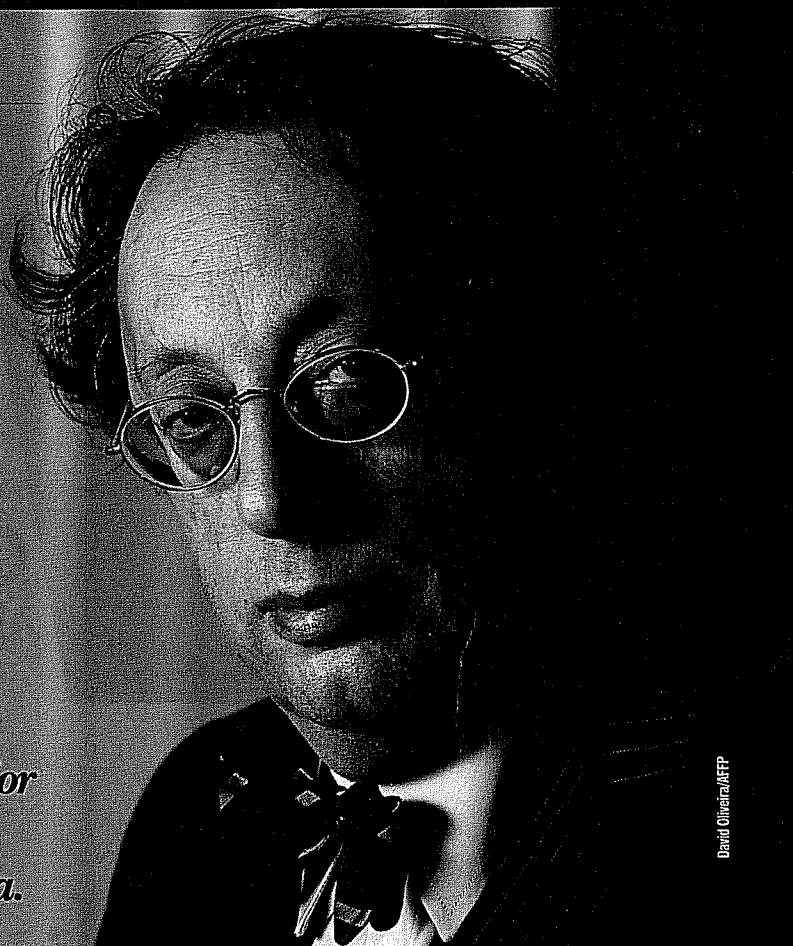


Empreendedorismo

# CONSELHOS DE UM BUSINESS ANGEL

*Jack Lang prefere um empreendedor com perfil de marketer a alguém demasiado envolvido na tecnologia.*



David Oliveira/AFIP

**Carina Correia** [cc@premio.pt](mailto:cc@premio.pt)

**E** professor na Universidade de Cambridge, já fundou várias empresas – entre as quais uma tecnológica e um restaurante – investe em start-ups como business angel e, recentemente, lançou um livro que ensina a criar e gerir uma empresa do sector tecnológico – «The Hi-Tech Entrepreneur's Handbook». Jack Lang esteve em Lisboa, onde participou no 8.º encontro da *Gesture* dedicado ao capital de risco e também numa conferência na Universidade Católica. Em entrevista à **PRÉMIO**, Jack Lang explicou quais os seus critérios de avaliação quando analisa um projecto empresarial, na qualidade de investidor e ressaltou a importância de valorizar o perfil do empreendedor. «Não pode ser alguém demasiado envolvido na tecnologia e incapaz de conhecer o mercado», afirma. «Esse é um dos principais motivos de insucesso das start-ups e é também por isso que é fundamental o apoio de um business angel, que pode for-

necer contactos e dar conselhos.»

Para este business angel, «o marketing é a chave do sucesso». Nesse sentido, o empreendedor deve estar sintonizado com a necessidade de criar um produto para o qual exista apetência no mercado. «O meu principal critério é também a primeira pergunta que faço ao empresário: 'quem precisa do teu produto?' A tecnologia tem de ser útil, caso contrário não faz sentido.» E para reforçar esta tese, Jack Lang afirma ain-

também um CFO (chief financial officer) competente.» No que diz respeito ao plano de negócio, Jack Lang mostra-se difícil de convencer por qualquer rascunho. «É um documento de venda e, como tal, considere-o vital. Não analiso empresas que não apresentem um plano estruturado. Avançar nesses termos, seria como conduzir às cegas.» Mas Jack Lang não encara o plano de negócios como um mero instrumento inicial. Este investidor acredita que além de

» A tecnologia pode sempre ser comprada. O conhecimento do **mercado** é mais importante

da que prefere um empreendedor com perfil de marketer do que um técnico: «A tecnologia pode sempre ser comprada!»

Há também outros dois factores que Jack Lang avalia quando analisa um investimento: a equipa que dará corpo ao projecto e o plano de negócios. «A equipa deve ser constituída por um presidente que conheça o negócio, deve ter alguém que dê a cara, que seja o responsável pelo marketing e deve ter

ser uma bússola, o plano de negócios deve ser um documento em permanente actualização e não um plano de intenções que perde interesse com o evoluir da empresa.

Por fim, este business angel deixa um outro conselho aos empreendedores: devem pensar em negócios globais. «Uma das empresas em que invisto opera em mais do que um continente. Não podemos pensar apenas num único país como mercado.» **li**