



Recuperação económica passa pelo empreendedorismo



Arquivo S.I.

A aposta em novas empresas como estímulo para gerar mais emprego, criar valor e melhorar o desempenho económico é o caminho apontado por Robert Unitech **Lúisa Dâmaso** | luisadamaso@revistas.cofina.pt

Robert Unitech, especialista da **Carnegie Mellon University (CMU)** e investidor activo em várias empresas nos EUA, esteve em Portugal para falar sobre financiamento de *startups* e declarou que a aposta em novas empresas é o caminho para gerar mais emprego, criar valor e consequentemente melhorar o desempenho económico.

Este especialista falou no «Startup funding: streaming venture capitalists and business angels», *workshop* que teve lugar na **Universidade do Algarve**. A formação, organizada pela **Rede UTEN** em parceria com o **Programa Carnegie Mellon Portugal**, deu a conhecer aos cerca de 20 participantes o ecossistema empresarial de Pittsburgh, um dos mais inovadores dos Estados Unidos, pela dinâmica gerada e pelo incentivo em criar laços entre as universidades e as empresas, com vista ao desenvolvimento de novas ideias de negócio vocacionadas para o mercado.

Robert Unitech revelou que há questões essenciais que não podem ser descara-

das pelos empreendedores e que são decisivas para um potencial investidor. Que mercado existe para um determinado produto ou serviço? Qual é o retorno previsto e em quanto tempo? Quem vai comprar? Estas são algumas das principais questões que devem ser consideradas. Segundo este especialista, é destes elementos que pode depender o interesse e o investimento de *business angels* ou de capital de risco numa *startup*.

Ao longo das várias sessões foram debatidas não só as principais necessidades dos investidores, mas também os vários elementos que é possível explorar para atrair os investidores e para concretizar o investimento. Durante o *workshop*, Unitech lembrou que muitas *startups* acabam por ser adquiridas por empresas maiores ao fim de dois ou três anos de existência, por desenvolverem um produto ou um serviço que preenche uma necessidade do seu negócio principal, o que, segundo ele, é «um cenário mutuamente benéfico, para investidores e empreendedores, que conseguem maior retorno, podendo reinvestir ou voltar a criar novos projectos».

Por outro lado, o especialista da CMU destacou as mudanças que decorrem naturalmente de um processo de investimento numa empresa e que, muitas ve-

zes, colocam os empreendedores ou fundadores numa posição de menor autonomia em relação ao futuro do negócio. Neste contexto, Robert Unitech considera que é fundamental poder definir o valor de uma empresa, e conseguir maximizar esse valor antes de se abordar um potencial investidor. «O valor e o retorno de cada *startup* são determinantes para a relação que se estabelece depois com quem investe», justificou o responsável.

O *workshop* contou ainda com as intervenções de **João Correia de Matos**, da **InovCapital**, e de quatro jovens portugueses que deram a conhecer as suas experiências nas diferentes áreas de actuação, nomeadamente **João Martins**, da **MuchBETA**, **Diamantino Lopes**, da **Metablue**, e **Luke Murray** e **Sofia Pessanha**, da **Actualsun**. Estes empreendedores falaram sobre a evolução das suas *startups* e sobre a relação com potenciais investidores, acentuando também as principais diferenças entre o contexto empresarial e a rede de apoio ao empreendedorismo que existe nos EUA e em Portugal.

Por sua vez, João Correia de Matos traçou um quadro global sobre as perspectivas futuras no que respeita ao capital de risco em Portugal e ao investimento em novos projectos e empresas. ▀



EMPREENDEDORISMO É RESPOSTA ÀS DIFICULDADES

Apostar em novas empresas pode muito bem ser a solução acertada para sair da crise. Gera mais emprego, cria valor e consequentemente melhora o desempenho económico. A certeza é de Robert Unitech, especialista da Carnegie Mellon University e investidor activo em várias organizações nos EUA. **PÁG. 6**