

Resumo

É apresentado, de forma clara e concisa, o recomeço de carreira de algumas pessoas, aos 40 anos.

Estas pessoas têm em comum o facto de terem decidido mudar de vida e lançarem-se no seu próprio projecto. Foi a sua enorme força e vontade de vencer que transformou os seus sonhos e planos em realidade. Mesmo perante as dificuldades com que muitas vezes se deparam, não desistem e lutam com forças suficientes para as ultrapassar.

Um desses exemplos é o Paulo Rosado, criador da Outsystems em Portugal, Espanha e Holanda. O factor que permitiu que o seu projecto seguisse em frente foi o facto de ter conseguido um financiamento através de capital de risco holandês. Nestes casos, conseguir que acreditem na ideia de negócio dos empreendedores é uma barreira difícil de transpor. Paulo foi um caso de sucesso. Conseguiu transpor essa barreira usando um plano de negócios coerente, pode-se dizer que o “Business Plan é o coração de um projecto”. É necessário saber explicar e demonstrar ao potencial financiador de que forma o seu projecto é diferente dos outros, e a razão pela qual o vai fazer ganhar dinheiro. No entanto, para se ser empreendedor é necessário ter coragem, vigor, capacidade de iniciativa e de ultrapassar diversos obstáculos como o medo. Não é suficiente enviar o Business plan pela internet e ficar parado à espera que as soluções apareçam. Numa capital de risco o projecto tem de ser recebido por referência ou recomendação, isto obriga a que exista um relacionamento pessoal obtido numa conferência ou colóquio.

É de salientar que um dos pontos a favor do sucesso de um negócio é a experiência e o conhecimento do sector: Paulo Rosado obteve essa experiência e conhecimento trabalhando na Altitude Software, onde lidava com capital de risco e gestão de marketing internacional.

Os inventores da OlhaPim, Paulo Seabra e Maria Antónia Lima, são outro caso de sucesso. A sua meta passava por controlar os custos fixos e possuir elasticidade para ficar um ou dois meses com uma facturação menor. No início do seu projecto tiveram de reduzir nas despesas. Aquando do seu lançamento, já contavam com vários clientes que trouxeram da empresa onde trabalhavam, a B&S. Actualmente, nenhum dos seus clientes (um leque variado que abrange nomes internacionais) pesa mais de 10% da fatia total da facturação, desta forma é possível proteger o seu orçamento. Estes empreendedores recorrem ao OutSourcing.

Os empreendedores atrás mencionados obtiveram sucesso. No entanto, as estatísticas demonstram que 50% a 80% fracassam nos três primeiros anos de existência. Isto deve-se à má gestão. Antes de se enveredar neste mundo é necessário enumerar todos os entraves possíveis que poderão levar a empresa à ruína. É de salientar que existem diferenças entre os vários tipos de negócios. Por exemplo, a evolução de uma empresa de serviços é obtida através da contratação de mais pessoas. Por outro lado, se uma empresa sobrevive de produtos é necessário investir bastante capital no início.

No início de qualquer empresa é complicado angariar capital. Porém, o sucesso de uma parceria de capital de risco num projecto empresarial não é escolhido pela idade, mas sim pela ambição, capacidade de pôr em prática, qualificações e experiência da equipa de gestão. No entanto, em Portugal a maior parte dos projectos patrocinados desta forma são de pessoas com idades acima dos 40. Isto acontece devido a este meio de financiamento apoiar principalmente PME no seu processo de expansão e desenvolvimento. As empresas valorizam a experiência quando se trata de lançamentos de novas áreas de negócios. Outra das causas é o envelhecimento da população. Além disso, um estudo da DBM mostra que o tempo médio para encontrar um novo emprego é de 3,2 meses mas, quanto maior a idade da pessoa, maior é o

tempo que demora a recolocação. Este factor provoca que alguns executivos se voltem para o empreendedorismo, mudando de área. Esta faixa etária tem um forte sentido de planificação e conhecimento para desenvolver um negócio com sucesso, o que lhe dá vantagem.

Um exemplo em Portugal é o caso da Gaby Moura. Lançou-se sozinha construindo a Kick Off, empresa que apoia estrangeiros em Portugal. Mudou completamente de área, uma vez que anteriormente trabalhava numa multinacional ligada ao sector da química. Mais tarde convidou Maria do Carmo para sócia.

Um outro exemplo é Graça Moreira, ex-funcionária pública na área da educação, que decidiu divulgar a cultura tradicional portuguesa nas áreas da música, livros e artesanato.

Muitos destes empreendedores estão de acordo que os três primeiros anos são decisivos para o sucesso do projecto. Para Paulo, o segredo do sucesso é a relação de confiança com os clientes, prefere não obter novos clientes mas satisfazer e cumprir com os prazos aos que lhe são fiéis.

Todos os candidatos a empreendedores devem ser fiéis a si próprios (fazerem uma introspecção e analisarem se realmente têm perfil para dar este passo), dizerem a verdade a investidores e clientes, pois a confiança é o suporte para que uma relação funcione.

Ana Paula Reis, criadora da Selphus, é outro caso de sucesso. O objectivo é ajudar empresas a vender de forma mais eficiente, uma vez que um negócio sem clientes não consegue sobreviver. Foi a sua experiência e a visão abrangente que adquiriu do negócio da distribuição e daquilo que as tecnologias podem fazer no mundo empresarial que a levou a seguir com o seu projecto.

Um outro empreendedor de sucesso é Manuel Ramalho Ortigão, partener da AIMS. Após ter passado por grandes organizações como gestor, associou-se a duas pessoas que detinham a empresa MSL, dedicada à gestão de recursos humanos. Para ele, os recursos humanos são a cabeça das organizações. Este empreendedor não começou do zero, já tinha uma estrutura montada para dar origem à empresa, o que foi uma grande ajuda.

O administrador da SHL conclui que a moral de todas estas histórias é: “Há quatro características para fazer florescer um negócio: be good, make money, have fun and respect people”.