



redes

em colaboração com a **AIESEC**

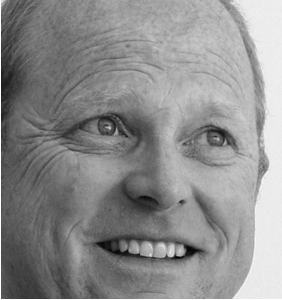
Guia do Empreendedorismo



Ficha Técnica

Titulo / Title	Guia do Empreendedorismo
Colecção / Collection	Opúsculo da SEDES
Editora / Editor	SEDES – Ass. para o Desenvolvimento Económico e Social Rua Duque de Palmela, 2, 4º Dir.; 1200-097 Lisboa; Portugal www.sedes.pt
Coordenação / Coordination	SEDES www.sedes.pt
Autores / Authors	Vários
Design Capa / Cover Design	REDWEB design www.redweb.pt
Paginação / Design	REDWEB design www.redweb.pt
Impressão / Printing	Conselho Gráfico
Língua / Language	Português
Dimensões / Size	14 x 19,8 cm
Tiragem / Print Run	1.000 exemplares
Conclusão do Estudo / Study Conclusion	Maior de 2007
Publicação / Publication	Maior de 2007
Edição / Edition	2ª

Prefácio



I am honoured to have been invited to address the SEDES 2007 conference on Entrepreneurship in Lisbon and to write this preface.

Twenty years ago, I was a criminal defence lawyer in London. After working in that profession for 5 years I discovered I was doing a job that I didn't particularly like. Dissatisfied with my career and life, I decided to change things, first by re-educating myself, and second by emigrating to New Zealand, then Australia. I had suffered what American business author Michael Gerber, describes in his excellent book, The 'E-Myth' as an 'entrepreneurial seizure'! Today I have the privilege of consulting with and speaking to people in organisations around the globe, doing what I enjoy most and living in Australia, - a great part of the world.

I'm not unusual. There are thousands of people everyday who have 'entrepreneurial seizures'. Not all of them succeed. But those that do see opportunity and are determined to succeed in the face of uncertainty.

In my adopted country of Australia, more and more people are interested in owning their own business. Government figures indicate that small businesses there make up 95% of businesses and 67.5% of those are operated from home. The spirit of enterprise appears to be alive and well down-under. But opportunity exists the world over, Portugal included!

I could not have made my transition without learning about entrepreneurship from mentors, by attending seminars, conferences, reading books, and by simply trusting my gut.

Over the years, I have had the pleasure of meeting many successful entrepreneurs, both male and female, who have vastly different businesses but who share one thing in common: a commitment to succeed and a passion for what they do.

I have also met people who are, just as I was, stuck in jobs they don't like but who dream of doing something different; - something creative, something that is truly aligned with their interests. These people are potential entrepreneurs, people who want to take control of their careers and their lives and create freedom and wealth for themselves and others. It's my belief that these people should be encouraged, inspired and supported to fulfil their dreams by our communities, including governments and financial institutions. Successful entrepreneurs make the world a better place: they create wealth, jobs, and provide hope and inspiration for others. Many entrepreneurs also do much to support the planet through environmental or charitable initiatives.

That's why I am delighted to be able to participate in the 2007 SEDES conference on Entrepreneurship. The conference brings together a distinguished group of speakers on entrepreneurship from around the world, all of whom will share their own unique experience and insights with each other and with delegates.

It promises to be an exciting event and one which I hope will inspire a new generation of entrepreneurs in Portugal.

Enjoy!

Simon Tupman
Author, Why Entrepreneurs Should Eat Bananas

Resumo

Prefácio.....	3
Resumo.....	5
Introdução	10
O Desenho do Futuro.....	10
Apresentação	14

I PARTE..... 16

Os 10 Mandamentos do Empreendedor de Sucesso.....	17
Como Criar uma Empresa em 9 Passos.....	19
1º Passo: A Concepção da Ideia.....	19
2º Passo: Testar a Ideia.....	21
3º Passo: Rodear-se da Equipa Certa	22
4º Passo: Elaboração do Plano de Negócios.....	22
5º Passo: Conseguir o Capital Inicial	23
6º Passo: Constituição Formal da Empresa.....	24
7º Passo: Encontrar o Local Ideal	24
8º Passo: Definição dos Corpos Directivos e Recrutamento de Colaboradores.....	25
9º Passo: Iniciar a Actividade da Empresa.....	25
Erros a Evitar na Altura de Criar a sua Empresa	27
1. Calcular Mal o Mercado	27
2. Subestimar a Concorrência.....	27
3. Investir de Forma Prematura.....	27
4. Avaliar Mal os Prazos	27
5. Avaliar Mal a Rentabilidade Previsível	28
6. Desconhecer o Sector.....	28
7. Personalizar Demasiado a Empresa.....	28
8. Não Equacionar Devidamente as Questões Jurídicas.....	28
9. Incompatibilidade de Ideologias entre os Sócios	28
A Importância da Propriedade Intelectual	29
Como deve proteger as suas invenções e obras literárias.....	29
Desenhos e Modelos Industriais	30
Mais Informações	30
Empresa na Hora e Marca na Hora	31
Financiamento à Medida das Necessidades.....	32

Programas de Apoio à Criação de Empresas (Start-up)	34
Programas no Âmbito do PRIME	34
Criação e Reforço de um Fundo de Sindicação de Capital de Risco	34
NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico	34
SIPIE - Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais	34
PRIME-JOVEM – Programa de Apoio à Iniciativa Empresarial dos Jovens	34
SIDER - Sistema de Incentivos para o Desenvolvimento Regional dos Açores	35
Programas de Apoio a Projectos	35
SIME Inovação - Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial – Inovação	35
SIUPI - Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial	35
Criação ou Incubação	36
Bolsa de Ideias e Meios	36
Centros de Apoio à Criação de Empresas	36
EMPREENDA – Feira de Ideias e Financiamento	36
FINICIA	37
Gerir	37
INOVOJovem – Jovens Quadros para a Inovação nas PME	38
NEOTEC	38
Ninhos de Empresas	39
Rede – Consultoria, Formação e Apoio à Gestão de Pequenas Empresas	39
Iniciativas Comunitárias	39
I-TEC: Innovation and Technology Equity Capital	39
Gate2Growth Initiative	39
Programas de Apoio às PME's na União Europeia	40
7 Programa-Quadro de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (2007-2013)	40
EUREKA – Uma rede de I&D orientada para o mercado	40
Conteúdos-e	40
eTEN	41
CORDIS (Serviço Comunitário de Informação para a Investigação e o Desenvolvimento)	41
Instrumentos Financeiros	41
Fundo Europeu de Investimento	41
MTE - Apoio ao Arranque da Empresa	42
Acção de Capital de Lançamento	42
Mecanismo de garantia às PME	42
Potenciais Financiadores	42
Amorim Desenvolvimento	42
API Capital	42
ASK	43
Banco Efisa	43
BCP Capital	43
Beta Capital	43
BIG Capital	43
BPI Private Equity	43
Caixa Capital	43
Change Partners	44
Espírito Santo Capital	44
Espírito Santo Ventures	44
Explorer Investments	44
F. Turismo	44
FIEP – Fundo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas	44
Inovcapital	45
Move On	45
New Capital	45
Novabase Capital	45
PME Capital	45
PME Investimentos	45

Tottafinance	46
Business Angels.....	46
Associação Portuguesa dos Business Angels	46
DNA Cascais	46
FNABA – Federação Nacional de Business Angels	46
Entidades que Apoiam o Empreendedorismo em Portugal.....	47
Associações e Institutos.....	47
AEP – Associação Empresarial de Portugal	47
AIP – Associação Industrial Portuguesa	47
ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito	48
ANE – Associação Nacional de Empresárias	48
ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários.....	48
APME - Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias.....	49
IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento	49
IDI – Instituto de Desenvolvimento e Inovação.....	49
IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional.....	50
IFDEP - Instituto de Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal	50
CACE – Centros de Apoio à Criação de Empresas	50
CACE do Algarve	50
CACE do Alto Alentejo	50
CACE da Beira Interior	51
CACE de Mirandela	51
CACEAVE – Região do Vale Ave	51
CACE de Setúbal	51
Centros de Incubação Empresarial	51
AITEC	51
Lispolis – Pólo tecnológico de Lisboa	52
Centro Empresarial de Aveiro (ANJE)	52
Centro Empresarial da Faro (ANJE)	52
Centro Empresarial da Maia (ANJE).....	52
Centro Empresarial de Matosinhos (ANJE).....	52
Centro Empresarial da Trofa (ANJE)	52
CINTEC – Associação Centro de Incubação de Empresas do Parque Tecnológico da Mutela	53
Deltaper	53
Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro	53
Instituto Pedro Nunes	53
Madan Park – Parque de Ciência e Tecnologia Almada/Setúbal.....	53
NER – Associação Empresarial	53
Ninho de Empresas de Faro	53
Ninho de Empresas do Porto	54
Sogist – Sociedade gestora de incubadoras sectoriais, Fundação do Instituto Politécnico do Porto	54
TagusPark – Parque de Ciência e Tecnologia	54
Rede de “BIC’S” – Business Innovation Centers.....	54
CEIM – Centro de Empresas e Inovação da Madeira	54
CEISET – Centro de Empresas e de Inovação de Setúbal	54
CIEBI – Centro de Inovação Empresarial da Beira interior	55
CPINAL – Centro Promotor de Inovação e Negócios do Algarve (BIC Algarve- Huelva).....	55
DET – Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico, SA (BIC de Santarém)	55
Oficina da Inovação (BIC Minho)	55
OPEN – Oportunidades Específicas de Negócio.....	55
NET – Novas Empresas Tecnológicas	56
NIT – Negócios, Inovação e Tecnologias (BIC Viseu).....	56
Ensino do Empreendedorismo	57

Educação do Empreendedorismo em Portugal	58
Cursos em Institutos Superiores	63
Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto	63
IFEA ISEG/UTL (Instituto de Formação Empresarial Avançada)	64
INDEG/ ISCTE	64
IRICUP – Instituto de Recursos e Iniciativas Comuns da Universidade do Porto	64
EGP - Escola de Gestão do Porto	65
Universidade Autónoma de Lisboa	65
Universidade da Beira Interior	65
Cadeiras em Cursos	66
Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais, Universidade Católica Portuguesa	66
Universidade de Coimbra	66
Universidade de Évora	66
Universidade Fernando Pessoa	67
Universidade Lusófona	67
Associações e Institutos	68
ADRAVE – Agência de Desenvolvimento Regional do Vale do Ave	68
ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários	68
CERTFORM (Escola de Formação Prática)	69
CIEBI – Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior	69
GESVENTURE	69
IEESF – Instituto Europeu de Estudos Superiores e Formação	70
IFDEP – Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal	70
INOVAR	70
IPN – Instituto Pedro Nunes	71

II PARTE 72

A Vida é Bela!	73
Aberto para Obras	75
Aqualudus Piscinas	77
Baetas & Companhia	79
Biotecnol	81
BIZTURIS – Consultores em Hotelaria e Turismo	83
CHIP 7	85
Critical Software	87
EASY BUS	89
GEVID – Soluções de Identificação	91
ISA – Instrumentação e Sistemas de Automação	93
Mapa das Ideias	95
OUTSYSTEMS, Software em Rede	97
Quinta de Lourosa	99

WEBNOTE.COM..... 101
WEKEEP Redes Informáticas 103

Introdução

O Desenho do Futuro

Ocasionalmente, as sociedades são chamadas a protagonizar momentos de ruptura, que assumem formas diferentes, no espelho da diversidade cultural e social em que acontecem.

Conforme o contexto social, esses big-bang de evolução materializam-se em formas de progresso ou retrocesso económico e social, manifestam-se em movimentos pacíficos e mobilizadores como a guerra do sal na Índia de Gandhi, ou em processos de hegemonia insustentáveis como o que aconteceu na Europa dos anos 30.

É-nos geneticamente intrínseco o processo de evoluir. Não podemos conter esse ímpeto, mas devemos mais e mais, antecipá-lo, condicionando o futuro que a história inexoravelmente percorrerá. Queremos acreditar que a consciência do todo e a experiência acumulada, nos permitirá excluir do horizonte as negras nuvens do retrocesso social e económico, assim como todos os processos de mudança que, pela sua natureza, excluam partes da sociedade. Nessa perspectiva, as revoluções ou mesmo as guerras são um mal, eventualmente inevitável, que acontece por falta de capacidade de identificar os factores de tensão, organizar a resposta e protagonizar uma evolução consensual.

Incontornavelmente, estamos num desses momentos. Qualquer análise feita nessa perspectiva identifica o caldo de factores de tensão próprio dos grandes cismas que inevitavelmente acontecerão.

Existem enormes desequilíbrios na distribuição da riqueza, na escala em que as trocas comerciais são feitas. No início do século passado era irrelevante o rendimento relativo entre a China e a Europa, hoje isso constitui uma forte tensão.

Estamos no fim da era do petróleo e o seu desaparecimento, só por si, altera a estrutura económica e social tal como a conhecemos.

Há padrões de comportamento social e político muito diferentes entre culturas com massa critica mais que suficiente para resistirem a processos de aculturação.

As preocupações ambientais são cada vez mais relevantes e o conhecimento das repercussões globais cada vez mais provadas. No entanto, a consciência da urgência de agir é manifestamente diferente entre as grandes civilizações de hoje.

Por último, o que terá de ser o grande factor de tensão: o contínuo crescimento populacional. Se considerarmos os requisitos de um cidadão médio do mundo, em termos de energia, água, comida e outros recursos, seriam necessários mais de dois planetas para sustentar a actual população mundial. Mesmo que a população não continuasse a crescer, os princípios básicos que se aprendem nas cadeiras de termodinâmica impõem um limite temporal a este modelo.

Se continuarmos teimosamente a pensar o futuro da mesma posição e com os mesmos princípios, estaremos apenas a caminhar cega e sorridentemente para um futuro que não é certamente aquele que desejamos.

A melhor forma de encarar estes desafios é fazê-lo positivamente. É um privilégio geracional poder desenhar o futuro de uma forma tão profunda, retirando da equação os factores socialmente disruptivos.

A crescente democratização e a globalização da informação, invalida que possa aparecer um grande líder para este processo global. Ao contrário da maioria dos processos evolucionários, esta nova fase vai ser a soma de muitos pequenos contributos convergentes. Esse não é aliás um processo original. Se em outros processos igualmente importantes, como os da revolução industrial ou do Renascimento temos alguma dificuldade em identificar os seus ideólogos, nomear os protagonistas é impossível. É uma onda de fundo, uma movimentação social de inúmeras pequenas contribuições que transformaram o mundo completamente.

Curiosamente, sempre que estes momentos de viragem tiveram um protagonismo nominal, normalmente o resultado foi bem menos famoso.

É assim importante identificar as grandes tendências sociais e olhar com especial atenção para os nossos grandes pensadores contemporâneos. O elogio da inteligência como contraditório do embalamento em fenómenos de ordem emotiva e irracional, terá de ser um bom conselheiro.

Em particular, atentemos na genialidade de Agostinho da Silva e na forma com filosofava sobre a tendência do homem para evoluir no vector que o afasta do material. Teoria que nascia da dinâmica como tinham sido construídos os Lusíadas e o desidrato filosófico que daí conseguia extrair, complementado pela mensagem do padre António Vieira.

Dessa linha de pensamento, sobressai que o homem se realiza especialmente no acto de pensar e de criar o que não existe. Acrescentar-se-ia que a soma de todos esses contributos terão, com toda a certeza, a força necessária para que a inércia do modelo social e económico actual seja vencida.

A iniciativa de empreender e o inconformismo conseqüente são por isso a chave da melhor porta de entrada no próximo ciclo que se aproxima.

Debater, promover e explicar o empreendedorismo, dentro das empresas ou fora delas, no campo económico ou social, é assim muito mais que uma panaceia para uma situação conjuntural menos favorável. É mesmo mais que uma mais valia para as questões estruturais que se impõem. É também, a forma como vamos traçar o nosso futuro a longo prazo, como vamos resolver os actuais desequilíbrios e como vamos colectivamente encontrar sustentabilidade para a nossa evolução.

No próprio processo de criação de ideias e no da sua selecção, existem os genes necessários para que o redesenho da realidade possa ser feito.

De um modelo esgotado, temos todos de contribuir com iniciativas insignificantes para que renasça uma nova forma de viver. Da mesma forma que no plantio de

uma ceara a realidade de cada grão é insignificante, cada nova ideia, cada nova iniciativa pode parecer irrelevante. Mas não é!

Resta ainda saber de que qualidade é a terra onde se espalha a semente, mas esse é outro assunto.

Apresentação

É conhecida a apetência do povo português pela criação de negócios. Portugal é o país da Europa onde a vontade de empreender é mais elevada. Mas da teoria à prática vai um caminho longo e, no caso luso, tortuoso. Os últimos dados do Eurobarómetro para o Empreendedorismo na Europa revelam que 62% dos portugueses gostariam de ser patrões de si mesmos, enquanto a média europeia se situa nos 45%. Mas na altura de passar da ideia à concretização do negócio, 65% dos portugueses confessa nunca ter dado passos concretos nesse sentido.

Entre os principais entraves que explicam este ‘gap’ entre a intenção e a acção estão a aversão ao risco, o medo de fracassar, o excesso de carga burocrática inerente à criação de empresas, o desfavorável clima económico e a falta de informação. Condicionantes que são ainda agravados pela quase inexistência de uma cultura de ensino empreendedor no país.

Embora existam casos de boas práticas, na generalidade, o nível de empreendedorismo nacional permanece muito abaixo do praticado na Europa. Sinal de que há ainda um longo caminho a percorrer em termos de prioridade política e medidas concretas de fomento à iniciativa empresarial no país.

O presente guia assume-se como um modesto contributo nesse percurso essencial. Um contributo pela via da informação. Servindo de suporte ao seminário “Novas Oportunidades: Empreendedorismo em Portugal”, organizado pela SEDES – Associação para o Desenvolvimento Económico e Social, o Guia do Empreendedor tem por objectivo apoiar e inspirar o potencial empresário no momento crítico em que decide passar da teoria à prática.

O Guia está dividido em duas partes distintas e complementares. Numa primeira parte é possível encontrar um enquadramento teórico do empreendedorismo. Aqui estão compiladas as informações necessárias a quem quer criar uma empresa. Além dos agentes que podem apoiá-lo na fase de criação do negócio, até às

universidades onde pode colmatar eventuais lacunas de formação neste domínio, passando pela etapas de criação de uma empresa, as fontes de financiamento, os princípios do bom empreendedor, os erros a evitar, a informação é vasta.

A segunda parte deste Guia foi pensada para inspirá-lo na criação de um negócio. Aqui estão reunidos alguns casos de gente que ultrapassou as dificuldades e criou a sua própria empresa, mesmo quando a conjuntura económica não era de todo favorável à iniciativa. Casos de empresário que seguiram a estratégia dos pequenos passos e hoje mostram ao mundo o espírito empresarial 'made in Portugal'.

I PARTE

Conjuntura e Enquadramento Teórico do Portugal Empreendedor

Os 10 Mandamentos do Empreendedor de Sucesso

1. Agir sempre sabendo que o dinheiro não faz o empresário. Normalmente o criador de uma empresa é alguém que não tem grande capacidade financeira, mas tem outros recursos como a determinação, a persistência e a criatividade que o levam a triunfar.
2. Saber que a sua riqueza resulta da persistência, actividade e tempo estando consciente de que existe uma diferença entre persistência e teimosia. O empresário teimoso responde aos problemas sempre da mesma maneira enquanto o empresário persistente não desiste de encontrar novas alternativas para controlar o problema.
3. Ter visão suficiente para identificar os clientes e as suas necessidades procurando saber se existe um mercado suficientemente grande para gerar lucros, permitir crescimento e diversificação.
4. Reduzir os investimentos iniciais ao indispensável e não gastar recursos em equipamentos supérfluos.
5. Diminuir os custos fixos, eventualmente optando por ter na fase inicial da sua empresa funcionários a tempo parcial e gerindo os recursos humanos em função do crescimento da empresa.
6. Preparar as negociações críticas com fornecedores e investidores, sem nunca se afastar dos pilares em que sustentou a sua ideia de negócio.
7. Saber negociar bem o valor das quotas.

8. Estabelecer as alianças fundamentais para o negócio, abrindo mão de exclusivismos que podem deitar por terra a expansão da empresa. Não queira centrar tudo em si.
9. Olhar para o cliente como se fosse o patrão.
10. Elaborar um bom Plano de Negócio com realismo.

Como Criar uma Empresa em 9 Passos

Ser empresário em Portugal, contrariando as estatísticas que nos colocam sempre na cauda da Europa em matéria de iniciativa, exige mais do que simplesmente ter uma ideia de negócio que muitas vezes fica pelo caminho ao confrontar-se com adversidades.

Motivação, persistência, conhecimento do mercado e do sector onde quer actuar, capacidade de investimento, rigor e dedicação elegem-se como factores determinantes no processo de criação de uma empresa.

Em nove passos ajudamo-lo a desvendar o processo de criação de uma empresa em Portugal!

1º Passo: A Concepção da Ideia

O primeiro grande desafio na altura de criar um negócio próprio é a concepção da ideia. Nesta fase o investimento do empreendedor não se contabiliza em euros, mas sim em tempo despendido na concepção da ideia.

Um projecto empresarial pode ter várias fontes de inspiração. A ideia pode surgir da experiência profissional do empreendedor, dos seus hobbies, da constatação de uma necessidade do mercado. As fontes de inspiração são inúmeras, mas o fundamental é que neste processo – quase sempre solitário – o potencial empresário não perca a noção de que o seu projecto tem de ser acima de tudo realista.

Aqui são definidas as bases da empresa. É das etapas mais importantes do processo de criação de um negócio e nenhum pormenor deve ser negligenciado. No momento de estruturar a ideia de negócio, o empreendedor deve considerar vários aspectos que vão desde a sua experiência profissional ao perfil do

consumidor, passando pela oportunidade do negócio e a existência, ou não, de projectos empresariais semelhantes.

Para ajudá-lo a testar o seu perfil empreendedor e a viabilidade da sua ideia deverá procurar responder de forma rigorosa às seguintes questões:

- Tenho perfil de empreendedor?
- Qual é o destinatário do meu produto?
- O mercado necessita daquilo que tenho para oferecer?
- Que serviços prestarei?
- Quais os benefícios do meu serviço?
- Qual a minha concorrência?
- Como poderei diferenciar-me da concorrência?
- Que preço irei cobrar pelos meus serviços?
- Qual o investimento inicial de que vou necessitar?
- Como vou financiar-me?
- Qual a melhor localização para a minha empresa?
- A actividade que quero desenvolver carece de algum licenciamento especial?
- Qual o capital social que a minha empresa deverá ter?
- Existe algum tipo de apoio para a minha actividade?
- Como escolherei os meus sócios e qual o número de sócios ideal para o meu projecto?

O REALISMO deve pautar a concepção da sua ideia. Para não ter sobressaltos deverá procurar descrever as possíveis tendências do seu mercado e qual o seu

potencial de crescimento, os processos legais necessários ao início da sua actividade, a capacidade do negócio nos primeiros anos, bem como identificar os pontos fracos e fortes da empresa

Lembre-se que algumas ideias, pela sua inovação deverão ser protegidas legalmente. Em Portugal, compete ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial atribuir o registo de direitos.

2º Passo: Testar a Ideia

É verdade que o segredo é a alma do negócio. Mas não é menos verdade que só faz sentido criar uma empresa se o mercado necessitar do produto ou serviço que lhe quer oferecer. Esta é a fase em que vai começar a testar se a sua ideia tem potencial.

Rodeie-se de pessoas da sua confiança, conte-lhes o seu projecto e procure avaliar as potencialidades do mesmo. É também nesta fase que vai começar a procurar informação sobre aquilo que vai necessitar para concretizar o seu projecto.

Poderá começar a fazer um levantamento das etapas legais que vai ter de cumprir, consultando um advogado se necessário. O fundamental nesta fase é analisar de forma rigorosa – com base em levantamentos e estudos concretos – as reais condicionantes do mercado.

Entre os aspectos a considerar nesta fase estão: a singularidade do produto/serviço; o perfil do cliente-tipo; a dimensão do mercado; a concorrência e quotas de mercado e as potencialidades de crescimento do negócio.

É também o momento em que deverá elaborar o Plano de Marketing descrevendo produtos/serviços, escolhendo políticas de distribuição, preços e formas de promoção, tudo com orçamentos previsíveis.

3º Passo: Rodear-se da Equipa Certa

Esta é a fase em que se testam as certezas. É o momento em que vai fazer uma primeira abordagem à constituição da sua equipa procurando estabelecer compromissos firmes com os recursos humanos que considera fundamentais para o seu projecto.

Não vai recrutar funcionários, mas vai rodear-se dos parceiros (eventuais sócios) que considere quem possam enriquecer o seu projecto. O sentido da realidade é fundamental. Não deve seleccionar as pessoas pela sua capacidade de investimento financeiro no projecto, mas sim pelas suas qualidades técnicas.

Lembre-se que se estiver a investir numa área que não domina na perfeição, a melhor forma de colmatar lacunas é encontrando os parceiros adequados. Procure pessoas que partilhem a sua visão de negócio e ambição para evitar posteriores incompatibilidades e rupturas na gestão quotidiana do projecto.

Lembre-se também que à medida que a pressão aumenta é frequente ocorrerem baixas na equipa. A partir daqui as tarefas serão mais árduas. Escolha os 'guerreiros' certos para o seu exército.

4º Passo: Elaboração do Plano de Negócios

Esta fase é uma das fundamentais para o sucesso da sua empresa. Vai passar para o papel de forma estruturada todas as ideias que desenvolveu até ao momento. É momento de discutir estratégias, definir prioridades, descartar ideias menos boas. É nesta fase que elabora aquele que será o cartão de visita da sua empresa junto de potenciais investidores e financiadores externos.

O objectivo desta fase é que equipa conceba um plano de negócios que exponha de forma realista como é que a equipa planeia transformar as suas ideias num negócio exequível, sustentável e lucrativo.

Esta é uma das etapas mais complicadas e minuciosas do processo de criação de uma empresa. Na elaboração do Plano de Negócios devem constar dados

referentes à Análise de Mercado, Plano de Investimentos, Fontes de Financiamento, Plano de Tesouraria e Rentabilidade do Projecto.

O elevado grau de aspectos técnicos inerentes à elaboração do Plano de Negócios leva muitos empreendedores a recorrer a apoio especializado. Assim, além da equipa, não será demais ter a ajuda de um consultor, advogados e até empresas de contabilidade.

5º Passo: Conseguir o Capital Inicial

O empreendedor e a sua equipa devem decidir como vão financiar o seu projecto. Há várias opções possíveis. O ideal seria que conseguisse financiar o seu negócio com capitais próprios, mas a percentagem de empreendedores que consegue criar uma empresa sem recorrer a financiadores externos é residual.

Assim, deve estar preparado para defender o seu projecto junto da Banca, de investidores privados ou empresas de capital de risco. A vida do seu negócio depende do financiamento e por isso é importante ter uma estimativa bastante realista das necessidades de capital inicial fundamentais para o arranque do negócio. A partir daqui será mais fácil definir onde se deverá dirigir para conseguir esse capital.

Qualquer que seja a sua escolha, deverá ter uma estratégia para atrair os investidores e convencê-los de que o seu projecto é viável. O ideal será encontrar uma forma de fazer com que o seu projecto se distinga da ‘pilha’ de projectos que as entidades financiadoras sempre têm para analisar. Nesta fase o objectivo é conseguir um compromisso de financiamento que assegure a criação da empresa. Depois de assumido esse compromisso, é necessário recorrer a um advogado para fechar o negócio com as fontes de financiamento.

6º Passo: Constituição Formal da Empresa

Uma vez ultrapassada a questão do capital inicial o empreendedor poderá avançar para a constituição formal da empresa. Esta é uma das fases mais penosas, pelo cargo burocrático que lhe está associado.

Deverá começar por escolher a forma jurídica ideal para o caso da sua empresa. A partir daqui poderá dirigir-se a um dos vários Centros de Formalidades de Empresas (CFE) para cumprir as seguintes tarefas:

- Pedido do Certificado de Admissibilidade de Firma ou Denominação de Pessoa Colectiva;
- Pedido do Cartão Provisório de Pessoa Colectiva;
- Marcação de Escritura Pública;
- Celebração de Escritura Pública;
- Declaração de início de actividade;
- Requisição do Registo Comercial, publicação no DR e inscrição no Registo Nacional de Pessoas Colectivas
- Inscrição na Segurança Social;
- Pedido de Inscrição no cadastro Comercial ou Industrial

7º Passo: Encontrar o Local Ideal

O local que escolhe para instalar a sua empresa faz toda a diferença. Além de ser uma das primeiras imagens que os seus clientes têm de si, deverá adequar-se à actividade que quer desenvolver, aos 'targets' que quer alcançar e a vários outros factores.

A primeira decisão que terá de tomar é se procura um espaço próprio ou arrendado. A partir daqui, poderá recorrer a um agente imobiliário que lhe poderá ser útil pela experiência que tem na área.

Não se precipite. Um erro pode causar-lhe um gasto desnecessário de dinheiro. Seja prudente nas suas escolhas e lembre-se que factores como: uma má localização; uma área desadequada; uma renda exagerada ou um compromisso de arrendamento excessivamente longo podem fazer de uma escolha aparentemente acertada um mau investimento.

8º Passo: Definição dos Corpos Directivos e Recrutamento de Colaboradores

Agora que está prestes a iniciar a actividade da sua empresa e já tem uma estimativa do número e perfil de colaboradores de que vai necessitar para colocar a empresa a funcionar, é altura de iniciar o processo de recrutamento.

Deverá prestar particular atenção aos cargos de direcção e lembrar-se que poderá iniciar a actividade da empresa com um número reduzido de colaboradores e apostar num recrutamento posterior, à medida da expansão da empresa.

Se apostou numa área na qual não tem particular experiência e conhecimento, pode suprir eventuais lacunas de formação recrutando especialistas nesses sectores.

Lembre-se que o talento é vital. Rodeie-se de profissionais empreendedores e com capacidade de iniciativa. Lembre-se também que o seu compromisso com os recursos humanos da sua empresa vai além das condições salariais. Defina estratégias de retenção dos seus recursos.

9º Passo: Iniciar a Actividade da Empresa

Se sobreviveu a todas estas fases é chegado o momento de iniciar a actividade da sua empresa. Assegure-se de que todos os pormenores estão operacionais para receber o cliente desde as instalações, aos recursos humanos, às estruturas de comunicação (telefones, faxes, emails).

Nesta fase deve estabelecer os principais sistemas de gestão e definir áreas de contabilidade, logística, controlo de qualidade e outras.

É também importante que defina e inicie o processo de promoção da empresa. Pode apostar em campanhas de publicidade, maillings para o seu público-alvo, 'press releases' e outros meios.

Deverá ainda motivar os seus colaboradores para o início de actividade, dar-lhes indicações precisas daquilo que se espera e dos objectivos a atingir. É também o momento de contactar os fornecedores e definir prazos.

ESTÁ PRONTO PARA RECEBER OS SEUS CLIENTES!

Erros a Evitar na Altura de Criar a sua Empresa

Embora lhe possa parecer que tudo na sua empresa está pensado de forma a que o sucesso seja garantido, há pequenos detalhes que podem trocar-lhe as voltas. Não negligencie pormenor, por mais que lhe possam parecer insignificantes. Apenas para que não esqueça, eis uma lista dos erros que jamais deve cometer.

1. Calcular Mal o Mercado

Nunca tente impor ao mercado um produto/ serviço de que este não necessita. Por melhor que lhe pareça a sua ideia, deverá certificar-se de que o consumidor está disposto a aceitá-la.

2. Subestimar a Concorrência

Nunca deve subestimar a capacidade de reacção da sua concorrência. Procure estar sempre um passo à frente daquilo que os seus concorrentes podem oferecer ao mercado. Nunca se acomode com um primeiro sucesso sobre os seus “adversários” de negócio.

3. Investir de Forma Prematura

Por mais que o sucesso do seu negócio lhe pareça assegurado, não invista na fase inicial mais do que o necessário. Reduza ao máximo os custos iniciais da sua empresa e invista apenas quando o desenvolvimento comercial estiver assegurado.

4. Avaliar Mal os Prazos

Tenha em conta os prazos reais de entrada no mercado e de comercialização dos serviços. “Timing” é tudo numa empresa. De nada lhe adiantará abrir uma loja de gelados caseiros em pleno Inverno.

5. Avaliar Mal a Rentabilidade Previsível

Programar mal o arranque da sua empresa, esperando um retorno que não acontece possa ser o suficiente para condenar a sua empresa ao fracasso.

6. Desconhecer o Sector

Quando vai apostar num negócio, o primeiro passo a dar é conhecer aprofundadamente o sector onde vai investir. Procure saber se está abrangido por legislação específica, a concorrência, as potencialidades de crescimento, etc..

7. Personalizar Demasiado a Empresa

Embora possa centrar em si a gestão do seu negócio, não há razão nenhuma para que não se rodeie dos colaboradores necessários, com as competências certas. A diversidade de perfil pode ser fundamental para o sucesso da empresa, ajudando a colmatar eventuais lacunas de formação.

8. Não Equacionar Devidamente as Questões Jurídicas

Tenha em mente que para a criação de um negócio há todo um processo burocrático e jurídico a ultrapassar. Por outro lado, alguns negócios necessitam de legislação específica para a sua actividade. Negligenciar este factor pode ser o suficiente para investir num negócio que acaba por não ir avante.

9. Incompatibilidade de Ideologias entre os Sócios

Com frequência as empresas acabam por passar momentos conturbados por incompatibilidades na forma com os sócios encaram a gestão do negócio. É fundamental escolher os sócios em função das compatibilidades e não pela sua capacidade de investimento financeiro. O capital, não mantém a equipa coesa!

A Importância da Propriedade Intelectual

Como deve proteger as suas invenções e obras literárias

Todos os negócios com uma componente de inovação devem ser protegidos através da Propriedade Intelectual. Numa empresa com uma base de inovação significativa, o sucesso da expansão do negócio depende da protecção adequada dessa inovação. Hoje em dia o valor de certas empresas pode depender apreciavelmente do seu porte fólido de marcas e patentes, constituindo um “asset” importante.

A Propriedade Industrial e os Direitos de Autor e Direitos Conexos constituem a Propriedade Intelectual que se refere às criações do espírito Humano, como as invenções, as obras artísticas e literárias.

O que é a Propriedade Industrial (PI)?

A Propriedade Industrial tem como objectivo a protecção das invenções e das criações estéticas (design), com aplicação industrial, e dos sinais distintivos do comércio, para distinguir produtos e empresas, englobando, a protecção de um amplo leque de resultados de investimentos em inovação, tanto de carácter tecnológico como comercial.

As Modalidades de PI previstas no Código da Propriedade Industrial são:

- Patentes de invenção
- Modelos de Utilidade
- Marcas
- Outros Sinais Distintivos

Desenhos e Modelos Industriais

Os Direitos de Autor e Direitos Conexos têm como objectivo a protecção das obras literárias e artísticas, incluindo as criações originais da literatura e das artes, tais como livros, artigos, desenhos, pinturas, composições musicais e outros sons, filmes, programas de televisão e de rádio, sistemas computadorizados de tratamento de informação, entre outros.

Mais Informações

- www.inpi.pt
- www.gapi.pt
- www.igac.ml.pt

Empresa na Hora e Marca na Hora

A “Empresa na Hora” é uma das possibilidades para constituir uma sociedade unipessoal, por quotas ou anónima.

O processo de constituição de sociedades através desta iniciativa é simples, como poderá ver de seguida:

- Escolher uma firma e um pacto social pré-aprovados;
- Constituir a sociedade em qualquer balcão “Empresa na Hora”;
- Depositar o capital social em qualquer instituição bancária;
- Designar um Técnico Oficial de Contas ou escolher um da Bolsa de TOCs disponibilizada, ou ainda, entregar a declaração de início de actividade no serviço da “Empresa na Hora” ou no serviço de Finanças.

Ao criar a sua “Empresa na Hora” pode adquirir uma marca registada (nome que identifica o produto) equivalente à designação da firma (nome que identifica a empresa), a partir de uma bolsa de firmas e marcas.

A bolsa contempla cerca de 200 firmas e marcas, disponíveis para as áreas de negócio mais representativas da actividade empresarial. Pode ser adquirido por qualquer sociedade comercial ou civil sob a forma comercial do tipo por quotas, unipessoal por quotas ou anónima.

Mais informações em www.ucma.gov.pt e www.empresanahora.pt.

Financiamento à Medida das Necessidades

Um dos principais obstáculos ao desenvolvimento do empreendedorismo em Portugal é a grande dificuldade que o interessado tem em financiar o seu projecto, a par da existência de um clima económico e social pouco propício à criação de empresas, a falta de informação sobre os passos a dar, o excesso de burocracia, políticas fiscais e o medo de falhar.

As necessidades de financiamento no nosso país são particularmente sentidas na fase inicial, na concepção do produto/serviço (Capital semente / “Seed Capital”), em que urge desenvolver e apostar mais nos programas de apoio e financiamento já existentes, incrementando de forma significativa novas ofertas por parte das entidades públicas e privadas, banca, sociedades de capital de risco, investidores individuais, “business angels” (Exigem ter parte activa na gestão da empresa) e através de parcerias com empresários interessados em incorporar negócios novos nas suas empresas.

Iguais dificuldades são sentidas na fase de arranque/lançamento (Start-up) do produto/serviço no mercado, apesar de nesta fase existir maior oferta de apoios e financiamentos disponíveis ao empreendedor.

A par dos apoios e financiamentos concedidos pelas entidades já referenciadas, existe desde 1999 a oferta de microcrédito, destinado a pessoas que não têm condições para recorrer aos empréstimos bancários ou outros apoios, mas desejam, e têm condições, para criarem e desenvolverem os seus próprios negócios.

Estão igualmente a surgir no mercado entidades que apoiam e financiam o “franchising” de forma dirigida e especializada.

A temática do financiamento é assim um dos problemas fundamentais a resolver, para o desenvolvimento e crescimento da iniciativa privada através da criação e renovação do nosso tecido empresarial, gerador de riqueza nacional.

Urge criar uma cultura de aposta e fomento de novos projectos, maior partilha de risco das entidades envolvidas, para o crescimento do empreendedorismo nacional, como motor de desenvolvimento e criação de emprego.

Programas de Apoio à Criação de Empresas (Start-up)

Programas no Âmbito do PRIME

Criação e Reforço de um Fundo de Sindicação de Capital de Risco

Pretende dinamizar a oferta de instrumentos financeiros que contribuam para o reforço da competitividade e da capitalização das PME (Pequenas e Médias Empresas), fomentando a constituição de novas empresas de cariz inovador, o reforço de capital ou a transmissão da propriedade das existentes, criando, ainda, mecanismos que disponibilizem activos fixos essenciais à actividade produtiva dessas empresas.

NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico

Apoia a criação de empresas de base tecnológica, isto é, aquelas que dependem, de forma crítica, de tecnologias avançadas e de desenvolvimento recente, através da participação no seu capital e de sociedades de capital de risco.

SIPIE - Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais

Apoia a criação ou desenvolvimento de micro ou pequenas empresas através do reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e da modernização das suas estruturas.

PRIME-JOVEM – Programa de Apoio à Iniciativa Empresarial dos Jovens

Foi criado com o objectivo de estimular o espírito empresarial e beneficiar do dinamismo, das capacidades e das competências das gerações mais jovens

(apostar em novas ideias, criar novos produtos, desenvolver novos serviços, promover novas marcas).

SIDER - Sistema de Incentivos para o Desenvolvimento Regional dos Açores

Este sistema de incentivos visa promover o fortalecimento e modernização da economia regional e a diversificação da oferta de bens e serviços, privilegiando iniciativas com carácter inovador que contribuam para a igualdade de oportunidades, protecção ambiental, ordenamento do território, valorização dos recursos endógenos, fixação das populações e criação de emprego.

Serão susceptíveis de apoio projectos de investimento que visem a criação de novas empresas, a expansão e ou modernização das existentes, bem como a alteração de localização de estabelecimentos.

Programas de Apoio a Projectos

SIME Inovação - Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial – Inovação

Apoio a projectos de I&DT (Investigação e Desenvolvimento Tecnológico) que visem o desenvolvimento de novos produtos, processos ou sistemas ou a introdução de melhorias significativas em produtos, processos ou sistemas existentes.

SIUPI - Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial

Apoio a projectos que visem estimular o investimento em factores complexos de competitividade, associados à inovação tecnológica, ao design e aos sinais distintivos dos produtos e serviços (marcas), com recurso à utilização do Sistema de Propriedade Industrial e ao Sistema de Autorização da Introdução de Medicamentos no mercado (AIM).

Criação ou Incubação

Bolsa de Ideias e Meios

A Bolsa de Ideias e de Meios é um instrumento criado pelo IAPMEI, IFT e INTELI, no projecto FIVE – Fomento da Inovação e Valorização Empresarial, que visa identificar ideias com características inovadoras, susceptíveis de valorização empresarial e meios financeiros ou de outra natureza que contribuam para a concretização das ideias em empresas. A Bolsa de Ideias e de Meios encontra-se permanentemente aberta. Tem como objectivos facilitar o contacto entre detentores de ideias e detentores de meios, promovendo a sua associação, com vista ao fortalecimento do espírito de empresa e de contribuição para a renovação do tecido empresarial e seleccionar, de uma forma sistemática e contínua, ideias de negócios, apoiando a sua conversão em projectos empresariais.

Centros de Apoio à Criação de Empresas

Os Centros de Apoio à Criação de Empresas, habitualmente reconhecidos como CACE, são infra-estruturas criadas no âmbito do IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional, dotadas de autonomia funcional e orgânica e cuja actuação tem por objectivo contribuir para a modernização empresarial. Estes Centros promovem o aparecimento e consolidação de novas empresas, com projectos viáveis do ponto de vista técnico, económico e financeiro e geradoras de desenvolvimento nas áreas social, económica e tecnológica na sua região de implantação.

EMPREENDA – Feira de Ideias e Financiamento

A Feira de Ideias e Financiamento é um espaço privilegiado de inovação e negócios, que visa fomentar o contacto entre detentores de projectos inovadores, financiadores e empresários interessados em captar inovação para a sua actividade. Promovida pelo IAPMEI, em parceria com a INTELI e o ITP, esta iniciativa enquadra-se no Projecto FIVE (Fomento da Inovação e Valorização

Empresarial) e pretende contribuir para a dinamização do empreendedorismo inovador em Portugal, como peça fundamental da revitalização económica. São considerados enquadráveis todos os projectos de negócio, sobretudo de base tecnológica, em fases seed e start-up, que visem o desenvolvimento de actividades nos sectores da indústria, energia, serviços, comércio, turismo e transportes.

FINICIA

Tem como objectivo facilitar o acesso ao financiamento pelas empresas de menor dimensão, que tradicionalmente apresentam maiores dificuldades na sua ligação ao mercado financeiro.

Através do estabelecimento de parcerias público-privadas, o Programa promove o alargamento da base de acesso a capital e ao crédito, proporcionando às empresas recursos essenciais ao desenvolvimento da actividade nas fases iniciais do seu ciclo de vida, assumindo o IAPMEI o risco das operações financeiras envolvidas.

O Programa tem 3 eixos de intervenção, vocacionados para apoiar:

- Projectos de forte conteúdo inovador;
- Negócios emergentes de pequena escala;
- Iniciativas empresariais de interesse regional.

Gerir

Promovido pelo IAPMEI, com o apoio do POEFDS (Programa Operacional do Emprego, Formação e Desenvolvimento Social), o Programa Gerir tem como objectivo contribuir para um aumento da capacidade de gestão e competitividade das PME, através de acções de formação e consultoria aplicada às empresas.

A metodologia deste programa assenta num conceito de Formação-Acção e integra momentos de diagnóstico, formação em sala e actuação directa nas empresas,

apoiando o desenvolvimento de planos de mudança e modernização empresarial, para resolução de problemas reais detectados.

As acções de formação destinam-se a gestores de empresas até 50 trabalhadores, dos sectores da Indústria, Comércio, Serviços e Construção.

INOVJOVEM – Jovens Quadros para a Inovação nas PME

Programa desenvolvido no âmbito do Plano Tecnológico, que apoia a inserção, em pequenas e médias empresas, de jovens com idade até aos 35 anos, com qualificações de nível superior em áreas críticas para a inovação e o desenvolvimento empresarial.

Consubstancia dois tipos de apoios:

- A promoção de estágios profissionais, complementados ou não por formação, em que é comparticipada a bolsa de estágio e incentivada a posterior contratação;
- O apoio específico à celebração imediata de contratos individuais de trabalho

NEOTEC

A iniciativa NEOTEC, coordenada pela UMIC (Agência para a Sociedade do Conhecimento) pretende apoiar a criação de novas empresas de base tecnológica com elevado potencial de crescimento, promovendo a transformação dos desenvolvimentos do meio científico e académico em negócios com viabilidade no mercado. Duas tipologias de projectos elegíveis:

Criação de Empresas de Base Tecnológica (Estudantes e Investigadores SCT e outros não desvinculados do SCT há mais de 3 anos);

Valorização do Potencial Empreendedor (Instituições do Sistema Científico e Empreendedorismo Nacional).

Ninhos de Empresas

Os Ninhos de Empresas são espaços físicos dotados de infra-estruturas de apoio técnico e material onde os jovens podem exercer actividades empresariais, na área dos serviços. Funcionando na dependência da Fundação da Juventude, o seu principal objectivo é estimular a capacidade criativa e empreendedora dos jovens, proporcionando-lhes os apoios necessários à constituição e desenvolvimento do seu projecto empresarial.

Rede – Consultoria, Formação e Apoio à Gestão de Pequenas Empresas

O Programa REDE da responsabilidade do IEFP - Instituto do Emprego e Formação Profissional proporciona serviços de consultoria, formação e apoio à gestão de pequenas empresas (até 49 trabalhadores) com vista à sua modernização, reforço da sua capacidade competitiva e qualificação do emprego.

Iniciativas Comunitárias

I-TEC: Innovation and Technology Equity Capital

O projecto-piloto foi pensado para incentivar o investimento em tecnologia e inovação. Foi lançado em Julho de 1997, é suportado pelo programa INNOVATION/ SMEs da Comissão Europeia e implementado em colaboração com o Fundo de Investimento Europeu. O seu objectivo é apoiar a criação, com recurso ao Venture Capital, de projectos inovadores que apesar da sua viabilidade económica teriam dificuldades em singrar de outra forma.

Gate2Growth Initiative

A iniciativa “Gate2Growth” é parte integrante do Programa “Innovation/SMEs” ao nível do acesso ao financiamento privado para inovação e conhecimento. Esta iniciativa é gerida pela “Innovation Policy Unit of DG Enterprise”. O seu objectivo central é apoiar o aparecimento de empreendedores inovadores na Europa. A

iniciativa foca a sua intervenção no apoio criação de redes, troca de experiências e divulgação de boas práticas ao nível europeu.

Este programa é uma plataforma para o desenvolvimento de negócios ao nível do investimento, apoio à formação, incubação de empresas e transferência de conhecimentos.

Programas de Apoio às PME's na União Europeia

7 Programa-Quadro de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (2007-2013)

Prevê a afectação de grande parte do seu orçamento total ao apoio às actividades de investigação e inovação para as PME. No âmbito do FP7 as PME poderão participar em várias áreas temáticas de investigação (através das "Redes de Excelência" e dos "Projectos Integrados"), e também poderão beneficiar de uma série de medidas especiais destinadas a promover a sua participação (acções específicas de formação, avaliação personalizada, convites à apresentação de propostas orientados para as PME).

EUREKA – Uma rede de I&D orientada para o mercado

A Eureka é uma rede pan-europeia de organizações industriais de I&D orientadas para o mercado.

Através da cooperação internacional, a rede apoia a competitividade das empresas europeias, criando vínculos e redes de inovação em 34 países

A página "financing your project" inclui informações sobre as oportunidades nacionais de financiamento e uma lista dos coordenadores de projecto nacionais

Conteúdos-e

Este programa plurianual foi criado para estimular o desenvolvimento dos conteúdos digitais europeus nas redes globais e promover a diversidade linguística

na sociedade da informação. O programa “Conteúdos-e” pretende contribuir para a disponibilidade, a utilização e a distribuição de conteúdos digitais europeus, em especial de projectos de conteúdos inovadores e viáveis que envolvam parcerias intersectoriais e multinacionais. Os financiamentos estão disponíveis através de três linhas de acção (informação do sector público, produção de conteúdos e mercado de conteúdos digitais).

eTEN

Este programa tem por objectivo facilitar a implantação de serviços de dimensão transeuropeia baseados nas redes de telecomunicações (e-serviços), tendo essencialmente em vista a criação de “uma sociedade da informação para todos”. O programa “eTen” inclui seis áreas temáticas que devem ser abordadas nas propostas. Uma destas áreas é a participação das PME na economia electrónica, com vista a melhorar a sua competitividade.

CORDIS (Serviço Comunitário de Informação para a Investigação e o Desenvolvimento)

Este portal web para inovadores europeus propõe cerca de 30 000 páginas web sobre todos os aspectos da política comunitária em matéria de inovação e investigação.

Instrumentos Financeiros

Fundo Europeu de Investimento

A actividade do FEI baseia-se em dois instrumentos complementares dos empréstimos globais concedidos pelo BEI aos intermediários financeiros para apoiar o financiamento das PME:

Os instrumentos de capital de risco do FEI consistem em investimentos de capital em fundos de capital de risco e em viveiros de empresas para apoiar as PME, especialmente as empresas recém-criadas e do sector tecnológico.

Os instrumentos de garantia do FEI consistem na concessão de garantias às instituições financeiras que cobrem créditos às PME:

MTE - Apoio ao Arranque da Empresa

O objectivo do MTE - Apoio ao arranque consiste na concessão de capital de risco às PME inovadoras através de investimentos em fundos adequados de capital de risco especializados.

Acção de Capital de Lançamento

Esta acção complementa o MTE - Apoio ao arranque. Apoia os custos dos viveiros de empresas e dos fundos de capital de lançamento em que o FEI já participa.

Mecanismo de garantia às PME

O objectivo do mecanismo de garantia às PME consiste em aumentar a disponibilidade dos empréstimos concedidos a empresas pequenas ou de constituição recente, através da partilha de riscos com instrumentos de garantia nacionais e instrumentos de garantia mútua.

Potenciais Financiadores

Amorim Desenvolvimento

Ed. Amorim; Rua de Meladsas, 380; Ap. 20; 4536-902 Mozelos VFR

Tel: 227475400 Fax: 227475410

www.amorim-group.com

API Capital

Rua Laura Alves, 4; 1050-038 Lisboa

Tel: 217802080 Fax: 217950027

www.apicapital.pt

ASK

Av. Alvares Cabral, 61, 7º; 1250-017 Lisboa

Tel: 213932420

www.ask.pt

Banco Efisa

Av. António Augusto de Aguiar, 132, 4º; 1050-020 LISBOA

Tel: 213117854 Fax: 213117906

www.bancoefisa.pt

BCP Capital

Av. José Malhoa, 1686; 1070-157 Lisboa

Tel: 217218400 Fax: 217218308

Beta Capital

Rua Frederico Ulrich, 2650; 4470-605 Moreira da Maia

Tel: 220913520 Fax: 229428508

Email: info@betascr.com

BIG Capital

Praça Duque de Saldanha, 1, 8º C; 1050-094 Lisboa

Tel: 213170570 Fax: 213530554

BPI Private Equity

Av. Boavista, 1180, 3º; 4100- 113 Porto

Tel: 226060262

Caixa Capital

Rua Barata Salgueiro, 33, 4.º; 1269-057 LISBOA

Tel: 213583250 Fax: 213583269

Change Partners

World Trade Center; Av. Boavista, 1281, 3º 4100-130 Porto

Tel: 226075700 Fax: 226075709

www.changepartners.pt

Espirito Santo Capital

Rua Alexandre Herculano, 38, 1º; 1269-161 LISBOA

Tel: 213515840 Fax: 213515846

www.escapital.pt

Espirito Santo Ventures

Rua Alexandre Herculano, 38, 4º piso; 1269-161 LISBOA

Tel: 213106490 Fax: 213106425

Email: info@es-ventures.com

www.es-ventures.com

Explorer Investments

Av. Engº Duarte Pacheco, nº 26 - 8º; 1070-110 LISBOA

Tel: 213241820 Fax: 213241829

www.explorerinvestments.com

F. Turismo

Edifício Arcis, Rua Ivone Silva, 6-8º Dto.; 1050-124 LISBOA

Tel: 217815800 Fax: 217815809

FIEP – Fundo para a Internacionalização das Empresas Portuguesas

Edifício Heron Castilho; Rua Braamcamp, 40, 11º; 1250-050 Lisboa

Tel: 21382 5630/5 Fax: 213827273

Email: fiep@fiep.pt

www.fiep.pt

Inovcapital

Av. Dr. Antunes Guimarães, 103; 4100-079 PORTO

Tel: 226165390 Fax: 226102089

www.inovcapital.pt

Move On

Av. Senhora da Hora, 528 Ed. Efanor 2, 4460-422 Senhora da Hora

Tel: 220105000

www.moveon.pt

New Capital

Rua Tierno Galvan, Torre 3 - 14º; 1070-274 Lisboa

Telef: 213816200 Fax: 213816201

www.newcapitalpartners.com

Novabase Capital

Av. Engº Duarte Pacheco; Amoreiras, torre 1, 9º piso; 1099-078 Lisboa

Tel: 213836300 Fax: 213836301

www.novabase.pt

PME Capital

Av. Dr. Antunes Guimarães, 103; 4100-079 Porto

Tel: 226165390 Fax: 226102089

Email: pmecapital@pmecapital.pt

www.pmecapital.pt

PME Investimentos

Av. Berna, 24, 7º Dto; 1050-041 Lisboa

Tel: 217994260 Fax: 217967284

Email: geral@pmeinvestimentos.pt

www.pmeinvestimentos.pt

Tottafinance

Rua Basílio Teles, 35

Tel: 217214400 Fax: 217262134

Business Angels

Associação Portuguesa dos Business Angels

Lg. Rafael Bordalo, 16; 1200-369 Lisboa

Tel: 213254054 Fax: 213254111

Email: apba@apba.pt

www.apba.pt

DNA Cascais

Multiserviços CMC; Estr. Manique, 1830 Alcoitão; 2645-138 Alcabideche

Tel: 210995354

Email: geral@dnacascais.pt

www.dnacascais.pt

FNABA – Federação Nacional de Business Angels

Rua 7 de Junho de 1759, 1; Lagoal; 2760-110 Caxias

Tel: 214416460 Fax: 214417387

Email: info@fnaba.org

www.fnaba.org

Entidades que Apoiam o Empreendedorismo em Portugal

No processo de criação de uma empresa, as dúvidas são muitas e a falta de informação continua a ser um entrave a superar. Contudo, existem alguns organismos que poderão ajudá-lo a ultrapassar todos os entraves inerentes ao desenvolvimento de novas empresas e projectos. Conheça algumas:

Associações e Institutos

AEP – Associação Empresarial de Portugal

A AEP foi fundada em 1849 como “Associação Industrial Portuense” com o objectivo de “instruir a classe laboriosa”. Hoje actua junto dos empresários portugueses fornecendo-lhes uma vasta oferta formativa, mas também promovendo a realização de eventos e divulgando informação económica, jurídica e tecnológica relevante para o universo empresarial. É uma importante aliada nas estratégias de internacionalização das empresas portuguesas.

Avenida da Boavista 2671; 4100-135 PORTO

Tel: 226158500 Fax: 22 6176840

Email: aep@aeportugal.pt

www.aeportugal.pt

AIP – Associação Industrial Portuguesa

Praça das Industrias; 1300-109 Lisboa

Tel: 213601000

www.aip.pt

ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito

A ANDC foi criada com o intuito de apoiar os potenciais empreendedores que não têm crédito junto da banca, mas que querem desenvolver uma actividade económica concreta para a qual reúnem condições e capacidades pessoais.

Rua Castilho, nº 61 2º Dto.; 1250-068 Lisboa

Tel: 213863699 Fax: 213865278

Email: microcredito@microcredito.com.pt

www.microcredito.com.pt

ANE – Associação Nacional de Empresárias

A ANE foi criada em 1990 com o objectivo apoiar o desenvolvimento da mulher na sua condição de empresária/ gestora, fomentando o aparecimento de novas iniciativas empresariais femininas.

Feira Internacional do Porto; 4450-617 Leça da Palmeira

Tel: 229957312 Fax: 229957612

Email: anempresarias@mail.telepac.pt

www.ane.pt

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

Constituída em 1986, esta associação é uma das principais impulsionadoras da “causa empreendedora” em Portugal. Além da sua sede no Porto, conta com vários núcleos espalhados pelo país e com uma delegação em Bruxelas. O seu apoio aos jovens empreendedores abarca serviços de consultoria, incubação de empresas e uma ampla oferta formativa.

Casa do Farol, Rua Paulo da Gama; 4169-006 PORTO

Tel: 220108000/74/75 Fax: 220108010

Email: anje@mail.telepac.pt

www.anje.pt

APME - Associação Portuguesa de Mulheres Empresárias

Esta associação foi criada em 1985, tem sede em Lisboa e está vocacionada para o apoio às mulheres empresárias nos domínios da formação, consultoria e todas as fases inerentes ao processo de criação/ consolidação de um projecto empresarial. A APME conta com delegações nas principais cidades do país.

Rua Rodrigues Sampaio, nº 19 5º A; 1150-278 Lisboa

Tel: 213150323 Fax: 213150311

Email: geral@apme.pt

www.apme.pt

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento

O IAPMEI foi criado para apoiar o desenvolvimento e expansão das PME's portuguesas. A sua actividade centra-se na oferta de programas de formação para empresários, divulgação de informação essencial à criação de empresas, bem como incentivos financeiros de apoio à criação e dinamização de projectos empresariais.

Rua Rodrigo da Fonseca, 73; 1269-158 Lisboa

Tel: 21383600 Fax: 213836283

www.iapmei.pt

IDI – Instituto de Desenvolvimento e Inovação

O IDI trabalha directamente com as empresas e os empreendedores, prestando serviços de consultoria dos mais diversos âmbitos, desde o desenvolvimento da ideia, aos estudos de mercado, passando pela negociação do financiamento e o acompanhamento do arranque.

Tel: 217999100 Fax: 21 7999109

Email: info@idi.pt

www.idi.pt

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

O contributo do IEFP no domínio do empreendedorismo centra-se na oferta formativa, na prestação de informação técnica nos domínios do emprego e formação profissional, bem como no acesso a algumas iniciativas voltadas para a criação de empresas.

Tel: 213563801 Fax: 218687799

www.iefp.pt

IFDEP - Instituto de Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal

O IFDEP está mediado em Coimbra. Foi criado com o intuito de fomentar o desenvolvimento do espírito de iniciativa entre a comunidade portuguesa. A sua intervenção centra-se na prestação de apoio aos empreendedores, fornecimento de informação, formação e prestação de serviços de consultoria.

Rua Dr. Câmara Pestana lote 3, sala 9; 3030-163 Coimbra

Tel: 239403030 Fax: 239403030

Email: geral@ifdep.pt

www.ifdep.pt

CACE – Centros de Apoio à Criação de Empresas

CACE do Algarve

Zona industrial de Loulé, Apt.188; 8100-911 Loulé

Tel: 289401010 Fax: 289401015

Email: cace.loule@mail.iefp.pt

CACE do Alto Alentejo

Rua Luís Mira Amaral, 10 – Zona industrial; 7300-058 Portalegre

Tel/Fax: 245 301890

Email: cace-alentejo.dra@iefp.pt

CACE da Beira Interior

Rua Dr. Gaspar Rebelo, Apartado 2004; 6270- 436 Seia

Tel: 238310600 Fax: 238311171

Email: cace.seia.dec@iefp.pt

CACE de Mirandela

Zona industrial de Mirandela -Zona Norte; 5370 - Mirandela

Tel: 278201400 Fax: 278201401

CACEAVE – Região do Vale Ave

Rua novas empresas; 4780 - Santo Tirso

Tel: 252809609 Fax: 252809600

CACE de Setúbal

Rua António José Baptista, 88; 2910-397 Setúbal

Tel: 265 550417 Fax: 265238155

Centros de Incubação Empresarial

Um das opções que pode ponderar na primeira fase do lançamento do seu negócio é o recurso a um dos vários centros de incubação existentes no país. Estas estruturas que também estão aptas a prestar apoio na criação de empresas, cedem-lhe (na medidas vagas existentes) espaço para incubar a sua empresa durante a fase de arranque. Tome nota de algumas das estruturas que poderão acolhê-lo, para além dos CACE.

AITEC

Empresário Digital; Av. Duque D´Avila, 23, 1º; 1000-138 Lisboa

Tel: 213100164 Fax: 213526314

Email: info@aitec.pt

Lispolis – Pólo tecnológico de Lisboa

Estrada paço do Lumiar, 44 Lote 1; 1600-546 Lisboa

Tel: 217101100 Fax: 21 7101103

Email: lispolis@mail.telepac.pt

Centro Empresarial de Aveiro (ANJE)

Travessa do Mamoideiro; 3811-511 Aveiro

Tel: 234940410 Fax: 234940419

Email: ceaveiro@anje.pt

Centro Empresarial da Faro (ANJE)

Estrada da Penha; 8000-489 Faro

Tel: 289862902 Fax: 289862907

Email: anjefaro@mail.telepac.pt

Centro Empresarial da Maia (ANJE)

Travessa das Cruzes do Monte, nº 46 r/c; 4470-169 Maia

Tel: 229436390 Fax: 229436399

Email: cemaia@anje.pt

Centro Empresarial de Matosinhos (ANJE)

Edifício Nova Centralidade, Rua Silva Brinco; 4465-226 S. Mamede Infesta - Matosinhos

Tel: 229069590 Fax: 229069619

Email: cematosinhos@anje.pt

Centro Empresarial da Trofa (ANJE)

Rua D. Henrique, Ed. Terraços do Infante, 307 Bi-e; 4785-185 Trofa

Tel: 252400980 Fax: 252400999

Email: cetrofa@anje.pt

CINTEC – Associação Centro de Incubação de Empresas do Parque Tecnológico da Mutela

Av. Aliança Povo MFA, 2804-537 Almada

Tel: 212735500/39 Fax: 212748383

Email: ptma@clix.pt

Deltaper

Rua Prior Crato, nº 67—1º Dto.; 1350 Lisboa

Tel: 21 3930548

www.deltaper.com

Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro

Campus Universitário, Pavilhão I; 3810-193 Aveiro

Tel: 234380300 Fax: 234380319

Instituto Pedro Nunes

Quinta da Nora, 3030-199 Coimbra

Tel: 239 700900 Fax: 239700912

www.ipn.pt

Madan Park – Parque de Ciência e Tecnologia Almada/Setúbal

Quinta da torre, Monte da Caparica; 2825-114 Caparica

Tel: 212948527 Fax: 212957786

NER – Associação Empresarial

Rua Circular Norte, Apartado 500; 7002-506 Évora

Tel: 266709115 Fax: 266771117

Ninho de Empresas de Faro

Estrada da Penha, 8000-489 Faro

Fax: 289 802709

www.fjuventude.pt

Ninho de Empresas do Porto

Rua das flores, 69; 4050-265 Porto

Tel: 223393530 Fax: 223393544

www.fjuventude.pt

Sogist – Sociedade gestora de incubadoras sectoriais, Fundação do Instituto Politécnico do Porto

R. de Dr António Bernardino de Almeida, 537; 4200-072 Porto

Tel: 228302554 Fax: 228302556

Email: idt@ipp.pt

www.sogist.pt

TagusPark – Parque de Ciência e Tecnologia

Núcleo Central 100; 2780-920 Oeiras

Tel: 214226931 Fax: 214226901

Email: taguspark@taguspark.pt

www.taguspark.pt

Rede de “BIC’S” – Business Inovation Centers

CEIM – Centro de Empresas e Inovação da Madeira

Madeira tecnopólo; Caminho da Penteadá, 9000 Funchal

Tel: 291723000 Fax: 2917250030

Email: ceiset@ip.pt

CEISET – Centro de Empresas e de Inovação de Setúbal

Av. Luísa Todi, 375; 2901-876 Setúbal

Tel: 265 535242 Fax: 265535356

Email: ceiset@ip.pt

CIEBI – Centro de Inovação Empresarial da Beira interior

R. do Conselheiro Joaquim Pessoa, nº 5; 6200-367 Covilhã

Tel: 275319150 Fax: 275324750

Email: ciebi.bic@mail.netvisao.pt

CPINAL – Centro Promotor de Inovação e Negócios do Algarve (BIC Algarve- Huelva)

Avenida Dr. Bernardino da Silva, 65, 2º Dto 8700-301 Olhão

Tel: 289707920 Fax: 2897081121

Email: geral@bic-ah.com

www.bic-ah.com

DET – Desenvolvimento Empresarial e Tecnológico, SA (BIC de Santarém)

Rua conde da ribeira Grande, lt 2, Z. Industrial, Apt. 281; 2001-904 Santarém

Tel: 243350300 Fax: 243350309

Email: geral@tagugas.pt

www.det.pt

Oficina da Inovação (BIC Minho)

Avenida João XXI, 627 1º; 4715-035 Braga

Tel: 253204040 Fax: 253 204049

www.oficinadainovacao.pt

OPEN – Oportunidades Especificas de Negócio

Zona Industrial, Rua Bélgica, lt 18; Ap. 78; 2431-901 Marinha Grande

Tel: 244570010 Fax: 244570019

Email: open@open.pt

www.open.pt

NET – Novas Empresas Tecnológicas

Rua de Salazares, 842, 4100 Porto

Tel: 226170579 Fax: 226177662

Email: net@net.sa.pt

NIT – Negócios, Inovação e Tecnologias (BIC Viseu)

Parque industrial de Coimbrões; Edifício Expo Beiras, 3500-618 Viseu

Tel: 232470200 Fax: 232470201

Email: bicviseu@mail.telepac.pt

Ensino do Empreendedorismo

Por tradição o povo português é avesso ao risco, o que significa que a atitude empreendedora não é uma característica inata, mas que tem de ser cultivada e desenvolvida no ensino em Portugal. A realidade económica que o nosso país enfrenta neste momento faz com que a atitude empreendedora, mais do que uma necessidade, seja uma urgência. É neste campo que a formação em empreendedorismo e competências inerentes a esta característica, apoio à criação de empresas e inovação são cruciais, tanto por parte das universidades, das associações, mas também das instituições que trabalham nesta área.

No ensino superior, ao nível de licenciatura, os cursos de empreendedorismo permanecem inexistentes. Apenas os currículos dos cursos de Gestão de Empresas, em escola como a Universidade Nova de Lisboa, Universidade Técnica de Lisboa ou a Universidade Católica Portuguesa abordam o tema. É neste patamar que as associações têm um papel importante para o fomento destas características. Uma associação relevante neste campo é a AIESEC, dado o seu trabalho no desenvolvimento de competências de liderança, gestão de equipas, gestão de projectos, através da realização de actividades que promovam o tema, bem como através dos seus estágios internacionais, que trazem outra riqueza à experiência pessoal de qualquer estudante.

Já nas pós-graduações, mestrados, formações avançadas e formações para executivos que o empreendedorismo ganha de facto uma nova dinâmica. A este nível, são já alguns cursos a serem ministrados em universidades portuguesas e a procura que registam permite concluir que muitos mais poderão surgir.

É contudo notório o trabalho ainda a desenvolver pelas universidades portuguesas, para que esta atitude seja despertada o mais cedo possível e de forma mais profunda, logo a partir da entrada dos estudantes nas universidades. Aquando deste passo é muito importante que estes tenham noção das oportunidades de

desenvolvimento existentes dentro de cada faculdade e que estas sejam potencializadas e apoiadas pela mesma. Idealmente seria que se pudesse começar a promover estas oportunidades, bem como a formação das características empreendedoras mais cedo, no percurso secundário, altura em que os jovens fazem muitas vezes as opções de vida que marcam o seu futuro profissional.

Todavia, existe um importante trabalho a ser feito por associações e instituições cujo “core work” é o desenvolvimento do empreendedorismo, no sentido de dotar os indivíduos de competências e conhecimento necessário para criarem a sua própria empresa. São cursos de curta e média duração e acima de tudo muito práticos. Estas associações de âmbito nacional, regional e local, têm um papel fundamental no desenvolvimento das regiões em que se inserem. Exemplo disso é a disciplina existente no Instituto Superior de Economia e Gestão, Empresas de Laboratório, onde os alunos têm a possibilidade de criar uma empresa real e praticarem todas os seus conhecimentos das aulas.

Pode-se concluir deste modo, que estão já a ser dados alguns passos na formação e consciencialização para o empreendedorismo em Portugal, existindo contudo um longo caminho a percorrer para chegar aos níveis de alguns dos nossos vizinhos europeus. Se quer apostar na sua formação e colmatar eventuais lacunas nesse domínio, saiba o que o mercado tem para lhe oferecer e tome a iniciativa de procurar desenvolver as suas competências pessoais.

Educação do Empreendedorismo em Portugal

O empreendedorismo é o motor que conduz a economia de muitas nações. Nos Estados Unidos, 19 das 25 maiores empresas não existiam há quatro décadas atrás. O empreendedorismo centra-se na criação de valor social e económico. Permite a criação de novos empregos, novas indústrias e constitui uma fonte de inovação que pode ser fonte de renovação de organizações, instituições e talvez de países inteiros.

Muitos dos traços e atributos requeridos para a criação de uma cultura empreendedora como a iniciativa, audácia e criatividade já existem nos Portugueses, com excepção talvez da aptidão para correr riscos. Existem ainda muitos indivíduos que esperam do Governo ou das grandes empresas, a criação de empregos e a resolução dos problemas económicos do país. A educação em empreendedorismo nas fases iniciais do ensino é essencial para a criação de uma cultura empreendedora em Portugal.

A educação em empreendedorismo continua a evoluir de forma muito positiva em Portugal. De facto, se no ano lectivo 2004/2005 existiam 22 disciplinas de empreendedorismo em 17 instituições de ensino superior, no ano académico 2005/2006, esse número aumentou para 21 instituições abrangendo 26 disciplinas. Contudo, o desenvolvimento das disciplinas de empreendedorismo em Portugal é um fenómeno recente, tendo a maioria das disciplinas (63.2%) sido leccionadas pela primeira vez em 2002 ou posteriormente. Em comparação, nos Estado Unidos da América a maioria das disciplinas começaram a ser leccionadas em 1982, constituindo 20 anos de experiência com a qual Portugal poderá aprender.

As disciplinas em empreendedorismo estão agora a desenvolver-se em Portugal em “resposta ao mercado” e devido ao “interesse pessoal dos professores”. Isto significa que, em Portugal, existem forças tanto reactivas como proactivas a influenciar a educação em empreendedorismo. No estudo de 2005/2006, realizado pelo autor, um maior número de professores afirmou que a sua principal área de ensino era o empreendedorismo (32%), representando um acréscimo de 8% face ao ano anterior. Da mesma forma, 40% dos professores inquiridos elegem o empreendedorismo como o seu principal tema de investigação científica, propulsionando o conhecimento nesta área.

Em contraste com os Estados Unidos, as disciplinas Portuguesas não fazem uso regular dos chamados “métodos de estudo experimentais” (i.e. métodos através dos quais os alunos experimentam, na realidade, o que é ser um empreendedor ou onde desenvolvem actividades empreendedoras). Estágios, visitas a pequenos

negócios, simulações em computador, “role-playing” e oradores convidados constituem importantes técnicas que permitem ao aluno perceber como é ser um “empreendedor” e são exemplos dos métodos de estudo experimentais que podem ser utilizados.

Doze por cento das disciplinas são ensinadas em inglês. Setenta e dois por cento das disciplinas têm a frequência de 30 ou menos alunos.

Os conteúdos programáticos das disciplinas sobre empreendedorismo são diversificados. Na tabela 4 podemos apreciar os assuntos que maior atenção recebem. Destacam-se “a identificação de oportunidades” e a “avaliação de oportunidades” como conteúdos abordados por 92% dos professores nas suas disciplinas. Apenas 4% dos professores abordam “o controlo e a prevenção da falência”.

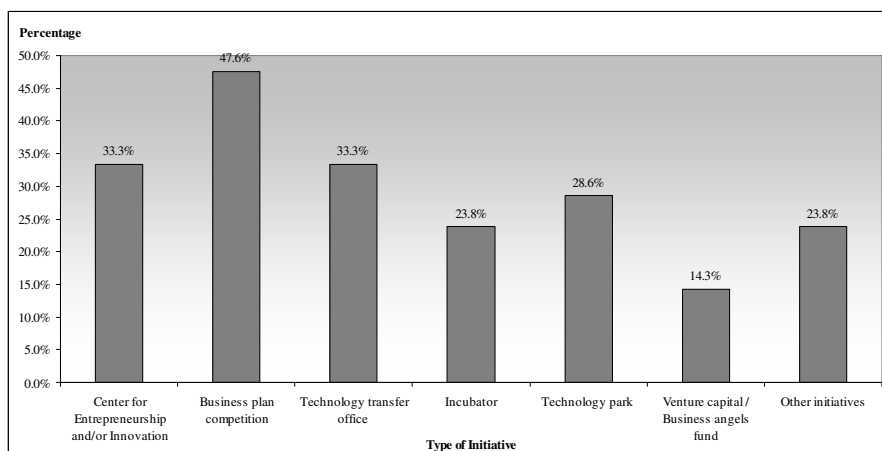
Áreas Curriculares	Nº Resp.	
Identificação de Oportunidades	24	92%
Avaliação de Oportunidades	24	92%
Desenvolvimento de Plano de Negócios	22	85%
Análise de Mercados	20	77%
Criação e Registo de Empresas	19	73%
Financiamento Privado / Venture Capital	19	73%
Financiamento Público para a Criação de Empresas	17	65%
Gestão Financeira	16	62%
Networking	15	58%
Marketing	14	54%
Avaliação de Iniciativas / Projectos de Fomento de Empreendedorismo	13	50%
Entrepreneurship	12	46%
Processos Produtivos	11	42%
Internacionalização	10	38%
Competências em Difusão de Conhecimento	9	35%
Registo de Patentes	7	27%
Optimização de Processos	5	19%
Outras	5	19%
Controlo e Prevenção de Falências	1	4%

O papel da educação em empreendedorismo não deveria ser desempenhado pelas Universidades mas sim pelas escolas primárias e secundárias expondo os jovens aos conceitos de empreendedorismo numa fase inicial da sua educação. É importante inculcar-lhes a ideia de que com trabalho árduo, um bom planeamento e sólidas capacidades podem tornar-se um sucesso no mundo do trabalho. Neste âmbito do empreendedorismo no nível de ensino básico e secundário, os estudantes aprendem conceitos e filosofias empresariais básicas. Um dos principais objectivos é mostrar aos estudantes o quão excitante e recompensadora é a escolha de uma carreira empreendedora. Em muitos casos, os jovens criam, na prática, o negócio que desenvolveram ao longo da disciplina ou seja em sala, e ganham experiência em primeira-mão.

Existe um número crescente de pessoas e organizações que se apercebem da necessidade de desenvolver mais profundamente as capacidades e habilidades empreendedoras dos jovens portugueses. Este desenvolvimento não se limita apenas à criação de disciplinas de empreendedorismo mas a outras iniciativas, como podemos observar na figura 1.

Quarenta e oito por cento das universidades organizou competições de planos de negócio, enquanto 33,3% desenvolveram centros de empreendedorismo e/ou de inovação ou centros de transferência de tecnologia, comparativamente com 45% das universidades inquiridas num estudo similar realizado nos Estados Unidos. De acordo com os professores, mais universidades em Portugal planeiam desenvolver centros de empreendedorismo (23,8%). Contudo, a maioria dos inquiridos (90%) afirmaram acreditar que as funções e actividades de um centro de empreendedorismo não estão claramente definidas no contexto português.

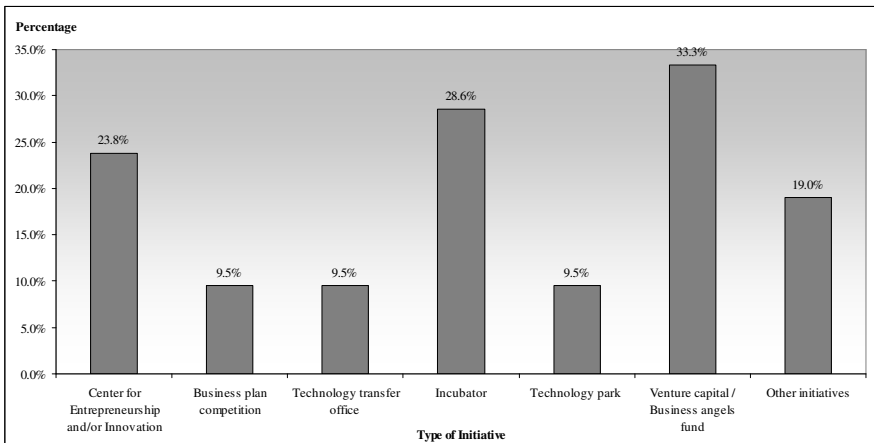
Figura Iniciativas Desenvolvidas de Promoção do Empreendedorismo e da Inovação



Muitas universidades em Portugal têm a intenção de desenvolver iniciativas de promoção do empreendedorismo e da inovação (ver fig. 1). O financiamento de Venture capital /business angels é uma das medidas que 33,3% das universidades inquiridas tenciona desenvolver. Vinte e nove por cento tencionam iniciar uma incubadora e 23,8% pretendem desenvolver um centro para o empreendedorismo e inovação. Dado que um número elevado de universidades já desenvolveu competições de planos de negócio, os resultados nesta categoria são relativamente baixos.

Apesar do entusiasmo que este tema colhe, os seus promotores como por exemplo as Universidades estão conscientes de aspectos a melhorar. Noventa por cento dos inquiridos responderam negativamente à questão sobre se as funções e as actividades de um centro de empreendedorismo estavam claramente definidas no contexto português. Esta resposta confirma a nossa posição de que existe a necessidade de aprofundar o conhecimento e a competência das Universidades portuguesas nesta área.

Figura Intenção em Desenvolver Iniciativas de Promoção do Empreendedorismo e da Inovação



Todos os estudantes nas universidades portuguesas deveriam, pelo menos, considerar a frequência de uma disciplina de empreendedorismo para que pudessem compreender quais os passos e a mentalidade necessária a uma iniciativa empreendedora. É importante notar que o empreendedorismo não se limita à criação de empresas, mas funciona também como uma aproximação ao trabalho. A Universidade de Harvard define empreendedorismo como “a procura de oportunidades para além dos recursos que o indivíduo controla”. Esta vontade de criar e desenvolver está no cerne do Empreendedorismo, sendo esta temática merecedora de ser integrada nos currículas das universidades portuguesas bem como numa fase mais precoce, no ensino primário e secundário, como anteriormente afirmámos.

Cursos em Institutos Superiores

Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto

Curso: Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico na Engenharia

Coordenador: João José Pinto Ferreira

Rua Dr. Roberto Frias; 4200 - 465 PORTO

Telefone: 22 508 14 00

Site: www.fe.up.pt

Email: feup@fe.up.pt

IFEA ISEG/UTL (Instituto de Formação Empresarial Avançada)

Curso: Curso para Empreendedores

Coordenador: IFEA Manuela Firmino

Morada: Tagus Park – Núcleo Central, 267

Telefone: 214220730

Fax: 214220731

Site: www.ifea.pt

Email: manuelaf@ifea.pt

INDEG/ ISCTE

Curso: Pós Graduação em Empreendedorismo e Criação de Empresas 2005 – 2006 (4ª edição)

Coordenador: Professor Doutor José Paulo Esperança

Avenida Professor Aníbal de Bettencourt; 1600-189 Lisboa

Telefone: 21 782 6100

Fax: 21 793 8709

Site: www.indeg.org

Email: indeg@indeg.iscte.pt

IRICUP – Instituto de Recursos e Iniciativas Comuns da Universidade do Porto

Curso: Curso de Empreendedorismo

Coordenador: Professor Doutor Daniel Bessa, Director da EGP (a coordenação está a cargo do UPIN - Universidade do Porto Inovação, mediado no IRICUP)

EGP - Escola de Gestão do Porto

Rua de Salazes nº 842; 4149-002 Porto.

Instituto de Recursos e Iniciativas Comuns da Universidade do Porto, IRICUP

Reitoria da Universidade do Porto, Rua D. Manuel II, 4050-345 Porto

Telefone: +351 226076128/ +351 22 607 3589

Fax: +351 226098736/ :+351 22 609 8736

Site: www.irc.up.pt

Email: irc@irc.up.pt/ upin@irc.up.pt

Universidade Autónoma de Lisboa

Curso: MBA Executivo em Gestão de Negócios, Entrepreneurship & Criação de Empresas - 2ª versão (Escola de Gestão & Negócios)

Escola de Gestão & Negócios

Rua de Santa Marta, 47, 1º Dto. - 1169-023 Lisboa

Telefone: 21 317 76 07

Fax: 21 317 76 38

Site: www.universidade-autonoma.pt/

Email: egnegocios@universidade-autonoma.pt

Universidade da Beira Interior

Curso: Pós Graduação/ Mestrado em Empreendedorismo e Criação de Empresas

Coordenador: Dra. Anabela do Rosário Leitão Dinis (adinis@alpha2.ubi.pt)

Dep. de Gestão e Economia, Estrada do Sineiro; 6200-209 Covilhã

Telefone: +351 275319600

Fax: +351 275319601

Site: www.ubi.pt

Email: webmaster@ubi.pt

Cadeiras em Cursos

Além destas, existem diversas universidades em que os cursos de licenciatura e de MBA, integram nos seus currículos disciplinas ou pequenos cursos de empreendedorismo.

Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais, Universidade Católica Portuguesa

Curso: Programa Avançado de Empreendedorismo e Gestão de Inovação (PAEGI)
- 1ª Edição (2005)

Coordenador: Pedro Oliveira, Luís Cardoso

Palma de Cima; 1649-023 Lisboa

Email: cpaiva@fcee.ucp.pt

Telefone: (351) 21 7272634 ou (351) 21 7214220

Fax: (351) 21 7270252

Universidade de Coimbra

Curso: Curso de Empreendedorismo de Base Tecnológica

Coordenador: Prof. Doutor Pedro Saraiva, Professora Doutora Patrícia Moura e
Eng.ª Isabel Gomes

GATS-UC (Gabinete de Apoio às Transferências do Saber da Universidade
de Coimbra); Casa Costa Alemão · Universidade de Coimbra-Pólo II · 3030-
194 Coimbra

Telefone: 239 40 33 66

Fax: 239 70 33 94

Site: www.uc.pt/gats

Email: gats@ci.uc.pt

Universidade de Évora

Curso: Pós Graduação em Empreendedorismo e Inovação

Coordenador: Professor Doutor Soumodip Sarkar (ssarkar@uevora.pt)

Departamento de Gestão de Empresas, Mestrados e Pós-Graduações (Gab. 240-A), Largo dos Colegiais, n.º 2; 7002-554 Évora

Telefone/Fax: 266 740 896 (Gabinete de Apoio ao Curso – Nuno Amaral)

Site: www.uevora.pt

Email: nmad@uevora.pt

Universidade Fernando Pessoa

Curso: Curso de Formação Profissional de Empreendedorismo

Organização: CEFOC – Centro de Formação Contínua da Universidade Fernando Pessoa

Coordenador: Prof. Doutor Rui Leandro Maia

Praça 9 de Abril, nº 349, 4249-004 Porto

Telefone: 22 507 13 00 (225071327)

Fax: 22 550 82 69 (225508269)

Site: www.ufp.pt/

Email: geral@ufp.pt

Universidade Lusófona

Curso: 2ª Edição do curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas

Coordenador: Direcção de Relações Internacionais, Estágios, Emprego e Empreendedorismo (Departamento de Economia e Gestão)

Campo Grande, 376; 1749 – 024 Lisboa

Telefone: 21 751 5500 (21 751 5565)

Fax: 21 757 7006 (217515534)

Site: eventos.ulusofona.pt/empreendedorismo/

Associações e Institutos

ADRAVE – Agência de Desenvolvimento Regional do Vale do Ave

Curso: Empreendedorismo

Coordenador: Dra. Ana Campos (Ana@adrave.pt)

Morada: Av. Barão da Trovisqueira, 358, R/C; 4760 V.N. Famalicão

Telefone: 252 302 600

Fax: 252 302 609

Site: www.adrave.pt

Email: adrave@telepac.pt

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

Cursos:

- GENE – Geração de Novos Empreendedores
- JET – Jovens Empresários com Talento
- Programa Avançado em Empreendedorismo, Criação de Empresas e Desenvolvimento de Negócios
- Formação de Jovens Empresários
- Empreendedorismo e Criação de Empresas

Casa do Farol, Rua Paulo da Gama; 4169-006 Porto

Telefone: 22 010 80 00

Fax: 22 010 80 10

Site: www.anje.pt

Email: anje@anje.pt

CERTFORM (Escola de Formação Prática)

Curso: Curso Prático de Projectos de Investimento, Criação de Empresas e Empreendedorismo

Coordenador: Dra. Fátima Matos (fatimamatos.certform@net.novis.pt) / Dr. Miguel Fragoso (miguelfragoso.certform@net.novis.pt)

R. Júlio Dinis, 561 - 5º sala 502; 4050-325 Porto

Telefone: 22 606 64 42

Fax: 22 605 43 40

Site: www.certform.pt

Email: certform@net.novis.pt

CIEBI – Centro de Inovação Empresarial da Beira Interior

Cursos:

- Criadores de Pequenos Negócios
- Jovens Técnicos Criadores de Pequenos Negócios

Responsável Formação: Isabel Duarte (mark-form@ciebi-bic.pt)

Rua Conselheiro Joaquim Pessoa, 5; 6200 – 367 Covilhã

Telefone: 275319150

Fax: 275324750

Site: www.ciebi-bic.com

Email: ciebi.bic@netvisao.pt

GESVENTURE

Curso: Curso de Formadores de Empreendedorismo

Rua 7 de Junho de 1759, nº 1 – Lagoal; 2760-110 CAXIAS

Telefone: 214 416 460

Fax: 214 417 387

Site: www.cginternational.org

Email: empreendedorismo@gesventure.pt

IEESF – Instituto Europeu de Estudos Superiores e Formação

Curso: Cursos de Empreendedorismo da Rede Dinâmica XXI

Coordenador: Júlio Gonçalves Dias

Alameda das Linhas de Torres, 179; 1750-142 Lisboa

Telefone: 217 573 956

Fax: 217 573 945

Site: www.ieesf.com/dinamicaxxi.html

Email: dinamicaxxi@ieesf.com

IFDEP – Instituto para o Fomento e Desenvolvimento do Empreendedorismo em Portugal

Cursos:

- Curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas
- Conceção do Plano de Negócios
- Criatividade e Inovação nos Negócios
- Fame – Formação Avançada para Mulheres Empreendedoras

Rua Dr. Câmara Pestana, Lote 3, sala 9; 3030-163 Coimbra

Telefone: 239 403 030

Fax: 239 403 030

Site: www.ifdep.pt

Email: fame@ifdep.pt

INOVAR

Curso: Inovação, Empreendedorismo e Liderança

Coordenador: Victor Almeida (Master Enterprise Innovation, Univ. Swinburne, Melbourne, Austrália)

Departamento de Engenharia Química, Pólo II da Universidade de Coimbra, Pinhal de Marrocos, 3030 - 290 Coimbra

Telefone: +351 239 798 714

Fax: +351 239 798 703

Site: www.eq.uc.pt/inovar/

Email: inovar@eq.uc.pt

IPN – Instituto Pedro Nunes

Curso: Curso Geral de Empreendedorismo

Rua Pedro Nunes; 3030 – 199 Coimbra

Telefone: +351 239 700 909

Fax: +351 239 700 912

Site: www.ipn.pt

Email: info@ipn.pt / formacao@ipn.pt

II PARTE

Case-Studies

A Vida é Bela!

Não haverá muita gente que pense ganhar a vida a realizar os sonhos dos outros. Não haverá, provavelmente, muita gente a encontrar nesta tarefa um ramo de negócio. Mas em Portugal existem dois empreendedores que contrariaram esta lei das probabilidades e dedicam a vida a materializar os sonhos dos outros. António Quina e Fernando Vicente criaram a Maritz Marketing e com a marca “A Vida é Bela” comercializam mais de 600 experiências à medida dos sonhos de cada um.

Desde 2002 que a empresa aposta no turismo de lazer associando-lhe um conjunto de experiências originais que coloca ao dispor dos seus clientes (empresas e particulares). As emoções fortes são a especialidade desta empresa inovadora especialista no turismo alternativo, valorizado pelas experiências que comercializa.

“A vida é Bela” surgiu a partir do sonho de António Quina que insistia em ganhar a vida de forma agradável e descontraída. Aproveitando uma necessidade crescente das empresas em motivar os seus colaboradores e fidelizar clientes, a empresa entrou no mercado. Hoje reúne no seu «portfolio» as mais diversas experiências. Desde voos de balão de ar quente, experiências de parapente, acrobacias aéreas, fins-de-semana exóticos, observação de tubarões, voos de MIG ou corridas em carros de fórmula 1, tudo é possível.

Cerca de 85% da oferta da empresa é absorvida pelo mercado português e a restante no estrangeiro. Para se dirigirem ao mercado os dois empreendedores contam com trunfos fortes. O site é a grande porta de entrada para o mundo das experiências, mas a Maritz edita também um Guia impresso com uma tiragem superior a 50 mil exemplares.

A meta da empresa é criar experiências que impressionem os clientes. A prática de comprar experiências para oferecer a terceiros é cada vez mais corrente ou não fosse esta uma prenda original. Além das empresas a Maritz tem vindo a registar um crescimento exponencial no número de clientes particulares. E para dar

resposta a este segmento a empresa lançou o «Voucher Experiência». O sucesso que a empresa tem vindo a alcançar e a originalidade do seu conceito valeram-lhe recentemente o Prémio Inovação 2004, no âmbito do 5º Congresso Internacional de Capital de Risco.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: A Vida é Bela

Sócio fundador: António Quina e Fernando Vicente

Data de criação do negócio: 2002

Área de actividade: Turismo e lazer

Capital Social: 125 mil euros

Nº de colaboradores: 5

Site: www.avidaebela.com

Aberto para Obras

APÓS 13 anos de experiência a trabalhar por conta de outrem como arquitecta, Sandra Horta inspirou-se no conceito de ‘Loja do Cidadão’ e criou nas Laranjeiras, em Lisboa, a “Aberto para Obras” a primeira loja que centraliza num só espaço todos os serviços necessários ao sector da construção.

Uma arquitecta, dois engenheiros, uma empresa de construção e uma mediadora imobiliária ocupam a loja como se de uma incubadora de empresas se tratasse. É que na fase de lançamento da empresa, a empreendedora jogou pelo seguro e, ao invés de colocar toda a estrutura financeira sobre a marca “Aberto para Obras”, optou por reunir parceiros em áreas complementares à arquitectura (a sua especialidade) e agregá-los no mesmo espaço e na mesma designação.

No projecto investiu 70 mil euros, todos eles aplicados na arquitectura interior do espaço. A marca tem na centralidade de serviços o grande trunfo e goza da proximidade da ‘Loja do Cidadão’ que inspirou o conceito. Paralelamente aos serviços de arquitectura, engenharia e construção, a empreendedora registou um outro serviço ainda em desenvolvimento, o “Centro de Formalidades de Projecto”. A ideia é prestar aos clientes todo o apoio legal necessário à legalização das suas obras mas também, através do site da empresa, disponibilizar uma vasta base de dados com a legislação aplicável a este sector.

Sandra Horta optou por um crescimento e expansão no mercado que acompanhe as necessidades dos clientes. Assim, pensa ir alargando os serviços e diversificando a actividade consoante as exigências de cada projecto. Para já a equipa externa da “Aberto para Obras” integra também advogados, decoradores de interiores, designers, topógrafos, arquitectos paisagistas, entre outros profissionais “recrutados” com o objectivo de cumprir a meta de prestar ao cliente um serviço que vai desde o projecto à decoração.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Aberto para Obras

Sócio fundador: Sandra Horta

Data de criação do negócio: 2005

Área de actividade: Arquitectura, engenharia, construção e serviços complementares ao sector imobiliário

Investimento inicial: 70 mil euros

Nº de colaboradores: 5 (full time) e vários parceiros externos

Site: www.abertoparaobras.com

Aqualudus Piscinas

DIOGO Marques entrou cedo no mundo empresarial. Filho de comerciantes, o jovem empreendedor tinha 14 anos quando conseguiu convencer o pai a ceder-lhe um pequeno espaço na loja da família para comercializar tintas. O fascínio pela cor abriu caminho a outros desafios e hoje o empresário capitaliza prémios nacionais e internacionais pela inovação dos seus projectos.

Da venda das tintas passou ao fabrico e nem o facto de não ter qualquer conhecimento na área da química o impediu de ir atrás deste novo desafio. ‘Devorou’ as Páginas Amarelas à procura de fornecedores de componentes químicos e aos 18 anos criava, a partir de Ourém, a sua primeira empresa a Diogapor Química, especializada na produção de tintas ecológicas.

Mas o percurso empresarial de Diogo Marques não se fica por aqui. Seguindo à risca o lema “aquilo que conseguimos corresponde ao que estamos determinados em conseguir”, o empresário soma hoje vários projectos. Além da produção de tintas ecológicas Diogo Marques lidera um grupo de cinco empresas. À Diogapor juntam-se actualmente a Socicubal, a Ergourbe, a Publiwork e a Aqualudus, empresas cuja actividade se centra na construção civil, marketing e construção de piscinas em betão.

A Aqualudus é última empresa criada pelo jovem e a mais rentável do grupo. A ideia de apostar na construção de piscinas surgiu como forma de complementar os serviços que prestava na área da construção. A empresa está já presente em Espanha e prepara novos voos.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Aqualudus Piscinas

Sócio fundador: Diogo Marques

Data de criação do negócio: 2002

Área de actividade: Construção de piscinas

Capital Social: (não disponível)

Nº de colaboradores: 30 funcionários

Site: www.aqualudus.com

Baetas & Companhia

PARA contrariar a aversão que as crianças têm ao corte de cabelo, dois jovens casais desenharam de raiz um espaço a pensar nos clientes de palmo e meio que ajuda a transformar a ida ao cabeleireiro num momento divertido e lúdico.

O Baetas & Companhia surgiu em 2002, inspirado num conceito de negócio que viajou com Elsa e Pedro Pinheiro dos Estados Unidos para Portugal. É primeiro cabeleireiro infantil criado em Portugal, mas a marca Baetas & Companhia é muito mais do que isso.

A criação da empresa envolveu o grande trabalho de equipa e muita perseverança. É que se implantar num mercado um cabeleireiro já exige equipar a loja com material específico, quando os clientes são de palmo e meio a tarefa é ainda mais difícil. Os empreendedores tiveram de desenhar todo o mobiliário de raiz (porque não havia oferta no mercado) e criar uma imagem forte e apelativa para os mais pequenos. O espaço foi também uma condicionante. Criar um local que fosse apenas um cabeleireiro não ocuparia as crianças durante o tempo de espera, por isso a equipa optou por alargar o leque de serviços prestados.

O espaço onde se corta o cabelo acolhe também festas infantis e tem várias áreas onde as crianças podem desenvolver actividades. A marca Baetas & Ca é também sinónimo de uma linha de produtos de cabeleireiro, manicure e estética para crianças e adolescentes.

Desde a sua criação que marca foi pensada de modo a replicar-se pela via do franchising. Também por isso a equipa de empreendedores teve um cuidado adicional na escolha dos profissionais (obrigatoriamente vocacionados para trabalhar com crianças) e dos fornecedores, que deveriam ter capacidade para dar resposta às exigências de uma eventual expansão a curto prazo.

Apesar de ser um conceito inovador no mercado, a aceitação das famílias foi incondicional. Poucos meses depois da criação da empresa a Baetas já somava 1000 clientes. A equipa – composta por um engenheiro, um psicólogo, uma advogada e uma economista - não coloca de lado a hipótese de expandir o negócio, mas confessa preferir alguma cautela e preparar muito bem o modelo e o processo de replicação.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Casa da Fantasia – Baetas & Companhia

Sócio fundador: Elsa Casimiro, Elsa Pinheiro, Pedro Antão e Pedro Pinheiro

Data de criação do negócio: 2002

Área de actividade: Cabeleireiro Infantil

Capital Social: 40 mil euros

Nº de colaboradores: 4

Site: www.baetas.com

Biotecnol

SE nos dias que correm o mais comum é ver partir os ‘cérebros’ portugueses para o estrangeiro, a Biotecnol materializa o regresso de Pedro Pissarra ao seu país de origem depois de um doutoramento em Biotecnologia, no King’s College, em Londres.

De regresso a Portugal o jovem empreendedor foi confrontado com a dificuldade de encontrar emprego na sua área de formação. Não tinha muitas opções: ou criava a sua própria empresa ou voltava para o estrangeiro. Optou pela primeira. Propôs a uma empresa farmacêutica nacional criar um projecto no campo da biotecnologia, com o objectivo de desenvolver uma vacina contra a hepatite. Em 1997 a Biotecnol já estava no mercado e Pedro Pissarra tinha como sócio o seu colega Andrew Kelly. A empresa encontrou na engenharia de processos e no desenvolvimento de produtos biofarmacêuticos um nicho de mercado a explorar. Fornece produtos e processos a outras empresas, mas não deixa de lado a gestação de produtos “Biotecnol”.

Se a área de actividade da empresa em si já constituía uma inovação para a época em Portugal, o modelo de negócio adoptado pelos dos empreendedores têm-lhes valido reconhecimento não só em Portugal como no estrangeiro. A Biotecnol aposta muito na qualidade e certificação dos seus produtos e processos como forma de garantir a aceitação por parte da indústria e entrar no mercado mundial.

A Biotecnol tem neste momento 100% de clientes e parceiros multinacionais estrangeiros, é ‘case study’ em várias universidades nacionais, europeias e até americanas. Mas mais do que isso, é a única empresa portuguesa que conseguiu levar um produto biofarmacêutico desde a sua concepção até à produção e ensaios clínicos, sem abrir mão dos direitos sobre a sua produção. A Biotecnol é hoje a empresa lusa com mais propriedade intelectual neste segmento de mercado.

A empresa está presente em Portugal, mas quase não actua no país. A sua rede de conhecimentos está espalhada pelo mundo fora até porque a Biotecnologia é um mercado que não conhece fronteiras geográficas.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Biotecnol SA

Sócio fundador: Pedro Pissara e Andrew Kelly

Data de criação do negócio: 1997

Área de actividade: Biofarmacêutica

Capital Social: 2 milhões de euros

Nº de colaboradores: 25

Site: www.biotecnol.com

BIZTURIS – Consultores em Hotelaria e Turismo

Após uma larga experiência em consultoria em gestão, orientada prioritariamente para o sector do turismo nos últimos anos, em 2006 António Santiago Portela resolveu criar uma nova estrutura, mais dinâmica e envolvendo várias entidades.

As entidades são essencialmente várias PME de serviços, tais como formação, design, informática, etc.; organizações que resolveram integrar as suas competências e experiências próprias, num desafio único de prestação de serviços orientados para o sector do turismo. Continuamos abertos a abarcar novos grupos de desenvolvimento, assim como colaborar com outras entidades.

A Bizturis pretende contribuir para o sucesso do turismo nacional e de todos os agentes económicos que o integram, funcionando como um pólo de desenvolvimento e integração de competências que permita dinamizar transformações, transferir conhecimentos e qualificar recursos humanos e técnicos.

A Bizturis orienta a sua actividade no sector do turismo, para três vertentes principais: 1. Destinos turísticos e sustentabilidade; 2. Investimentos, mercados e negócio turístico; 3. Gestão Hoteleira.

A Bizturis presta serviços de consultoria especializada, nos seguintes domínios: Planeamento e Controle Gestão; Gestão Alojamento Turístico; Marketing e Logística; Financeira; Recursos Humanos e Formação; Monitorização; Qualidade, Higiene e Segurança; Investimentos & Empreendimentos; Estratégia e I&D; Gestão estratégica de destinos turísticos.

O grande desafio prendeu-se com o desenvolvimento de uma nova marca, a BIZ TURIS, de Negócios em Turismo.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: BIZTURIS

Sócio fundador: António Portela

Data de criação do negócio: 2006

Área de actividade: Consultoria em Hotelaria e Turismo

Capital Social: 50 mil euros

Nº de colaboradores: 7

Site: www.bizturis.com

CHIP 7

DEIXOU de parte o curso de Matemáticas Aplicadas porque queria ser empresário. A paixão pelo campo tecnológico ditou-lhe a área de negócio. Iniciou a sua actividade numa pequena loja num centro comercial decadente da cidade do Porto. Aos poucos foi conquistando espaço e chegou a ocupar quase todas as lojas desse centro comercial.

Miguel Monteiro é o exemplo de um empreendedor por vocação. Não poderia ter sido outra coisa na vida! Foi crescendo à luz da teoria dos pequenos passos sempre acreditando que “a grande perca é não arriscar”. A partir da sua loja de informática construiu um pequeno império que integra a Chip7, a INTROduxi e a Seara.com. Para trás ficaram outros projectos com menos sucesso mas com um saldo de aprendizagem que lhe permitiu guiar estas empresas numa gestão rigorosa.

A Chip7 foi a primeira empresa que criou. Actua num sector competitivo – comércio de material informático - e com uma concorrência feroz mas situa o trunfo da sua empresa na informação e apoio que dá ao cliente, bem como na relação qualidade/preço. Actualmente a empresa conta com uma loja online e cerca de 20 lojas abertas ao público.

O empreendedor gere ainda a INTROduxi, uma que comercializa material informático a revendedores e a Seara.com especializada na comunicação web. A internacionalização tem vindo a ser bem pensada e trabalhada. O empreendedor está prestes a pisar o mercado espanhol e mantém no horizonte o mercado inglês. Para não correr riscos, Miguel Monteiro alugou um apartamento em Londres onde passa uma semana por mês a estudar o mercado e preparar a melhor forma de conquistar também esse território.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Chip7

Sócio fundador: Miguel Monteiro

Data de criação do negócio: 1994

Área de actividade: Comércio de material electrónico/ tecnologias de informação

Capital Social: 50 mil euros

Nº de colaboradores: 99

Site: www.chip7.pt / www.miguelmonteiro.com

Critical Software

Três jovens universitários conseguiram criar, a partir dos bancos da Universidade de Coimbra, uma empresa que despertou a atenção e mereceu a confiança da NASA. João Carreira, Gonçalo Quadros e Diamantino Costa aproveitaram a dependência crescente das organizações em relação ao 'software' identificando uma demanda cada vez maior na sua fiabilidade e qualidade.

Em 1998 a Critical Software foi criada na incubadora de empresas do Instituto Pedro Nunes, em Coimbra. Uma vez criada a empresa foi capitalizando prémios pelo seu reconhecimento público e qualidade. Com uma actividade centrada no desenvolvimento de software crítico transversal a sectores como a indústria aeroespacial, telecomunicações, defesa e serviços, a empresa concentra 75% da sua facturação no estrangeiro.

A NASA é um dos clientes da Critical Software e o primeiro internacional a confiar dos produtos da empresa portuguesa. Na realidade, a empresa iniciou cedo o seu processo de internacionalização. Em dois anos conseguiu atingir os objectivos que tinha estruturado para um período de cinco anos.

Entre os clientes da empresa lusa destacam-se a Agência Especial Europeia, a EADS Astrium, o European Southern Observatory, a Siemens, a Angola Telecom, entre outros. Para os empreendedores, não há dúvidas que a consolidação da sua empresa se sustentou em factores como a qualidade do software, a inovação tecnológica e a visão global da empresa. De Portugal para o resto do mundo, a Critical Software continua a traçar uma rota de crescimento.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Critical Software

Sócio fundador: João Carreira, Gonçalo Quadros e Diamantino Costa

Data de criação do negócio: 1998

Área de actividade: Desenvolvimento de software para industria aeroespacial, telecomunicações e outros 'clusters'

Capital Social: 500 mil euros

Nº de colaboradores: 90

Site: www.criticalsoftware.com

EASY BUS

Na grande maioria dos casos a inspiração decorre da necessidade. A Easy Bus foi o resultado de uma necessidade sentida por duas mães a braços com a dificuldade de assegurar o transporte escolar dos seus filhos. Ao perceberem que essa era também uma dificuldade de outros pais, as irmãs Leonor Gomes e Dulce Mendes estruturaram a Easy Bus.

O conceito segue a linha dos serviços especializados às famílias e apesar de terem surgido em Lisboa, as carrinhas Easy Bus já circulam em várias outras cidades do país. Mas não se pense que este é um negócio fácil de criar e gerir. A optimização das rotas é uma das dificuldades, mas a grande preocupação das empreendedoras está na segurança do transporte e na formação dos profissionais. Cada carrinha tem um condutor e uma hospedeira formados pela própria Easy Bus, de acordo com as regras da empresa e à luz dos padrões de segurança máxima que o transporte de crianças exige.

Mas no início este conceito não abarcava apenas o transporte escolar. A empresa foi pensada para fazer também o transporte de adultos. Contudo, as escolas acabaram por revelar-se a estrada certa para a entrada no mercado. Foi com este serviço que a empresa se tornou conhecida e nele está sustentada a sua expansão. O crescimento da procura obrigou as empreendedoras a apostarem no franchising para dar respostas às necessidades do mercado e hoje a marca portuguesa tem já oito franchisados.

Depois de ter conquistado as escolas, a Easy Bus está agora a apostar noutras valências. O transporte de adultos começa a ganhar dimensão e as empreendedoras lançaram já um serviço de transporte a pensar em ocasiões especiais. Despedidas de solteiro, casamentos, festas são segmentos alvos da empresa que quer assegurar que os clientes se possam divertir sem correr o risco

de conduzir a seguir. Neste como noutros negócios o lema é estar atento ao mercado.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Easy Bus – Transportes Personalizados

Sócio fundador: Leonor Gomes e Dulce Mendes

Data de criação do negócio: 1998

Área de actividade: Transporte de crianças e adultos

Capital Social: 100 mil euros

Nº de colaboradores: 8 permanentes (extra franchising)

Site: www.easybus.pt

GEVID – Soluções de Identificação

Ainda na licenciatura em Engenharia Informática nas áreas de Sistemas de informação e inteligência artificial, Hugo Pereira, sempre acompanhou a evolução do RFID, tendo trabalhado no Instituto de Sistemas e Robótica (laboratório associado ao Instituto Superior Técnico), com sensores e actuadores, assim como gestor de projecto na área de sistemas de informação feitos a medida, numa empresa de desenvolvimento informático (SPIN Soluções Interactivas).

O RFID está em grande evolução em termos de soluções e aplicações. Criamos a empresa para ajudar na criação da solução ideal para cada aplicação.

As aplicações destas soluções são as mais variadas, desde segurança a melhoria e fiscalização permanente em processos de logística.

Sabemos que 6 dos 7 maiores retalhistas mundiais já investem em RFID. Alguns clientes de soluções RFID obtiveram o retorno do seu investimento em apenas 18 meses, sendo a média 30 meses e o máximo 48 meses.

Num questionário a 200 gestores industriais de empresas com VN >4.000.000 euros, na Europa do norte, os resultados foram que 60% defendem que a tecnologia RFID tem um grande potencial de valorização da sua empresa. 23% vai avançar com projectos-piloto na produção nos próximos 12 meses. Apenas 1% não vai investir nesta tecnologia.

Nós estamos a apostar na modernização de Portugal.

O uso de tecnologias open-source permite ter custos de desenvolvimento mais baixos de licenciamento por parte do cliente, sendo que por isso podemos ter produtos no mercado a preços mais competitivos e com as mesmas funcionalidades. Apesar de serem tecnologias open-source, têm demonstrado ao longo dos anos a sua fiabilidade e desempenho. Além disso existindo toda uma

comunidade a usar e corrigir estas ferramentas, as actualizações surgem rapidamente e estão disponíveis de imediato.

Para ter um produto final existe a necessidade de adaptar uma base às necessidades específicas de um cliente, no entanto para a base estar pronta ainda existe a necessidade de algum desenvolvimento.

Após ter esta base desenvolvida passamos para a fase em que vamos implementar as regras de negócio que sejam específicas ao cliente, nomeadamente relatórios pedidos pelo cliente, e desenvolvimento de módulos de integração para os sistemas que possam receber informação adquirida pelo nosso sistema.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Things to Find – Soluções de Identificação Lda

Sócio fundador: Hugo Pereira

Data de criação do negócio: 2006

Área de actividade: Identificação de Produtos

Capital Social: 5 mil euros

Nº de colaboradores: 3

Site: www.gevid.com

ISA – Instrumentação e Sistemas de Automação

Em 1990 um grupo de cinco jovens estudantes da Universidade de Coimbra decidiu que o seu percurso profissional passaria pela vida empresarial. A oportunidade de negócio surgiu de forma natural. O primeiro produto comercializado foi um equipamento para monitorização da qualidade do ar que os empreendedores tinham desenvolvido na universidade.

O primeiro cliente desta «spin-off» académica foi o Ministério do Ambiente, mas hoje a ISA – Instrumentação e Sistemas de Automação, liderada por José Basílio Simões, soma triunfos em várias áreas. A partir de Coimbra a empresa entrou em vários países, sendo inclusive líder mundial em alguns nichos específicos. A ISA é uma empresa de base tecnológica que desenvolve e comercializa sistemas de gestão remota (telemetria) aplicados ao gás, ambiente. Desenvolve também soluções de domótica, video-vigilância e automação industrial.

Entre os principais clientes desta empresa empresas como a Shell, BP, Repsol ou a PrimaGaz, cujos sistemas de telemetria de reservatórios e contadores de gás está a cargo (a nível global) da ISA. A empresa foi pioneira na introdução do conceito de telemetria em Portugal. Levou também para a Europa e para o Brasil a aplicação desta ciência ao sector do gás o que na altura constituiu uma inovação.

Sob o lema “saber dar a volta mesmo em contra ciclo” os empresários continuam a gerir os destinos da ISA rumo ao mercado internacional, sem esquecer que as raízes desta empresa são “made in Portugal”.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: ISA – Instrumentação e Sistemas de Automação

Sócio fundador: José Basílio Simões e quatro sócios

Data de criação do negócio: 1990

Área de actividade: Desenvolvimento e comercialização de sistemas de gestão remota, automação industrial, domótica

Capital Social: 300 mil euros

Nº de colaboradores: 16

Site: www.isa.pt

Mapa das Ideias

Multidisciplinaridade é a palavra que se impõem ao avaliar a actividade da Mapa das Ideias. A partir de Oeiras, uma socióloga e uma jovem licenciada em Comunicação Social traçam diariamente novos mapas para a cultura e património portugueses.

Desde 1999 que a Mapa das Ideias tem vindo a estruturar a sua actividade no sentido de prestar um vasto leque de serviços integrados a entidades e agentes que operam no sector da cultura. Além da formação de agentes culturais, a empresa desenvolve também investigação, animação cultural, design e projectos multimédia. O seu objectivo primeiro é reforçar o papel da cultura enquanto elo de cidadania, mas também fornecer aos seus clientes soluções capazes de reforçar a sua missão cultural.

Os museus são os principais clientes da Mapa das Ideias. Trata-se de uma empresa de pequena dimensão, com um reduzido investimento inicial e uma estrutura de recursos humanos flexível. Para cumprir esta meta de multidisciplinaridade, as duas empreendedoras optaram por manter uma equipa fixa reduzida e recorrer a uma rede de 60 profissionais em áreas diversas, capazes de dar resposta às necessidades dos clientes.

A Mapa das Ideias produz sites, cria roteiros culturais, livros, produz estudos sociológicos e até de marketing entre outros produtos. As empreendedoras fazem questão de referir que a empresa não soluciona problemas pontuais, mas propõe soluções de valorização cultural a médio e longo prazo.

Um dos grandes trunfos da empresa é o facto de estar inserida numa rede europeia de empresas que actua de forma inovadora na mesma área de actividade. Muito embora não tenha actividade internacional, a partilha de experiências e projectos com entidades congéneres traduz-se em benefícios para a expansão do negócio.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Mapa das Ideias

Sócio fundador: Ana Fernambuco e Inês Câmara

Data de criação do negócio: 1999

Área de actividade: Serviços na área da cultura e património

Capital Social: 5 mil euros

Nº de colaboradores: 6 (acrescidos de parceiros em diversas áreas)

Site: www.mapadasideias.pt

OUTSYSTEMS, Software em Rede

Após vários anos de experiência em empresas de TI que desenvolviam extranets, intranets e aplicações móveis, e com um considerável número de projectos falhados, Paulo Rosado chegou à conclusão de que as tecnologias disponíveis não era adequadas para fazer face a ambientes empresariais complexos e sujeitos a mudanças constantes. As metodologias tradicionais requeriam longas fases de análise como forma de garantir uma total compreensão dos processos a implementar. Mesmo assim, acabavam por não assegurar o sucesso dos projectos, devido aos inúmeros padrões de utilização dos sistemas por parte de um elevado número de utilizadores heterogéneos.

Adicionalmente, a implementação de alterações nos sistemas representava não só um enorme risco para os projectos como também custos muito elevados. A solução para este problema deveria passar por uma tecnologia que tornasse possível a criação de aplicações de uma forma inovadora e alterando radicalmente a metodologia subjacente.

Com estes objectivos em mente, Paulo Rosado fundou a OutSystems em Março de 2001 e em Outubro do mesmo ano obteve um investimento inicial de 1 milhão de Euros por parte da empresa de capital de risco Holandesa NeSBIC. No final desse ano lançou no mercado a plataforma OutSystems Hub Edition, sustentada no conceito de que as aplicações têm que ser rapidamente criadas e facilmente alteradas, durante qualquer fase da sua vida útil.

Esta filosofia “built-to-change” assegurou o sucesso da OutSystems. Com crescimentos anuais na ordem dos 100%, a OutSystems conta actualmente com uma vasta carteira de clientes em vários sectores de mercado e em diversos países. Em Fevereiro de 2005, a empresa fechou uma segunda ronda de financiamento com a empresa de capital de risco Portuguesa PME Investimentos.

Esta operação permitirá fortalecer a presença internacional nos mercados de Espanha e da Holanda e preparar a entrada no mercado Inglês e Norte Americano.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Outsystems, Software em Rede

Sócio fundador: Paulo Rosado, Rui Pereira

Data de criação do negócio: 2001

Área de actividade: Produção e comercialização de soluções web

Capital Social: (não disponível)

Nº de colaboradores: 45

Site: www.outsystems.com

Quinta de Lourosa

JOANA Mota de Castro é o exemplo de uma nova vaga de agricultores. Aos 29 anos gere a produção de vinhos da Quinta de Lourosa, em Lousada. Licenciada em Ciências Agrárias e filha de um professor de viticultura a jovem lidera com sucesso num mundo maioritariamente composto por homens.

Quando acabou o curso foi trabalhar para a Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes, mas logo percebeu que o seu futuro passaria pela criação de uma produção própria. Por mais incomum que seja ver uma mulher ligada ao vinhos e por mais que, como confessa Joana, isso possa constituir um entrave em termos de credibilidade, a jovem investiu (em 2001) 600 mil contos e transformou a quinta da família numa produção própria com 20 hectares de vinha.

Actualmente a jovem gere todo o trabalho da Quinta de Lourosa e além da parte vitícola e enológica já diversificou a actividade para o enoturismo. Na Quinta de Lourosa trabalham apenas cinco pessoas. Um número reduzido de recursos só possível devido à forte componente tecnológica existente na produção. Para a jovem, a principal dificuldade que se coloca a quem opera no sector agrícola é comercialização e divulgação dos produtos. A burocracia é também um entrave devido à existência de inúmeras entidades no sector.

Apesar de ser um sector de risco e sujeito às condições climatéricas, Joana Mota de Castro acredita que a agricultura está a cativar cada vez mais jovens. Um rejuvenescimento do sector que acredita que poderá ser sinónimo de maior qualificação e modernização.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Quinta de Lourosa

Sócio fundador: Joana Mota de Castro

Data de criação do negócio:

Área de actividade: vitivinicultura e enoturismo

Capital Social:

Nº de colaboradores: 5

Site: www.quintadelourosa.pt

WEBDOTE.COM

RICARDO Teixeira, o 'pai' da WEBDOTE.com é o exemplo de um empreendedor que nunca se deixou deslumbrar com a euforia da web. Por isso, enquanto outras empresas congéneres passavam por momentos de dificuldade, a sua mantinha a vitalidade e crescimento.

A Webdote surgiu em 1998 sob a designação de RT@webdesigners, a partir do quarto de Ricardo Teixeira. O empreendedor chegou a ter cinco pessoas a trabalharem consigo dentro da sua casa. Em 1999 a empresa junta-se à Forza Design e nasce a marca webdote. A actividade da empresa centra-se nos serviços web com grande enfoque na consultoria, desenvolvimento de soluções com base em tecnologia web.

A empresa foi pensada exclusivamente para o mercado nacional e não tem aspirações de internacionalização. O seu conceito base é aliar o design à tecnologia de ponta e proporcionando maior 'usabilidade'. Apesar da pequena dimensão que detém, a Webdote orienta a sua actividade para os grandes grupos empresariais.

Ricardo Teixeira é um exemplo de empreendedorismo e determinação que nem a cadeira de rodas que o acompanha desde os 17 anos conseguiram travar. Para o empreendedor, a Webdote resistiu ao 'crash' da Nova Economia porque sustentou os seus serviços na diferenciação, sem deslumbros. A mesma postura que mantém hoje e que considera estratégica para a conquista de novos clientes.

O empreendedor nunca recorreu a quaisquer subsídios e garante que foi por isso que a sua empresa se fortaleceu. Ricardo Teixeira adoptou sempre uma gestão orientada para a minimização dos gastos supérfluos e reconhecimento e valorização dos recursos humanos que integram a Webdote. A empresa dá particular importância à motivação dos seus colaboradores e desenvolve

regularmente várias terapias motivacionais. Isto porque, reconhecidamente, uma equipa motivada espelha uma empresa saudável.

A empresa tem vindo a fortalecer a sua posição no mercado. Actualmente, desenvolve não só soluções web, mas alargou o seu leque de serviços para hosting, multimédia, e-marketing, b-learning, e-commerce. A meta é posicionar-se na linha da frente do que melhor se faz em termos internacionais neste segmento de actividade. Para Ricardo Teixeira a melhor estratégia para a expansão da empresa é a proximidade com o cliente ou não fosse este, como refere, “o melhor departamento de marketing da empresa”.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: Webdote.com

Sócio fundador: Ricardo Teixeira e Alecia Sudmeyer

Data de criação do negócio: 1998

Área de actividade: Desenvolvimento de soluções com base em tecnologia web

Capital Social: 50 mil euros

Nº de colaboradores: cerca de 25

Site: www.webdote.com

WEKEEP Redes Informáticas

A empresa foi um spin-off de alguns alunos do IST, tendo especializando-se na gestão, manutenção e segurança de servidores e redes de computadores. Acompanhamos as entidades em termos da fiabilidade das suas redes informáticas, quer seja o planeamento e instalação da sua estrutura de TI, ou a fiabilidade, assistência, helpdesk e manutenção dos seus computadores.

A nossa visão comercial assenta numa parceria com o cliente, pois personificamos o seu departamento de informática, e o seu sucesso tem repercussões no nosso. Esta interactividade é patente nos novos clientes, que na grande maioria dos casos, provêm do aconselhamento de outros clientes.

Temos tido grandes desafios, tendo os mais aliciantes sido as instalações provisórias, como sejam criar e manter uma rede para eventos, tais como o Rock in Rio Lisboa.

Recapitulando, com o advento da Internet e das necessidades ainda mais vincadas de comunicação, entre clientes, fornecedores e parceiros, o grau de complexidade da tecnologia tende a subir de forma proporcional.

As empresas que vão acompanhando a escalada da tecnologia encontram normalmente algumas interrogações e dúvidas sobre a adequação, a segurança, a eficácia e também a rentabilidade dos pesados investimentos que realizam.

Como qualquer mercado, também as empresas de prestação de serviços tecnológicos têm apresentado alternativas no domínio do Outsourcing, procurando assim minorar os encargos fixos das empresas, na exploração dos seus sistemas.

É sentido hoje em dia, de uma forma geral, que o Outsourcing indiscriminado nem sempre é eficaz, porque é impossível praticar preços muito concorrenciais e simultaneamente dispor de profissionais altamente qualificados para prestar os serviços às empresas. Desta forma, um dos benefícios claros do envolvimento

externo de prestação de serviços, que passa pelo acesso a profissionais experientes, nem sempre se concretiza.

A WEKEEP optou estrategicamente por contar com uma equipa técnica de um nível muito elevado, ciente de que é uma aposta determinada que pretende endereçar situações com níveis de especialização diversificados.

Bilhete de Identidade

Nome da Empresa: WEKEEP Redes Informáticas

Sócio fundador: Ricardo Pascoal

Data de criação do negócio: 2005

Área de actividade: Assistência Informática

Capital Social: 50 mil euros

Nº de colaboradores: cerca de 11

Site: www.wekeep.com

PERCURSO DO EMPREENDEDOR

Etapas do Empreendedorismo

Nos painéis 3, 4, 5 e 6, resumem-se as principais etapas típicas da caminhada do empreendedor, desde o momento em que idealiza um projecto ou negócio até ao início da actividade da empresa que vai corporizar a ideia, numa lógica de processo sequencial.



Áreas de Gestão

Nos painéis 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 e 14, apresentam-se as principais preocupações que qualquer gestor tem, por forma a assegurar a competitividade, expansão, sustentabilidade e responsabilidade da empresa, onde a gestão e o controlo global da actividade exigem uma visão integrada do negócio, mas em que as preocupações se repartem por diferentes áreas funcionais ou domínios de gestão: controlo de gestão; marketing; financeira; recursos humanos; produção; aprovisionamento; inovação; qualidade.



Perfil do Empreendedor



No painel 15, destaca-se a importância determinante do perfil do empreendedor em termos de personalidade, competências, experiência, capacidade de comunicação e de relacionamento, no sucesso dos projectos, empresas e negócios que lidera.