

U&E/2 TEMA DE CAPA



Charles Rivkin, secretário de Estado Adjunto para os Assuntos Económicos e Comerciais, na visita à "Fábrica das Startups".

Saiba como criar um negócio que possa ser vendido por milhões

Ter um mentor garante-lhe que o projecto da sua 'startup' é acompanhado por executivos de sucesso. A embaixada dos EUA e a WomenWinWin apostam no 'mentoring' para empreendedores.

Como vender o nosso negócio por mil milhões de dólares é o que vamos aprender agora". A ironia do embaixador dos EUA, Robert Sherman, ao passar a palavra a Charles Rivkin, descreve a realidade. A verdade é que o actual secretário de Estado Adjunto para Assuntos Económicos e Comerciais dos EUA conseguiu vender uma das suas empresas por esse valor. O governante norte-americano visitou a semana passada Lisboa. Uma visita em que anunciou que uma delegação de investidores norte-americanos de capital de risco vem a Portugal dentro de um mês para es-

tudar hipóteses de investimento. "O apoio ao empreendedorismo é a prioridade número um da embaixada dos EUA em Lisboa", revelou o recém-nomeado embaixador, Robert Sherman, no final de uma visita à "Fábrica de Startups", em Lisboa. Para fundador desta incubadora, António Lucena de Faria, "quando não há empregos o que há a fazer é inventá-los. Porque o futuro são os empreendedores". Uma resposta que é cada vez mais procurada num contexto em que há 38% de jovens desempregados.

Os americanos "tem o empreendedorismo no seu ADN" e um mercado gigante onde as "startups" portuguesas podem vender os seus produtos e ideias. "Vivemos num mundo global e não

INDICADORES

200

200 milhões de desempregados

600

Tem que criar-se 600 milhões de empregos na próxima década.

podemos pensar em vender para um mercado de dez milhões, quando temos um mercado de vários milhões disponível", sublinhou o embaixador dos EUA perante uma plateia de empreendedores.

Além de ajudar a vender a tecnologia portuguesa nos EUA, a embaixada pretende apoiar os empreendedores portugueses a conseguir capital de risco e consultoria. Mas um dos principais projectos é criar um programa de mentoring para jovens e mulheres empreendedores que lhes dará acesso aos conselhos de mil empresários que dirigem algumas das empresas do "top 500" da revista "Forbes".

Ter os conselhos dos melhores pode ser a chave para garantir o sucesso da sua empresa, num cenário em que apenas uma em cada dez startups acaba por sobreviver. De acordo com um estudo mundial, os jovens empreendedores consideram que o seu mentor foi mais determinante que o dinheiro para o sucesso do seu negócio num terço dos países analisados no inquérito "Global Youth Entrepreneurship Survey". O mentoring faz "aumentar exponencialmente as possibilidades de sobrevivência e crescimento das novas empresas", revela outro relatório da Gallup que inquiriu mais de mil empreendedores nos EUA e México.

WomenWinWin lança programa de 'mentoring' para empreendedoras

"Com mais de 202 milhões de pessoas desempregadas no mundo, e 42 milhões a entrar no mercado de trabalho anualmente, a economia mundial



Charles Rivkin, secretário de Estado Adjunto para Assuntos Económicos e Comerciais dos EUA



Maria José Amich, fundadora do WomenWinWin que acaba de lançar um programa de mentoring para empreendedoras.



Robert Sherman, recém nomeado embaixador dos EUA em Portugal.

10

DICAS DE GESTÃO

Conselhos para criar negócios

Saiba como criar uma 'startup' que vença no mercado mundial

1.

Assuma riscos controlados

O risco tem de fazer parte do ADN do empreendedor, mas um risco controlado.

2.

Aprenda a lidar com o falhanço

Interiorize que o projecto pode não dar certo. Caso falhe, repense tudo e volte a tentar.

3.

Seja criativo e audaz

Criatividade é fundamental. Pense em propostas com vantagens óbvias para os seus futuros clientes.

4.

Seja persistente

Mesmo que as coisas não avancem tão rápido como gostaria e que a burocracia barre o seu caminho, não desista.

5.

Tenha convicção no projeto

Por muitas pesquisas de mercado que faça, sem a sua confiança tudo se torna muito mais difícil.

6.

Esteja aberto à mudança

É muito importante saber reagir à mudança e, de preferência, conseguir antecipá-la. Procurar alternativas.

7.

Seja um bom líder

É importante motivar os seus colaboradores para acreditarem no projecto.

8.

Escolha a equipa certa

Deve rodear-se das pessoas certas.

9.

Contrate profissionais

Para todas as tarefas, deve recorrer a trabalho de profissionais na área.

10.

Escolha sócios complementares

Ter sócios de outras áreas complementares à sua é fundamental.

OPINIÃO



Tendências na Liderança

FILIPA COSTA

Senior Associate da Heidrick & Struggles

Um dos grandes desafios dos Gestores do Activo Humano, prende-se com a sustentabilidade organizacional em termos de futuros líderes e consequentemente com o seu desenvolvimento pessoal e profissional. Investem para isso, na identificação e mapeamento da possível linha de sucessão de líderes e na definição de programas de desenvolvimento que estimulem o crescimento de diversas competências.

Novas tendências descritas e estudadas pelo Center for Creative Leadership vêm apontar quatro focos essenciais ao desenvolvimento de programas de liderança: 1) Foco no desenvolvimento integrado; 2) Foco no processo de auto-responsabilização; 3) Foco na partilha de conhecimento e criação de networking; 4) Foco no re-inventar novos programas alinhados com o dinamismo/desafios do contexto actual.

Actualmente assume-se que colocar em sala um conjunto de futuros líderes a receberem formação sobre como liderar, deixou de ser o foco primordial. O foco deve ser a forma como cada indivíduo integra todos os conhecimentos no seu dia a dia e de que modo aporta valor à Organização. Mais do que palestras sobre a liderança, importa identificar como cada um integra o know-how adquirido tendo em consideração a sua dimensão pessoal. Assim sendo, os programas de liderança devem apresentar dimensões práticas e vinculadas à realidade empresarial. Estudos apontam que quanto mais auto-responsabilização existir no processo de desenvolvimento, mais rápido e eficiente se torna o crescimento de cada um. Deste modo, o papel dos Gestores de Activo Humano passa a ser maioritariamente de suporte ao desenvolvimento e não de impulsor do mesmo (...) Até agora, a maioria dos programas de liderança nas Organizações baseia-se em ações customizadas. A grande tendência hoje passa por desenvolver as capacidades de liderança com "os outros e através dos outros". A necessidade de criar redes de apoio e de partilha com vários stakeholders da Organização (...) é outro foco fundamental. Saímos de um processo voltado para a "pessoa" e assumimos a necessidade de uma "liderança colectiva", onde todos devem contribuir (...). Por fim, o dinamismo do mundo organizacional e as águas turbulentas onde os futuros líderes têm que navegar, direciona-nos para a necessidade de re-inventar programas de liderança diferentes, alinhados com as dimensões descriptivas, onde os Gestores do Activo Humano passam a ser "facilitadores sociais" num processo de construção que envolve todo o Sistema Organizacional. ■

terá que criar pelo menos 600 milhões de postos de trabalho no próximo década", revelou a fundadora do WomenWinWin, um portal de apoio ao empreendedorismo feminino. Maria José Amich sublinha que as estatísticas revelam que são as empresas criadas há menos de cinco anos que criam a maioria dos empregos em todo o mundo, enquanto muitas das multinacionais mais antigas continuam a despedir. Se nos EUA as mulheres criam o dobro de empresas que os homens, na Europa e em Portugal apenas um em cada três negócios é lançado por elas.

Para fomentar o empreendedorismo feminino, esta plataforma acaba de lançar um programa de mentoring para empreendedoras (PMW), que foi apresentado na FLAD. Podem concorrer a este programa desde executivas que só têm uma ideia de negócio, a empresárias recém-estabelecidas, e quem já está numa fase mais avançada no desenvolvimento da sua empresa. Através do programa, as empreendedoras têm acesso a conversas mensais com um mentor designado, que está no topo de uma empresa e com uma vasta experiência.

Ao longo de um ano, a 'mentee' terá acesso a 'role models', formas de aumentar o seu nível de preparação como empreendedora e ferramentas para aumentar a possibilidade do sucesso do seu negócio. Depois pretende-se ainda acelerar o potencial da empreendedora e facilitar a partilha de recursos e 'networking'. O programa será coordenado por Ana Oliveira Pinto. Para concorrer basta ir a www.WomenWinWin.pt. ■ Madalena Queiroz