

CASCAIS

SETE PASSOS PARA CRIAR UM NEGÓCIO

Ideias da DNA Cascais para criar empresas

Em tempos de crise, há muitos que veem oportunidades - e arriscam arrancar com o seu próprio negócio -, onde outros nada veem. Sim, criar uma empresa é um bicho-de-sete-cabeças, mas são cabeças simples, desde que a ideia esteja bem es-

truturada e que saiba as portas certas onde bater. Se pensa que criar um negócio é um 'bicho-de-sete-cabeças'... está absolutamente correto. Desmistificamos-lhe aqui a ideia de que este 'bicho' possa ser complicado. A "fórmula" é da agência municí-

pal DNA Cascais que, em cinco anos, proporcionou a criação de 140 novas empresas e emprego a 450 pessoas. A sua ideia pode ser o princípio de um projeto de sucesso. ■ Laís Castro

Siga os passos:



1. GERAR UMA IDEIA

Um projeto empresarial pode ter várias fontes de inspiração: a sua experiência profissional, hobbies ou a constatação de uma necessidade do mercado. O fundamental é não perder a noção de que o projeto tem de ser, acima de tudo, realista.

Nesta fase, deve colocar à prova o seu perfil de empreendedor, bem como analisar a viabilidade da ideia, respondendo a algumas questões: "Tenho um perfil empreendedor? A quem se destina o meu produto/serviço? O mercado necessita daquilo que tenho para oferecer? Que produtos/serviços tenho para oferecer? Quais os benefícios do meu produto/serviço? Quem é a minha concorrência e como posso diferenciá-la? Que preço cobrar? Qual o investimento inicial de que vou precisar? Como vou financiar o projeto? Qual a melhor localização para o negócio? A atividade que quero desenvolver carece de algum licenciamento especial? Existe algum tipo de apoio para a minha atividade? Como vou escolher os meus sócios e qual o número de sócios ideal para o projeto?". Não se esqueça: algumas ideias, pela sua inovação, deverão ser protegidas legalmente. Em Portugal, compete ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial atribuir o registo de direitos.



2. TESTAR A IDEIA

Já lá vão os tempos em que "o segredo é a alma do negócio". Hoje em dia, não faz sentido criar uma empresa se o mercado não precisar do produto/serviço que tem para oferecer. Por isso, enquanto empreendedor, o melhor que pode fazer é falar sobre o seu projeto com pessoas que sejam da sua confiança. Mais tarde, deve ainda apresentá-lo a potenciais clientes, de forma a tentar avaliar as potencialidades da ideia.

É também nesta fase que vai começar a procurar informação sobre como concretizar o seu negócio: fazer um levantamento das questões legais a cumprir, consultando entidades competentes nesta matéria (as questões legais variam de acordo com a tipologia dos negócios).



3. SELECIONAR A EQUIPA CERTA

Esta é a altura em que vai fazer uma primeira abordagem à constituição da sua equipa. Rodeie-se de parceiros (eventuais sócios) que possam enriquecer o projeto, não só pela sua capacidade de investimento financeiro, mas também pelas suas qualidades técnicas. Procure pessoas que partilhem a sua visão de negócio e ambição, para evitar posteriores

incompatibilidades e ruturas na gestão quotidiana do negócio. Se apostou numa área na qual não tem particular experiência e conhecimento, pode suprir eventuais lacunas de formação recrutando especialistas nesses setores. Rodeie-se de profissionais empreendedores e com capacidade de iniciativa.



4. ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

É nesta fase que vai passar para o papel todas as ideias que teve até agora, estruturando-as. Discutir estratégias, definir prioridades, descartar ideias menos boas são alguns dos passos a tomar. O plano de negócios será o cartão de visita da sua empresa junto a potenciais investidores, por isso deve expor de forma realista como pensa transformar a ideia num negócio exequível, sustentável e lucrativo.

Na elaboração deste plano, devem constar os produtos/serviços que a empresa pretende desenvolver, políticas de distribuição, preços e formas de promoção, tudo com orçamentos previsíveis, dados referentes à análise de mercado, plano de investimentos, fontes de financiamento, plano de tesouraria e rentabilidade do projeto.



5. COMO FINANCIAR O PROJETO

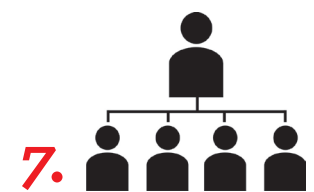
Na altura de decidir, em conjunto com a sua equipa, como o projeto será sustentado, há várias opções possíveis. O ideal seria financiar com capitais próprios, mas a percentagem de empreendedores que consegue criar uma empresa sem recorrer a investidores externos é residual. Assim, deve estar preparado para defender o seu projeto junto da banca, investidores privados, *business angels* ou empresas de capital de risco. É importante ter uma estimativa muito realista das necessidades de capital para o arranque do negócio. A partir daqui, será mais fácil definir onde se deve dirigir para conseguir esse capital. Mas, independentemente da sua escolha, deverá ter uma estratégia definida para atrair os investidores e convencê-los de que a sua ideia é viável e que o projeto está mitigado em termos de riscos, como o caso de riscos operacionais, de mercado, de equipa, legais, tecnológicos, financeiros, entre outros.



6. ESCOLHER A LOCALIZAÇÃO

O local que escolhe para instalar a empresa faz toda a diferença. Além de ser uma das primeiras imagens que os clientes terão do negócio, deverá adequar-se à atividade que quer desenvolver e aos

targets que pretende alcançar. É claro que a localização é mais importante em certos tipos de negócios do que noutros. No caso de um projeto *business to consumer*, que implique a existência de um espaço comercial, a localização poderá mesmo ser determinante. A primeira decisão a tomar é se vai procurar um espaço próprio ou arrendado. Aqui não se deve precipitar. Um erro pode causar-lhe um gasto desnecessário de dinheiro. Seja prudente nas escolhas: uma má localização, uma área desadequada, uma renda exagerada ou um compromisso de arrendamento excessivamente longo podem fazer de uma escolha aparentemente acertada um mau investimento. De qualquer forma, o arrendamento é sempre uma melhor opção do que a aquisição, uma vez que, se o negócio não correr bem, não fica preso a um ativo.



7. CRIAÇÃO FORMAL DA EMPRESA

Uma vez ultrapassada a questão do financiamento, deve escolher a forma jurídica ideal para a empresa, e posteriormente avançar para a sua constituição formal, utilizando para o efeito um dos vários balcões "Empresa na Hora" que se encontram espalhados pelo país.

