

ROTEIRO EMPREENDEDOR

1.

SER
EMPREENDEDOR

“Os empreendedores falham, em média, 3,8 vezes antes do sucesso final. O que separa os bem-sucedidos dos outros é a persistência”

Lisa M. Amos, executiva

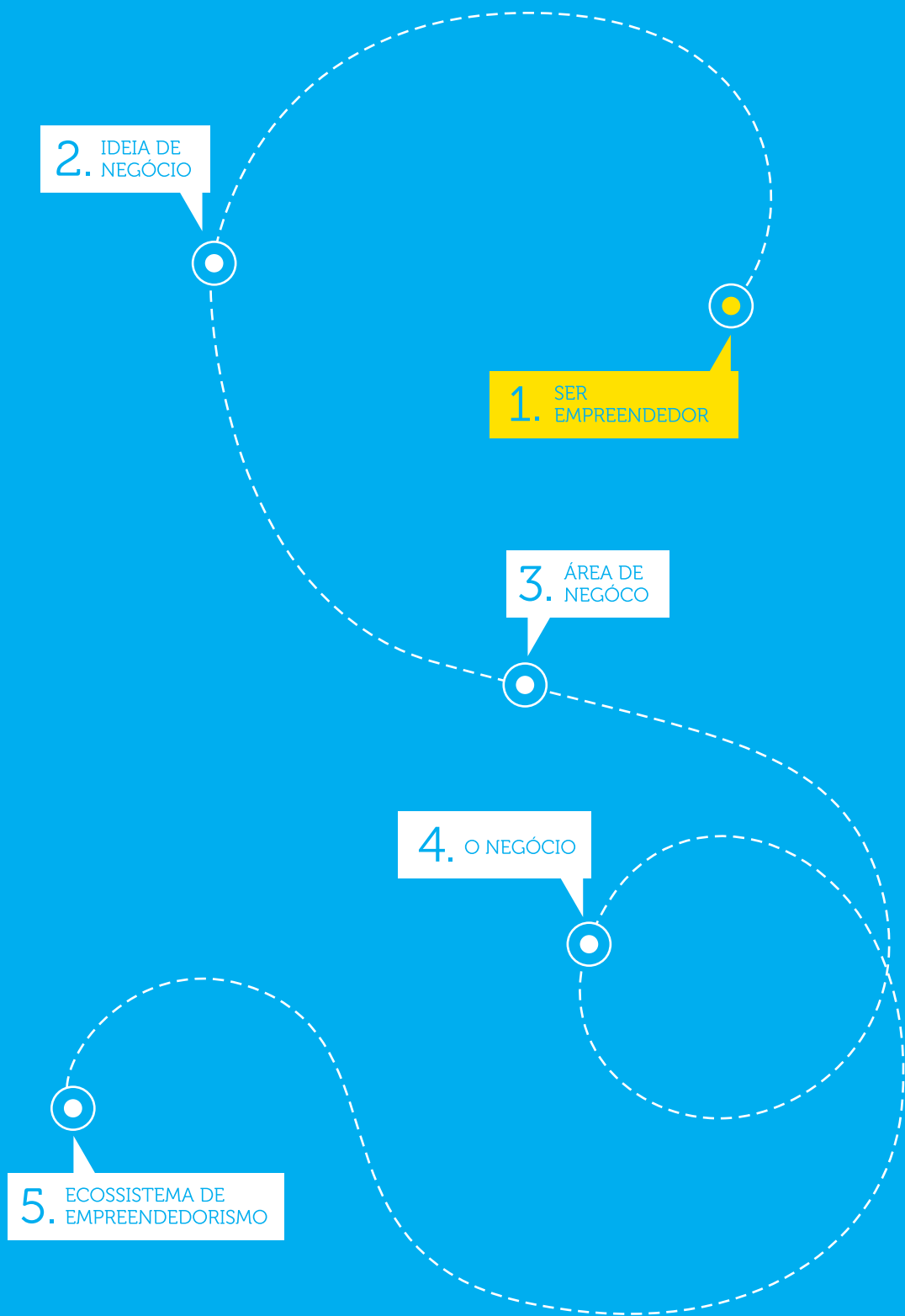
2. IDEIA DE NEGÓCIO

1. SER EMPREENDEDOR

3. ÁREA DE NEGÓCIO

4. O NEGÓCIO

5. ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO



Ser Empreendedor

Desde o século XVIII que se observam referências ao empreendedorismo quando Cantillon, em 1731 referia que empreendedores eram os indivíduos mais arrojados que estimulavam o progresso económico ao descobrirem novas e melhores formas de fazer as coisas. No entanto, o termo foi popularizado por Schumpeter, em 1945, ao definir o empreendedor como alguém com competências diversificadas e técnicas para produzir e vender, reunindo recursos e organizando operações, introduzindo o conceito de inovação e diferenciando os empreendedores de capitalistas, referindo que os primeiros assumem um risco ao adotar modos de agir inovadores, enquanto os segundos assumem um risco relativo ao lucro que poderão vir a obter.

Com as contribuições de Knight, em 1967, ao associar-lhe o conceito de risco e mais tarde com Drucker, em 1970, adicionando o conceito de inovação e a noção de oportunidade, sendo a primeira a “ferramenta específica” com a qual o empreendedor explora a oportunidade, completa-se a definição em que o empreendedor é aquele que está sempre à procura de mudança, reage à mudança e explora-a como uma oportunidade.

Robert D. Hisrich, em 2004, resumiu bem o conceito afirmando que o empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal.

Numa definição mais abrangente a Comissão Europeia no seu Livro Verde para o Espírito Empresarial (2003), refere que *“o espírito empresarial é, acima de tudo, uma atitude mental que engloba a motivação e capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, entidade ou empresa, para identificar uma oportunidade de negócio e para a concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico”*.

Podemos então afirmar que um empreendedor é alguém que seja capaz de ter ideias inovadoras que vão ao encontro das necessidades do mercado e que tem competências para transformar essas ideias em negócios, através de uma gestão dos recursos.

Um empreendedor é alguém com vontade de fazer acontecer, ou seja um individuo com uma ideia e que tem a iniciativa de inovar, tem uma visão de que pode concretizar e, utilizando recursos, dentro de um contexto envolvente (económico e social), é capaz de executar com persistência e assumindo riscos, a ideia que teve. Não tem de ser um individuo que reúna em si próprio todas as competências necessárias para o desenvolvimento e implementação da ideia / projeto. Sabemos, hoje, que um empreendedor não tem de ter competências inatas em que no seu conjunto o caracterizem como alguém diferente e único. As competências necessárias para o sucesso de um negócio, podem ser conjugadas e/ou adquiridas, podem ter origem num grupo de vários e diferentes empreendedores/promotores do projeto ou em recursos humanos a contratar.



O trabalho em equipa permite uma maior complementaridade de competências que o empreendedor, isoladamente, muito dificilmente consegue colmatar, proporcionando, por outro lado, o enriquecimento do projeto com outras perspetivas e partilha de risco.

É vulgar, quando se fala em empreendedorismo, haver sempre preocupação na partilha de ideias. No entanto, essa partilha é essencial no processo empreendedor pois só assim as ideias evoluem, são validadas e conseguem-se encontrar os parceiros certos de modo a concretizar o projeto em tempo útil.

De facto, se não partilharmos as ideias como conseguiremos ter a certeza que elas irão ter sucesso no mercado, a maior parte das vezes o que é para nós uma ideia fantástica, nem sempre o é para um grupo maior de pessoas e por isso pode não haver ninguém disposto a adquiri-las. Só em raras situações a nossa opinião representa totalmente o que o mercado pensa ou sente sobre o produto ou serviço em desenvolvimento. Por isso, contactar os clientes potenciais é fundamental de modo a verificar se o produto ou serviço irá



colmatar a necessidade ou problema e a que preço estão dispostos a adquirir o bem de modo a usufruir dos seus benefícios. E, ainda, o contacto com potenciais parceiros é também muito importante, dado que é necessário obter a opinião de especialistas e perceber que tipo de parcerias se deverão desenvolver e os custos associados a elas.

Apesar das muitas definições do que são empreendedores parece claro que, para além de terem a iniciativa e detetarem oportunidades, conseguem reunir recursos humanos, técnicos e financeiros, para a concretização de produtos e serviços inovadores. Assim, perante uma ideia de negócio é importante enumerar as competências transversais ao ato de empreender e específicas do negócio que está a ser desenvolvido.

COMPETÊNCIAS PESSOAIS	Características pessoais de personalidade, de formação de atitudes e comportamentos. Compreendem o empreendedor enquanto pessoa.	Honestidade Capacidade de enfrentar riscos Autoconfiança Autodisciplina Capacidade de análise/síntese Espírito de observação Poder de comunicação Apresentação pessoal
COMPETÊNCIAS RELACIONAIS	Capacidade em conciliar a capacidade de empatia com a projeção (foco nos objetivos).	Empatia Projeção Capacidade de Interação (mercado, empresa, colegas...)
COMPETÊNCIAS CONHECIMENTOS	Conhecimentos (knowhow), muitas vezes resultantes da formação académica do empreendedor ou de um esforço autónomo de pesquisa e estudo.	Conhecimento de Gestão Empresarial Conhecimento de Gestão de Marketing Conhecimento de Gestão de Comunicação
COMPETÊNCIAS TÉCNICAS	Capacidade de gestão, planeamento, organização, comunicação e aplicação dos conhecimentos, em termos práticos e operacionais.	Aplicação dos conhecimentos de marketing Gestão por objetivos Planeamento, Organização e método Gestão do tempo Gestão da informação Fluência em línguas estrangeiras Utilização de meios informáticos Competências técnicas para realizar o produto ou serviço que resulta da implementação da ideia

Figura 1 - Competências do Empreendedor

Mais do que se discutir um perfil de empreendedor temos de ter a capacidade de analisar quem nós somos e observar o que precisamos de desenvolver ou adquirir através de formação ou de constituição de uma equipa que nos complemente e permita alcançar as nossas potencialidades. Neste sentido, mais do que um teste de análise de termos ou não o perfil de um empreendedor pretendemos descobrir de uma forma simples e rápida quais as nossas características chave de modo a que possamos complementá-las.

Para analisar as suas competências enquanto empreendedor deve fazê-lo nas suas diferentes dimensões. Enquanto numa perspectiva de competências de conhecimento ou técnicas será fácil identificar se tem ou não o domínio dessas ferramentas, quando nos referimos a questões de análise mais objetiva temos de seguir um processo já testado e validado, tal como o teste de autoavaliação de que propomos (ver anexo 1).

A sintetização das ações a desenvolver é tanto ou mais importante do que os testes em si e por isso devem ser preenchidos, também os quadros finais de cada teste como reflexão efetuada e definição de objetivos a desenvolver (ver anexo 1).

Promotor:



Cofinanciado por:



O presente documento foi criado no âmbito do projeto CEG Business Startup, projeto cofinanciado pelo Centro 2020 através do Sistema de Apoio às Ações Coletivas - domínio da promoção do espírito empresarial, e consiste na elaboração de um guia prático, intuitivo e de fácil compreensão pelo público-alvo, o trajeto que o empreendedor deve seguir para passar da ideia à criação da empresa, reunindo, de forma sistematizada, e em cadernos temáticos, os temas pertinentes para a criação de um negócio e previstos no âmbito deste projeto, e elencando ainda um conjunto alargado de informações relevantes sobre serviços de suporte ao empreendedorismo na região. Pretende potenciar as externalidades das ações previstas neste projeto, consubstanciando os seus resultados em suportes que podem ser amplamente disseminados e consultados por qualquer potencial interessado.

"Uma pessoa que nunca cometeu erros nunca tentou algo novo"

Albert Einstein, físico

