➢ Stock inicial de material

### **Local**

Devem ser definidos critérios de localização do investimento tais como: m2 necessários, distribuição, localização, tipo de instalações, aquisição ou arrendamento, etc.

A própria natureza do negócio trará condicionantes de diversa ordem na definição desses critérios. Será conveniente que um comércio se localize numa zona comercial, numa loja com licença de utilização para esse efeito.

Uma indústria obriga a critérios de licenciamento específicos que poderão exigir a localização numa zona industrial ou outra destinada especialmente para essas atividades.

### **Equipamentos**

Terá que ser elaborada uma lista exaustiva de todo o tipo de equipamentos que a empresa terá que adquirir para o seu funcionamento e gestão.

▪ Equipamento Básico: máquinas necessárias ao processo produtivo e/ou à prestação do serviço.

▪ Equipamento de transporte e carga: veículos, equipamento de carga tais como empilhadores.

▪ Equipamento Informático: computadores, software, etc.;

Iniciar um negócio inclui não só um conjunto de oportunidades como também alguns riscos. Neste sentido apresentamos em primeiro lugar alguns motivos que levam as empresas a fracassar.

**Motivos de fracasso de negócios de dimensões reduzidas:**

• Muita concorrência no mercado;

• Inexistência de clientes;

• Ausência de conhecimentos específicos para o negócio;

• Falta de capital;

• Flutuações económicas nos mercados, nas taxas de juro, etc…

• Inexistência de um plano de negócios.

Depois de analisar alguns dos motivos que levam as empresas a fracassar, torna-se necessário identificar as razões principais que fazem com que os negócios progridam e cresçam.

**Lista de factores de sucesso do negócio:**

1. a sua empresa deverá vender o que os clientes gostam e não o que você gosta;

2. os preços competitivos podem ser ingredientes-chave para atrair clientes;

3. a alta qualidade é testemunhada de boca em boca pelos clientes;

4. o empresário com características empreendedoras que impulsiona o negócio;

5. uma equipa motivada e qualificada.

**Como desenvolvê-los**:

1. Deverá saber o que faz voltar o seu cliente e fortalecer essas situações.

2. Deverá analisar sempre as formas de reduzir os custos.

3. Deverá implementar um programa de desenvolvimento contínuo de qualidade

4. Aperfeiçoar/treinar as suas características de empreendedor VENCEDOR de acordo com as suas necessidades;

Depois de estarmos alerta para os motivos que levam as empresas a fracassar e de sabermos os factores de sucessos que fazem com que elas progridam, estamos aptos para encontrar as oportunidades de negócio.

**Primeiro**, localize a área de mercado que quer servir e analise as necessidades desse mercado. Prepare uma lista com os produtos e serviços que têm sentido no mercado e podem ajustar-se às suas capacidades. Identifique problemas ou factores de sucesso e não julgue o mérito relativo à alternativa ou problema que possa ter identificado.

Pode ter várias alternativas de problemas que se tornaram oportunidades.

**Segundo**, crie uma lista com as oportunidades tendo em conta:

• as opções de negócio de acordo com a importância do negócio;

• as vendas e os clientes;

• a viabilidade;

• a rentabilidade;

**Terceiro**, avalie as opções iniciais, listando as oportunidades viáveis, tendo por base os seguintes elementos:

• as opções de negócio de acordo com a sua importância;

• as competências básicas para assegurar o sucesso de cada oportunidade;

• o nível de competências básicas que possui para assegurar o sucesso de cada oportunidade. Deverá comparar com o item anterior;

• indique o nível de importância de cada competência em relação às opções de negócio que escolheu.

## **Análise estratégica**

A Análise estratégica é o primeiro estudo que um empreendedor deve realizar. É com base nesta metodologia que se passa da ideia à concretização ou não do projecto, garantindo-lhe o enquadramento, a fundamentação e a sustentabilidade desejada a um projecto de sucesso.

Em termos metodológicos a análise estratégica tem como objectivo identificar as condicionantes externas e internas do projecto da empresa a criar e caracterizá-las de acordo com a influência e com o impacto esperado.

Ao longo desta análise denominada TOFA (trunfos, oportunidades, fraquezas e ameaças), ou, na linguagem anglo-saxónica, SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities, threats) deve estar sempre presente que as influências que decorrem das condicionantes externas são classificadas como Oportunidades se o seu impacto é favorável ao projecto e como Ameaças se o seu impacto é desfavorável ao projecto. As influências que decorrem das condicionantes internas são classificadas como trunfos se o seu impacto é favorável ao projecto e como fraquezas se o seu impacto é desfavorável ao projecto.

Definir a estratégica empresarial é de fundamental importância no processo de criação de empresas, porque permite conhecer as características do mercado em que se quer actuar e alinhar a visão com os valores e a missão.

Além disso permite conceptualizar o plano de trabalho: O que fazer, como fazer e onde deve ser feito, as premissas básicas de trabalho e a afectação de recursos.

**Existem quatro fases principais para desenvolver um plano estratégico:**

1. A análise estratégica;

2. O planeamento e formulação das estratégias a aplicar;

3. A aplicação da estratégia;

4. A avaliação e controlo para reconduzir a estratégia da empresa durante o plano de execução.

# **Conclusão**

Com tudo, nos podemos ver nesse breve resume sobre a criação de uma empresa , das sua constituições, análise estrátegica, além de um investimento, vimos as suas vantagens e desvantagens, e com isso descobrimos que ao cria uma empresa estamos a contribuir para o deselvolvimento das nossas infraestruturas.

# **Biblioteca**

Livros: Criação de Empresas- volume 8

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/como-abrir-empresa/>

<https://blog.contaazul.com/como-abrir-uma-empresa/>

<https://pt.wikihow.com/Criar-uma-Empresa-em-Angola>

Data: 17/05/2023