

Capital de Risco e Business Angels motores do empreendedorismo e do desenvolvimento económico

1. O que o levou a assumir-se como um business angel? Há quanto tempo está nesta área e através de que instituição?

O Capital de Risco foi uma área que, desde cedo, me despertou o interesse profissional e, praticamente, desde o arranque, em 1986, da minha primeira empresa, a Gesbanha – Gestão e Contabilidade, S.A., empresa dedicada à prestação de serviços de outsourcing nas áreas da informação para a gestão, contabilidade e recursos humanos, que tenho investido muito das minhas energias no desenvolvimento deste sector em Portugal.

Este processo culminou, em 1999, com a criação da Gesventure – a primeira *venture catalyst* portuguesa, ou seja, uma empresa dedicada à angariação de capital de risco contribuindo assim para o desenvolvimento do capital de risco em Portugal e para a criação de empresas de raiz e/ou expansão das já existentes.

Desde cedo percebi que este mercado, em Portugal, estava realmente distante, ao nível do conceito, do que se passava noutros países, nomeadamente nos EUA, Inglaterra e França:

- Pouca “cultura de risco” dos operadores institucionais (Sociedades de Capital de Risco/ Fundos de Capital de Risco);
- Conceito de financiamento, através de capital próprio, praticamente desconhecido junto da comunidade empresarial;
- Fraca cultura empreendedora;
- Regime fiscal pouco favorável;
- O Capital de Risco que existia era mais “Private Equity” do que propriamente “Venture Capital”, ou seja, as Sociedades de Capital de Risco existentes eram pouco receptivas a apoiar projectos nas fases iniciais (Capital Semente e Startups).

Desta forma, através da Gesventure, procurei colmatar o deficit que um empreendedor comporta no momento em que decide angariar capitais para o desenvolvimento do seu projecto, em detrimento da prática reiterada do investidor que irá efectuar a análise e avaliação do seu projecto.

Este deficit, evidenciado pelo empreendedor, sobretudo ao nível da ausência de experiência, de especialização, de conhecimento e de prática, poderá revelar-se, para si próprio, penalizador, ao diminui-lo, via de regra, sobretudo na escolha dos investidores, nas negociações com estes estabelecidas e na correcta valorização do seu projecto.

O papel da Gesventure, em todo o processo de angariação de capital por parte dos Empreendedores, traduz-se em actuar para que o citado deficit diminua, acompanhando-os e prestando-lhes apoio ao longo das diversas etapas, que os referidos processos envolvem: **realização do plano de negócios, selecção do investidor, valorização dos seus activos intangíveis, montagem financeira da operação adequada ao projecto, apoio na elaboração e negociação do acordo parassocial e fecho das negociações.**

Paralelamente à Gesventure, e de forma a tentar minimizar o “equity gap”, ou seja, a falta de financiamento que todos os projectos, em inicio de vida, enfrentavam, dado que as Sociedades

de Capital de Risco existentes não eram solução, decidi trazer para Portugal a figura do *business angel* e tentar evangelizar a sociedade para este conceito já com provas dadas, nomeadamente nos EUA e noutros países europeus.

No ano 2000, criei o primeiro clube organizado de Business Angels que reunia cerca de 15 pessoas da minha confiança, com muita experiência empresarial e com capacidade financeira para apoiar projectos de raiz.

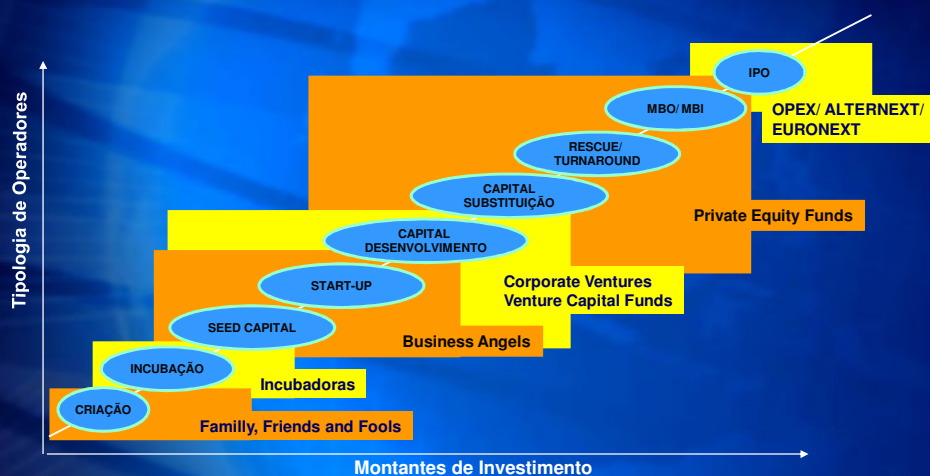
O Business Angels Club, actualmente com 60 associados, tem vindo a possibilitar a apresentação de projectos, previamente seleccionados, ao citado grupo de investidores, com o objectivo de se obter financiamento para a sua concretização e desenvolvimento. Estes rounds de financiamento, junto dos Business Angels, tem vindo a proporcionar uma maior possibilidade de êxito, junto das Sociedades de Capital de Risco, para novas fases de angariação de financiamento e de desenvolvimento dos projectos.

A actividade desenvolvida pelo nosso Clube criou um efeito de demonstração transversal a todo o território português que potenciou a criação, em 2006 e 2007, de mais 8 Clubes de BA regionais os quais vieram a dar origem à FNABA- Federação Nacional de Associações de Business Angels, à qual presido.

2. Qual a importância e principais vantagens dos business angels? Como funciona?

No ecossistema do Capital de Risco, cuja figura se mostra abaixo o Business Angel é um elo preponderante para suprir o designado “equity gap”, pois sem a sua existência muitas das ideias inovadoras que surgem e que têm as mais diversas origens, arriscar-se-iam a não se tornar uma realidade empresarial, dado que, para o designado capital de risco institucional (Sociedades de Capital de Risco, Corporate Ventures) não é atractivo investir nesta fase de desenvolvimento, pois trata-se, na maioria das vezes, de montantes pequenos de investimento com os riscos associados.

❖ ECOSSISTEMA DO CAPITAL DE RISCO



Fonte: Gesventure

O *business angel*, a par do que é costume designar-se pelos FFF (Friends, Family and Fools) é assim uma figura de imprescindível importância para levar por diante muitas iniciativas empreendedoras que, de outro modo, não sairiam do papel pela falta de apoios ao nível do financiamento.

Mas quando falamos de *business angels* não falamos só de dinheiro, falamos acima de tudo de procurar alguém que traga mais valias adicionais para o projecto/empreendedor(es). Mais valias em termos de experiência empresarial, conhecimentos de gestão, contactos comerciais e conhecimento do mercado.

O *business angel* é um verdadeiro sócio no desenvolvimento do projecto ou de uma empresa, em fase inicial, uma pessoa capaz de partilhar, com o(s) promotor(es), todos os sucessos e fracassos.

O *business angel* faz assim parte da cadeia de financiamento que a figura acima ilustra, sendo a única que permite aliar dinheiro, experiência e conhecimento tão importantes nos tempos de hoje.

O *business angel* é assim um sócio da empresa que, pelo dinheiro que nela injectou e que o empreendedor/promotor procurava, fica com determinada % de capital, no intuito de, anos mais tarde (3 a 5 anos normalmente), vender esta participação com mais valias a um operador de capital de risco, a um player da indústria, ao próprio promotor ou até, quem sabe, em Bolsa.

Refere-se, a título de exemplo, o caso de Thomas Alberg que, tendo investido inicialmente USD 100.000 na AMAZON.COM, obteve, posteriormente com a venda em bolsa das acções que possuía, a quantia de USD 26 milhões.

3. Os business angels são mesmo um selo de garantia de sucesso das start-ups? Porquê?

Os business angels não são mágicos e por isso não constituem, infelizmente, uma garantia de sucesso. O desenvolvimento de um negócio depende de vários factores e, sem dúvida que os business angels podem interferir nalguns que são críticos, nomeadamente no financiamento, no acesso a potenciais clientes ou parceiros de negócio, na disciplina da gestão, experiência de negociação, no acesso a outros financiadores, entre outros. Embora se possa pensar que estes agentes investem o seu capital e que esta é a solução para todos os problemas, o principal valor de um business angel reside na componente de “Smart Money”, ou seja, em todos os extras que vêm com o dinheiro. É esta abordagem mais interventiva que distingue, em parte, estes investidores particulares dos investidores institucionais cuja actuação é geralmente mais distante da gestão (hands-off).

Assistimos já a casos de estrondoso sucesso como o Google, Skype, Amazon ou mais recentemente o Twitter, apenas para citar alguns dos gigantes da Internet, cujo crescimento seria limitado ou eliminado logo na raiz se não tivessem contado com o apoio de business angels que contribuíram com o “Smart Money” e que, posteriormente, abriram portas a outros financiadores de maior calibre.

4. Quais as operações que tem em curso?

Com investimentos já realizados por mim enquanto Business Angel, são 4 as operações nas quais estou envolvido.

Projecto Pão Alentejano – Sociedade Panificadora Estrela de São Cristovão – investimento realizado em Fevereiro de 2003

A empresa dedica-se à produção de pão alentejano muito apreciado a nível nacional, e situa-se numa aldeia perto de Montemor-o-Novo. É um projecto muito interessante que está numa fase de consolidação dado que a carteira de clientes tem vindo a aumentar e a situar-se cada vez mais nos concelhos de Lisboa, Oeiras e Cascais.

Projecto Ortik – Fórmula Inovadora, S.A. – fundada em Julho de 2007 – www.ortik.net

A empresa dedica-se à concepção e comercialização a nível de produtos inovadores para a prática do montanhismo. O primeiro produto patenteado a ser comercializado é o Heat-It, um invento multifunções universal, com aplicação a fogões de campismo que permite cozinhar, em condições de vento forte, muito leve e resistente. É o primeiro forno de montanha. Deste primeiro produto a empresa já evoluiu para a concepção e produção de tendas e colchões de montanha recorrendo à nanotecnologia e está, neste momento, a desenvolver, em simultâneo, um sistema de escalada de características únicas, a nível mundial. As primeiras vendas foram iniciadas este ano e o primeiro cliente surgiu do Japão.

Projecto 112 Vídeo – Zonadvanced, S.A. – fundada em Julho de 2007 – www.zonadvanced.pt

A empresa dedica-se à concepção e desenvolvimento de modelos de negócio atractivos que recorram ao vídeo nos telefones móveis, tais como:

- Serviços de videoconferência;
- Visualização do tráfego automóvel;
- Chamadas de emergência;
- Concursos televisivos;
- Publicidade...

As vendas já se iniciaram nalguns destes segmentos e está previsto, para este ano, o lançamento de mais projectos tendo por base a plataforma tecnológica existente.

Projecto Key for English – Key for Kids, S.A. – fundada em Novembro de 2008 – www.key4english.com

A empresa opera na área da edição e publicação de material lúdico-pedagógico, essencialmente livros e jogos, para o ensino do inglês, direccionados a crianças entre os 3 e os 10 anos de idade.

Esta iniciativa visa preencher uma lacuna no mercado editorial, lançando actividades de carácter lúdico mas sempre em sintonia com a aprendizagem formal obtida na escola. Os materiais a desenvolver têm como objectivo aproximar pais e filhos, em actividades divertidas e úteis, contribuindo, desta forma, para um estreitamento dos laços familiares e para uma melhor formação académica das crianças.

O primeiro kit é sobre as cores e é composto por uma história com CD áudio, exercícios relacionados, um jogo e uma actividade de artes.

Apesar de ter nascido há apenas 5 meses a empresa já iniciou as suas vendas, estando presente nas grandes superfícies mais representativas do nosso país.

Para além de estar presente como accionistas/business angel em cada uma destas sociedades sou também administrador executivo de cada uma delas, estando presente ao lado dos empreendedores desde a sua criação.

5. Quais os projectos que maior entusiasmo lhe deu apoiar?

Sinceramente não há um que se destaque. Qualquer um deles, pela altura em que foram apoiados, pelas suas características (todos diferentes) e pelos perfis dos empreendedores são entusiasmantes e são um constante desafio diário. Como já há pouco referi, o entusiasmo principal é ver o projecto crescer, desenvolver-se todos os dias e assistir a que o que foi escrito no papel (plano de negócios) muitas das vezes já não corresponde efectivamente ao que está a acontecer. O coaching constante que é necessário transmitir aos promotores/empreendedores dos projectos é uma tarefa essencial do *business angel* e é essa, que a mim particularmente me dá um especial gosto. Poder sentir que estamos a fazer algo pelo crescimento daquelas pessoas enquanto empresários, e pelo país, pois são estas empresas inovadoras que farão de Portugal um país diferente na cena mundial.

6. Está a analisar muitos projectos?

A Gesventure tem recebido e analisado, na sua actividade diária, mais de 300 projectos em cada um dos últimos anos. Projectos “early stage” sobretudo, das mais diferentes áreas sectoriais. De todos estes, a triagem inicial que fazemos é muito grande, pois só avançamos para junto dos investidores, sejam eles Sociedades de Capital de Risco, Business Angels ou Corporate Ventures, com projectos que se enquadrem dentro da nossa filosofia, ou seja, que respeitem os 4 Ms: Market, Money, Management e Magic.

Para ser interessante o projecto apresentado tem de possuir um mercado global de inequívoca dimensão e uma oportunidade clara, tem de libertar cash, tem de possuir uma equipa de gestão competente e multidisciplinada, bem como de ter a ambição, a médio/longo prazo, que permita a sua sustentabilidade.

Após passarem este crivo e calculadas que foram as suas efectivas necessidades de financiamento, o papel da Gesventure passa por procurar e escolher o investidor que melhor possa responder às necessidades da empresa e que maior receptividade possa ter pelo projecto em causa.

7. Sei que esteve recentemente na primeira reunião da World Business Angels Association onde Portugal foi representado por si. Qual a importância da WBAA?

No dia 21 de Abril teve lugar, no Dubai, a reunião da WBAA , na qual participei em representação de Portugal, e que serviu essencialmente para formalizar o primeiro passo que tinha sido dado no Estoril, em 2007, por iniciativa conjunta da FNABA (Federação Nacional de Associações de Business Angels), IAPMEI,SPGM, CAMARA MUNICIPAL DE CASCAIS e GESVENTURE, com o objectivo de se criar uma Associação Mundial de Business Angels que unisse a EBAN (European Business Angels Associations) às restantes redes mundiais existentes, nomeadamente dos EUA, Austrália, América Latina, China e India.

A WBAA é agora uma realidade e tem por ambição promover um ambiente favorável à actividade dos *business angels* a nível mundial.

Encontramo-nos na era da comunicação e é esse o objectivo máximo desta nova associação mundial: facilitar uma plataforma de comunicação global que nos permita enquanto *business angels*, desenvolver iniciativas que contribuam para que, juntos, derrubemos os obstáculos que impedem uma maior proliferação de *business angels* enquanto agentes mobilizadores de mudança.

São objectivos da recém-criada associação mundial:

- Promover a profissionalização dos Business Angels através da criação de grupos e associações de Business Angels
- Identificar e difundir boas práticas a nível internacional
- Identificar sucessos globais apoiados por Business Angels
- Apoiar o empreendedorismo em todo o mundo
- Aumentar o conhecimento sobre a actividade dos Business Angels
- Coordenar investigação a desenvolver sobre Business Angels
- Normalizar internacionalmente a terminologia associada aos investimentos realizados por Business Angels
- Criar uma plataforma de partilha de informação sobre o desenvolvimento da actividade dos Business Angels por todo o mundo;

- Constituir um ponto de entrada para que investidores e empreendedores encontrem associações de Business Angels na sua região geográfica;
- Disseminar informação sobre a actividade dos Business Angels para intermediários e decisores políticos;
- Ser solução para um ecossistema interligado que apoie todas as partes envolvidas além-fronteiras.

8. Esse será um passo para formar uma associação noutra país? Estou a pensar em Angola. Porquê?

Angola e Cabo Verde, estiveram presentes na citada reunião do Estoril, tendo inclusivamente assinado a Declaração de Intenções com vista a aprovar a constituição formal da WBAA. Nesse sentido estou convicto de que, após a constituição formal da Federação Angolana de BA, esta venha ser admitida como membro da WBAA.

Neste contexto, porque não pode ter Angola a sua Federação de BA se, como já referi, até esteve representada no Núcleo dos Países que acabaram por dar origem à WBAA?

Na minha opinião e por tudo aquilo que tenho vindo a referir, ao longo desta entrevista, creio que o país só teria a ganhar, sendo um passo importantíssimo no apoio a projectos de jovens angolanos residentes, e não só, pois não nos podemos esquecer da diáspora angolana, nomeadamente os que estudam em Universidades um pouco por todo o mundo que, com as qualificações aí obtidas, poderiam ter mais um factor motivador para regressar ao seu país, desenvolver o seu negócio, e criar riqueza no seu país natal.

Inclusivamente uma das medidas que preconizei na reunião no Dubai foi a criação, no seio dos actuais países fundadores, de embaixadores que pudessem disseminar este conceito por países e regiões do mundo onde o mesmo ainda não está desenvolvido.

9. Quais as vantagens de uma ajuda destas em Angola?

A introdução em Angola do conceito de *Business Angel*, bem como a criação de Associações regionais que colaborem na disseminação e promoção desta figura só traria vantagens a um país como Angola que está a viver um período inigualável da sua história pelos crescimentos registados na economia, ao longo dos últimos anos, e pela intensidade que está a possuir na atracção de investimento directo estrangeiro.

O desenvolvimento do mercado de Capital de Risco neste país não poderá passar só pela criação de Sociedades de Capital de Risco institucionais e por dotar os respectivos Fundos de enormes quantidades de capitais pois, caso não seja criado um verdadeiro ecossistema em torno desta forma de financiamento, corre-se o risco de os recursos financeiros desses Fundos e Instituições pura e simplesmente não seja investido, não ajudando, desta forma, os projectos dos empreendedores angolanos a avançarem.

Como é do conhecimento generalizado, a economia angolana assenta, nos dias de hoje, no petróleo e nos diamantes, tendo contudo um potencial enorme em diversas áreas, e estando a atravessar ao mesmo tempo uma fase de reconstrução de anos de guerra, onde os investimentos nas grandes obras publicas (estradas, escolas, saneamento básico,...) são preponderantes.

Neste contexto, urge dar a Angola e aos seus jovens quadros condições de financiamento para o desenvolvimento das suas ideias e do seu país, pela criação de PME's inovadoras que, de outra forma, seria difícil serem apoiadas. Só deste modo será possível diversificar a economia angolana e sustentá-la no médio e longo prazo.

10. Quais as iniciativas que poderão ser levadas a efeito para promover os BA em Angola?

Julgo, em primeiro lugar, que existe a necessidade de, através de road-shows locais, dar a conhecer o que é um Business Angel, qual o seu papel na sociedade e que vantagens traz aos empreendedores que queiram lançar o seu negócio, face a todas as outras possibilidades de financiamento.

Só com esta divulgação e consciencialização das comunidades locais, é possível começar o trabalho de criação dos Clubes de Business Angels regionais, compostos, por exemplo, por empresários ou gestores locais que estejam receptivos à análise e financiamento de projectos.

Mas, para um Clube de BA ser bem sucedido e activo é necessário trabalhar, não só no lado da "oferta", trazendo investidores para o Clube, mas sobretudo, no lado da "procura", desenvolvendo as diligências necessárias para que o Clube seja uma boa fonte de recepção de projectos, e para isso, é necessário uma forte ligação destes Clubes às Universidades, Centros Empresariais, Centros de Investigação, Incubadoras,...

A organização de um evento de grande dimensão, a nível nacional, que conte com a presença de representantes de países mais desenvolvidos neste sector pode também ser uma óptima forma de dar visibilidade a este conceito e mostrar o que de melhor se faz lá fora, onde muitos dos casos de sucesso que conhecemos tiveram origem no financiamento por BA (Google, Amazon, Body Shop, Skype,...).

Por outro lado, é de vital importância que se crie um enquadramento fiscal favorável a esta actividade, de modo a que o *business angel*, na hora de decidir entre diversas oportunidades de investimento, opte pelo investimento em start-ups. É assim que países como a França e o Reino Unido têm feito crescer, de forma incrível, a comunidade de BA e a possibilidade de aparecimento das futuras APPLE...

11. Que modelo de desenvolvimento poderia ser aplicado pelas autoridades angolanas para promover a transição para a Sociedade do Conhecimento?

A transição para a Sociedade do Conhecimento deverá ser feita apostando, em primeiro lugar, nas pessoas:

- Nas que vivem em Angola, às quais será necessário disponibilizar uma boa educação de base e formação profissional permanente
- Nas que Angola pretenderá atrair para aí se estabelecerem e desenvolverem actividades de alto valor acrescentado

Um desenvolvimento mais acelerado vai necessitar de “importar” gente qualificada, à semelhança do que continuam a fazer países desenvolvidos e em desenvolvimento. A começar pelos muitos angolanos que estudaram ou trabalham no exterior. Estamos a falar de professores, nomeadamente professores universitários, técnicos e gestores qualificados e mesmo cientistas em áreas de desenvolvimento prioritárias.

Assim, o investimento em infra-estruturas de base continua a ser necessário, afim de permitir uma melhoria da qualidade de vida aos angolanos em geral, bem como a todos aqueles que, vindos do estrangeiro, angolanos ou não, aí pretendem investir, estabelecer e desenvolver a sua actividade. Estou a pensar em áreas como a habitação, a saúde, a educação, redes de telecomunicações, caminho-de-ferro, portos e aeroportos, estradas, redes de energia.

Acredito que Angola tem potencial para se tornar um pólo de atracção muito forte a nível regional e, pontualmente, um pólo de atracção global.

12. Quais as áreas estratégicas que poderia recomendar e que parceiros para a sua implementação?

Estou a pensar em áreas onde Angola tem já hoje vantagens competitivas, ou onde as possa vir a desenvolver. Mas convém manter o focus, pelo que estou a pensar em cinco ou seis áreas estratégicas que proporcionem:

- O desenvolvimento dum sistema de incentivo à inovação
- A resposta a necessidades regionais, tendo em conta o contexto Global
- O apoio à investigação em áreas específicas
- A integração das capacidades intelectuais locais e regionais
- O apoio à implantação e desenvolvimento de empresas com forte valor acrescentado
- O apoio à educação de trabalhadores qualificados

Sob o ponto de vista regional, parece-me que o país tem um posicionamento geográfico e condições para desenvolver serviços diversos, nomeadamente nas áreas da logística e transportes.

A nível mais global, parece-me ter igualmente condições para criar áreas de especialização na agricultura avançada e na área dos recursos naturais e, porque não, na área da saúde (especializando-se por exemplo na investigação e combate a doenças da região, como é o caso da malária).

Quanto aos parceiros, penso que devem ser escolhidos os que, em cada área, dêem simultaneamente maiores garantias de competência técnica e de capacidade de implementação, o que pressupõe a capacidade de adaptação à realidade e aos recursos humanos locais. Para projectos de longo prazo, parceiros com visão de longo prazo!

13. Sei que é um acérrimo defensor do Ensino do Empreendedorismo como via de transição para a citada Economia do Conhecimento. O que é, na sua opinião, uma educação empreendedora?

A Educação em Empreendedorismo pretende sensibilizar e motivar os alunos para a importância do empreendedorismo no mundo actual. Acreditamos que o empreendedorismo pode ser aprendido e que é possível construir uma sociedade mais empreendedora explicando aos nossos jovens o que é o empreendedorismo e desmistificando o conceito.

A educação, ao longo do tempo, tem sido vista segundo uma dupla perspectiva.

Por um lado, uma educação que enriquecesse a pessoa em si, que a torne mais instruída e rica. Ou seja, todos deveríamos ser educados com o objectivo de podermos vir a tomar as nossas decisões, tendo por base todo o conhecimento que nos passaram.

Uma outra perspectiva relaciona-se com uma Educação mais pragmática que forma com o intuito de integrar os alunos nas sociedades e nos mercados de trabalho. É nesta perspectiva que se insere a Educação em Empreendedorismo que permite fazer a ponte entre o campo educativo e o mercado de trabalho. A educação em empreendedorismo pretende dar aos alunos um vasto conjunto de ferramentas que lhes permitam, no futuro, tomar um conjunto de opções. Estas duas perspectivas não são antagónicas, mas hoje sente-se uma enorme preocupação em dar sentido às aprendizagens que os alunos realizam, pois embora seja importante ter um vasto conjunto de conhecimentos, é essencial saber mobilizar esses conhecimentos para aquilo que será o futuro e esse passa pelo mundo laboral.

A educação em empreendedorismo pretende esbater a enorme barreira que ainda hoje separa a Escola das restantes organizações sociais. Assim, se a Escola tem como missão preparar para a vida, deve fazê-lo em conjunto com a sociedade e com as suas forças vivas. Os estabelecimentos de educação e formação deverão estimular as competências e o espírito empreendedor dos alunos ao longo de toda a sua aprendizagem.

14. A educação empreendedora não visa apenas a criação futura de negócios? Correcto?

A educação em empreendedorismo, que tenho vindo a preconizar, pretende desenvolver um conjunto de atitudes e competências para o desenvolvimento dos alunos. Quando falamos em competências como a autonomia, criatividade, espírito de iniciativa e inovação não estamos apenas a falar na esfera do empreendedorismo, estamos, num âmbito mais geral, a falar em formação integral dos alunos.

Assim, acredito no empreendedorismo enquanto um modo de estar e de interpretar o mundo onde vivemos, podendo ser empreendedores sem ter o nosso negócio. O negócio poderá ser um caminho, mas o nosso objectivo é promover uma mudança de atitudes que acreditamos só ser possível através da nossa metodologia de ensino “learning by doing”.

A GESENTREPRENEUR – empresa do grupo GESBANHA- ministra a citada metodologia, neste ano lectivo, junto de mais de 7000 alunos e 400 professores. A experiência torna-se o livro de texto. As competências apreendem-se, não se avaliam segundo o conceito de certo ou errado. Podemos mudar a nossa visão com a nossa formação, com as nossas leituras, mas as atitudes mudam-se com acções, pelo que temos que criar experiências para que os empreendedores possam tomar a melhor opção.

O objectivo da GesEntrepreneur é desenvolver o melhor indivíduo, o melhor empreendedor, porque será esse que tomará a decisão certa, sem que outros lhe digam que opção tomar. Ensinando a tomada de decisão aos nossos jovens, eles irão escolher o melhor caminho, seja criando o seu próprio emprego, abrindo o seu negócio ou trabalhando por conta de outrem. De certeza que se tomar essa opção, irá trabalhar e agir de uma forma empreendedora, tendo um factor de diferenciação bastante forte em relação aos outros que não beneficiaram da mesma.