



Cofinanciado pelo  
Programa Erasmus+  
da União Europeia



# ***Modelos de negócio, sistemas e parcerias***

## **Tema 2.4**

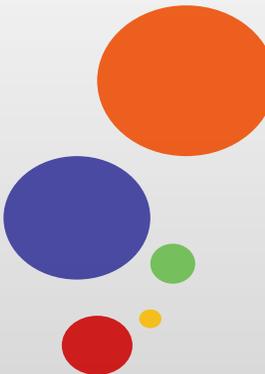


O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do seu conteúdo, que reflecte apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas.



# Conteúdos

- I. Modelos e sistemas de negócio como vantagem competitiva
- II. Parcerias comerciais
- III. Parcerias comerciais e modelos de negócio de ligação
- IV. Desenho de oportunidades de parceria
- V. A inovação como força motriz de modelos de negócio e parcerias





# Modelos e sistemas de negócio como vantagem competitiva

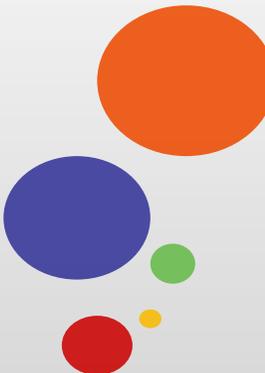
## **Modelo de negócio**

= como os  
empresários  
individuais e/ou  
empresas criam e  
entregam valor e  
como geram lucro

"Um modelo de negócio é uma ferramenta conceptual que contém um conjunto de objetos, conceitos e as suas relações com o objetivo de expressar a lógica empresarial de uma empresa específica.

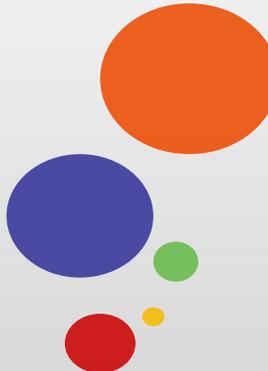
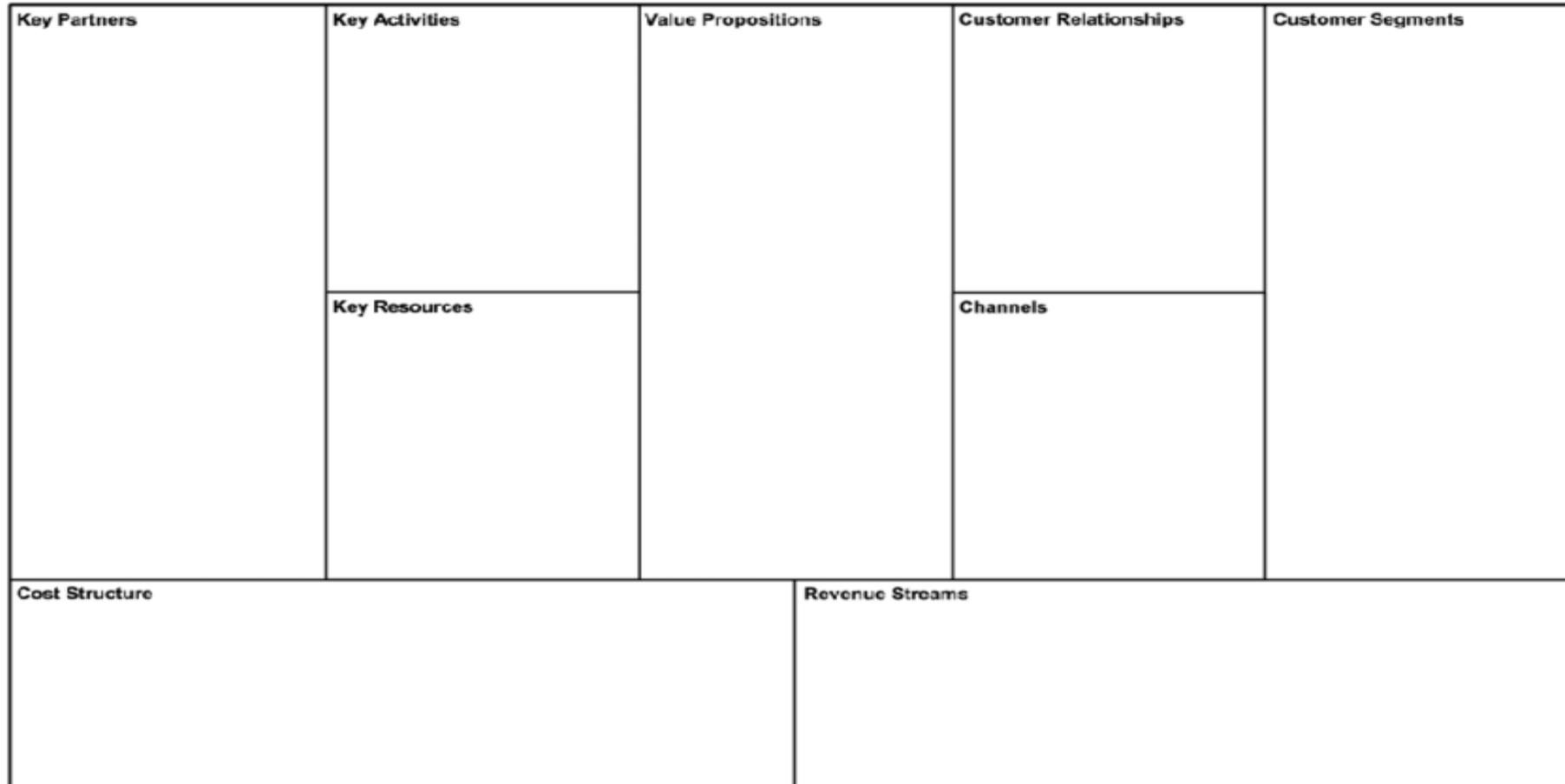
Por conseguinte, devemos considerar que conceitos e relações permitem uma descrição e representação simplificada de que valor é fornecido aos clientes, como isso é feito e com que consequências financeiras".

(Osterwalder, Pigneur, & Tucci, 2010)





# Modelos e sistemas de negócio como vantagem competitiva





# Modelos de negócio nas SCCs e ICCs

- Cinema
- Setor da Música
- Museus/Culturais
- Setor do Património
- Cinema

Crowdfunding



- Música
- Design/Fashion
- Jogos / Software
- Desenvolvimento
- Arquitetura

Laboratórios de  
inovação, centros de  
criação, espaços de  
coworking



- Música (Ópera, Clássico  
Concerto, Música popular)

Streaming



- Sector editorial
- Sector da Música
- Artes Plásticas

Auto-publicação,  
Impressão a pedido



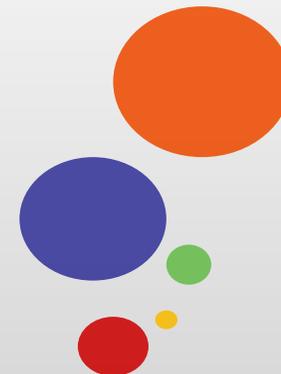
- Meios de  
impressão/Publicação
- Artes Plásticas
- Museus / Culturais
- Setor do património
- Artes performativas
- Música

Gamificação



- Meios de impressão/  
Publicação
- Sector cultural com  
entidades/tarefas  
educacionais (museus,  
bibliotecas)

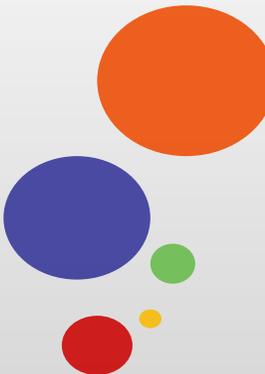
P2P





## Especificidades das ICCs e geração de valor

- 💡 **Baseados em valores culturais ou artísticos e outras expressões criativas individuais ou colectivas**
- 💡 Os bens e serviços são criados através da criatividade individual, habilidade e talento => confiança em **bens intangíveis**
- 💡 **A singularidade do produto** => depende da percepção individual
- 💡 A **geração de valor** pode ser um **processo coletivo** e as parcerias desempenham um papel vital
- 💡 As receitas são geradas pela **exploração da propriedade intelectual**
- 💡 O consumo é activo => **participação**





## Especificidades das ICCs e geração de valor



- Os modelos de negócio nas ICCIs referem-se ao processo de criação e venda de significado em vez de produção eficiente de bens ou serviços que podem resolver um problema.
- As empresas nas ICCs não são predominantemente de capital intensivo ou de conhecimento intensivo, mas sim símbolos intensivos.

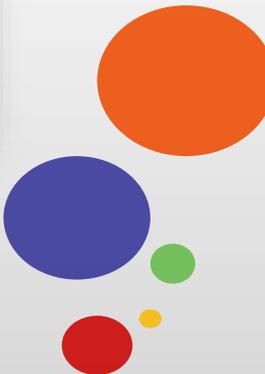
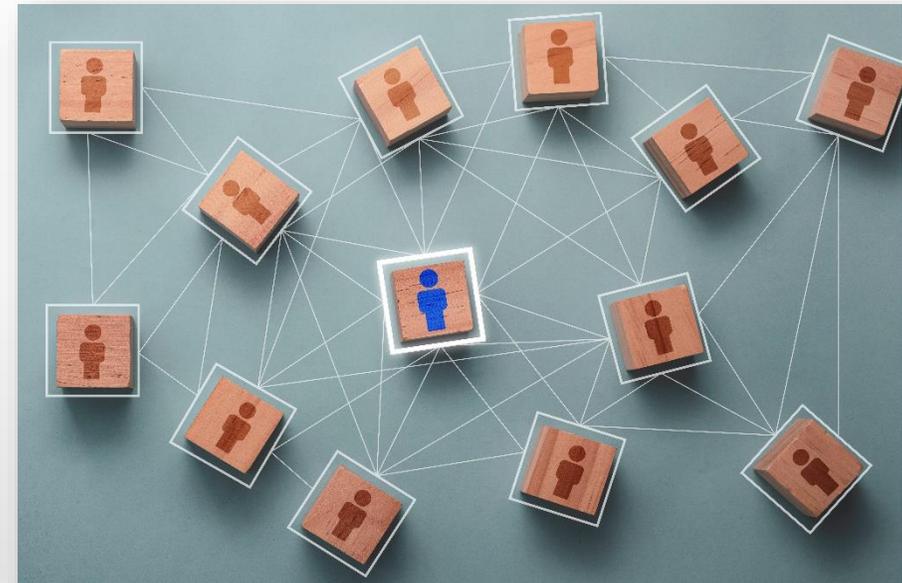
(Lawrence & Phillips, 2002)





## Modelos de negócio e criação de valor acrescentado

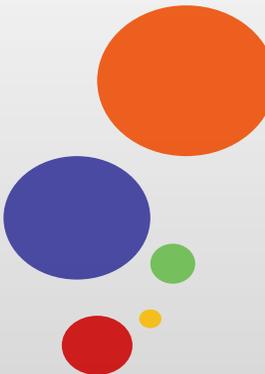
- As empresas decidem trabalhar em conjunto e escolher uma estratégia empresarial eficaz a fim de criar valor para todos os intervenientes no negócio
- As parcerias comerciais criam valor acrescentado para os modelos empresariais.
- As parcerias e o trabalho em rede são uma característica essencial das ICCs





## Parcerias de negócios

- 💡 Uma **parceria empresarial** é uma **relação** entre dois, ou mais, empresários ou entidades empresariais, que é estabelecida por um acordo.
- 💡 Os investimentos dos parceiros numa parceria empresarial dependem, consequentemente, dos **possíveis benefícios futuros**.
- 💡 As parcerias podem ser **formais e permanentes** - ou seja, passar através de registos jurídicos - ou **informais e ad hoc** - ou seja, criadas para um fim ou projeto específico.
- 💡 Nas ICCs, as **parcerias ad hoc** são mais comuns, pois a maioria dos agentes aqui são artistas individuais (empresários em nome individual) ou microempresas.





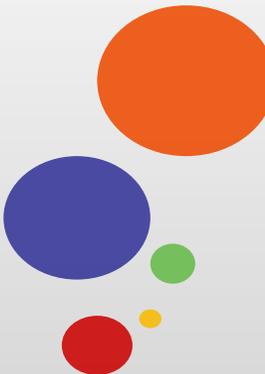
# Parcerias comerciais e modelos de negócio de ligação



As parcerias são geralmente constituídas numa base voluntária



Uma parceria empresarial é um instrumento prático para proporcionar valor acrescentado a todas as partes envolvidas, o que produz valor adicional para os diferentes modelos empresariais em que estão envolvidos



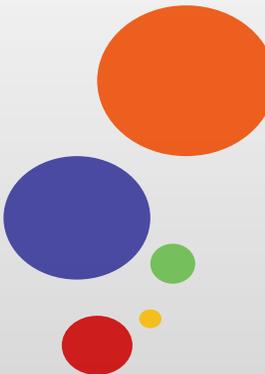


# Concepção de oportunidades de parceria. Inovação.

💡 O modelo empresarial garante a contribuição dos empresários para uma entidade empresarial, como a criação de novos produtos, como parte do processo de fornecimento de valor acrescentado aos produtos criados no processo, ou através da colaboração em vários contextos.

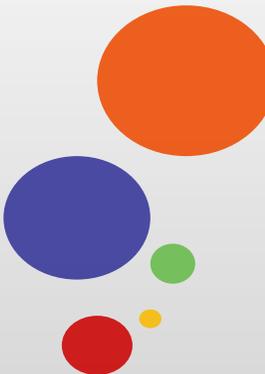


💡 O poder da inovação através de parcerias não é utilizado em todo o seu potencial. As parcerias são geralmente realizadas para melhorar os modelos empresariais existentes ou estabelecer novos modelos no mercado das CCI.



## Leituras Sugeridas

- ✓ Boulton, R., Libert, B. and Samek, S. (2000) 'A business model for the new economy', The Journal of Business Strategy, Vol. 21
- ✓ Davies, S.B. (2011) What is the value of partnerships between the education and creative/cultural sectors? London: A New Direction.
- ✓ Docherty, P. and Harland, J. (2001) Partnerships for Creativity: An Evaluation of Implementation. Slough: NFER
- ✓ Dümcke, C. (2015). "New business models in the Cultural and Creative Sectors" (Ad hoc question 28). European Expert Network on Culture (EENC).
- ✓ Easton, C. and Benton, T. (2006) 'National evaluation of creative partnerships. Final Report'. London: Creative Partnerships
- ✓ Osterwalder, A., Pigneur, Y (2010), 'Business Model Generation', John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey
- ✓ McPhee, W. and Wheeler, D. (2006) 'Making the case for the added-value chain', Strategy & Leadership, Vol. 34
- ✓ Zott, C. and Amit, R. (2008) 'The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance', Strategic Management Journal, Vol. 29





Cofinanciado pelo  
Programa Erasmus+  
da União Europeia



## **FENICE: Fostering Entrepreneurship and Innovation in Cultural and Creative Industries through Interdisciplinary Education é co-financiado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia.**

**O projecto é uma iniciativa de 5 instituições académicas e de investigação :**



**[www.fenice-project.eu](http://www.fenice-project.eu)**

O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do seu conteúdo, que reflecte apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas.