

Da ideia de negócio à criação da empresa



JOÃO PEDRO BARROCA
Economista e Professor
Especialista em projetos de
investimento e incentivos financeiros
Portugal e PALOP
www.joaoarroca.com.pt

Empreendedorismo, na sua componente de criação de novas empresas, deve ser encarado com muita seriedade e prudência, nomeadamente, por todos aqueles que pretendem optar por esta via para gerarem o seu próprio emprego. Existe um conjunto de fases que antecedem a criação da empresa e que não podem de forma alguma ser negligenciadas pelo Empreendedor, logo, neste sentido, torna-se fundamental que, após o Empreendedor ter realizado o seu primeiro investimento, em tempo, pesquisa e investigação sobre os principais recursos necessários para a criação e desenvolvimento do seu modelo de negócio, conhecimento dos apoios financeiros existentes e as diversas formas de financiamento disponíveis para novas start-ups, devem desenvolver um plano de negócios realista.

Neste sentido, resumidamente, as principais etapas que devem anteceder a criação de uma Empresa são as seguintes:

- 1) Criação, Maturação e Desenvolvimento da Ideia de Negócio;
- 2) Validação da Ideia de Negócio;
- 3) Realização do Estudo de Mercado;
- 4) Criação do Modelo de Negócio;
- 5) Desenvolvimento do Plano de Negócios;
- 6) Angariação das Fontes de Financiamento Adequadas;
- 7) Criação da Empresa;
- 8) Exploração do Negócio.

Na concretização da primeira e segunda etapa, o Empreendedor poderá recorrer a ferramentas de gestão relacionadas com modelização de negócios, como, por exemplo, o Business Model Canvas, que é tradicionalmente utilizado neste tipo de processos. De seguida, será fundamental o desenvolvimento de um estudo de mercado credível que permita medir a

procura por parte do público-alvo do seu projeto.

Neste âmbito, é fundamental que, por exemplo, através de inquéritos presenciais que devem ser realizados a uma amostra representativa do target do projeto sejam recolhidos "inputs" por parte deste que permitam ao Empreendedor definir com segurança qual o melhor preço para o seu produto ou serviço, características base e funcionalidades do mesmo, vantagens competitivas e valor percebido, bem como quais os canais de distribuição mais adequados.

Posteriormente e caso os resultados obtidos com o estudo de mercado sejam positivos e favoráveis à materialização da ideia de negócio num projeto empresarial, então, o próximo passo será a criação do modelo de negócio e respetivo plano de negócios. Será precisamente com base no plano de negócios que o Empreendedor poderá analisar a viabilidade do seu projeto e perceber se, realmente, este reúne as condições desejadas para se materializar numa empresa de sucesso.

Neste sentido, resumidamente, a estrutura que deve ser contemplada no desenvolvimento do plano de negócios será a seguinte:

- 1) Sumário Executivo
- 2) Caracterização do Projeto e dos Promotores;
- 3) Definição da Visão, Missão e Valores da Empresa;
- 4) Definição dos Objetivos Tangíveis e Intangíveis da Empresa;
- 5) Definição do Posicionamento do Negócio;
- 6) Análise do Mercado;
- 7) Análise do Setor;
- 8) Análise P.E.S.T.A;
- 9) Análise S.W.O.T;
- 10) Análise da Concorrência Direta e Indireta;
- 11) Elaboração do Plano de Marketing;
- 12) Análise dos Principais Fornecedores e Parceiros Estratégicos;
- 13) Elaboração do Cronograma de Implementação do Projeto;
- 14) Elaboração do Estudo de Viabilidade Económico-Financeiro;

15) Avaliação e Controlo das Variáveis do Negócio.

A fase posterior ao desenvolvimento do projeto de investimento também merece principal destaque, pois, caso o Empreendedor não inicie o seu negócio recorrendo na totalidade a capitais próprios, que, na realidade, raramente acontece, deverá então ponderar todas as vantagens e desvantagens inerentes ao capital alheio e incentivos para financiar o seu plano de investimento e perceber qual a fonte de financiamento que melhor poderá adequar-se ao seu conceito em particular.

Neste sentido, poderá considerar diversas alternativas viáveis que deverão ser adequadas a cada situação em particular:

- 1) Financiamento integral com capitais próprios;
- 2) Financiamento integral com capitais alheios provenientes de um sócio-investidor;
- 3) Financiamento através de um Business Angel;
- 4) Financiamento através de sociedades de capital de risco;
- 5) Financiamento bancário tradicional de curto, médio e longo prazo;
- 6) Financiamento através de leasing operacional e financeiro;
- 7) Financiamento através de microcrédito;
- 8) Incentivos à criação do próprio emprego via IEF – Instituto de Emprego e Formação Profissional;
- 9) Incentivos financeiros governamentais através de Quadros Comunitários;
- 10) Concursos e prémios relacionados com empreendedorismo;
- 11) Financiamento através de incubadoras de start-ups e programas universitários;
- 12) Financiamento através de agentes que operam na economia social.

Por último e após reunidas as fontes de financiamento necessárias para concretizar o plano de investimento inerente ao projeto, deverá procurar um Técnico Oficial de Contas que preste o aconselhamento necessário no processo de criação da Empresa, considerando a tipologia jurídica mais adequada ao seu projeto empresarial. ■