



NextWave Hub UK

Education. Strategy. Wealth.

GUIA GRATUITO COMPLETO | 2026

GUIA COMPLETO:

Como Abrir um Negócio no UK do Zero

Mesmo sem experiência, sem inglês perfeito
e sem saber por onde começar.



01

Por que
abrir no UK

02

Vistos e
imigração

03

Estruturas jurídicas

04

Passo a
passo

05

Primeiros clientes



CAPÍTULO —

Introdução: Este guia foi feito para você

Se você mora no Reino Unido e pensa em abrir seu próprio negócio — mas não sabe por onde começar, tem medo da burocracia ou simplesmente nunca teve acesso a uma explicação clara em português — este guia foi escrito exatamente para você.

Quem vai se beneficiar deste guia:

- Brasileiros e lusófonos que vivem no UK e querem independência financeira
- Pessoas sem experiência prévia com empreendedorismo
- Trabalhadores que querem sair da dependência do emprego
- Quem quer começar com pouco investimento e crescer com consistência
- Qualquer pessoa cansada de trabalhar para enriquecer o chefe

O que você vai aprender:

- Por que o UK é um dos melhores países do mundo para empreender
- Como o seu visto afeta sua capacidade de abrir negócio
- As diferenças entre Sole Trader e Limited Company — e qual escolher
- O passo a passo completo para abrir seu negócio do zero
- Estratégias reais para conseguir os primeiros clientes
- Os erros mais comuns e como evitá-los

Promessa deste guia

Este guia não é teoria acadêmica. É a síntese do que funciona na prática — escrito por quem já passou pelo processo de empreender no UK, errou, aprendeu e construiu algo sólido. Aplique o que está aqui e você vai economizar meses de tentativa e erro.



CAPÍTULO 01

Por que abrir um negócio no Reino Unido?

O Reino Unido é consistentemente classificado como um dos países mais fáceis do mundo para se abrir um negócio. O sistema foi construído para incentivar o empreendedorismo.

As principais vantagens:

Registro rápido e barato

Você consegue registrar um negócio no Companies House por apenas £12 e em menos de 24 horas. Sem filas, sem cartório, sem burocracia intermináveis.

Sistema tributário claro

O HMRC documenta tudo bem. Existe um personal allowance anual (atualmente £12.570) que significa que você não paga imposto sobre renda até atingir esse valor.

Mercado consumidor maduro

Os britânicos estão acostumados a contratar serviços e pagar o preço justo, no prazo combinado. A cultura de valorizar trabalho profissional é muito mais forte do que no Brasil.

Acesso a ferramentas digitais

Bancos digitais como Monzo Business, Tide e Starling oferecem contas de negócios gratuitas. Plataformas como Checkatrade, Bark e Google permitem que você apareça para clientes locais rapidamente.

Comunidade brasileira forte

Em cidades como Londres, Birmingham, Manchester e Leeds, a comunidade brasileira está crescendo e movimentando muito dinheiro — um mercado inicial pronto para você.

UK vs Brasil: uma diferença enorme

No Brasil, abrir um CNPJ pode levar semanas e custar centenas de reais. No UK, você pode se tornar um Sole Trader hoje — de graça, pelo site GOV.UK. A barreira de entrada é baixíssima. O que faz a diferença é a ação.

CAPÍTULO 02

Vistos e estado imigratório: o que você precisa saber antes de empreender

Antes de abrir qualquer negócio no UK, existe uma questão fundamental que precisa ser respondida: o seu visto ou status imigratório permite que você trabalhe por conta própria? Esta é a pergunta mais importante — e muita gente pula ela.

☐ **Aviso importante — leia antes de tudo**

Trabalhar por conta própria sem autorização do seu visto pode resultar em multas, deportação e banimento de retorno ao UK. Sempre verifique as condições do seu visto antes de começar. Em caso de dúvida, consulte um advogado de imigração.

Os principais vistos e o que cada um permite:

☐☐ **ILR — Indefinite Leave to Remain / Settled Status (EU Settlement)**

☐ **Permite:** Trabalho por conta própria ilimitado. Pode abrir Sole Trader e Limited Company sem restrições. Considerado equivalente a cidadania para fins de trabalho.

☐ **Restrição:** Nenhuma restrição relevante para empreender.

***Dica:** Se você tem ILR ou Settled Status, está completamente livre para empreender. Esta é a situação ideal.*

☐ **Pre-Settled Status (EU Settlement Scheme)**

☐ **Permite:** Permite trabalho por conta própria. Pode registrar negócio como Sole Trader ou Ltd.

☐ **Restrição:** Precisa renovar o status antes do prazo. Algumas restrições em acesso a benefícios públicos.

***Dica:** Você pode empreender normalmente. Só certifique-se de renovar para Settled Status antes do prazo do seu visto.*

☐ **Skilled Worker Visa (antigo Tier 2)**

☐ **Permite:** Geralmente permite trabalho secundário por conta própria, mas há condições específicas.

☐ **Restrição:** A principal atividade de trabalho deve ser o emprego patrocinado. Trabalho autônomo em áreas diferentes pode ser restrito. Verifique as condições específicas do seu visto.

***Dica:** Antes de abrir negócio, consulte as condições do seu Certificate of Sponsorship (CoS) e, se necessário, fale com um advogado de imigração.*

❑ Student Visa (antigo Tier 4)

❑ **Permite:** Permite trabalho limitado a 20 horas semanais durante o período letivo (full-time nas férias).

❑ **Restrição:** Trabalho por conta própria (self-employment) geralmente não é permitido. Operar como Sole Trader ou Director de uma empresa pode violar as condições do visto.

***Dica:** Se você é estudante e quer empreender, espere concluir o curso ou mude para um visto que permita self-employment antes de agir.*

❑❑❑ Dependant Visa (cônjuge ou dependente)

❑ **Permite:** Na maioria dos casos, permite trabalho por conta própria sem restrições de horas.

❑ **Restrição:** Depende do visto do patrocinador principal. Algumas categorias de visto base restringem os dependentes.

***Dica:** Verifique as condições do seu BRP (Biometric Residence Permit) e, se necessário, confirme com o UKVI (UK Visas and Immigration).*

❑ Visit Visa / Visto de Turista

❑ **Permite:** Não permite nenhuma forma de trabalho remunerado ou atividade comercial.

❑ **Restrição:** Estritamente proibido trabalhar, oferecer serviços pagos ou receber remuneração de qualquer tipo.

***Dica:** Nunca tente empreender com visto de turista — as consequências são severas e podem prejudicar vistos futuros.*

❑ British Citizen (Cidadão Britânico)

❑ **Permite:** Liberdade total para trabalhar e empreender de qualquer forma, sem qualquer restrição.

❑ **Restrição:** Nenhuma restrição.

***Dica:** Se você ou seu cônjuge é cidadão britânico, verifique se você também não tem direito à cidadania ou a um status vantajoso.*

Como verificar as condições do seu visto:

Leia o seu BRP (Biometric Residence Permit)

O cartão do seu visto contém informações sobre restrições de trabalho. Procure por "Work — Permitted" ou "No work" no verso do cartão.

Verifique no GOV.UK

Acesse gov.uk e pesquise pelo nome exato do seu visto para ver as condições oficiais atualizadas.

Consulte um advogado de imigração

Para situações complexas, vale o investimento. Muitas organizações brasileiras no UK oferecem consultas gratuitas ou de baixo custo.



Entre em contato com o UKVI

O UK Visas and Immigration tem linhas de suporte e você pode verificar seu status em gov.uk/check-immigration-status.

E se o meu visto não permitir empreender?

Não desanime — existem caminhos. Dependendo da sua situação:

- Você pode mudar de categoria de visto para uma que permita self-employment (ex: Innovator Founder Visa, Global Talent Visa)
- Pode esperar o momento certo — quando o visto expirar e você renovar para uma categoria mais flexível
- Pode trabalhar em parceria com alguém que já tem autorização (mas atenção às regras legais de cada acordo)
- Pode montar o negócio em nome de um cônjuge ou familiar com status adequado (com orientação legal)

Vistos específicos para empreendedores

O Innovator Founder Visa e o Global Talent Visa são vistos específicos para empreendedores no UK. Se o seu objetivo principal é abrir um negócio inovador, pesquise esses vistos em gov.uk — eles foram criados exatamente para isso.

Onde buscar ajuda gratuita

Recursos gratuitos em português: • Citizens Advice Bureau (citizensadvice.org.uk) — orientação gratuita sobre direitos no UK • ACAS (acas.org.uk) — informações sobre trabalho e imigração • Associações brasileiras locais — muitas oferecem apoio jurídico inicial gratuito • GOV.UK — fonte oficial do governo britânico para todas as regras de visto

CAPÍTULO 03

Tipos de negócio no Reino Unido

Com o status imigratório verificado, chegou a hora de escolher a estrutura jurídica do seu negócio. As duas principais opções para quem está começando são o Sole Trader e a Limited Company.

As duas estruturas principais:

Critério	Sole Trader	Limited Company (Ltd)
Custo de registro	Gratuito	£12 (Companies House)
Velocidade	Imediato	24–48 horas
Responsabilidade	Ilimitada (pessoal)	Limitada ao capital
Impostos	Income Tax + NI	Corporation Tax (25%)
Complexidade	Muito simples	Requer contabilidade
Credibilidade	Média	Alta (Ltd no nome)
Ideal para	Início e serviços simples	Crescimento e proteção

Sole Trader — o jeito mais fácil de começar:

É a forma mais simples de ser reconhecido como trabalhador autônomo no UK. Você trabalha por conta própria, recebe em seu próprio nome e declara os lucros no Self Assessment anualmente.

Vantagens:

- Sem custo de registro
- Sem obrigações de relatórios anuais para Companies House
- Controle total das finanças
- Ideal para quem fatura abaixo de £50.000 por ano

Desvantagens:

- Responsabilidade pessoal ilimitada
- Pode passar impressão de menor credibilidade
- Income Tax pode ser mais alto conforme a renda cresce

Limited Company (Ltd) — para crescer com proteção:

A Limited Company é uma entidade jurídica separada de você. As dívidas da empresa são da empresa — não suas pessoalmente. Ideal quando você já tem receita estável.



Vantagens:

- Responsabilidade limitada — patrimônio pessoal protegido
- Corporation Tax de 25% (pode ser menor que Income Tax)
- Mais credibilidade no mercado
- Facilita abertura de crédito e contratos maiores

Desvantagens:

- Exige contabilidade mais rigorosa
- Obrigações anuais (Confirmation Statement, contas no Companies House)
- Custo de £12 para registrar + potencial custo de contador

Nossa recomendação

Regra prática: se está começando agora, vai por Sole Trader. É grátis, rápido e você aprende como funciona o sistema sem complicação. Quando atingir £30.000–£40.000 de receita anual, avalie migrar para Ltd com a ajuda de um contador.

CAPÍTULO 04

Passo a Passo: abra seu negócio do zero

Com o visto verificado e a estrutura escolhida, aqui está o processo completo. Siga os passos em ordem — não pule etapas.

1 Escolha o seu negócio

Antes de qualquer registro, saiba o que vai oferecer. Não precisa ser perfeito — precisa ser viável. Pergunte-se: qual problema eu resolvo? Quem paga por isso? O mercado local precisa disso?

2 Valide a ideia antes de investir

Fale com 5–10 pessoas do seu público. Ofereça o serviço para os primeiros clientes com desconto em troca de feedback e depoimento. Se as pessoas querem pagar — é um bom sinal.

3 Registre-se no HMRC como Sole Trader

Acesse gov.uk e registre-se. Você vai precisar de: National Insurance Number (NIN), endereço no UK, e-mail e telefone. O HMRC vai gerar seu UTR (Unique Taxpayer Reference) — guarde esse número.

4 Abra uma conta bancária de negócios

Mesmo como Sole Trader, separe as finanças. Use bancos digitais gratuitos: Monzo Business, Starling Business ou Tide. Abrir pelo app leva menos de 10 minutos.

5 Defina seu preço e conquiste clientes

Pesquise o mercado local no Checkatrade, Bark e MyBuilder. Comece com preço competitivo, entregue qualidade e peça avaliações. A reputação é o ativo mais valioso de um pequeno negócio.

6 Organize sua contabilidade desde o início

Guarde todos os recibos e comprovantes de receita. Você vai precisar declarar pelo Self Assessment até 31 de janeiro de cada ano — isso é obrigatório para qualquer Sole Trader.

A mentalidade certa

Não espere ter tudo perfeito para começar. O negócio se constrói no movimento, não no planejamento infinito. Comece com o passo 1 ainda hoje — escolha o negócio. O resto vem com o caminho.

CAPÍTULO 05

Erros comuns — e como evitá-los

A maioria dos negócios que falham não falham por falta de talento. Falham por causa de erros evitáveis que, com orientação certa, você desvia completamente.

1**Empreender sem verificar o visto**

Este é o erro mais sério de todos. Trabalhar por conta própria sem autorização do seu visto pode resultar em deportação e banimento. Sempre verifique antes — é o primeiro passo deste guia por uma razão.

2**Começar sem validar a ideia**

Invista dinheiro apenas depois de ter clientes. Venda antes de produzir. O cliente é a prova real de que sua ideia funciona.

3**Ignorar os impostos**

Como Sole Trader, você é responsável por calcular e pagar seus impostos. Muita gente gasta todo o lucro e se surpreende com a conta do HMRC. Regra: separe 25–30% de cada pagamento.

4**Misturar conta pessoal com conta do negócio**

Use contas separadas desde o primeiro dia. Isso facilita a declaração e evita confusão na hora de pagar impostos.

5**Não pedir avaliações dos clientes**

Um negócio com 20 avaliações de 5 estrelas no Google consegue muito mais clientes. Peça avaliação após cada serviço.

6**Desistir nos primeiros 3 meses**

O mercado precisa de tempo para te descobrir. Consistência supera talento na maioria dos casos.



CAPÍTULO 06

Como conseguir os primeiros clientes no UK

Ter um negócio registrado não serve de nada sem clientes. Aqui estão as estratégias mais eficazes para você começar a gerar receita rapidamente — sem precisar de grande orçamento.

Comunidade brasileira e grupos de WhatsApp

A comunidade brasileira no UK é enorme e solidária. Grupos no WhatsApp e Facebook são uma mina de ouro para os primeiros clientes. Apresente-se, ofereça seu serviço e construa reputação ali primeiro.

Google Business Profile

Crie gratuitamente seu perfil no Google. Quando alguém pesquisa "[seu serviço] perto de mim", você aparece com avaliações, telefone e endereço. É gratuito e extremamente poderoso.

Checktrade, Bark e MyBuilder

Essas plataformas conectam prestadores de serviços a clientes que estão ativamente procurando. Comece com Bark — o cadastro é gratuito.

Indicações e boca a boca

O canal mais poderoso. Ofereça um serviço excepcional e peça indicações explicitamente: "Se você conhecer alguém que precise de [serviço], ficaria feliz se me indicasse."

Instagram e presença digital

Não precisa ser influenciador. Poste fotos do seu trabalho e depoimentos de clientes com consistência.

Foco bate dispersão

Você não precisa de todos os canais ao mesmo tempo. Escolha 2 ou 3 e execute bem. Google Business + grupos de brasileiros + boca a boca já são suficientes para os primeiros 5 clientes.



CAPÍTULO 07

Checklist: tudo que você precisa fazer

Use este checklist como guia de acompanhamento. Marque cada etapa conforme for concluindo.

- Verificou as condições do seu visto para self-employment
- Confirmou que seu status imigratório permite empreender
- Decidiu qual negócio vai abrir
- Validou a ideia com pelo menos 3 pessoas reais
- Tem o National Insurance Number (NIN)
- Registrou-se no HMRC como Sole Trader
- Abriu conta bancária de negócios (Monzo, Starling ou Tide)
- Definiu seus preços com base no mercado local
- Criou perfil no Google Business Profile
- Cadastrou-se em pelo menos uma plataforma (Bark, Checkatrade, etc.)
- Entrou em grupos de brasileiros e se apresentou
- Configurou um sistema simples de controle financeiro
- Conseguiu o primeiro cliente pago
- Pediu avaliação ao primeiro cliente
- Separou 25–30% da primeira receita para impostos
- Definiu a data da sua primeira declaração (Self Assessment)



CAPÍTULO 08

5 negócios que você pode abrir no UK com pouco investimento

Aqui estão 5 ideias testadas e com demanda real no mercado britânico — todas com baixo investimento inicial e potencial de crescimento real.

Limpeza residencial e comercial

Investimento inicial: Startup: £100–£300

Um dos negócios mais procurados no UK. A demanda é constante e o boca a boca funciona muito bem. Com 5–8 clientes fixos semanais, você tem uma renda sólida.

Serviços de pintura e decoração

Investimento inicial: Startup: £200–£500

Alta demanda o ano todo, especialmente em cidades grandes. Clientes pagam £150–£450 por cômodo. Com organização, é possível faturar £2.000–£4.000/mês já no primeiro ano.

Cuidados com crianças e idosos

Investimento inicial: Startup: Próximo de zero

Existe carência enorme de cuidadores de qualidade no UK. Com certificações básicas (DBS check, First Aid), você pode trabalhar como freelance. Pagamentos de £12–£18/hora são comuns.

Delivery e logística local

Investimento inicial: Startup: Veículo + seguro

Plataformas como Amazon Flex, Stuart e Deliveroo permitem que você comece como contratado independente rapidamente. Excelente para quem tem CNH válida no UK.

Serviços digitais (design, redes sociais, edição de vídeo)

Investimento inicial: Startup: Próximo de zero

Para quem tem habilidades digitais, o mercado de freelance online é ilimitado. Plataformas como Fiverr, Upwork e LinkedIn permitem que você venda seus serviços e receba em libras.

CAPÍTULO —

Seu próximo passo começa agora

Você chegou ao final deste guia. Isso já diz muito — a maioria das pessoas lê a primeira página e fecha. Você foi até o fim. Agora vem a parte mais importante.

Uma decisão separa você de tudo isso:

Não é falta de talento. Não é falta de capital. Não é o inglês imperfeito. A única coisa que separa quem realiza de quem continua sonhando é a decisão de dar o primeiro passo — imperfeito, com medo, mas determinado.

Lembre disso:

"O melhor momento para abrir seu negócio foi ontem. O segundo melhor momento é agora. Você já tem o guia. Você já tem o conhecimento. O que falta é a ação."

3 frases para levar com você:

"Nenhum negócio é perfeito no lançamento. O que faz a diferença é quem persiste e melhora com o tempo."

"Você não precisa ver a escadaria inteira — só precisa dar o primeiro degrau. O resto aparece no caminho."

"Brasileiros que vieram de longe, com pouco, construíram muito. Você já tem o mais difícil: a coragem de estar aqui."

Continue aprendendo com a NextWave Hub UK

Siga a NextWave Hub UK no Instagram e no YouTube para conteúdo semanal sobre empreendedorismo e finanças no UK. Tem dúvida? Manda mensagem. Instagram: @nextwave_hub_uk YouTube: NextWave Hub UK nextwavehubuk@gmail.com nextwavehub.co.uk

Este guia foi produzido pela NextWave Hub UK exclusivamente para fins educacionais e informativos. Não constitui aconselhamento jurídico, financeiro, imigratório ou contábil regulado. Para decisões específicas sobre vistos e imigração, consulte sempre um advogado autorizado pelo Solicitors Regulation Authority (SRA) ou um consultor registrado no OISC. As informações são baseadas em dados disponíveis em 2026 e estão sujeitas a alteração.

nextwavehub.co.uk | nextwavehubuk@gmail.com