

# Nascido para empreender

**Passar da ideia à prática é o que faz um verdadeiro empreendedor. Não é fácil. Parece até que sofrer de um "distúrbio mental" é uma das condições "sine qua non" para o alcançar. No entanto, muitos conseguem obter o tão almejado financiamento. E muitos, também, falham. Quer isto dizer que são fracassados? Não. Falhar é, essencialmente, uma lição na aprendizagem no empreendedorismo. Esta e outras ideias ligadas à temática estiveram em debate ontem, por ocasião do 4º Venture Capital IT, seminário organizado pela Gesventure em Lisboa, na Universidade Lusófona, nos dias 25 e 26 deste mês**

POR CRISTINA PEREIRA

»» A experiência de sucessos globais é fundamental para conseguir soluções locais. Quem o afirmou foi Chris Curtis, da CG International, para quem o empreendedorismo consiste em fazer crescer as pessoas e não o negócio. Só com o crescimento das pessoas o negócio cresce, conforme reforçou. Mas sem esquecer que, obviamente, o empreendedorismo é uma ferramenta poderosa: facilita o crescimento da economia, a criação de riqueza pessoal, a redistribuição da riqueza e dos recursos, a criação de emprego e a diminuição da pobreza.

Mas por que é que as pessoas se tornam empreendedoras? "Não pelo dinheiro", explicou Curtis, "mas porque têm um sonho". Na verdade, "o dinheiro é secundário. A maioria dos empreendedores é-o porque quer realizar um sonho", acrescentou. Através de uma abordagem integrada, que conjuga motivação, qualificações e oportunidade, o empreendedor realiza o seu sonho.

Será que se nasce com o gene do empreendedorismo? Shai Vyakarnam, professor da Universidade de Cambridge, é da opinião que existem "empreendedores natos". Ter um "distúrbio mental", ironizou, "parece ser uma condição fundamental". Mais seriamente, acrescentou, "penso que todos temos dentro de nós a capacidade de fazermos o que queremos". Para Chris Curtis, existe um processo de selecção natural: "Os empreendedores auto-seleccionam-se. Mas penso que qualquer pessoa pode ser um empreendedor, em maior ou menor grau", destacou.

O sul-africano Stephen Grech, um empreendedor com uma escola de negócios no seu país, salientou que não são unicamente as capacidades que fazem o empreendedor. Também as oportunidades, os recursos e a mentoriação têm uma palavra a dizer no processo. Mas há características que são peculiares ao empreendedor: "Acreditam em si próprios, têm a capacidade de ver e de conceptualizar a ideia e têm uma qualidade de liderança natural", referiu.

## Plano de negócios para quê?

Um estudo de Harvard, referiu Chris Curtis, prova que existe uma correlação negativa entre o "business planning" e o empreendedorismo. "O planeamento é importante", destacou, "mas não tem de ser um business plan de 200 páginas". Esta foi uma das principais temáticas surgidas no debate: haverá realmente necessidade de um plano de negócios no empreendedorismo? Como afirmou um dos assistentes, "penso que a maior parte dos empreendedores que tiveram sucesso em Portugal nem sequer fizeram um plano de negócios". De acordo com David Key, da consultora britânica Brand New Venture, "o investidor quer saber claramente como será a evolução do negócio, quando recupera o seu investimento. Se o empreendedor conseguir explicá-lo bem sem um plano de negócios, então não precisa dele". Opinião corroborada por Shai Vyakarnam: "O plano de negócios é uma ferramenta para tentar persuadir as pessoas de que se percebe de capitalismo. Mas o empreendedorismo não tem a ver com o capitalismo. Tem a ver com sonhos. Fundamentalmente, o plano de negócios serve para mostrar que o empreendedor compreende que terá de pagar o dinheiro que investem nele", declarou.

## Outsystems:

### cá de dentro lá para fora

**Distinguida pela "Fortune" como uma das seis start-ups mais promissoras para o futuro, a Outsystems tem como objectivos consolidar a sua presença em Espanha e na Holanda e penetrar no mercado britânico. Paulo Rosado, fundador e "empreendedor em série" – a Outsystems é a sua segunda aventura -, declarou que a empresa se dedica a "resolver problemas universais". De facto, a empresa ajuda os clientes a melhorarem os seus processos, agregando as suas aplicações informáticas de forma a serem disponibilizadas aos utilizadores em pouco tempo após a sua aquisição.**

**Neste momento com dez clientes, a Outsystems está em vias de assinar o seu primeiro contrato com um parceiro de Silicon Valley. Cresceu 300 por cento entre 2002 e 2003 e hoje procura quem lhe assegure o financiamento necessário para os altos voos que almeja. Que, por certo, conseguirá.**



**Chris Curtis**

"Muita gente pensa que os empreendedores são os que correm o risco. Mas eu penso que os empreendedores são até avessos ao risco. **Eles simplesmente agarram nas oportunidades**"

Outra ideia desmistificada por Chris Curtis: "Muita gente pensa que os empreendedores são os que correm o risco". Mas a sua opinião é diferente: "Eu penso que os empreendedores são até avessos ao risco. Eles simplesmente agarram nas oportunidades".

Uma das questões mais quentes do debate foi, aliás, o medo de falhar. E a atitude é radicalmente diferente consoante o lado do Atlântico que se considere. "Na Europa, o estigma que vem associado ao fracasso tem um forte peso", referiu Chris Curtis. "Mas os capitalistas de risco sabem que podem investir em alguém que falhou, desde que tenha aprendido com isso", explicou. Ultrapassar este receio, afirmou, "é um passo para o caminho do sucesso". Opinião imediatamente secundada por Mark Delamere, empreendedor recém-graduado da Universidade de Nottingham: "A mentalidade na América do Norte é de facto bastante diferente da europeia. Temos de olhar para o fracasso simplesmente como uma experiência de aprendizagem".

Chris Curtis destacou ainda os benefícios decorrentes da produção de empreendedorismo a partir de fontes não tradicionais. Estudos provam que o empreendedorismo é, por exemplo, uma poderosa ferramenta de reintegração social. Os jovens cadastrados têm, efectivamente, muitas características semelhantes aos empreendedores. As experiências na área referidas por Curtis demonstram que a taxa de reincidência no crime é inferior a cinco por cento.

É necessário, para uma educação do empreendedorismo, "plantar cedo as sementes do empreendedorismo no sistema de educação", declarou Chris Curtis.

E, falando em fontes não tradicionais, que tal empreendedorismo no ensino? Vítor Hugo é professor do ensino básico no Colégio Vasco da Gama, em Lisboa, há 20 anos. Acredita que o ensino deve ter uma forte componente lúdica, já que, ao terceiro mês, para as crianças "ir para a escola já é uma grande seca". Por isso, explicou, "tento sempre arranjar alguma coisa que os motive". Que pode ser um passeio de bicicleta de duas horas ou um concurso de embarcações construídas com garrafas de plástico. O empreendedorismo pode estar ligado ao ensino e o professor pode ser um bom empreendedor, provou na sua intervenção. Talvez desta forma, lançou, "o insucesso escolar diminuísse".

#### **Análise de mercado profissional precisa-se**

David Key, da Brand New Venture, uma consultora de marketing estratégico com enfoque exclusivo na tecnologia, afirmou que a razão de ser da sua empresa deve-se à existência de uma necessidade no mercado: 80 por cento dos planos de negócio na área da tecnologia são rejeitados pelas sociedades de capital de risco e bancos no Reino Unido, onde "os investidores não gostam de tecnologia". Basicamente, explicou, trata-se de uma fraca compreensão do mercado. Há uma necessidade de uma análise de mercado profissional e também de apoio comercial. Que a sua empresa pretende colmatar.

Levar a tecnologia para o mercado não é fácil. "Exige uma rigorosa disciplina comercial, uma profunda compreensão da tecnologia e uma queda para o empreendedorismo e o marketing", sublinhou. E, também, "pensar a longo prazo".

David Key deu ainda o exemplo da Biotech Co, que no dia 24 de Maio angariou um financiamento de 450 mil libras. Trata-se de uma empresa que fabrica pensos rápidos que curam efectivamente as feridas. A empresa foi fundada em 2003, "sem patentes, apenas com ótimas ideias, mas nenhum produto", explicou. "O que nós fizemos foi reunir um grupo de empreendedores concentrados num segmento da tecnologia". As conversações começaram no final de 2003 e acabaram por surgir investidores interessados. O próprio David Key investiu 60 mil libras pessoalmente.

#### **Bons e maus riscos**

A experiência do grupo Pestana no universo do empreendedorismo foi apresentada por José Roquette, do grupo Pestana Pousadas. Foram três as áreas de actuação do grupo: a tecnologia (sistemas informáticos), a internacionalização (África e Brasil) e as privatizações (Pousadas de Portugal).

A primeira, que teve por parceira a F. Turismo, consistia na representação e comercialização de sistemas informáticos de gestão e tem já o ciclo de recompra concluído. Durou cinco anos. As experiências na área da internacionalização, "a mais significativa", incidiram primeiro em Moçambique, depois n o Brasil e, mais tarde, na África do Sul. Um passo "fundamental" em virtude da reduzida dimensão do País. Contou também com o apoio da IPE Capital, que entretanto já saiu do capital da empresa. No que se refere às privatizações, o projecto mais recente, arrancaram em Setembro de 2003, com as Pousadas de Portugal.

Uma aposta conseguida pelo grupo com o apoio da Fundação Oriente e com a Caixa Capital (Grupo CGD).

Para o Grupo Pestana, as vantagens do capital de risco traduzem-se pela credibilização na internacionalização, a partilha do risco cambial, a imagem da transparência e mecanismos de reporting, a solidez e estabilidade financeira e a visão de gestão independente.

Quanto às dificuldades, José Roquette elegeu "a rapidez e a agilidade nas decisões internacionais e etapas de crescimento relativamente à área da internacionalização". Mas também a prestação de garantias sobre financiamentos, a eficácia do acompanhamento e a compreensão efectiva dos riscos. A propósito, José Roquette afirmou: "Não acredito nada em sociedades de capital de risco que sejam generalistas". Não é possível, na sua opinião, compreender a fundo uma multiplicidade de diferentes sectores económicos. "Cada vez mais penso que as sociedades de capital de risco devem concentrar-se na escolha dos parceiros e na análise dos projectos. O que também vai contra as sociedades de capital de risco generalista".

Tudo somado, a experiência foi vantajosa para o Grupo Pestana. Apesar de se tratar de um grupo de boa saúde financeira, "o capital de risco ajudou-nos a crescer mais rapidamente", sublinhou José Roquette. Classificando o capital de risco como "um instrumento financeiro de valor inegável", o empresário destacou vantagens como a redução do esforço de capital e a moderação do endividamento, tendo em conta que "somos um país com falta de capital próprio".

Apesar da conta ainda não estar paga – o grupo ainda não concluiu o seu ciclo de capital de risco, já que lhe falta recomprar as participações detidas pelos fundos –, já se retiraram ganhos: "Aprendemos que não existem nem riscos muito elevados, nem muito baixos", declarou José Roquette. "O que há é bons e maus riscos, assim como bons e maus parceiros", rematou. **pe**



**Shai Vyakarnam**

"Penso que todos temos dentro de nós a **capacidade de fazermos o que queremos**"

#### **A brincar, a brincar, um engenheiro torna-se um empreendedor**

Luis Lacerda, com uma carreira profissional de 20 anos, grande parte dela em multinacionais, está há dois anos e meio por conta própria. O seu sonho é o projecto "Tic Tac", ainda sem marca registada, mas que vem de uma ideia que acarinha desde a infância, quando construía os seus brinquedos em madeira. A ideia deste projecto é ter a estrutura completa: a concepção, produção e comercialização de brinquedos em madeira, para um público-alvo que vai dos cinco aos 18 anos, mas também adultos coleccionadores.

São brinquedos com uma vocação fortemente pedagógica: mobilizam e aperfeiçoam a coordenação psico-motora e apelam à interacção entre pais e filhos ou entre educador e criança.

O destino está já traçado: depois da conquista do mercado português, a internacionalização para a Alemanha, o Reino Unido e a França, países com uma forte tradição de brinquedos de madeira. E tudo isto através de um software específico, que recorre ao CAD/CAM e a máquinas de comando numérico, por exemplo, no processo de concepção dos brinquedos.

"Imagina, abre novos caminhos, constrói" é o lema da Tic Tac.