

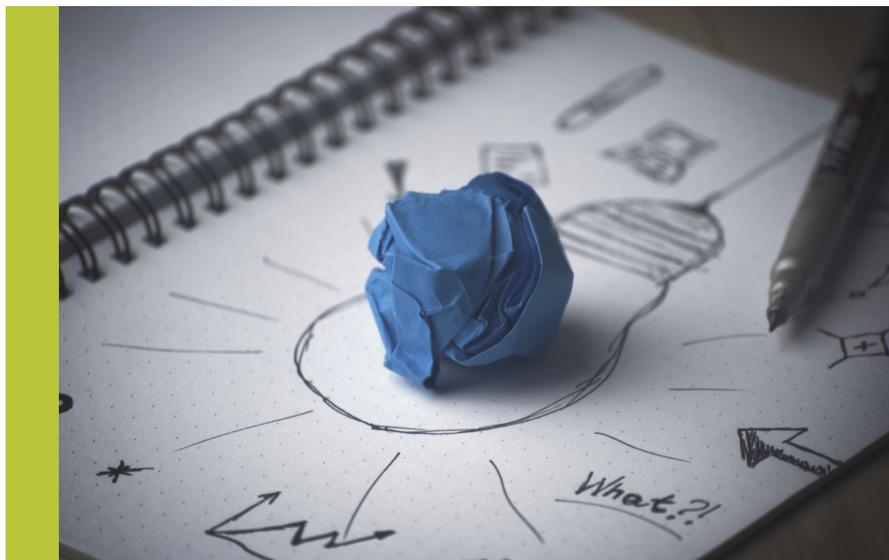
Promoção do espírito empresarial

# DA IDEIA AO NEGÓCIO

O Empreendedor | Como criar uma Empresa  
Como Surgem as Ideias Criativas  
O Desenvolvimento e a Seleção de Ideias  
A Ideia de Negócio | O Plano de Negócios  
Dicas

“As boas ideias não têm idade,  
apenas têm futuro.”

ROBERT MALLET -



Promotores:



Cofinanciado por:



# INTRODUÇÃO

O primeiro passo para criar uma empresa ou um novo negócio, é obviamente, ter a vontade de empreender, sendo que é necessário também ter uma boa ideia de negócio.

Mas, entre ter uma ideia e conseguir transformá-la num negócio, há um caminho a percorrer. Em primeiro lugar é preciso ter ideias. E como descobrir ideias? Desenvolvendo a criatividade! A criatividade é a habilidade de criarmos combinações originais. Mas, nem toda a ideia é válida, pois para isso precisa de ser realista, viável e ir de encontro às necessidades do mercado. A criatividade, surge neste contexto, como uma ferramenta que ativa o processo inovador por meio da geração e desenvolvimento de ideias que podem ser concretizadas no mundo empresarial.

Quando uma ideia criativa corresponde a uma oportunidade, tem potencial, e consequentemente deve ser aproveitada pelo empreendedor. Desta forma, o empreendedor ausculta o mercado para ver as oportunidades e decifrar as necessidades.

# O EMPREENDEDOR

Ser empreendedor pode significar coisas diferentes consoante as pessoas. Mas, podemos apontar alguns traços principais sobre quem é o empreendedor:

- É quem toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para o próprio empreendedor e para os clientes,
- Tem de despender do seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso,
- Assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou emocionais,
- Recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal.

Portanto, é o empreendedor que organiza os recursos humanos, materiais e financeiros. Neste esforço, o empreendedor é motivado pela necessidade atingir algo, de fazer, de realizar e de ser independente de outros.

O que verdadeiramente distingue os empreendedores é a sua necessidade de fazer, de realizar, de criar e implementar ideias próprias, de aceitar o desafio de ser patrão de si próprio. Ou seja, o empreendedor baseando-se nas oportunidades, formula ideias viáveis de negócio, e sozinho, ou em parceria com outros, procura implementar essas mesmas ideias.

---

# COMO CRIAR UMA EMPRESA

Os “Espaços Empresa\*” são balcões de atendimento integrado

destinados aos empreendedores que desejam criar, alterar, transformar ou extinguir a sua empresa.

Há também o “Balcão do Empreendedor” integrado no “Portal do Cidadão”, que é um portal on-line onde é possível tratar de diversos assuntos de forma totalmente eletrónica, tais como criar uma empresa, registar uma marca, obter certidões ou fazer o licenciamento das suas atividades.

Nestes espaços é possível aceder à “Criação da Empresa na Hora” ou ao “Pedido de Certidão Permanente”, bem como outros serviços tais como prestação de informação sobre legislação inerente à atividade económica e sobre passos a dar para criação de negócio próprio, entre outros serviços associados ao ciclo de vida das empresas.

Processos de constituição disponíveis:

- Empresa na Hora,
- Empresa “online”,
- Empresa na Hora com Marca na Hora,
- Por Documento Particular,
- Por Escritura Pública.

# COMO SURGEM IDEIAS CRIATIVAS? |

Embora, de uma maneira quase instintiva, associemos a criatividade à atividade artística, esta é uma capacidade que todos nós possuímos, desenvolvida em diferentes graus e dimensões, de acordo com a história de vida de cada um.

A criatividade consiste numa habilidade para gerar ideias alternativas para uma determinada questão. Essa habilidade é inerente ao ser humano, já que todos nascemos criativos, mas a sociedade tende a diminuir essa capacidade, com a excessiva formatação, associados à educação, instrução, normas sociais, leis, paradigmas vigentes, crenças, etc..



A criatividade é encorajada e fomentada pela abertura de pensamento, pelo contacto com pessoas e locais diferentes, pelo convívio, pela leitura, pela pesquisa, pelo estudo e pelo trabalho, pela vontade de aprender e pela procura de informação. As redes de relacionamento são também boas fontes de novas ideias na medida em que nos transmitem dados e informações que desconhecíamos. Ao organizarmos esta diversidade de informações, construímos ideias criativas!

É a criatividade que permite ao empreendedor gerar novos negócios, ao identificar novos segmentos e necessidades no mercado, novos produtos e serviços, ao adicionar valor a ofertas já existentes para criar uma base de diferenciação. Portanto, uma das formas de germinar a criatividade, é olhar de forma diferente para um problema, situação ou necessidade. Isto é, olhar para as ofertas existentes e procurar o que outros ainda não detetaram. Deste modo, a criatividade é a inspiração que nos permite criar novas soluções.

# O DESENVOLVIMENTO E A SELEÇÃO DE IDEIAS

Não desenvolva a sua ideia sozinho! A criatividade é potenciada pelo coletivo! Fale com pessoas da sua confiança, como amigos, família, empresários, etc. A probabilidade de alguém lhe roubar a ideia é pequena, mas a probabilidade de o ajudarem é grande!

Claro que, quando tiver que divulgar mais a sua ideia, e estiver já seguro da sua validade deverá procurar proteger a sua propriedade. Certas conceções de produtos e processos, pela sua originalidade e grau de inovação devem ser protegidos legalmente através de um conjunto de direitos que lhe conferem a utilização, em exclusivo, da respetiva informação técnica, comercial e industrial.

Surgem sempre mais ideias quando o grupo é maior e diferenciado. Recorra por isso à sua rede de conhecidos!



O desenvolvimento de ideias, consta de duas sub-fases. A primeira consiste em gerar ideias de forma “selvagem”, sem limitações ou restrições e sobretudo sem julgamentos. Quantas mais ideias forem apresentadas, mais vasta será a possibilidade de escolha. Além disso, qualquer ideia, por muito absurda que seja, pode dar origem a outra ideia que pode ser útil. Esta fase é conhecida como pensamento divergente.

Na segunda subfase, designada por pensamento convergente, tenta-se colocar ordem nas ideias geradas anteriormente. Para o efeito, é necessário estabelecer e definir os critérios para a seleção de ideias e criar grupos de trabalho para a discussão das mesmas (vantagens/-desvantagens, problemas/soluções, etc.). O objetivo destes grupos, para além da análise e avaliação das propostas existentes, é dar um valor acrescentado ao processo criativo por meio do agrupamento de ideias, criando soluções mais definitivas.

O final do processo criativo inclui a aceitação de uma das soluções debatidas e desenvolvidas nos grupos de trabalho a partir de alguma das ideias propostas ou de um conjunto de várias ideias. O processo é feito assim por etapas e com a participação de diversas pessoas e tem como resultado final, uma ideia concreta, que foi debatida, aceite e considerada, face às restantes, com maior potencial.

## A IDEIA DE NEGÓCIO

Uma ideia criativa, deve ser adequada, ou seja, útil e executável, isto é, a ideia deve traduzir-se numa oportunidade de negócios.

A ideia em si não é uma oportunidade. A questão é saber se essa ideia corresponde efetivamente a uma oportunidade.

Um novo empreendimento será um bom negócio se existir uma necessidade pelo produto/-serviço que oferece, com as funcionalidades apresentadas, no tempo certo, no local adequado e ao preço proposto. Se as novas empresas são baseadas numa ideia de negócio e esta ideia tem, frequentemente, origem numa oportunidade que foi detetada, importa começar por distinguir estes dois conceitos: oportunidade e ideia de negócio.

As novas empresas são criadas por iniciativa de pessoas empreendedoras que estão dispostas a correr o risco a partir de uma ideia, baseada na perceção de uma oportunidade. Uma oportunidade materializa-se numa circunstância favorável, que cria uma necessidade de um novo produto ou serviço. Uma boa oportunidade deve verificar quatro qualidades essenciais: ser atrativa, durável, estar disponível no momento e local certos, e ser suportada num produto ou serviço que adiciona valor ao seu comprador ou utilizador. As oportunidades são externas, estão no ambiente, e são necessidades ou vontades que embora ainda não estejam satisfeitas podem sê-lo. Portanto, o real desafio é identificar ideias que sejam reais oportunidades de negócio.

Há assim que transformar a ideia abstrata em algo concreto e consubstanciado: a ideia de negócio! Definir a ideia de negócios consiste em descrever a lógica de criação e entrega de

valor, ou seja, a planificação do processo de identificação e utilização de recursos, competências e parcerias, com vista à criação de valor. É um passo intermédio, entre a definição e validação da ideia e a elaboração do plano de negócios.

Embora seja uma análise genérica inicial, ao definir a ideia de negócio, o empreendedor pode entender as dificuldades que previsivelmente encontrará e como pode adaptar-se a potenciais desvantagens ou ameaças.

É de salientar que o tempo despendido a analisar uma ideia não é tempo desperdiçado, mesmo que a decisão seja não avançar com a ideia, até porque novas ideias podem surgir desse processo de pesquisa e reflexão.

ETAPAS	DESCRIÇÃO
Qual é a ideia?	
Qual é a oportunidade?	
Durante quanto tempo as condições que criam a oportunidade se irão manter?	
Qual é a necessidade real para o produto/serviço?	
Qual o produto ou serviço a oferecer?	
Quem vai comprar o produto/serviço ou quem vai usar? (alvo)	
Como se pode chegar aos clientes alvo?	
Em que medida é o produto diferente ou melhor que o da concorrência?	
O que o torna "único" ou distinto?	
Por que razão as pessoas comprarão o seu produto e não o de um concorrente?	

## O PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócios é um documento próprio e bem redigido onde são apresentados os estudos, as análises e as reflexões sobre o novo

negócio, acompanhados de dados quantitativos e financeiros.

Para além de servir de instrumento do ponto de vista de reflexão e orientação para a implementação e acompanhamento do negócio, é também uma ferramenta fundamental requerida normalmente pelos potenciais investidores para que possam avaliar o empreendimento que lhes é proposto. Os potenciais financiadores estarão particularmente atentos a aspetos como: quem são os empreendedores (credibilidade e capacidade), quem são os clientes alvo e qual a necessidade identificada, a estratégia (em particular, quais os fatores

de diferenciação) e vários aspetos financeiros (necessidades de capital, taxa de retorno prevista sobre o investimento), entre outros.

Podemos assim dizer que um plano de negócios tem as seguintes funções:

- Durante a sua elaboração, ajuda o empreendedor a compreender as várias vertentes do seu negócio,
- Serve de guião para o desenvolvimento da empresa a curto, médio e longo prazo, dado o conjunto de objetivos previamente estabelecidos no plano,
- Serve de apoio para apresentação da empresa a outras partes interessadas (investidores, parceiros, etc.).

Não há um só modelo de plano de negócios, mas sugerimos a seguinte estrutura:

- Capa e índice
- Sumário executivo/Introdução,
- Apresentação dos empreendedores,
- Apresentação do negócio,
- Apresentação da empresa,
- A estratégia da empresa,
- O plano de recursos humanos,
- O plano de produção e operações,
- O plano de marketing,
- O plano económico-financeiro,
- A calendarização da implementação,
- Conclusão,
- Anexos.

---

# DICAS |

O empreendedor deve:

Estar atento ao mundo. Tudo pode despoletar ideias,

Desenvolver ideias criativas. Não tem necessariamente de ser algo novo, pode resultar de associação de ideias já existentes ou da sua adaptação,

Listar o máximo possível de ideias potenciais, individualmente e em grupo, sem qualquer julgamento. O objetivo é maximizar o número de ideias,

Fazer uma análise e avaliação das ideias de modo a serem selecionadas as que têm mais potencial,

Selecionar a melhor ideia,

Transformar a ideia abstrata em conceito, consubstanciando a ideia em algo concreto,

Construir um plano de negócios.