



ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA
INSTITUTO POLITÉCNICO DE CASTELO BRANCO
ENGENHARIA INFORMÁTICA

Aspectos Sócio-Profissionais da Informática

“Jovens Empresários de Sucesso e Tendências de negócios de alta rentabilidade ”

Trabalho elaborado por:

Susana Amaro, 128/1999, 5º Ano, Turma 1

Vítor Gonçalves, 95/2002, 5º Ano, Turma 1

Castelo Branco, 18 de Abril de 2007.

Objectivos:

- Apresentar alguns jovens empresários de sucesso.
- Tendências de negócios de alta rentabilidade ao longo dos tempos.
- Boas áreas de investimento actualmente.
- Estatísticas de factores de sucesso

1º Caso

António Lopes da Silva, 28 anos- *NaturInvest Consulting*

Entrou para a Universidade de Évora para tirar um curso de Engenharia Biofísica. Quando terminou o curso, foi para o Centro Nacional de Informação Geográfica desenvolver trabalho em alguns projectos em conjunto com o Grupo de Estudos do Ordenamento do Território e Ambiente (GEOTA). Fez também um estágio na Direcção Regional do Ambiente do Alentejo. Passou também pela Área Metropolitana de Lisboa para acompanhar uns estudos e esteve ainda na Direcção Geral do Ambiente.

80% dos trabalhos que teve foram relacionados com o seu curso de Engenheiro Biofísico e os outros 20% ligados a outras áreas.

A ideia de formar uma empresa surgiu em conjunto com um amigo, e durante dois meses e meio analisaram e fizeram algumas pesquisas de mercado. Posteriormente efectuaram alguns contactos com outras pessoas, e ao fim de 2 anos a *NaturInvest* foi lançada.

A *NaturInvest* é uma empresa de consultoria empresarial que disponibiliza vários serviços que se encontram divididos em diferentes departamentos, como Engenharia e Técnicas Afins, Formação Profissional, Consultoria ao Investimento, Consultoria para os Negócios, Contabilidade e Fiscalidade e Traduções em diversos domínios.

Dificuldades sentidas na criação do negócio:

Custos associados à criação da empresa (diversos procedimentos associados à criação da empresa implicam muitos custos).

Fontes de Investimento:

A *NaturInvest* fez-se sem qualquer crédito, apenas com o dinheiro próprio dos três sócios. No caso particular do Srº António Lopes da Silva, todo o capital economizado em quatro anos de trabalho foi para investir na formação da empresa.

Tiveram também alguns apoios, nomeadamente fundos comunitários.

Para minimizarem custos, aproveitaram material próprio como os seus computadores pessoais, alguém lhes cedeu um fax, entre outras coisas. Desta forma, embora tenham investido em equipamento, os custos foram menores.

Segundo o Srº António Lopes da Silva para se alcançar os objectivos pretendidos, deve começar-se por pensar em coisas pequenas, testá-las e caminhar aos poucos. Não é só ter ideias. É preciso testá-las da melhor forma que se puder. Neste caso particular, não lhes foi possível "encomendar" um estudo de mercado, mas eles próprios fizeram uns inquéritos que analisaram posteriormente, com o objectivo de saber se a sua ideia seria viável ou não.

Perspectivas futuras:

Fazer a *NaturInvest* crescer e transformá-la, não numa grande empresa, mas num grupo. Ou seja, a *NaturInvest* vai crescendo mesmo a nível de serviços. [1]

2º Caso

Adriano Freire- Actual líder de várias empresas, entre as quais o Grupo Executivo

A sua vida tem sido preenchida por riscos e desafios.

O seu primeiro emprego teve uma duração de apenas 6 meses. Foi trabalhar para uma pequena empresa onde teria mais intervenção na entidade. Chegou à conclusão que a empresa era demasiado pequena para as suas perspectivas. Fez carreira na Vista Alegre e na Universidade Católica Portuguesa.

Aos 26 anos decidiu abandonar tudo e aceitar o risco de fazer o doutoramento no Japão. As dificuldades foram muitas, até porque teve de aprender a língua, mas a experiência acabou por contribuir para o seu sucesso.

Segundo Adriano Freire, o factor para que se consiga gerir uma empresa com sucesso é a entrega ao trabalho. Gostar daquilo que se faz, porque se a pessoa está numa determinada actividade apenas pelo dinheiro ou comodidade, o seu rendimento é geralmente menor.

Ainda segundo Adriano Freire há uma co-responsabilização pelos resultados, por parte dos trabalhadores, que por isso têm de provar no mercado e aos clientes que têm valor e mérito para ganhar mais. Portanto, as próprias pessoas têm de perceber o que precisam de desenvolver para continuarem a crescer profissionalmente e pessoalmente. [2]

Tendências de negócios de alta rentabilidade ao longo dos tempos:

Segundo alguns economistas, nomeadamente *Paul Zane Pilzer*, desde 1946 que se verifica em cada década uma grande tendência económica. Por exemplo, nos

- Nos anos 50 mereceram grande destaque os produtos e serviços para bebés (fraldas descartáveis, etc.);
- Nos anos 60 deu-se uma expansão no mercado da Fast-Food e na indústria dos brinquedos;
- Na década de 70, devido ao grande desenvolvimento da indústria automóvel, foi possível que muitas pessoas adquirissem um veículo próprio;
- Na década de 80 deu-se um crescimento do mercado imobiliário e surgiu a “febre” dos electrodomésticos (grande destaque para a TV e o Vídeo);
- Nos anos 90, ocorreu a grande expansão da indústria informática, nomeadamente os computadores pessoais e a Internet, rendendo um trilião de dólares.

Actualmente verifica-se uma acentuada expansão da chamada indústria do “Bem-Estar”. Esta indústria baseia-se em diversos factores que proporcionam uma melhor qualidade de vida às pessoas, e engloba desde estética, a produtos de emagrecimento, suplementos nutricionais, ginásios até produtos que permitem retardar o envelhecimento.

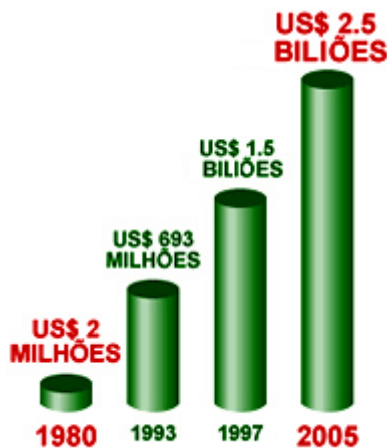
O que provocará o grande crescimento desta Indústria no novo milénio é o facto de as pessoas estarem cada vez mais a procurar produtos e informações para ficarem e manterem-se bem. Uma das razões deve-se a que hoje em dia o peso e a saúde definem empregabilidade e renda, sendo muitos os casos em que pessoas são descriminadas pelo seu peso/aspecto.

Um caso de Sucesso na área do Bem –Estar:

Mark Hughes- *Herbalife*

- Começou por trabalhar como vendedor em duas empresas de produtos nutricionais. As suas motivações surgiram devido à perda da sua mãe, devido a dependência química com remédios para emagrecer.
- Aos 24 anos fundou a empresa *Herbalife*. A *Herbalife International Inc.* é actualmente (27 anos depois da sua fundação) uma das maiores empresas de vendas directas por sistema de *marketing* através de uma rede mundial, oferecendo produtos para controle de peso e suplementação nutricional (Nutrição Interna) e produtos para cuidados pessoais (Nutrição Externa) que ajudam a promover a redução de peso e um estilo de vida saudável, através de produtos naturais. A sua Missão é: “mudar a vida das pessoas”, promovendo e vendendo os seus produtos através de uma rede de mais de um milhão de Distribuidores Independentes em 60 países.

Gráfico representativo do crescimento da *Herbalife*:



- A empresa gerava em 2005 rendimentos anuais na ordem de USD 2.5 bilhões e prevê-se que, no ano de 2008, esses rendimentos anuais sejam duplicados.

Algumas estatísticas:

A maior parte dos empreendedores (48%) tem 40 anos ou mais. Assim, uma das perguntas a que o *Eurostat* tentou responder é se a idade influencia o sucesso do negócio. E a conclusão foi que a taxa de crescimento anual do negócio é de mais de 200% nas empresas de empreendedores com menos de 30 anos, 150% no grupo entre os 30 e 39 anos, e 131% nos com 40 anos ou mais.

Portugal é o país da UE em que as empresas criadas por empreendedores crescem menos. De acordo com uma pesquisa, Portugal está no fim da lista, com um aumento, em média, de 24% do negócio.

Outra das conclusões da pesquisa é que, para ser empreendedor, não é necessário ter experiência no sector, pois 37% dos empreendedores de sucesso não têm qualquer currículo na área onde operam.

O grupo de empreendedores nacionais cujo negócio mais cresceu está entre os 30 e os 39 anos, com 26,9%, valor muito inferior ao registado noutros países, em que a média neste grupo é de 203,3% de crescimento.

Sendo que 72% dos empreendedores são homens e 28% são mulheres, situação semelhante à realidade laboral da Europa.

[3]

Conclusão:

Os jovens empresários apresentam geralmente crescimentos superiores aos restantes empresários;

A indústria do bem-estar está a crescer de uma forma muito acentuada e prevê-se que continue a crescer a um ritmo ainda mais acentuado, apresentando-se um bom negócio para os próximos anos, uma vez que apresenta altas rentabilidades e clientes decididos em adquirir o seu bem-estar mesmo com custos elevados.

Referências:

[1] <http://expressoemprego.clix.pt/scripts/indexpage.asp?headingID=2486>

[2] <http://expressoemprego.clix.pt/scripts/indexpage.asp?headingID=2415>

[3] Diário de Noticias realizado (30-11-2006),
http://dn.sapo.pt/2006/11/30/economia/empreendedores_nacionais_inovadores_.html