



# Empreendedorismo nas Escolas



**CONCURSO**  
EMPREENDEDORISMO  
NAS ESCOLAS

2022 - 2023

# TEMA DO CONCURSO

# ECONOMIA CIRCULAR

INSCRIÇÕES E REGULAMENTO  
EM [WWW.OESTECIM.PT](http://WWW.OESTECIM.PT)

## DESTINATÁRIOS

Alunos do 1º, 2º, 3º Ciclo  
Secundário e Profissional

## ENTREGA DE PROJETOS

Até 3 de maio de 2023

## APRESENTAÇÃO E ENTREGA DE PRÉMIOS

20 maio de 2023



Programa Intermunicipal de  
Promoção do Sucesso Educativo  
da Região Oeste

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO





**Queres saber mais sobre o que é ser empreendedor?**

# Empreendedor – Aquele que cria o seu negócio.



Este termo vem do século XVIII, no alvorecer do capitalismo industrial.

O economista anglo-francês **Richard Cantillon** foi o primeiro a utilizá-lo, para nomear alguém que

**“paga certo preço para revender um produto a um preço incerto, tomando decisões sobre a obtenção e utilização de recursos e admitindo o risco inerente ao empreendedorismo”.**



Os empreendedores hoje são líderes empresariais que tentam traduzir suas paixões pessoais (e não o mero desejo de lucro) em iniciativas de negócios sustentáveis e lucrativas .

Empreendedor é aquele que **decide correr o risco de inaugurar projetos viáveis** , assumindo os riscos que isso acarreta e motivado por uma visão específica.

**Exemplos de empreendedorismo não faltam:** nomes conhecidos no mundo das empresas e indústrias que são ou foram empreendedores:

- **Bill Gates**
- **Steve Jobs**
- **Elon Musk**
- **Mark Zuckerberg.**

O exemplo de comprometimento com sua causa pessoal, tenacidade e visão de negócios é, para muitos, um exemplo a seguir no caminho de desenvolvimento de possíveis projetos de negócios.

## Perfil de um empreendedor

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO



Em linhas gerais, o perfil de um empreendedor é simples: é **uma pessoa movida por uma visão interior**, ou seja, alguém apaixonado e com criatividade suficiente para convencer terceiros do que é necessário.

Isso significa que um empreendedor não é alguém que sonha em ficar rico ou poderoso, mas alguém que pensa que as ferramentas de negócios são um meio para transformar uma visão de mundo em realidade.

## Um empreendedor, em geral, atende às seguintes características:

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO



**Paixão.** Por não serem simplesmente homens de negócios, os empreendedores devem-se conectar com suas motivações pessoais profundas. São eles que querem tornar realidade .

**Visão** . Um empreendedor deve ter a capacidade de se projetar no futuro para perceber e aproveitar as janelas de oportunidade. Isso é fundamental no desenvolvimento de uma *Startup (empresa jovem)* , por exemplo.

**Confiança.** A incerteza nos empreendimentos geralmente está muito presente. Portanto, o empresário deve ter confiança em si mesmo e na sua visão, pois muitas vezes as coisas não saem como planeado.

**Liderança** . Se um empresário se comportar simplesmente como um chefe, não será capaz de inspirar sua equipa e contagiá-la com sua paixão. Deve ser um exemplo a seguir e um condutor no caminho da realização.

# Intraempreendedorismo – habilidade de empreender dentro de uma organização

Ou seja, é quando os colaboradores utilizam seu perfil empreendedor para trazer ideias inovadoras para a empresa onde trabalham.

**Intraempreendedorismo** é a versão em português da expressão "intrapreneur", que significa empreendedor interno, ou seja empreendedorismo dentro dos limites de uma organização já estabelecida.

O termo "intrapreneur" foi criado em 1978, como abreviatura do conceito de intracorporate entrepreneuring (empreendedorismo intra corporativo); e tornado explícito pela primeira vez em 1985, por Gifford Pinchot III.



# Intraempreendedorismo – habilidade de empreender dentro de uma organização

## Alguns exemplos:

- o Gmail, do Google;
- o Playstation, da Sony;
- o botão de “GOSTO”, do Facebook;
- o McLanche Feliz, do McDonald's;
- o Post-It, da 3M;
- os novos produtos do Shutterstock;
- o programa de ideias da Dreamworks;
- o Amazon Prime, da Amazon.



**E agora, vamos desenhar a tua ideia?**

## Design Thinking:

uma forma inovadora de pensar e resolver problemas.



É uma abordagem de pensamento criativo.

Com a ferramenta, é possível gerar e organizar ideias, assim como soluções para os problemas encontrados.

1ª fase:  
Imersão



A primeira etapa sugere um mergulho em tudo o que envolve e afeta a empresa. Aqui, é válido realizar uma análise SWOT, que regista as ameaças, oportunidades, fraquezas e pontos fortes da ideia, tanto do ponto de vista interno quanto da perspetiva externa.

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO




## 2ª fase: Ideação



Uma vez concluído o processo de imersão, já se encontram identificado os pontos que precisam ser melhorados e aqueles que podem ser deixados como estão. Então, é hora da próxima fase chamada de ideação. Como o nome sugere, é hora de produzir ideias relevantes para realizar as melhorias necessárias.

3ª fase:  
Prototipagem



Depois de reunir uma grande quantidade de ideias relevantes, é hora de impor um filtro sobre elas e escolher as que se consideram com maiores oportunidades de sucesso. Para reduzir o risco de falhas, é recomendado criar protótipos do que foi idealizado antes de realmente investir na sua execução.

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO



4ª fase:  
Desenvolvimento



Finalmente, chegamos ao desenvolvimento. Aqui é a hora de tirar tudo do papel e colocar a funcionar.

PROMOTOR:

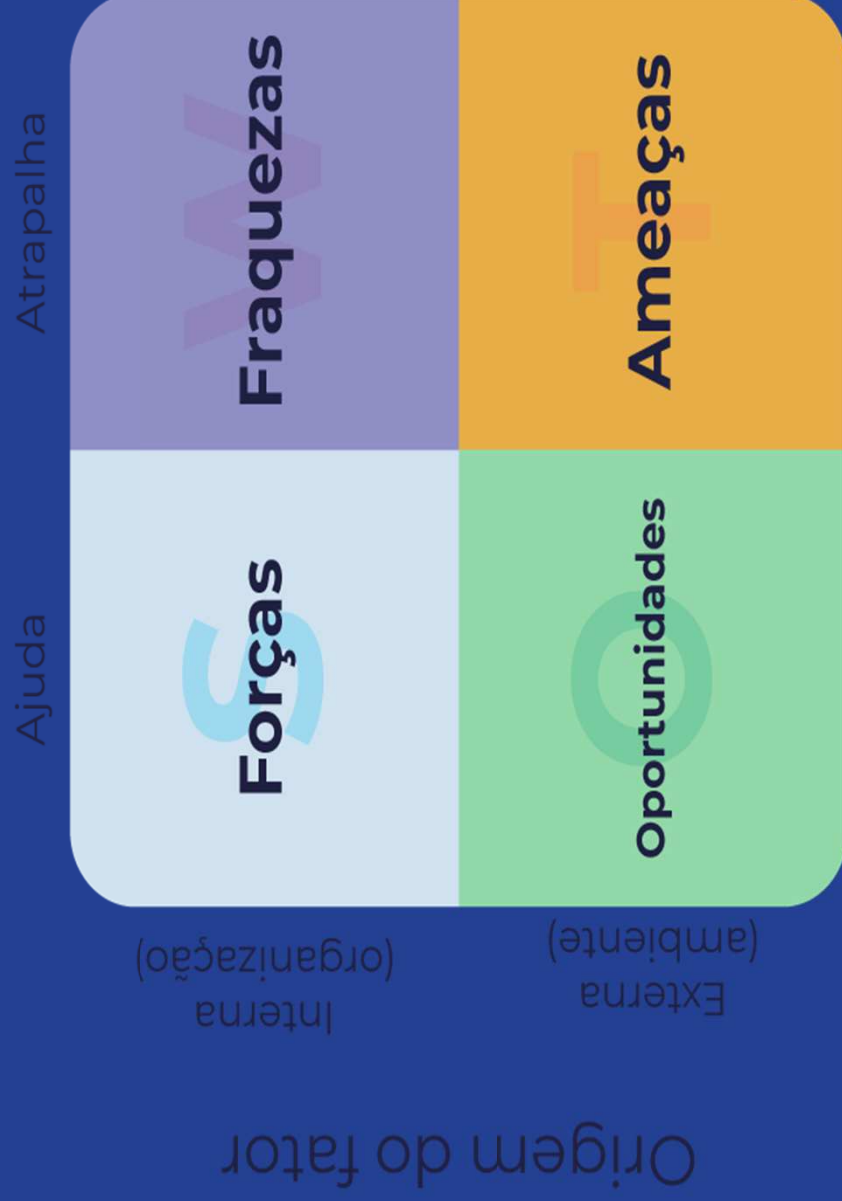


APOIO TÉCNICO



# Matriz SWOT

Na conquista do objetivo



PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO





## Strengths (forças)

As forças são os **pontos positivos** da organização, as vantagens que ela tem em relação às outras empresas e que podem ser controladas e não dependem de fatores externos. Isso pode ser identificado, principalmente, na análise dos diferenciais oferecidos ao mercado, seja pela qualidade do atendimento, pelo desempenho do marketing, das finanças, da produção ou da organização como um todo.

# Strengths (forças)



Para revelar as forças da organização, é possível fazer perguntas como:

- O que a empresa apresenta de diferencial em relação aos concorrentes?
- Quais são as qualidades que nossos colaboradores e clientes percebem aqui dentro?
- Quais são os recursos especiais que temos à disposição?
- Quais são os diferenciais da nossa equipe?
- Quais de nossos produtos fazem mais sucesso?
- Somos reconhecidos no mercado por algum motivo especial?

Assim, conseguimos identificar alguns pontos que revelam a vantagem competitiva de organização.

PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



## Weaknesses (fraquezas)

É natural que uma organização também tenha suas fraquezas, pontos fracos em relação à concorrência que podem ser controlados internamente. Mas isso não precisa ser, necessariamente, um problema (afinal, nenhuma empresa é perfeita em tudo). Só se tem um problema se a fraqueza não for diagnosticada, ou pior, se for **negligenciada** na hora do planeamento de uma nova iniciativa estratégica.

## Weaknesses (fraquezas)

**Para descobrir as fraquezas da empresa, podemos questionar:**

- Quais lacunas e fraquezas podem ser encontradas na empresa em comparação à concorrência?
- De que maneira a equipa e a relação com os clientes poderiam melhorar?
- Como é a qualificação das pessoas na organização?
- Quais são as reclamações mais frequentes?
- Qual motivo que mais contribui para a perda de vendas?

## Opportunities (oportunidades)

As oportunidades são as forças externas que podem influenciar positivamente a sua empresa e que não podem ser controladas por ela (ao contrário das **forças** e das **fraquezas**).

As oportunidades são **chances** que a organização tem para se desenvolver, crescer e alcançar melhores resultados.

PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



## Opportunities (oportunidades)

Algumas perguntas que devem ser feitas na análise das oportunidades são:

- Como podemos agregar mais valor aos nossos produtos e/ou serviços?
- Quais são os desejos e objetivos dos nossos clientes e como podemos cumpri-los?
- Que tendências estão em alta em nosso setor?
- Quais condições políticas, económicas ou sociais que podem ser favoráveis?
- Existem novidades tecnológicas às quais podemos aderir?
- Quais as influências climáticas ou sazonais que podem ser favoráveis?

PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



## Threats (ameaças)

Entende-se por ameaça todas as **forças externas** (que a empresa não pode controlar) que podem **repercutir negativamente** na organização e reduzir seu desempenho.

A organização não tem poder sobre essas ameaças, não tem como combatê-las, mas pode preparar-se para enfrentá-las.

# Threats (ameaças)



## Exemplos de fatores externos que ameaçam as organizações:

- Crises económicas,
- Redução do limite de crédito dos consumidores,
- Surgimento de novos concorrentes,
- Aumento de impostos sobre importações,
- Diminuição ou suspensão de incentivos fiscais,
- Mudança de hábitos de consumo,
- Tecnologias que ficam obsoletas,
- Aspetos climáticos.





Vamos ao trabalho.

Não te esqueças, estamos cá para ajudar!

São destinatários deste concurso todos os alunos do:

- 1º ciclo
- 2º ciclo
- 3º ciclo
- Secundário e profissional



## Nota:

Os alunos poderão participar na iniciativa individualmente ou em grupo sendo que os grupos de trabalho não devem exceder os 4 participantes (outra composição de grupos terá que ser aprovada pelo professor e aceite previamente pela organização do concurso).

CRITÉRIOS PARA A AVALIAÇÃO E  
VALORIZAÇÃO DOS PROJETOS

Inovação da Ideia de Negócio (criatividade e originalidade);

Viabilidade da Ideia de Negócio (possibilidade de concretização da ideia);

Estruturação do formulário (Plano de Negócios);

Trabalho de campo (recolha e pesquisa) e empenho dos alunos. Inclui contatos com empresas, manuseamento de fontes de informação secundárias, bem como a realização de maquetes ou protótipos;

Responsabilidade Social (manifestar preocupações ambientais e sociais);

Apresentação do projeto perante o júri (para os projetos selecionados).

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO





## PRAZOS PARA A APRESENTAÇÃO DOS PROJETOS

### Inscrição:

A inscrição faz-se através do preenchimento e entrega do respetivo formulário ao Professor/a responsável pelo acompanhamento do Concurso, no estabelecimento, ou em local definido com a escola (ex: secretaria). Em alternativa, a inscrição pode também ser feita através do preenchimento eletrónico (disponível no site [www.oesteempreendedor.pt](http://www.oesteempreendedor.pt)).

## O Formulário:

### 1º Ciclo:

- Resumo do projeto
- Aspetos Inovadores do projeto – O meu projeto será diferenciador porque...
- Análise de mercado – Quem vai comprar?
- Nome da empresa e slogan

## O Formulário:

### 2º Ciclo:

- Resumo do projeto
- Aspetos Inovadores do projeto
- Análise de mercado
- Nome da empresa e slogan
- Principais produtos / serviços comercializados ou a implementar
- Recursos Humanos – equipa
- Financiamento do projeto – estimativa de valores

PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



## O Formulário:

### 3º Ciclo:

- Resumo do projeto
- Aspectos Inovadores do projeto
- Análise de mercado – quem são os clientes e os concorrentes
- Nome da empresa e slogan
- Principais produtos / serviços comercializados ou a implementar
- Fazer uma projeção para o 1º ano atividade com quantidades e preço unitário.
- Recursos Humanos – equipa
- Financiamento do projeto – estimativa de valores



## O Formulário:

### Secundário

- Resumo do projeto
- Aspetos Inovadores do projeto
- Análise de mercado – quem são os clientes e os concorrentes
- Desenvolvimento da análise SWOT
- Nome da empresa e slogan
- Principais produtos / serviços comercializados ou a implementar.
- Fazer uma projeção para o 1º ano atividade com quantidades e preço unitário.
- Recursos Humanos – equipa e projeção de custo
- Financiamento do projeto – estimativa de valores e tipologia de financiamento.

PROMOTOR:



APOIO TÉCNICO



PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



ENTREGA DE PROJETOS  
(FORMULÁRIO):  
**3 DE MAIO DE 2023**



SESSÃO DE APRESENTAÇÃO E ENTREGA  
DE PRÉMIOS FINALISTAS:  
**20 DE MAIO DE 2023**

PROMOTOR:

APOIO TÉCNICO



## PRÉMIOS

- a) Serão atribuídos prémios e menções honrosas às melhores ideias de negócio.
- b) Haverá lugar a um Certificado de Participação para todos os participantes da iniciativa;
- c) As escolas participantes serão de igual forma distinguidas pela sua participação e pela inovação das ideias que os seus alunos apresentem. Será distinguida a escola mais Empreendedora e a Escola mais Criativa;
- d) O Júri pode ainda decidir a atribuição de outros prémios e/ou distinções.

## Serão realizadas:

Sessões de apresentação do programa, presenciais e online, para sensibilização das temáticas e ajuda/esclarecimento no preenchimento dos formulários do plano de negócios.

Datas das sessões online:

8 de Março de 2023 – 10 horas

21 de Março de 2023 – 15 horas – (Alteração de 23 para 21)

Os respetivos links serão enviados antecipadamente.



# Apoio e comunicação



## E-mail:

[geral@airo.pt](mailto:geral@airo.pt)

[geral@oestecim.pt](mailto:geral@oestecim.pt)

## WhatsApp:

967 709 505

## Contactos:

262 841 505

262 839 030

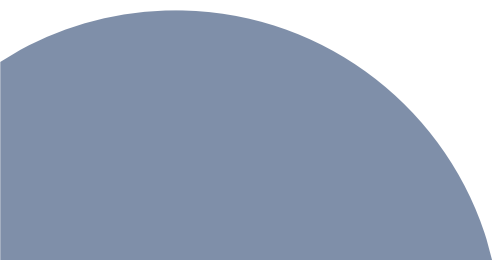
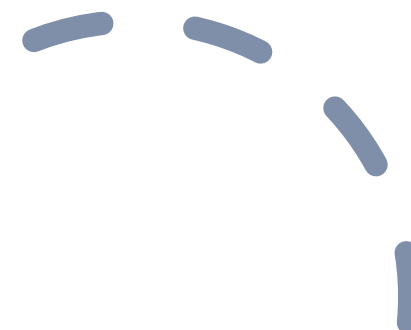
## Site:

[www.airo.pt](http://www.airo.pt)

[www.oestecim.pt](http://www.oestecim.pt)



Até breve!





# Empreendedorismo nas Escolas 2022-2023

08 de Março de 2023

