



Opinião

Empreendedorismo responsável: o risco de descobrir a pólvora sozinho

Gonçalo Moreira Rato
Ontem



59



A opção por um determinado modelo societário poderá condicionar o financiamento de uma empresa junto da banca ou de investidores particulares, assim como o regime fiscal a que se sujeitará.

Não é novidade que o empreendedorismo está na moda, e ainda bem que assim é. De facto, nos tempos que correm, multiplicam-se os casos (muitos de sucesso, e outros que nem tanto) de pessoas dinâmicas que optam por contornar o modelo de emprego clássico – trabalho assalariado – e que se aventuram num novo negócio.

Desengane-se, no entanto, quem pensar que todos os empreendedores, mesmo os mais bem-sucedidos, chegam a descobrir a pólvora. Se é verdade que muitos dos novos negócios que têm surgido no mercado nas últimas décadas são verdadeiras descobertas inovadoras que vieram revolucionar o estilo de vida moderno, muitos outros existem que, não representando uma verdadeira descoberta, vieram também prosperar, pela forma como se afirmaram. Outros há que, representando, em tese, uma “descoberta da pólvora”, não o são verdadeiramente porque, não obstante representarem novidades, o mercado não os consegue absorver ou, simplesmente, neles não tem interesse.

Estes últimos cenários ocorrem quando empreendedores lançam (ou tentam lançar) novos produtos ou serviços no mercado, por vezes altamente tecnológicos e revolucionários, que pura e simplesmente, por variados motivos, acabam por não vingar. Isto pode suceder porque, apesar de interessante, a ideia de negócio acaba por se revelar economicamente inviável, ou então por se tratar de uma invenção cujo sucesso está condicionado à verificação de fatores externos que acabem por não ocorrer, ou ainda porque o produto/serviço, apesar de teoricamente melhor, não consegue competir com o grau de fidelização da sociedade em relação ao seu antecessor.

Há ainda outros casos em que a ideia existe e é, de facto, uma ideia vencedora, mas que por se cometerem diversos erros, sejam eles de planeamento jurídico, de estratégia de investimento, de marketing/publicidade ou outros, acaba por cair por

terra. Estes são os casos que geram maior preocupação, uma vez que se poderão desperdiçar oportunidades muito boas.

Desta forma, recomenda-se que o empreendedorismo seja vivido com o entusiasmo de quem vê escancarada uma janela de oportunidade para poder vir a transformar centímetros em milhões, mas também com um forte sentido de responsabilidade e, sobretudo, com grande atenção, por forma a que a irreverência inerente ao espírito empreendedor não conduza a decisões precipitadas e irrefletidas, que possam vir a comprometer o sucesso do negócio e resultem num lamentável desaproveitamento de potencial.

Os empreendedores devem acautelar-se e precaver-se, evitando dar passos em falso que possam comprometer a viabilidade dos projetos que têm em mãos. Para tal será prudente que recorram a profissionais especializados, tais como incubadoras e aceleradoras de startups, sociedades de advogados ou outras entidades especializadas em avaliar o potencial dos negócios, a recomendar as soluções societárias/fiscais/laborais/de propriedade industrial mais adequadas, bem como a fazer a ponte entre os empreendedores e eventuais investidores e parceiros.

O empreendedor dominará a área técnica onde se insere o seu negócio, mas o sucesso de um negócio não depende única e exclusivamente do seu objeto. Assim, o recurso a profissionais especializados em diversas áreas complementares/estruturais deve ser entendido como um investimento.

A opção por um determinado modelo societário, por exemplo, poderá condicionar fortemente o financiamento de uma empresa junto da banca ou de investidores particulares, assim como terá forte influência no regime fiscal a que se sujeitará o negócio. De igual modo, o correto aconselhamento a nível de propriedade industrial, servirá, por exemplo, para garantir que uma potencial invenção é mesmo nova, garantindo-se, se assim for, o seu registo e a respetiva proteção do seu titular.

Concluimos sublinhando a ideia de que os empreendedores devem considerar estas vias de apoio como um verdadeiro investimento, uma vez que a ferocidade dos mercados não costuma conceder segundas oportunidades. A margem para errar é curta, pelo que é fundamental “fazer bem as coisas à primeira”, especialmente quando os negócios têm grande potencial. O apoio ao investimento e ao empreendedorismo em geral representa, sem dúvida, uma despesa para os empreendedores, que poderá ser difícil de suportar numa fase embrionária dos negócios que têm em mãos, mas os benefícios que o mesmo terá são inegáveis, mesmo que sirvam somente para levar o empreendedor a concluir, por exemplo, pela inviabilidade de um “buraco mascarado de ouro”.



Gonçalo Moreira Rato