

DA IDEIA AO NEGÓCIO



AULA 14 – INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

O Processo empreendedor



De empreendedor a empresário

ONZE QUESTÕES a considerar no "Retrato do Negócio":

1. Quais os produtos/serviços que pensa oferecer?
2. Quais são os seus clientes?
3. Quais são os pontos fortes dos seus produtos/serviços?
4. Quais são os pontos fracos dos seus produtos/serviços?
5. Qual a procura do mercado?
6. Quais as vantagens e desvantagens da localização do seu negócio?
7. Qual é o tipo de equipamento e existentes que precisa para o 1º ano?
8. Qual é a sua inovação? Ou seja, os consumidores preferem o seu produto/serviço porquê?
9. Como irá promover os seus produtos/serviços?
10. Como irá financiar o seu investimento inicial e as operações de tesouraria do 1º ano?
11. Possui as competências técnicas e de gestão necessárias para iniciar o seu negócio? Ou terá de subcontratar especialistas? Em que áreas?

4

Da ideia ao mercado (1)



5

Da ideia ao mercado (2)



6

Da ideia ao mercado (3)



Obtenção do
financiamento
necessário

- Capital Próprio
- Business Angels
- Capital de risco
- Fornecedores
- Leasing
- Outsourcing
- Fundos públicos nacionais e europeus

Implementação e
gestão

- Implementação do plano de negócios
- Monitorização da execução
- Expansão

Crescimento / Saída

- Licenciamento da tecnologia
- Venda / fusão
- Aumento do capital

7

Passo 1 – A IDEIA

Passo 2 – PERFIL

**Passo 3
PROJECTAR A
IDEIA**

**Passo 4
O Plano de
negócios**

**Passo 5
O FINANCIAMENTO**

**Passo 6
Constituição da
empresa**

**Passo 7
Em actividade**

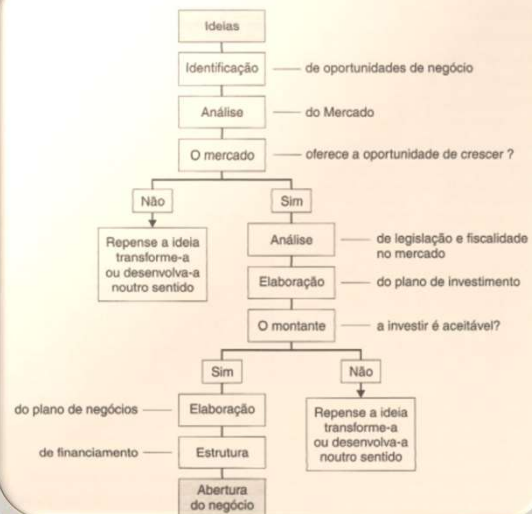
**Passo 8
Crescimento e
Investimento**

Da ideia ao
mercado em 8
passos

8

Da ideia ao mercado

Figura 18. Processo desde a ideia ao negócio



Da ideia ao mercado em 8 passos

Passo 1 – A IDEIA

Perguntas essenciais para avaliar o potencial da ideia?

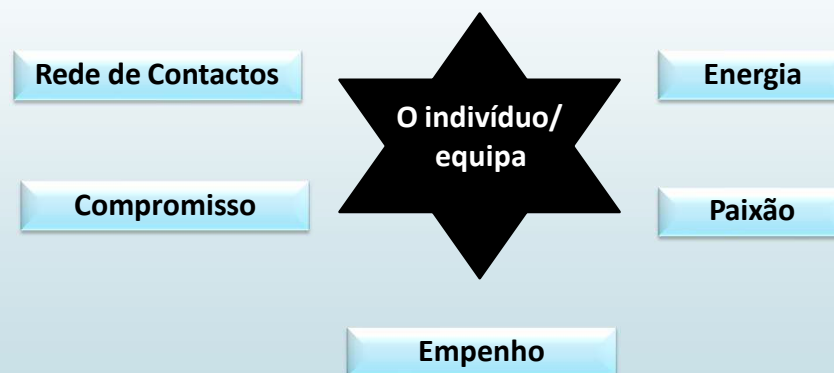
1. A minha ideia é realmente nova?
2. A minha ideia será útil para mim e para os outros?
3. O que é diferente nesta ideia de outras já no mercado?
4. Porque são essas diferenças importantes?
5. Porque não-de comprar este produto/serviço?



12 Será que posso capacidade para ser empreendedor?

- Aprender a lidar com os “Velhos do Restelo”
- Ultrapassar obstáculos e seguir em frente é o desafio permanente na vida dos empreendedores
- Aprender a gerir o desânimo
- A vida do empreendedor é feita de altos e baixos. Seja persistente!
- Aprender a gerir o falhanço
- Aprender com os erros. “Não cometerei o mesmo erro duas vezes”
- Inspire-se nos erros dos outros
- Ser contido na euforia
- Hoje correu bem mas e amanhã? Não facilite nem abrande...
- Olhe para o mercado e antecipe-se. Que necessidades?
- Inove! Seja diferente!

O indivíduo/equipa
Requisitos importantes



Passo 3 PROJECTAR A IDEIA

- **Em que domínios devo analisar a minha ideia?**
 - vantagens competitivas, a atractividade do mercado, a capacidade financeira que possui, o acesso e o contexto em que o negócio vai estar inserido.
- **Que ferramentas posso utilizar?**
 - estudos de mercado; o plano de marketing; análises sectoriais (Benchmarking); estudos de caso (case studies) no sector em causa e ver as melhores práticas usadas por empresas e ou empresários.
- **Tenho tido dificuldades em encontrar um nome para a minha empresa, o que posso fazer?**
 - O nome da empresa deve construir uma ligação emocional com o cliente. No processo de escolha deve ter em conta o produto/serviço que vai fornecer e a mensagem que quer transmitir aos seus clientes.
- **É importante a localização da minha empresa?**
 - Sim é muito importante, nomeadamente: pelo âmbito da actividade do negócio e pela visibilidade pretendida; pelos regimes de incentivos que possam existir numa determinada região; pelos encargos financeiros e pela disponibilidade de recursos humanos e tecnológicos.

Passo 4 O PLANO DE NEGÓCIO

Qual é a estrutura do plano de negócios?

É possível encontrar vários modelos de plano de negócio. Uma estrutura possível de usar é a seguinte:

1. Sumário executivo;
2. Qual o problema/necessidade detetado;
3. Qual a solução: projeto/produto/ideia;
4. O mercado subjacente;
6. Estratégia empresarial
7. Estratégia comercial;
8. Tecnologias e operações;
9. Investimento necessário
10. Fontes de financiamento
11. Riscos do negócio
12. Gestão e controlo do negócio;
13. Equipa

Quais são as
características de
um bom plano de
negócios?

- simples
- objetivo
- realista
- completo

Este plano deve permitir a
qualquer entidade externa que o
leia, a compreensão da forma e
conteúdo do negócio.

Como é que sei que tipo de financiamento externo devo escolher?

Cada projecto empresarial tem a sua especificidade em termos do montante de investimento e das necessidades de financiamento, portanto é necessário pesquisar dentro de todas as hipóteses aquela que se adapta melhor, sendo que tal depende também da própria capacidade financeira do empreendedor.

É certo que as entidades bancárias estão disponíveis para financiar o meu negócio?

O negócio dos bancos é emprestar dinheiro, no entanto depende da relação que mantém com estes (ex: outros investimentos), das garantias que apresenta e do plano de negócios que tem.

É verdade que o estado Português ajuda monetariamente para montar o negócio?

Actualmente sim. Terá que verificar os tipos de apoios que existem neste domínio, nomeadamente: em termos de apoio ao empreendedorismo; em termos de contratação de pessoal; vantagens fiscais, etc.

O que tenho de dar em troca para me financiarem?

➤ Tudo depende das relações que tiver com as entidades em causa (bancos, leasings, etc) e os seus antecedentes. No entanto se passar por esta fase poderá ter que hipotecar bens, arranjar fiadores, assinar uma livrança ou simplesmente assinar um contrato.

Ao pedir o financiamento dão-me a totalidade do empréstimo solicitado?

➤ Depende das necessidades do projecto, da entidade bancária e muito da confiança nos promotores e no plano de negócios.

Acredito que o meu negócio vai crescer rapidamente e as minhas necessidades de infra-estruturas também. Devo solicitar um maior financiamento logo de início?

➤ Essa referência deve constar no plano de negócios, assim como as necessidades de financiamento.

Posso pedir empréstimos a várias entidades bancárias para perceber qual o financiamento mais atractivo para a minha empresa?

➤ Sim, pode e deve.

Passo 6 Constituição da empresa

18

Cabe ao empresário escolher o tipo de empresa que é mais adequado para alcançar e potenciar a sua estratégia de negócio.

Que tipo de organizações existem?

- 1 - Os negócios **desenvolvidos por uma pessoa** poderão ter a forma jurídica de:
 - Empresário em Nome Individual
 - Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada
 - Sociedade Unipessoal por Quotas
- 2 - Já **os desenvolvidos por um conjunto de pessoas** podem assumir-se como:
 - Sociedade em Nome Colectivo
 - Sociedade por Quotas
 - Sociedade Anónima
 - Sociedade em Comandita
 - Cooperativa

(in <https://www.economias.pt/tipos-de-sociedades/>)

Quais são as empresas mais usuais?

De todos os tipos de sociedades comerciais existentes, as mais usuais são as **sociedades por quotas, sociedades unipessoais e as sociedades anónimas**. Para ter uma percepção clara do tipo de sociedade que se adequa ao seu projecto deve consultar o Código das Sociedades Comerciais.

EV

Passo 7 Em actividade

19

Ao iniciar a actividade, o empreendedor tem de assegurar que a sua empresa possui as infra-estruturas físicas, humanas e materiais para operar no mercado.

O que deve estar preparado para o início da actividade?

Seria óptimo que tudo estivesse operacional, mas nem sempre é assim. Entre outras coisas, o empreendedor não deverá esquecer a importância da comunicação com os trabalhadores, nomeadamente a sua Visão para o Negócio, a Missão da empresa, os Objectivos que devem atingir e as linhas de orientação estratégica subjacentes.

O que devo fazer para gerir melhor a minha empresa?

É fundamental ter e/ou aprofundar os conhecimentos de gestão. Uma das formas é manter-se actualizado, ler, participar em seminários, dar e receber formação ou inclusive voltar ao meio académico e obter novas qualificações. Veja aqui algumas escolas de gestão.

Que recursos devo possuir para ter sucesso?

A gestão dos recursos é fundamental para a actividade empresarial. Estes já foram previamente identificados, no entanto ao longo da vida da empresa haverá necessidade de adquirir novos e/ou reformular os existentes.

EV

Quais as minhas obrigações fiscais?

O seu contabilista vai ajudar nesse sentido, no entanto, pode consultar o portal das finanças que disponibiliza a agenda fiscal que deve cumprir. Se falhar a alguma das obrigações em causa, poderá ter que vir a pagar coimas significativas e em casos extremos poderá ser alvo de execução fiscal.

Como se fazem contratos de trabalho?

Os requisitos dos diversos tipos de contratos de trabalho estão estabelecidos na lei. Os especialistas em direito laboral, ou os responsáveis dos recursos humanos estão actualizados nesta matéria. Na maioria das PME estes contratos de trabalho são feitos pelos serviços de contabilidade.

Não estou a obter retornos desejados, que se passa?

Quando a situação acontece é importante que o empreendedor faça perguntas difíceis.

- Qual é a fonte, se a houver, da nossa margem competitiva?
- As nossas ofertas são realmente melhores que as dos nossos concorrentes?
- Se forem, o valor extra que podemos cobrar justifica os custos adicionais que temos?
- E podemos vender um volume suficiente a preços mais altos para cobrir os nossos custos fixos?
- Será que o mercado é suficientemente grande?
- Será que a ausência de economia de escala torna impossível o crescimento com lucro?

Quando a empresa cresce e caminha para a maturidade irá enfrentar desafios próprios do crescimento, que requerem capacidade de adaptação a novas situações, profissionalização dos departamentos internos e mitigação dos riscos associados ao negócio, aos fluxos financeiros e de mercado.

Existem apoios para o crescimento das empresas?

Existem diversos programas aos quais se pode candidatar. Tome atenção aos períodos de abertura e encerramento para apresentação de candidaturas.

Porque é que a minha empresa não cresce aos ritmos previstos?

Esta é geralmente uma questão que atormenta o empresário. Terá que investigar ou pedir a especialistas que lhe detectem essas razões. Quanto mais depressa o fizer, melhor.

O que é o ponto nulo das vendas?

O ponto nulo das vendas, ou ponto crítico de vendas, é o valor de vendas que é necessário atingir para fazer face aos custos fixos do negócio. É a partir desse valor que a empresa está a ganhar dinheiro/ lucro.

CFV

O que fazer quando tenho dificuldades nas cobranças e por isso tenho problemas de tesouraria?

Os fluxos de tesouraria devem estar assegurados para não se expor a riscos financeiros que podem por em causa a continuidade do seu negócio/ projecto. Existem algumas situações que podem eventualmente fazer suprir esta situação:

- 1- Rever os contratos que faz com os seus parceiros, fornecedores e clientes na forma e prazos de pagamento.
- 2- Rever as necessidades de fundo de maneio.
- 3- Rever os financiamentos bancários à tesouraria, do tipo contas correntes caucionadas
- 4 - Recorrer ao desconto de letras e ao factoring.

Qual é a diferença entre internacionalização e exportação?

Exportar são as trocas comerciais de um para outro país e internacionalização corresponde a um aprofundamento com o país destino e que se traduz na instalação de actividades da empresa nesse país, recorrendo a infra-estruturas físicas e humanas aí localizadas.

CFV

De empreendedor a

Erros frequentes do empreendedor

1 - Acreditar que basta uma ideia e dinheiro para ter um negócio

2. Assumir que o mercado é perfeitamente racional e que pensa e age como nós

3. Sobrestimar as suas capacidades

4. Ter dificuldade em assumir as próprias limitações

5. Indefinição na hierarquia da empresa

6. Ter demasiados tripulantes no barco

7. Assumir que inovação é tudo

8. Confundir Negócio com Produto

Em SÍNTESE

1. **Identifique uma oportunidade** para a criação de uma empresa ou para a implementação de um projecto. Recorra a múltiplas fontes. Questione tudo, permanentemente
2. Certifique-se se de facto para o conceito de negócio **existe mercado (?)**
3. Crie um **bom conceito de negócio**, ou seja o produto ou serviço que melhor capitaliza a oportunidade que detetou.
4. Identifique os **recursos** de que necessita para iniciar e desenvolver o projecto e a forma de os adquirir. Pense em alugar, subcontratar, em contratos leasing, em pedir emprestado, em formar alianças.
5. Elabore as suas **previsões financeiras** para se certificar da rentabilidade do projeto. Preocupe-se sobretudo com os fluxos: de tesouraria, de clientes e de outros ativos.

Em SÍNTESE



6. **Escolha uma marca.** Registe-a. **A marca é uma poderosa ferramenta** de alavancagem, à volta da qual se constrói todo o modelo de negócio
7. Redija o seu plano de negócios. **O plano deve ser redigido pelo empreendedor** e não por qualquer outra pessoa contratada: ninguém conhece o projecto melhor do que o próprio.
8. **Implemente o seu projecto.** Inicie a procura de colaboradores, de financiadores, de local para a instalação da empresa. Escolha o estatuto jurídico da futura empresa, inteire-se das formalidades a seguir e registe-a. Inicie a sua actividade
9. Faça a **gestão da empresa**. Quando a empresa entra em velocidade de cruzeiro, a gestão não se torna mais fácil
10. Liquide o projecto. Ao iniciar um projecto o empreendedor deve ter uma ideia clara para entrar e outra para sair. Caso **não esteja a obter os resultados desejados** e sinta que o negócio não tem futuro, liquide-o, antes de se endividar.

Virgínia Trigo

Em SÍNTESE



O PROCESSO EMPREENDEDOR

Identificar e avaliar a oportunidade

- Abrangência da oportunidade
- Valor percebido e valor real da oportunidade
- Riscos e retornos da oportunidade
- Oportunidade versus competências da equipa de gestão
- Situação da concorrência

Desenvolver o plano de negócios

- Sumário executivo
- Conceito de negócio
- Proposta de valor
- Equipa de gestão
- Mercado e concorrência
- Marketing e vendas
- Análise estratégica
- Plano de operações e recursos humanos
- Plano financeiro
- Financiamento
- ...

Determinar e captar os recursos necessários

- Recursos pessoais, dos amigos e parentes
- Business angels
- Capitais de risco
- Programas públicos
- Incubadoras
- Bancos
- ...

Gerir e fazer crescer o negócio

- Estilo de gestão
- Identificação de problemas e reacção da gestão
- Implementação de sistema de controlo
- Entrada em novos mercados
- Consolidar o crescimento
- Controlar a tesouraria
- ...

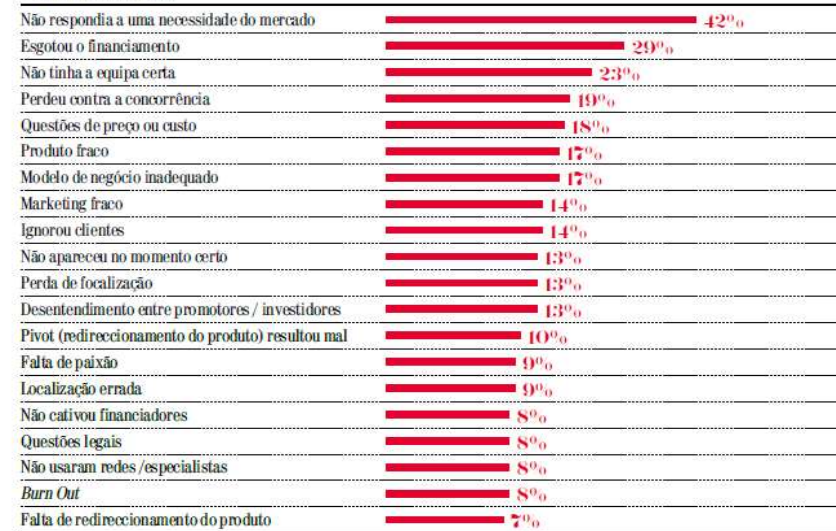
27

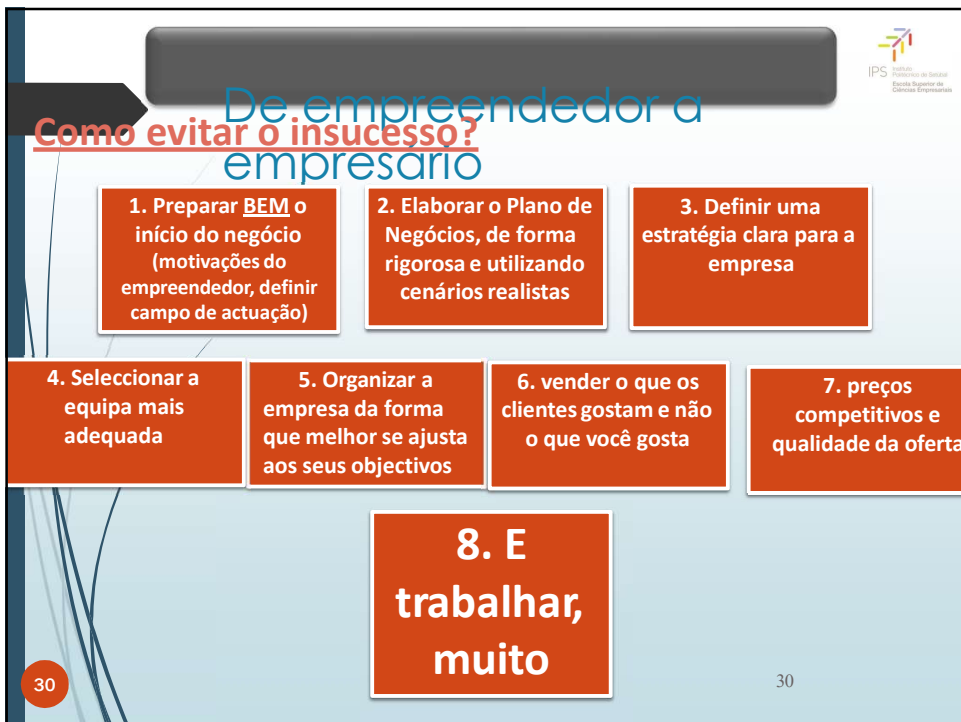
27

De empreendedor a empresário Razões que levam um negócio a falhar

1. Falta de experiência do empresário
2. Capital insuficiente
3. Má localização do negócio
4. Má gestão dos stocks
5. Sobre-investimento em capital fixo
6. Fraca ou insuficiente negociação de crédito com a banca
7. Utilização pessoal (por parte do empresário) de fundos da empresa
8. Crescimento inesperado da empresa
9. Concorrência
10. Baixo volume das vendas

Figura 2.4: AS 20 MAIORES RAZÕES DO FRACASSO DAS STARTUPS
(baseado em CBInsights)





"Não é preciso ser grande para começar, mas você tem que começar para ser grande."

Les Brown