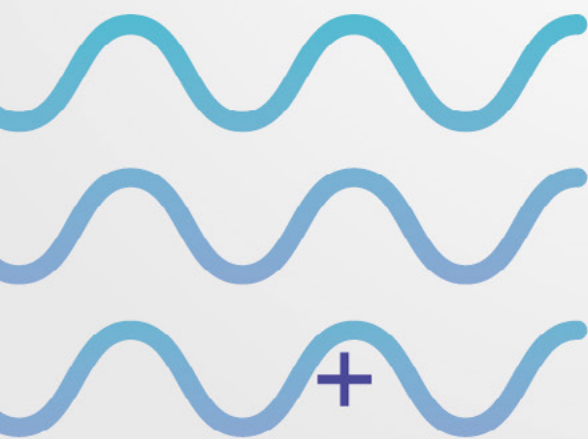




EMPREENDE



Manual de Boas Práticas de Empreendedorismo



FICHA TÉCNICA

Título: Manual de Boas Práticas, ACILIS - LisEmpreende

Publicado por: ACILIS- Associação Comércio, Indústria, Serviços e Turismo da Região de Leiria Inserido no “Lis Empreende”. Este projeto é cofinanciado pelo Centro 2020/ Portugal 2020 / União Europeia – Fundo Social Europeu.

A responsabilidade desta publicação recai sobre o autor.

Edição: 1ª edição. abr. 2023

Autores: ACILIS- Associação Comércio, Indústria, Serviços e Turismo da Região de Leiria

Design e layout: Strawberry

ÍNDICE

Introdução	5
Empreendedorismo	6
O Empreendedor	6
Para um bom empreendedor: Tens o que é preciso?	7
O Elemento de mudança começa no empreendedor	7
Apresenta a tua ideia	8
Validar a tua ideia	8
O que entendes por viabilidade técnica?	9
O que entendes por viabilidade económica?	9
Checklist à tua ideia de negócio	9
O que é a propriedade industrial da ideia de negócio?	10
Quais as vantagens de proteção?	10
O modelo de negócio	11
Anexo 1 – Check list à tua ideia	12



INTRODUÇÃO

A ACILIS – Associação Comércio, Indústria, Serviços e Turismo da Região de Leiria é uma estrutura associativa de direito privado, sem fins lucrativos e dotada de personalidade jurídica, reconhecida como uma instituição de utilidade pública, nos termos do decreto-lei n.º460/77 de 07/11/93, tendo já recebido a Medalha de Ouro da Cidade de Leiria como reconhecimento da atividade desenvolvida. A visão da entidade ACILIS pretende ser uma associação de referência a nível regional na defesa e representação dos interesses das suas empresas associadas, através de uma atitude dinâmica e de comprometimento, que contribua para o desenvolvimento económico, profissional, cultural e social da região.

Atualmente, em Portugal o empreendedorismo tem sido incentivado e apoiado através de programas governamentais e iniciativas de fomento empresarial. A iniciativa do LisEmprende visa estimular o surgimento de novas empresas, promover a inovação e o desenvolvimento económico. Independentemente do tipo de empreendimento, o empreendedorismo desempenha um papel importante no desenvolvimento económico, na criação de empregos e na promoção da inovação.

EMPREENDEDORISMO

O conceito de empreendedorismo poderá derivar face à imaginação e criatividade de cada um de nós e da visão que temos do mundo. No fundo, trata-se de um processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem, sobretudo, a partir de oportunidades e necessidades identificadas. É claramente uma noção que incorpora o início e o fim de empresas, baseado no ideal de Schumpeter, que considerava o empreendedorismo como “o motor fundamental da economia” (Schumpeter, 1942).

Empreender é preferencialmente uma atividade dinâmica e desafiante, que envolve a criação e gestão de um negócio, visando a obtenção de lucro. É acima de tudo, uma questão de atitude que preza sobre a independência e realização pessoal e financeira.

Não basta idealizar, procede-se sobretudo por detetar uma oportunidade de negócio e possuir o conhecimento, criatividade e iniciativa, para isoladamente ou em conjunto, enfrentar as fraquezas e incertezas, apostando em oportunidade(s) de valor. Na evolução das noções contemporâneas sobre empreender, mais tarde em 1967 com Kenneth E. Knight e Peter Drucker em 1970, foi introduzida ao empreendedorismo a necessidade de arriscar em ideias de negócio para montar uma organização. Gifford Pinchot III em 1985 introduziu o conceito de “intra-empreendedor” descrevendo-se por alguém que é uma pessoa empreendedora, mas que trabalha dentro de uma organização.

O EMPREENDEDOR

Quando se aborda a temática do empreendedorismo revela-se sempre a mítica inspiração de Charles Dickens de que “Um homem nunca sabe aquilo de que é capaz até que o tenta fazer”.

Exatamente porque, o empreendedor é a figura central do projeto de empreendedorismo. Este é o agente de mudança que procura transformar as suas ideias em realidade. O empreendedor é caracterizado pela sua capacidade de identificar oportunidades, assumir riscos calculados, inovar e liderar equipas para alcançar os objetivos do negócio.

A diferença que nos destaca face aos restantes, está na capacidade de agarrar a oportunidade e fazer dela um negócio de sucesso, ou não. Este sucesso está dependente de muitos fatores, alguns deles que inevitáveis de controlar. Porém, é essencial que possas entender que todos nós – humanos – temos diferentes competências, motivações e características que nos são caraterizantes.

Por este entendimento, saberás que te cabe o desafio de, dando o teu melhor, proporcionares a melhor forma de criar valor com a tua ideia! Para um bom empreendedor, duas palavras chaves basta:

1. Rodeia-te de pessoas e entidades com competências complementares às tuas para que, em conjunto, ajudem a direcionar o caminho para o sucesso.
2. Aposta na formação pessoal e/ou profissional. Isto porque, deves identificar as tuas lacunas e podes investir o teu tempo e recursos para adquirir e desenvolver as tuas competências.

PARA UM BOM EMPREENDEDOR: Tens o que é preciso?

É passível de reconhecer que as competências de um empreendedor têm quatro referências:

1. COMPETÊNCIAS PESSOAIS
2. COMPETÊNCIAS RELACIONAIS
3. COMPETÊNCIAS DE CONHECIMENTO
4. COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

<p>Competências Pessoais</p> <ul style="list-style-type: none"> - Honestidade - Sentido de conquista (ambição, espírito de iniciativa, criatividade) - Autoconfiança (persistência, perseverança, resiliência) - Autodisciplina (pontualidade, autocontrole, organização) - Espírito de observação - Poder de comunicação (escutar, argumentar) - Apresentação pessoal 	<p>Competências Técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conhecimentos de marketing e vendas, - Gestão por objetivos, - Planejamento, organização e método, - Gestão do tempo e informação - Competências técnicas para realizar o produto ou serviço, - Fluência em línguas estrangeiras - Domínio de softwares informáticos
<p>Competências Relacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empatia - Projeção - Interação - Espírito de equipa 	<p>Competências de conhecimento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestão Empresarial, Fiscalidade e Contabilidade - Gestão de Marketing e Vendas - Gestão da Comunicação

O ELEMENTO DE MUDANÇA COMEÇA NO EMPREENDEDOR...

Os empreendedores são os líderes das ações transformadoras, como também são vistos por ser responsáveis em conceber produtos e serviços com um excelente custo-benefício para os consumidores. Por outras palavras, são estes que através de uma visão crítica, geram oportunidades para a mudança, estimulando a inovação e intensificando a concorrência entre mercados.

A essência do empreendedor reside numa característica essencial: QUESTIONAR! Questionam a realidade, o que os rodeia e impulsionam a evolução diariamente.

Inspirados por essa capacidade de questionar e ação, os empreendedores planeiam fazer mais e melhor, tendo a ousadia de experimentar diversas ideias.

O empreendedorismo está intrinsecamente ligado à habilidade de assumir riscos.

Por isso mesmo, o empreendedor deve atuar como agente da mudança, na procura de soluções aos problemas para conceber novos produtos ou iniciativas. Esta capacidade de promover mudanças requer empatia, sensibilidade, criatividade, proatividade e habilidade para liderar de forma colaborativa.

APRESENTA A TUA IDEIA

O ponto de partida para o desenvolvimento de um negócio é a ideia. Exatamente porque, as ideias surgem como respostas a necessidades identificadas. Segundo Walt Disney, “Se consegues sonhar, consegues fazê-lo”.

Lembra-se da criação informática iPad de Steve Jobs? Veja-se que, quando o iPad foi criado, o mercado não havia manifestado explicitamente a necessidade de um tablet. O que se encontrava aqui em causa, era de que o mercado necessitava de acesso à informática, especialmente à internet, em situações de mobilidade – na rua, em cafés, aeroportos, sentados à mesa ou em pé na paragem do autocarro ou noutra local.

O que sucedeu foi de que, Steve Jobs interpretou essa necessidade e desenvolveu uma plataforma que tinha uma bateria com autonomia de várias horas, inicialização quase instantânea e uma interface de trabalho inovadora que utilizava as próprias mãos, permitindo segurar o equipamento e trabalhar com ele de forma confortável.

Seguramente, que houve alguns críticos que foram mais pessimistas relativamente à criação do iPad, porque simplesmente não possuía um teclado. Porém, a ausência de teclado era uma das vantagens competitivas do iPad. O sucesso do produto foi extraordinários e impulsionou todo o mercado a desenvolver produtos semelhantes.

Devemos começar por: Validar a ideia através da viabilidade técnica e económica. No final, realizar um checklist!

VALIDAR A IDEIA

O primeiro passo para validar a sua ideia de negócio será certamente encontrar alguém de confiança que teste a ideia de negócio ou a realizar um estudo de mercado. Isto permitirá compreender se vale a pena iniciar o projeto ou se existem condições desfavoráveis para o seu sucesso.

Devem ser considerados dois pontos fulcrais:

- Viabilidade Técnica
- Viabilidade Económica

Assim, poderá tomar decisões de forma mais fundamentada e estratégica sobre o futuro da sua ideia de negócio empreendedora. Relembre-se que, esta avaliação irá permitir identificar oportunidades de aprimoramento, mitigar riscos e aumentar as chances de sucesso do projeto.

O QUE ENTENDES POR VIABILIDADE TÉCNICA?

A viabilidade técnica repassa sobretudo pela forma como deve ser pensada a ideia, desde o ponto de vista do know-how aos recursos técnicos disponíveis. Considera-se os seguintes pontos:

- Confirmar se se detém ou tem acesso ao know-how que é necessário para desenvolver a solução das necessidades identificadas;
- Descrever detalhadamente o processo de construção da solução verificada;
- Verificar se existe ou há acesso a equipamentos capazes de construir a solução;
- Confirmar se há instalações disponíveis;
- Verificar a disponibilidade de empresas que possam participar na produção industrial;
- Assegurar que a solução tem capacidade de competir com outras soluções concorrentes
- Analisar os pontos fortes e fracos da solução em comparação com a concorrência.

O QUE ENTENDES POR VIABILIDADE ECONÓMICA?

Deves partir sempre deste pressuposto: A tua ideia ou projeto representa uma oportunidade de negócio?

Enquanto empreendedor, deves ter sempre em conta que as oportunidades de negócio surgem de necessidades insatisfeitas ou que podem ser adotadas de forma diferente e melhor, do que as soluções que existem atualmente no mercado.

O objetivo serve-se por garantir que existe um mercado para a solução de ideia de negócios que apresentas, e que este esteja disposto a aderir a ela, adquirindo uma dimensão suficiente para tornar o projeto economicamente viável.

Embora, numa fase inicial, não seja geralmente viável fazer ou encomendar um estudo de mercado completo, poderás sempre realizar uma amostragem limitada de utilização e obter feedback sobre a aceitação da ideia e possíveis alterações a introduzir.

Imagine-se que, para obter o feedback correto, esta lista de verificação tem como objetivo testar o quão bem já pensaste no teu negócio. Acreditando que, através das respostas fornecidas, conseguirás estruturar melhor a tua ideia e avaliar a sua viabilidade TÉCNICA e ECONÓMICA.

CHECKLIST À TUA IDEIA DE NEGÓCIO

A CheckList que te apresentamos tem como propósito avaliar o quanto já ponderaste sobre a viabilidade da tua iniciativa empreendedora. Acreditamos que, por meio das respostas obtidas, conseguirás organizar melhor a tua ideia e avaliar a viabilidade técnica e económica!

Se não conseguires responder, não tem problema. Isso apenas indica que, precisarás de refletir um pouco mais sobre o teu negócio antes de avançares. Vamos lá? Consulta a CheckList nos anexos!

Se não conseguires responder a alguma questão, não há problema. Isso significa apenas que necessitas de refletir um pouco mais sobre o teu negócio antes de avançares.

O QUE É A PROPRIEDADE INDUSTRIAL DA IDEIA DE NEGÓCIO?

A Propriedade Industrial assume um papel com relevância tanto para grandes empresas tecnológicas, como para empresas de setores industriais mais tradicionais. O objetivo trata-se por proteger os ativos intangíveis e garantir o retorno do investimento.

No que toca, à propriedade industrial esta assume um direito exclusivo, permitindo que o titular impeça terceiros, sem o seu consentimento, de produzir, fabricar, vender ou explorar economicamente a solução desenvolvida. Além disso, proporciona a valorização do investimento realizado na conceção de produtos e/ou processos.

QUAIS AS VANTAGENS DE PROTEÇÃO?

A proteção da propriedade industrial, como intelectual, demonstra o compromisso dos empreendedores na exploração comercial da tecnologia, tornando-se um ativo valioso e passível de negociação. As vantagens da proteção incluem a possibilidade de o titular transmitir ou conceder licenças de exploração a terceiros, quer de forma gratuita ou onerosa, bem como impedir que terceiros:

- Protejam o mesmo produto ou processo (patente);
- Registem um sinal idêntico ou semelhante para produtos ou serviços idênticos ou afins (marca);
- Registem o mesmo design ou design idêntico para outro produto (desenho ou modelo).

Em Portugal, a atribuição do registo dos direitos de propriedade industrial compete ao INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial. Para mais informações, consulta o Website www.inpi.justica.gov.pt.

O MODELO DE NEGÓCIO

“O Plano de Negócios é o mapa detalhado que revela o caminho para alcançar os objetivos comerciais e desbravar novos horizontes”

- Autor desconhecido

A elaboração do Plano de Negócios é o passo intermediário, entre a validação da ideia e a elaboração do plano de negócios, tornando-se fundamental para esclarecer o caminho a seguir rumo ao sucesso.

Nesta fase, todas as questões relacionadas com as interações com clientes e parceiros são abordadas, estimando as fontes de receitas e custos, além de estabelecer a estratégia para alcançar os objetivos estabelecidos.

IDEIA – A ideia é o ponto de partida para o desenvolvimento de um negócio. De forma geral, uma ideia surge como resposta a uma necessidade identificada.

MODELO DE NEGÓCIO – O processo de planificação envolve a identificação e utilização eficiente de recursos, competências e parcerias, com vista à criação de valor. É necessário definir o que será oferecido, a quem será direcionado e como será comercializado.

PLANO DE NEGÓCIOS – Define-se a alocação de vários tipos de recursos e os passos para concretizar a ideia, bem como resolver os desafios que possam surgir ao longo do caminho.

NEGÓCIO / EMPRESA – As empresas representam a forma de incorporar e distribuir o valor criado pelos acionistas, colaboradores, clientes, fornecedores e, por fim, pela sociedade.

Todo o modelo de negócios deve ter como objetivo responder às perguntas fundamentais: O que estou a oferecer? A quem estou a oferecer? Como estou a oferecer?



ANEXO 1 – CHECK LIST À TUA IDEIA

Quantas questões consegues responder?

- Tens uma visão clara do produto ou serviço que pretendes comercializar e entendes o benefício que os teus clientes terão ao adquiri-lo (ou seja, que necessidade será satisfeita com o produto ou serviço)?
- Estás bem familiarizado com o tipo de produto que sejas comercializar, sentindo que será capaz de produzir ou discutir, com um potencial de negócio, de quais as especificações técnicas e os padrões de qualidade do produto ou serviço?
- Conheces os fornecedores que podem ajudar a garantir a produção do teu produto, seja através da disponibilização de matérias-primas ou na produção de partes ou do produto/serviço completo?
- Tens um bom conhecimento do setor de negócio em que desejas inserir-te, sabendo quem serão os teus concorrentes, os preços dos produtos/serviços que oferecem e a tipologia/condições de pagamento mais comuns no setor?
- Compreendes bem o tipo de cliente a quem desejas vender o produto/serviço? Por exemplo, são clientes do tipo empresas ou consumidores finais? És capaz de identificar os potenciais clientes e tens uma noção do possível volume de necessidade que possam ter do teu produto/serviço anualmente?
- Tens uma ideia clara da estrutura de custos do teu produto (matéria-prima, mão-de-obra, transporte, etc) e dos principais recursos necessários para colocar a tua ideia em prática? Isso pode incluir um espaço de escritório ou armazém, veículos, computadores, software de faturação, entre outros...
- Está claro para ti quais serão as principais atividades que irás desenvolver na tua empresa e quais delas serão realizadas por terceiros? Por exemplo, uma empresa de calçado pode optar por comprar sapatos já fabricados e apenas adicionar a sua marca para venda, ou pode preferir produzir os seus próprios sapatos, adicionando a marca e efetuando a venda diretamente.
- Já pensaste como vais comunicar a existência do teu negócio e dos teus produtos/serviços que oferecerás? Como irás garantir a entrega dos produtos e serviços aos teus clientes (distribuição)? Além disso, já tens definida a forma como irás receber o pagamento e, se necessário, como vais gerir eventuais devoluções de produtos? Por exemplo, numa compra online de roupa, os clientes podem devolver os produtos caso não sirvam.

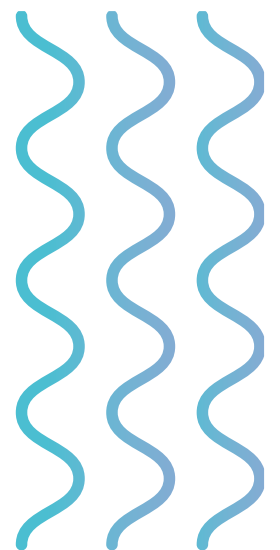


- Consegues identificar as principais fontes de receita que esperas alcançar com os teus produtos/serviços, distinguindo-as de acordo com o tipo de cliente? Por exemplo, no caso de um negócio na área da construção civil, podes ter uma fonte de receita relacionada com pequenas bricolagens e outra fonte de receita associada á construção de novos prédios.**

TOTAL OBTIDO

Obs: Se respondeste a menos de 7 questões, sugerimos que penses melhor na tua ideia empreendedora antes de a estruturares num plano de negócios.

NOTAS





LIS
EMPREENDE

