Como criar uma empresa em 9 passos

Passo 1: 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 dispendido 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.

Passo 2: Testar a Ideia/Análise de Mercado

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.

Passo 3: Rodear-se da equipa certa

Esta é a fase em que se testam as certezas. É o momento em que se 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 que 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.

Passo 4: 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 a 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.

Passo 6: 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, pela carga burocrática que lhe está associada.

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.

Passo 7: 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.

Passo 8: 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.

Passo 9: 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, mails).

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!