

## **1. Por que motivo é o empreendedorismo tão importante?**

Diariamente somos confrontados com uma realidade que reflecte um período menos bom da economia nacional e que se traduz em desemprego, empresas em dificuldades, racionalização de serviços públicos e de repente parece que tem de ser mesmo assim, que nada há a fazer para ultrapassarmos este momento tão difícil.

Frequentemente me recordo das palavras do meu falecido Amigo e Professor Ernâni Lopes que me ensinou que “momentos de crise sempre houve e haverá! O que conta não é lamentarmo-nos, mas antes buscar, com inteligência e esforço, novas soluções”. Temos, por isso, de aproveitar este momento desfavorável para descobrir novas oportunidades e traçar novos objectivos. Afinal, os maus anos também são de construir, criar, unir e encantar.

Um dos vectores de “solução” no qual acredito e no qual humildemente me reconheço é o Empreendedorismo. Não apenas o Empreendedorismo de criar empresas mas o Empreendedorismo como forma de estar na vida que leva os indivíduos a lutar pela força das suas ideias e pelo potencial dos seus sonhos.

Um empreendedorismo que alguns dizem que não se aprende mas que eu vejo ser assimilado pelas mais variadas gerações quando estas têm oportunidade de conviver com ele e de se surpreender com o empreendedor que afinal tinham já dentro delas.

## **2. Quais os principais obstáculos que os empreendedores enfrentam?**

Empreender implica por si só já vários obstáculos de carácter interno (ex.: recrutamento, tesouraria) como externo (ex.: custo do financiamento, macroeconomia) mas neste momento de particular dificuldade em que é preciso ver para além da crise, julgo que se deve dar particular atenção ao modelo de negócio e na resposta às reais necessidades das pessoas.

A grande maioria dos consumidores tem neste momento o seu orçamento mais limitado mas nem por isso deixa de comprar bens e serviços. Compra alimentação, combustíveis, vestuário e serviços básicos mas continua também a fazer turismo, a procurar entretenimento, saúde ou a investir no futuro. Por esse motivo julgo que existem portas abertas para novos empreendimentos em todos os sectores. Torna-se essencial, contudo, identificar onde estão as reais necessidades e se o empreendedor está a formatar o seu produto ou serviço para as satisfazer e – muito importante - de forma distinta da concorrência.

O modelo de negócio não é mais do que a forma como a empresa gera as suas receitas e administra os seus recursos. No contexto actual em que várias empresas estão com problemas de tesouraria e o próprio estado e administração local são frequentemente considerados como “os piores pagadores” é importante identificar modelos de negócio que não impliquem ficar dependente deste estrangulamento. Também pode passar por manter uma estrutura de custos muito flexível para evitar manter activos pouco rentabilizados ou ajustar o sistema de recebimentos ao de pagamentos para que esta diferença flutue num espaço confortável.

O acesso ao financiamento é também um problema recorrente e todos sabemos como o acesso à banca se tem dificultado. Neste momento os familiares e amigos desempenham um papel ainda mais importante para criar novas iniciativas – nos EUA estima-se que 87% de todo o financiamento de empresas tem origem neste grupo! Quanto aos detentores de projectos inovadores de elevado potencial de crescimento e escaláveis para o mercado global recomendo abordarem a já considerável rede de Business Angels Portugueses ([www.fnaba.org](http://www.fnaba.org)) que procura activamente este tipo de oportunidades de investimento e que é neste momento alavancada por um adequado fundo de co-investimento.

### **3. O que fazer para desenvolver o empreendedorismo em Portugal?**

O desenvolvimento do empreendedorismo depende de vários factores cuja conjugação resulta num ecossistema que pode ser ou não favorável aos empreendedores. Há por isso vários eixos que devem ser acarinhados e promovidos para que as peças do puzzle funcionem bem.

Referi já a educação para o empreendedorismo, elemento motivador e que revela para muitos, pela primeira vez, que podem liderar a própria vida. Aproveito para destacar a visão estratégica nesta matéria de muitos municípios portugueses, bem como das regiões autónomas que têm nos últimos anos realizado acções concretas na capacitação empreendedora das suas gerações mais novas.

Temos ainda uma série de elementos que apesar de poderem ter melhorias, não podem ser hoje apontados como obstáculos, como o sistema de ensino (à parte uma maior integração da disciplina de empreendedorismo em vários planos curriculares), as infra-estruturas de comunicação e transporte, a existência de inúmeras incubadoras de empresas ou as formalidades inerentes à criação de empresas que se encontram entre as mais simplificadas do mundo.

Mesmo ao nível do financiamento, tivemos consideráveis progressos nos últimos anos, existindo hoje mais recursos para actividades de elevado potencial (e risco) que mais

adequadamente suprimem as necessidades de financiamento das fases iniciais de desenvolvimento.

O que temos obrigatoriamente de mudar? Sem dúvida devemos continuar a aumentar a base de investidores, elemento essencial e que representa ainda uma pequena percentagem do que pode vir a ser e do impacto que pode vir a representar. Devemos incentivar também as empresas bem sucedidas, assim como os empreendedores bem sucedidos, a devolver um pouco do seu sucesso envolvendo-os no desenvolvimento de novas gerações de start-ups, afectando a estas, por exemplo, parte das compras de grandes empresas. Podemos ainda melhorar o nosso sistema de justiça que de forma lenta, descredibiliza o valor de uma dívida não defendendo assim os que produzem e inovam mas sim os que devem.

Conforme podemos constatar, melhorar requer esforços de várias partes e de todas elas devemos exigir melhorias. Não podemos contudo, deixar com elas a culpa de não empreender já amanhã!

**Francisco Banha**