

Data: 2013/12/23 I - PRINCIPAL

Título: Quer fugir ao desemprego? Veja como criar o seu próprio negócio

Tema: Associação Nacional de Direito ao Crédito

Periodicidade: Diária

Âmbito: Nacional

Temática: Generalista

Imagem: 1/3

Pág.: 1

GRP: 1,1 %

Inv.: 600,00 €

Tiragem: 14723

Área: 1927 mm2

**Quer fugir ao
desemprego?
Veja como criar
o seu próprio
negócio**

// PÁGS. 30-31



C Zoom //

P&R

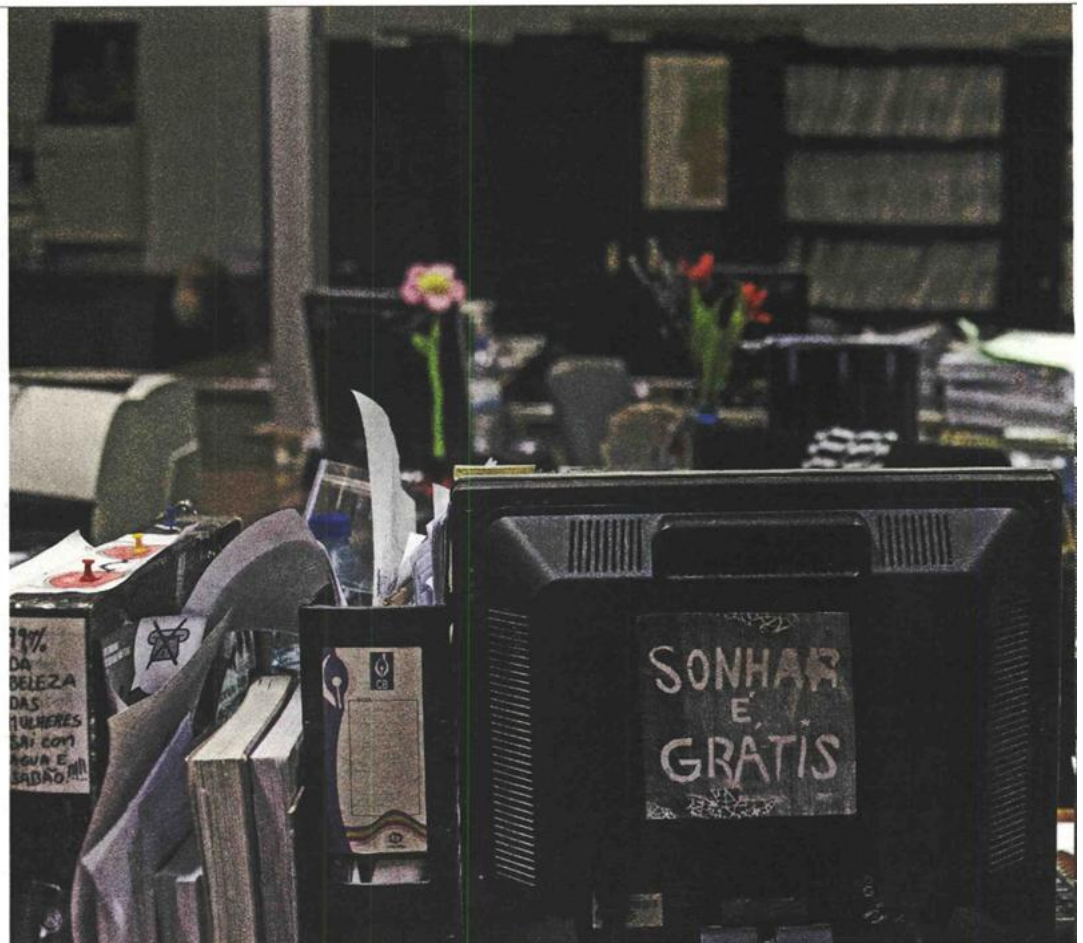
Guia SOS para o microcrédito

O que é o microcrédito? É um pequeno empréstimo bancário destino a apoiar pessoas que não têm acesso ao crédito bancário, mas querem desenvolver uma actividade por conta própria.

Qual o montante máximo que pode ser pedido? O montante máximo é 15 mil euros. No entanto, segundo a Associação Nacional de Direito ao Crédito, a atribuição de um valor superior a 12 500 euros será dividido em duas fatias: a primeira até 12 500 euros, no início do primeiro ano, e a segunda, no montante complementar, no início do segundo ano se as condições de evolução do negócio o justificarem.

Que tipo de negócio? Todos os tipos de negócio são admissíveis, desde que se verifique que podem ter êxito com o financiamento disponível e desde que o exercício da respectiva actividade não contrarie os princípios pelos quais se regem o microcrédito.

Quais são as condições? O banco não exige garantias reais ao candidato, mas obriga à apresentação de um fiador que garanta 20% do capital emprestado. O valor mínimo do empréstimo é de mil euros e o valor máximo é de 12 500 no primeiro ano do negócio, período a partir do qual o candidato poderá solicitar um reforço adicional de 2500 euros.



Quer fugir ao desemprego? Crie o seu próprio negócio

Recorrer ao microcrédito e ao capital de risco são duas alternativas ao crédito bancário tradicional

SÓNIA PERES PINTO
sonia.pinto@ionline.pt

Criar o seu próprio negócio poderá ser a solução para responder à elevada taxa de desemprego. E, como muitos especialistas defendem, é em alturas de crise que se podem criar verdadeiros negócios de sucesso. Esta tarefa, à primeira vista complicada, é bastante mais simples do que parece. Ter uma boa ideia – embora não seja tudo – é o requisito inicial para constituir uma empresa. A partir daí, é necessário recolher informação e desenvolver a ideia (ver coluna ao lado).

Depois da ideia, é também preciso arranjar capital. 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. Por isso, deve estar preparado para defender o seu projecto junto da

banca, de investidores privados ou empresas de capital de risco. O recurso às instituições financeiras é uma das formas mais comuns dos empreendedores conseguirem obter financiamento. O que é certo é que o acesso ao crédito é cada vez mais restritivo, já que a banca está a conceder cada vez menos financiamento devido à crise financeira. De acordo com os últimos dados do Banco de Portugal, a banca concedeu 74 842 milhões de euros às pequenas e médias empresas em Outubro.

MICROCRÉDITO Outra hipótese passa por recorrer ao microcrédito. Geralmente esta é a solução para todos aqueles que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento. Contudo, o valor do empréstimo tem alguns limites e varia dos mil aos 15 mil euros (ver coluna). O número de contactos feito junto da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)

aumentou. “O número aumentou 14% em relação ao período homólogo de 2013, no entanto, “verifica-se que aumentou também o número de pessoas com incidentes bancários activos, pelo que esta subida não se traduziu num aumento de microcréditos aprovados”, disse a associação ao *i*.

Só podem candidatar-se a estas linhas de financiamento desempregados ou indivíduos sem acesso ao crédito tradicional ou incidentes bancários com capacidade para trabalhar por conta própria e que apresentem fiadores. Mas nem todos os projectos são aprovados. “A maioria dos pedidos que recebemos são recusados porque em muitos casos o projecto não tem condições de viabilidade. O potencial micro empresário tem incidentes bancários activos ou por outros motivos, ligados ao negócio ou às suas condições pessoais. Preocupamo-nos em apoiar apenas os projectos que têm condições de sucesso porque o nosso objectivo é ajudar as pessoas a



melhorarem as suas condições de vida", salienta a associação.

Segundo a mesma, os pedidos são feitos essencialmente para a área de serviços e comércio local.

CAPITAL DE RISCO Apostar no capital de risco é outra alternativa para quem quer lançar o seu negócio, mas não tem o capital necessário. Este é aplicável a projectos de arranque, expansão, modernização e inovação empresarial. O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) é o principal financiador público de fundos de capital de risco e promove a constituição destes instrumentos em parceria com a generalidade dos operadores privados que desenvolvem esta actividade.

As participações no capital social das empresas através deste instrumento de financiamento concretizam-se pela realização de aumentos de capital que podem ser complementados por suprimentos, prestações suplementares de capital ou outros instrumentos financeiros análogos por parte de um operador especializado de capital de risco, nomeadamente as Sociedades de Capital de Risco (SCR) ou Fundos de Capital de Risco (FCR).

Geralmente as participações são temporárias e, na generalidade dos casos, minoritárias. O operador de capital de risco intervém na empresa com o objectivo de criar valor, alienando a sua participação num prazo médio de três a sete anos. Contudo, as condições de entrada, de relacionamento e de saída são predefinidas num acordo parassocial celebrado entre os promotores e investidores de capital de risco.

Finanças pessoais

O microcrédito pode ser a solução para quem pretende investir numa actividade e não tem alternativas de financiamento

EDUARDO MARTINS

CINCO PASSOS PARA CRIAR UM NEGÓCIO

Definir a ideia

Nesta fase o investimento do empreendedor não se contabiliza em euros, mas em tempo despendido na concepção da ideia. No momento de estruturar a ideia de negócio, o empreendedor deve considerar vários aspectos: experiência profissional, perfil do consumidor, oportunidade de negócio e a existência, ou não, de projectos empresariais semelhantes

Testar a ideia

Só faz sentido criar uma empresa se o mercado necessitar do produto ou do serviço que quer oferecer. Esta é a altura em que vai começar a testar se a sua ideia tem potencial e é nesta fase que deve começar a procurar informação sobre aquilo que vai necessitar para concretizar o seu projecto

Elaborar o plano de negócios

Vai ter de passar para o papel todas as ideias. É o momento de discutir estratégias e definir prioridades. Esta é uma das etapas fundamentais para o sucesso da empresa

Conseguir capital

Há várias opções, mas é preciso ter uma estimativa realista das necessidades de capital para o arranque do negócio. A partir daqui será mais fácil definir onde se deverá dirigir para conseguir esse financiamento

Iniciar a actividade

Se sobreviveu a todas estas fases é chegado o momento de iniciar a actividade. Não se esqueça de verificar se todos os pormenores estão operacionais para receber o cliente – desde as instalações, aos recursos humanos e às estruturas de comunicação

Oportunidades low cost. Torne-se patrão de si próprio com mil euros

A crise financeira deu origem a uma nova geração de actividades empresariais: são as oportunidades low cost

Está com receio de ser o seu próprio patrão? Apostar num negócio já testado e com provas de sucesso são algumas das mais-valias de investir no franchising. Ou seja, permite a quem tem pouca ou nenhuma experiência empresarial abrir um negócio com menos risco e com maior probabilidade de ser bem sucedido porque beneficia do facto de estar inserido numa rede de apoio e formação por parte da estrutura do franchisor e da notoriedade de uma marca já existente.

Esta modalidade está a ganhar um novo relevo com o aumento da taxa de desemprego. "O franchising é visto, cada vez mais, como uma solução de auto-emprego pelos portugueses. Para tal tem contribuído o aumento de negócios de baixo investimento, mas também o próprio formato de franquia, que ao assentar em conceitos já testados no mercado, oferece maior segurança a quem quer criar o seu negócio", refere ao I, o Instituto de Informação em Franchising (IFF).

Há negócios para todos os gostos e preços. De acordo com o instituto é possível iniciar uma actividade a partir dos mil euros, "sobretudo no sector dos serviços, em que muitas vezes não há a obrigatoriedade de ter um

espaço específico para o negócio, podendo funcionar a partir de casa, ou num espaço de coworking". No entanto, apesar do investimento inicial ser baixo, é importante que o empresário assegure pelo menos mais 30% do valor inicial para que possa ter algum fundo de maneo.

De acordo com o IFF, estes conceitos low-cost – cujo investimento inicial não ultrapasse os 25 mil euros – vieram para ficar. "Segundo o nosso último censo, 41% das marcas que operavam em Portugal até ao final do ano passado situavam-se no âmbito deste escalão. Além de conceitos que pelas suas características não exigem um esforço financeiro superior, são cada vez mais as marcas que desenvolveram novas opções de valor mais reduzido, ajustando-se à conjuntura actual", salienta.

Segundo o IFF, neste momento "não há uma tendência marcante como no passado, em que alguns sectores dominavam o mercado. No entanto, temos vindo a assistir a algumas tendências, como o retalho de proximidade, alimentação saudável, diferentes tipos de serviços dirigidos a particulares e a empresas. Há uma grande aposta em novos nichos de mercado e na diferenciação oferecida pelo conceito face ao que existe no mercado". Por outro lado, por sectores terem já atingido um patamar de maturação elevado têm vindo a perder a força que tiveram anteriormente. É o caso, por exemplo, dos serviços de estética e da compra e venda de ouro.



O sector dos serviços é o mais procurado

RODRIGO CABRITA