

Da ideia ao modelo de negócio e sua implementação. Pensar e não sistematizar é o primeiro passo para falhar



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.

O espírito criativo dos portugueses é deveras significativo. Se escutarmos a conversa de duas ou mais pessoas numa esplanada, se não estiveram a falar de trivialidades ligados ao mundo do futebol, da moda ou das férias, é porque já estão a explanar uma ideia de negócio que, por sua vez, puxa outra ideia, a qual...

O empreendedorismo é uma atividade que está na moda junto:

- dos jovens que sonham ter o seu próprio negócio e um futuro unicórnio;
- de pessoas a trabalhar que possuem alguma disponibilidade de tempo e vontade para abraçar algo mais;
- de pessoas de meia-idade, normalmente quadros médios ou superiores, que procuram um desafio diferente no qual possam colocar o seu conhecimento e capacidade de liderança à prova;
- de pré-reformados ou reformados que desejam manter-se ativos e aproveitam o momento para avançar com um sonho

antigo ou oportunidade há muito identificada;

- de desempregados que desejam aproveitar a situação para se tornarem independentes.

Uma análise mais profunda permite identificar algumas características comuns nestas pessoas:

- um determinado nível de insatisfação com a situação atual,
- uma rede de contactos que consideram interessante,
- uma ideia ou paixão que gostariam de testar,
- um certo gosto pelo risco,
- uns amigos ou familiares incentivadores (“fantástica ideia...”),
- uma certa dose de loucura,

que podem originar milhares de distintas combinações geradoras de “negócios únicos”. A corporização desses negócios é normalmente suportada numa sociedade comercial que, segundo os dados do INE referentes a 2017 para as empresas nascidas 2 anos antes, possuem uma taxa de mortalidade de 43,3%.

A que se deverá esta enorme taxa de mortalidade?

Podendo identificar-se muitos fatores con-

tributivos para estes resultados, existem alguns para os quais se aconselha especial atenção:

1. Enorme otimismo pessoal reforçado pelos incentivos das pessoas mais próximas do empreendedor (amigos e familiares);
2. Falta de aplicação de algumas metodologias simples de validação prévia de alguns pontos essenciais à viabilidade de um negócio (aconselha-se vivamente o recurso à matriz canvas expressa no livro “geração de modelos de negócio”, de Alexander Osterwalder e Yves Peigner, <https://www.strategyzer.com/> e ao “empreendedorismo disciplinado: 24 passos para uma startup de sucesso” de Bill Aulet, <https://www.d-eship.com/>);
3. Desconhecimento das implicações e obrigações inerentes à posse de uma sociedade comercial;
4. Acesso fácil ao financiamento FFF (Family, Friends and Fools).

O contexto apresentado não pretende desincentivar as pessoas de empreender; antes pelo contrário, tem por objetivo salientar que esta atividade é arriscada e, como tal, deve ser acompanhada de uma boa dose de prevenção e racionalidade para que a emotividade não as conduza direta e rapidamente para um abismo. ■

Em 2016, Isabel Gonçalves e o filho Felipe Conceição, suportando-se nas experiências nas áreas de programação, eletrotecnia, hidráulica, me-



cânica e automação industrial, decidiram enfrentar o desafio de pensar para além das soluções convencionais.

Em conjunto lançaram uma empresa dedicada ao desenvolvimento de produtos e soluções high-tech para automação, comunicação e Internet of Things, demonstrando que o empreendedorismo pode



FULGUR IT

ser desenvolvido em qualquer momento, por uma ou mais pessoas que possuam uma convergência de ideias e uma estratégia para as modelizar e implementar.

A Fulgur IT surge para conceber e disponibilizar aos clientes as vantagens do mundo smart às suas instalações, melhorando a sua produtividade e fiabilidade e diminuindo custos e outros recursos. As soluções suportam-se na automatização e telegestão de equipamentos, sensores e instalações eletromecânicas para explorações agrícolas, instalações municipais, industriais ou hoteleiras. A HPLUS® é o exemplo de uma central de fertirrega de-

envolvida pela empresa suportada nos conhecimentos e experiência da equipa em hidráulica sensórica e automação.

Em outubro de 2019, o Filipe teve oportunidade de participar na terceira edição do bootcamp Road 2 Web Summit, onde apresentou as inovadoras soluções tecnológicas da empresa e tirou a devida selfie com o presidente Marcelo Rebelo de Sousa.

