



Paixão é essencial para se ser empreende

Daniel Warshay da Universidade de Brown veio a Portugal ensinar os alunos do ISCTE a empreender.

JOÃO CERCA

joao.cerca@economico.pt

Sabia que os períodos de recessão são os melhores para lançar um novo negócio? Esta é a convicção de Daniel Warshay, especialista em empreendedorismo da Universidade de Brown, nos Estados Unidos.

O professor, que é também empresário, passou uma semana em Lisboa a dar conselhos aos alunos do ISCTE, no 6º Curso de Verão, que este ano foi dedicado ao tema "Empreendedorismo, inovação e cultura".

"Se olharmos para a História, 18 das 30 empresas que compõem actualmente o índice Dow Jones foram

"Se olharmos para a História, 18 das 30 empresas que compõem actualmente o índice Dow Jones foram criadas em alturas de recessão" explica o professor, que considera esta a altura ideal para empreender.

criadas em alturas de recessão", explica o professor, que considera esta a altura ideal para empreender. Quanto aos sectores, a indústria automóvel é um dos exemplos mais propícios ao lançamento de novos negócios. "Se alguém há quatro anos dissesse que iria competir com as mais bem sucedidas companhias automóveis, eu diria que era um grande desafio", afirma. Hoje em dia, empresas como a Chrysler e General Motors estão na falência, o que vai abrir novas oportunidades a quem queira apostar em projectos de veículos que recorram a

energias alternativas.

Mas o que é realmente o empreendedorismo? "É correr atrás das oportunidades sem nos preocuparmos com as condições em que nos encontramos", responde o professor. O que ultrapassa o simples correr riscos e não pode limitar-se à ambição de querer ganhar muito dinheiro.

Mas o empreendedorismo pode também servir para ajudar a melhorar o mundo, a vida das pessoas. "O empreendedorismo social usa mecanismos que tradicionalmente pensamos só serem usados para atingir o lucro", acrescenta.

Para Daniel Warshay, as ideias, só por si, não valem nada. "A transformação das ideias em oportunidades de negócio é o que realmente interessa, passando tudo pela execução" e para que tal aconteça é necessário reunir a equipa certa.

Durante as suas aulas apresentou vários casos práticos, sendo um deles a "Procter & Gamble". Criticando o modelo positivo das aulas em Portugal, diz que prefere descer ao nível dos seus alunos, pedindo-lhes opinião, o que surpreendeu os estudantes portugueses. Chegou a Portugal com o

alerta que "era um país de gente preguiçosa, cansada e que não se poderia esperar muito coisa". Ao longo da experiência constatou que os alunos portugueses "são empenhados e têm muitas ambições e têm muitas dificuldades para quando terminarem o curso", mas têm dificuldade em compreender "que não existe uma resposta certa, mas várias". Essencial para quem quer criar uma empresa é ter "muita paixão por aquilo que querem fazer". Caso não sejam bem sucedidos, devem sempre valorizar a aprendizagem e o contacto com as pessoas. ■



Vinte alunos de várias licenciaturas e mestrados do ISCTE participaram nesta Universidade de Verão.

dor

Daniel Warshay, uma vida a empreender

Informática, indústria alimentar, saúde. Estas são algumas das áreas em que, desde os tempos de estudante, Daniel Warshay já lançou negócios. Actualmente, além de leccionar na cadeira "Entrepreneurship and New Ventures" é também co-fundador e um dos directores da DEW Ventures. A empresa dedica-se a criar e a ajudar no desenvolvimento de novas empresas. J.C.