Empreender é arriscar a ter sucesso ou a perder

António Nogueira da Costa
(antonio.costa@efconsulting.pt)
CEO da efconsulting e docente e membro do N2i do IPMaia. Especialista em empresas familiares e famílias empresárias.

Empreender é arriscar a desenvolver algo com o propósito de alcançar uns resultados que, na mente da pessoa, são facilmente atingíveis, na ótica do mercado, muito imprevisíveis e, numa parte dos casos, uma utopia comprovada em menos de dois anos.

O empreendedorismo, enquanto atividade associada ao ato de empreender (fazer acontecer, arriscar) é uma temática que tem sido muito divulgada ao nível do ensino, da formação e de muitas iniciativas de dezenas de entidades: associações empresariais, associações de jovens, IEFP, etc.

Uma pessoa, de qualquer idade, que deseje transformar-se em empresária possui três grandes alternativas:

1. Comprar um negócio ou empresa já em atividade;
2. Aderir a um negócio em sistema de franchising;
3. Desenvolver de raiz o seu próprio negócio.

Qualquer uma destas três opções é válida e possui fatores diferenciadores que podem ser mais ou menos positivos, como se pode constatar no quadro abaixo.

Independentemente do tipo de negócio e da via adotada para o desenvolver, existe algo que é comum a todas elas e que se reflete na necessidade de constituir e manter uma sociedade: entidade (pessoa coletiva) que agrega uma ou mais pessoas físicas (também pode incluir outros organismos) – sócios - que se unem para desenvolver o negócio.

A sua constituição é um ato simples, rápido (ver http://www.empresanahora.mj.pt/ENH/), requer pouco dinheiro (capital pode ser de €1) e não é exigido qualquer conhecimento ou requisitos prévios por parte dos seus sócios ou dos seus gerentes: responsáveis pela condução efetiva da empresa.

Como é na sociedade que se agregam todos os direitos e deveres associados ao desenvolvimento da atividade e os compromissos com todas as entidades com as quais se tem de relacionar: clientes, fornecedores, trabalhadores, seguradora, contabilista, autoridade tributária, segurança social, etc., é importante que os sócios e os gerentes conheçam muito bem as suas obrigações, pois, em caso de qualquer acontecimento inesperado e relacionado com a entidade, serão chamados a assumir as suas responsabilidades.

Todos os empreendedores desejam e acreditam que o negócio vai ser um sucesso, contudo, atente-se que a taxa de mortalidade de empresas constituídas dois anos antes é na ordem dos 41% [INE: dados referentes a 2017; taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes]. Como os compromissos assumidos, para além das implicações diretas na própria empresa, também podem afetar, e muito, o património pessoal, convém que os empresários se informem e estejam bem conscientes dos reais impactos que esta atividade terá na sua vida e da sua própria família. ■

Negócio ou Empresa	Principais	
	Vantagens	Desvantagens
Comprar	• Arranque imediato • Base de clientes • Um historial	• Preço de aquisição • Potenciais surpresas do historial • Dificuldades em alterações
Aderir a franchising	• Disponível no curto prazo • Negócio já testado • Apoio do franchisador	• Custos recorrentes do franchisador • Sem autonomia para fazer coisas diferentes
Desenvolver	• Concebido à medida do desejado • Liberdade de atuação	• Tempo de desenvolvimento e lançamento • Risco de aceitação do mercado • Por sua conta e risco

Quando as coisas não correm bem, o empresário sofre

Miguel, nome fictício de empresário alentejano, tinha duas empresas e 20 trabalhadores que, em determinado momento da sua vida, decidiu vender. Era e manteve-se fiador dos empréstimos das empresas, pelo que esta operação não o livrou de um conjunto de responsabilidades. Como os compradores não conseguiram viabilizar o negócio e entraram em insolvência, o Miguel foi chamado a liquidar os empréstimos nos quais era fiador. A impossibilidade de assumir a totalidade dessas responsabilidade, levou a significativas perdas patrimoniais e arrastaram-no também para a sua própria insolvência.

A paixão de uma família pelo Alentejo

Na década de 90 o casal Maria Teresa e Jorge decidiu enfrentar o enorme desafio de reabilitar a desativada Herdade das Cortiçadas, Évora, no Alentejo.

As filhas Inês e Sofia cresceram, brincaram e colaboraram para dar uma outra vida a este pedaço de terra alentejana.

Os pais consideram que foram muito bem acolhidos pela herdade, recompensados pelo quanto conseguiram desenvolvê-la e abençoados por terem conseguido transmitir a paixão pela terra e pela arte de fazer vinho às filhas.

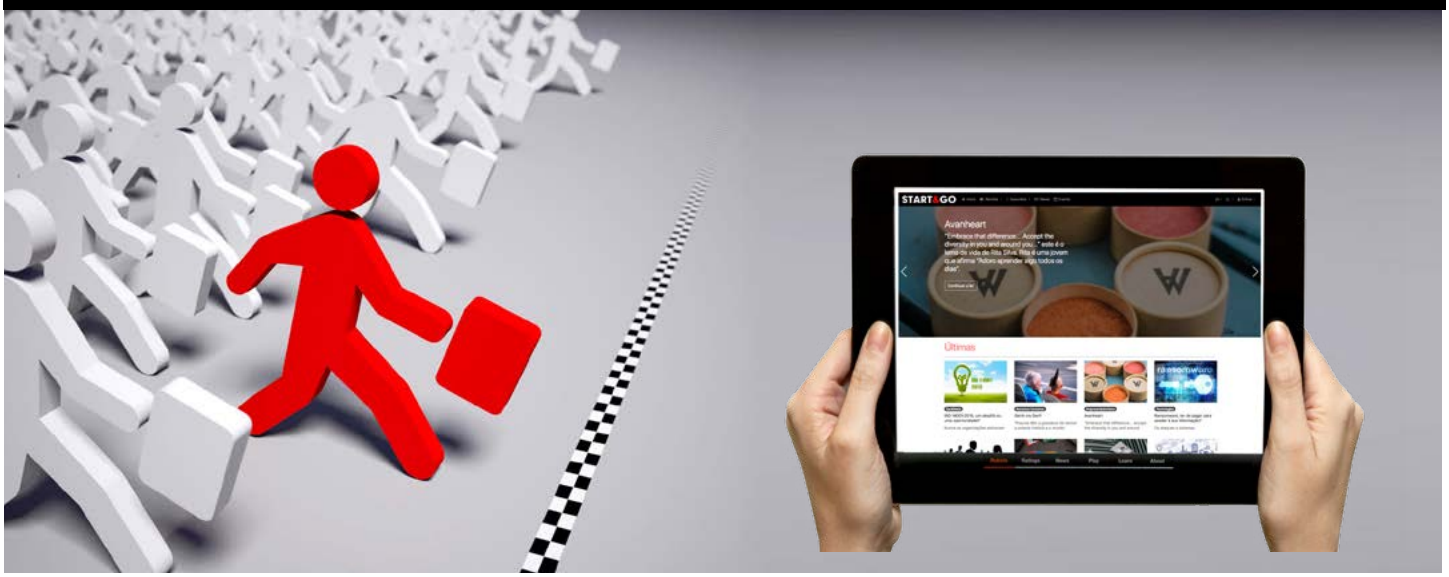
O sonho de décadas foi alcançado e é assumidamente partilhado pelas duas irmãs que assumem a responsabilidade de lhe dar continuidade.

A Sofia assume a arte de fazer vinho, trabalhando desde a vinha até ao engarrafamento do vinho e gerindo a herdade mantendo as tradições vinícolas.

A Inês dedica-se a desenvolver e a comunicar múltiplos eventos, que se desdobram de forma criativa por visitas à herdade e prova de vinhos, festas comemorativas, ser adegueiro por um dia, visitas de escolas e eventos empresariais e de teambuilding.

O espírito empreendedor e familiar está bem refletido na afirmação do casal fundador:

"Somos apaixonadas pelo que fazemos e tentamos fazê-lo cada dia melhor. E, quem sabe, talvez um dia as nossas filhas nos acompanhem neste caminho... Sim, continuamos a ser uma empresa familiar, com muito orgulho! O caminho é árduo, mas está a ser uma viagem maravilhosa!"

PUB

www.startandgo.pt START&GO