



A Vodafone eliminou as tarifas de Roaming na Europa

Descubra o novo Red e lique-se lá como cá

Vodafone  
Power to you

**PANAMA PAPERS**  
OFFSHORES ESCONDEM  
UM QUARTO  
DA RIQUEZA MUNDIAL

**COMBATE A FOGOS**  
KAMOV CUSTARAM  
35 MIL EUROS  
POR HORA DE VOO

**STARTUPS**  
400 MILHÕES  
PARA CRIAR EMPRESAS

# WISÃO

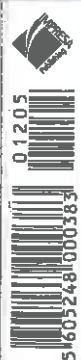
**GRÁTIS**  
Clássicos da BD



JORNAL  
DO CUTO

## COMO O PORNO AMEAÇA A VIRILIDADE

CONSUMO DE PORNOGRAFIA PODE  
AFETAR O DESEMPENHO SEXUAL.  
SOAM OS ALARMES PARA A NOVA  
GERAÇÃO QUE CRESCERAM COM  
ACESSO ILIMITADO E GRATUITO  
A SITES HARDCORE



WWW.VISAO.SAPO.PT

Nº 1205 7/4 A 13/4/2016 CONTINENTES 11,90 € 12,00 €



**Followprice**  
A startup de Gonçalo  
Mendes, Vasco Moreira  
e João Leitão tem dois  
anos e já está presente  
em 18 países

# GERAÇÃO ST



IMAGOSTUDIO

# ARTUP

O NOSSO PAÍS TEM 40 'SCALEUPS' E UM 'UNICÓRNI' DE ORIGEM PORTUGUESA. PRECISA DE UM DICIONÁRIO? VIRE A PÁGINA. MAS É BOM QUE SE VÁ HABITUANDO A ESTA LÍNGUA - AS STARTUPS ESTÃO A CRIAR EMPREGO E A REVOLUCIONAR O NOSSO MUNDO. QUER CONHECER OS NOVOS "DONOS DISTO TUDO"?

 ALEXANDRA CORREIA



## 5 Procure uma aceleradora

Existe para ajudar a startup a crescer rapidamente e a atingir a sua autonomia financeira no mais curto espaço de tempo

ex:

### Startup Braga

Um hub tecnológico do município

### Beta -i

Uma associação de fins não lucrativos, que já "acelerou" 430 startups

## 6 Ganhe escala



Um empreendedor de uma startup, que esteja a conquistar quota de mercado, deve ter um pensamento: como ganhar ainda mais quota de mercado. O lucro vem depois. No entanto, nesta fase, uma startup pode ser um sorvedouro de euros. Onde encontra-los?

### BUSINESS ANGELS

São investidores particulares que colocam o seu dinheiro em empresas numa fase muito inicial. São movidos não só pela procura do lucro mas também pelo gosto em aconselhar jovens empreendedores

### Duas associações:

Federação Nacional de Associações de Business Angels  
Associação Portuguesa de Business Angels

### CAPITAL DE RISCO

Organizado em sociedades, este tipo de investimento espera obter grandes proveitos, mas arriscando muito também, pela natureza das empresas em que investe



## AS FASES DE UMA EMPRESA

Habitualmente, uma empresa segue este caminho, em termos de crescimento e de financiamento:

### CRIAÇÃO

Investidores: Os 3 Fs: Family, Friends and Fools (família, amigos e tolos)

### CAPITAL SEMENTE

Financiamento na fase das ideias de conceção do produto ou serviço. Investidores: Business Angels

### NO MERCADO

Aqui são necessários reforços de capital, normalmente em três fases, que definem o foco do investimento, do marketing à produção, passando pela expansão de mercados. Investidores: Sociedades de capital de risco

### IPO

Sigla para Initial Public Offering. É a primeira venda de ações no mercado de capitais.

ex:

### Portugal Ventures

Tem €450 milhões para gerir. Apoia startups como a Followprice, a Talkdesk ou a Chic by Choice

### Faber Ventures

Startups como a Zaask, a Codacy ou a Unbabel são financiadas por esta sociedade dirigida por Alexandre Barbosa

(ver Como criar uma startup). Um empreendedor, com uma ideia, tem tudo a ganhar em procurar estes espaços, onde pode fazer contactos, criar relações com mentores, ter um espaço e até encontrar financiamento. Foi numa incubadora, a do Taguspark, que o engenheiro civil João Leitão, 33 anos, conheceu Vasco Moreira e Gonçalo Mendes, ambos com 26 anos e licenciados em Engenharia e Gestão Industrial, desafiando-os a embarcar com ele numa aventura chamada Followprice.

"E se existisse um botão, como o 'like' do Facebook, colocado ao lado dos produtos das lojas online, onde eu pudesse clicar para ser avisado quando o preço desse mesmo produto baixasse?" É esta a ideia por detrás da Followprice, uma startup nascida no início de 2014, que hoje em dia emprega 14 pessoas e está presente em 18 países. "A crescer todos os dias", nota João.

Exemplificando: se quer um tablet, digamos, pode ir ao site da Fnac (um dos principais clientes desta startup) e, junto das informações sobre o produto, encontra um botão azul que diz: "Seguir artigo". É o botão da Followprice. Clicando, vai receber notificações (por email, Facebook ou Google+), sempre que o preço se altera. Não paga nada; a empresa cobra o serviço aos retalhistas, não aos utilizadores.

Com a ideia aperfeiçoada e a equipa a trabalhar na tecnologia da empresa, a Followprice concorreu – e foi finalista – do Lisbon Challenge (um concurso organizado pela Beta-i), onde encontraram mentores e investidores. Foi durante a competição que a startup de João Leitão conseguiu um investimento de 200 mil euros, de duas sociedades de capital de risco.

### TIAGO, CRISTINA E O 'UNICÓRNIO'

Estas competições de ideias inovadoras e de empreendedorismo não faltam, tanto em Portugal como no estrangeiro. Mas a história mais incrível, no que diz respeito aos concursos, é a de Tiago Paiva, 29 anos, e de Cristina Fonseca, 28. Estes dois colegas do curso de Engenharia de Telecomunicações, no Instituto Superior Técnico, responderam, em 2011, ao desafio de uma empresa norte-americana, que lançou um concurso de ideias de aplicações para um serviço de telefone via browser.

Tiago e Cristina desenharam o protótipo da Talkdesk, um software que permite criar um call center, na nuvem, em apenas cinco minutos. Com esta tecnologia, as empresas poupam muito dinheiro, já que é uma alternativa à criação de um call center físico, com toda a logística que isso implica.

Tiago e Cristina ganharam o concurso, mas nunca chegaram a receber o primeiro prémio, um computador, que ficou apreendido na alfândega. Iam já a caminho de São Francisco, como convidados de uma conferência, onde atraíram um investidor,