

Empreendedorismo e cooperação deviam ser indissociáveis



ANTÓNIO NOGUEIRA DA COSTA
 Consultor Empresas Familiares
 antonio.costa@efconsulting.pt

A maioria dos negócios começa numa forma micro que é caracterizada por:

- **não se olhar a custos:** de tempo nosso e dos nossos familiares, do espaço de nossa casa e outros de amigos, ...

- **não contabilizar gastos:** energia, água, deslocações, ...

- **considerar somente gastos diretos:** aquisição de material ou serviços indispensáveis, que consideramos ser amortizados nas futuras vendas, ...

- **otimismo comercial:** vendas iniciais (reduzidas) que crescerão exponencialmente com o decorrer do tempo.

Esta envolvente positivista é necessária e

crucial para se arriscar na arte de empreender, em especial na fase de implementação de uma ideia.

O meu versus o nosso

Nestas etapas iniciais e mais arriscadas do negócio, os empreendedores deviam ser compelidos a praticar o **exercício da cooperação**.

Esta prática pode ser ilustrada numa pergunta repetitiva: **tenho de ter ou posso recorrer a uma colaboração?**



CAIXA DE EXEMPLO

O projeto Revitagri é coordenado pelo Instituto Politécnico de Viana, através das Escolas Superiores Agrária e de Ciências Empresariais, e dos cinco municípios integrantes do Parque Nacional Peneda Gerês (PNPG), assumindo como principais objetivos a transferência de conhecimento para os atores locais do parque, em especial as empresas ligadas ao agronegócio, no sentido de os capacitar a valorizar os seus recursos e a assegurar a continuidade geracional das suas empresas.

O programa considera a realização de diversos workshops em diversas áreas do Parque, o que permite um contacto direto, com as pessoas e os negócios que desenvolvem.

O que se verificou terem em comum os empreendedores e empresários ligados a negócios familiares que passaram pelas Portas do Mezio, Terras do Bouro, Covide, Soajo, Lindoso e Castro Laboreiro?

1. São pessoas orgulhosas da sua terra, tradições e produtos;

2. Possuem uma paixão pelos produtos que criam, transformam e comercializam;
3. Apresentam-se em três grandes tipologias de empreendedores:

a. De complementaridade: pessoas aposentadas ou que trabalham por contêm de outrem e que nas horas e dias livres se dedicam à produção de produtos locais;

b. De subsistência: pessoas que arriscam e dedicam todo o seu tempo, e por vezes de mais um ou dois familiares, à produção, à transformação e à comercialização de produtos ou pequeno comércio de apoio às comunidades locais ou aos visitantes pontuais ou movimentos turísticos;

c. Empregadores: empreendedores, normalmente uma evolução das tipologias anteriores, que alcançaram uma dimensão que levou à transformação do negócio em empresa, necessitando contratar empregados que vão mais além que a própria família.

4. Possuem dois perfis de atuação contrastantes, independentes da dimensão do negócio e muito mais associados à mentalidade e culturas locais:

a. Os autónomos (possuem tudo): possuem as suas próprias colmeias, produzem e comercializam individualmente o seu mel, certificam-se e compram isoladamente tudo o que necessitam, ...

b. Os colaborativos: possuem pequenas quantidades de recursos, matérias-primas ou produtos, pelo que se juntam para auxiliar nas distintas tarefas de produção, certificação, aquisição de produtos ou serviços necessários incorporar, comercialização, etc.

Nas localidades mais distantes, com menor número de pessoas ou visitantes, com recursos menores e custos de contexto muito superiores, é necessário abrir-se aos vizinhos e colaborar, colaborar, colaborar ... para se singrar no mundo dos negócios.



próximas, e integrar com uma multiplicidade de variedades e origens distintas, para disponibilizar um leque alargado de opções de qualidade e preço aos diferenciados segmentos de clientes que frequentam o supermercado ou que vão especificamente à procura dos seus produtos.

Comprar nas proximidades, empregar moradores locais e ajustar a oferta aos usos e costumes são alguns dos exemplos que ilustram o forte empenho e preocupação das empresas familiares

Dioigo e Marta Batalha, jovens regressados dos EUA, conceberam e desejam transformar a loja numa porta de entrada para os sabores e saberes de Soajo.

“Trata-se de um espaço para venda de produtos artesanais e regionais, sejam estes meus ou de outros produtores locais que queiram escoar o que têm de melhor. Posso garantir que tudo o que entrar aqui será de produção 100% artesanal”. A loja estava recheada de mel, compotas, licores, vinho a granel, sabonetes naturais, bálsamos, bonecas, pinturas e os visitantes ainda obtêm informação para um roteiro de vários dias pelo Soajo (<https://www.facebook.com/iheartsoajo>)



A Conceição Gomes estava habituada a vender produtos tradicionais na sua loja. Num determinado momento da sua vida, decidiu enfrentar um desafio e explorar a venda de carnes, em especial as frescas, dentro de um supermercado de uma das marcas estabelecidas em Arcos de Valdevez.

Transformar-se de forma célere em empresária, passar a assegurar a abertura de um talho todos os dias da semana, no horário alargado do supermercado, foi uma mudança radical. Do trabalho por conta de outrem, passa a assumir a responsabilidade de diversos funcionários e consequentes custos fixos com toda estrutura necessária ao empreendimento.

Para que o negócio se desenvolvesse e compensasse todos os esforços desenvolvidos (e que se manterão ao longo do tempo), teve de adequar a oferta à realidade do meio envolvente: possuir carne fresca de marcas autóctones e produtos de fumeiro locais, que adquire a produtores de zonas geográficas

Participar no tradicional Desfile dos Bois da Páscoa, comprar nas proximidades, empregar moradores locais e ajustar a oferta aos usos e costumes são alguns dos exemplos que ilustram o forte empenho e preocupação das empresas familiares na sua interligação com o meio onde se encontra inserida.

Os principais objetivos da adoção deste prisma podem ser extraídos de exemplos como:

- **Tenho de** alugar um espaço e comprar equipamentos ou posso partilhar com outras pessoas?
- **Tenho de** adquirir matérias-primas e produtos e serviços acessórios ou posso

efetuar permutas pelo meu produto ou serviços?

- **Tenho de** fazer tudo sozinho ou posso convidar outros elementos para se associarem, partilharem ideias e beneficiarmos de economias de escala?, que rapidamente induzem que estas práticas permitem diminuir as necessidades de recur-

sos e os custos, potenciar ideias, reduzir os riscos e consequências em caso de insucesso ou, muitas das vezes, ser o fator diferenciador ou vantagem comparativa do negócio. Se já é ou está em vias de se tornar empreendedor, incrementa a sua probabilidade de sucesso aderindo à prática das redes de cooperação.