

## **X ENCONTRO GESVENTURE**

### **DISCURSO DE ABERTURA**

Exmo. Senhor Vice-Presidente da Câmara Municipal de Cascais,

Exmo. Senhor Presidente do IAPMEI e da InovCapital,

Exmos. Senhores Oradores convidados,

Caros Investidores e Empreendedores presentes,

Minhas senhoras e meus senhores.

Saúdo a Câmara Municipal de Cascais, na pessoa do seu Vice-Presidente, Dr. Carlos Carreiras, a quem agradeço o apoio logístico concedido à Gesventure ao disponibilizar o Auditório do Centro Cultural de Cascais para a realização deste 10º Encontro Gesventure, por nos ter dado a honra de efectuar o encerramento deste Evento e, acima de tudo, pelo notável contributo que, a nível local, esta Câmara tem vindo a evidenciar na criação de um novo Ecosistema Empreendedor muito mais orientado para os Empreendedores enquanto agentes de uma nova cultura de inovação e de mudança.

Saúdo, igualmente, o IAPMEI e a INOVCAPITAL - operador de referência do Ministério da Economia e da Inovação para o sector de Capital de Risco nacional - e em particular o seu Presidente, Dr. Luís Filipe Costa, a quem agradeço publicamente todo o apoio manifestado ao associar-se, mais uma vez, à Gesventure para efectuar a Abertura deste 10º Encontro.

Saúdo a SOCIEDADE PORTUGUESA DE GARANTIA MÚTUA, na pessoa do seu CEO Dr. José Fernando Figueiredo, a quem deixo o meu manifesto agradecimento pelas várias participações que tem tido nas iniciativas desenvolvidas pela Gesventure ao longo dos últimos anos, e bem assim pelo apoio financeiro concedido na realização deste Evento, que se afigurou fundamental na medida em que este ano a Gesventure viu reduzido o contributo habitualmente atribuído pelos seus principais sponsors.

Uma palavra também de muito apreço para a AICEP Capital Global, na pessoa do seu Presidente da Comissão Executiva, Dr. Abel Cubal de Almeida, pelo constante apoio institucional e financeiro concedido na realização dos Eventos promovidos pela Gesventure.

Saúdo também os nossos parceiros - ABREU ADVOGADOS, APCRI e DNA Cascais - por mais uma vez terem feito questão de se associarem à Gesventure nesta iniciativa.

Finalizo os meus agradecimentos dirigindo um cumprimento amigo a todos os Investidores, Promotores e demais interessados em acompanhar mais esta edição dos Encontros Gesventure, que assinalam hoje o seu **10º aniversário**.

Nesta, ainda curta, vida de 10 anos, os Encontros Gesventure têm vindo a afirmar-se progressivamente - por mérito próprio - granjeando reconhecimento e dimensão cada vez mais abrangentes, através de um contributo evidente na formação de um Ecossistema de apoio ao Empreendedorismo em Portugal.

Estes Encontros, já são considerados uma fonte de inspiração e de mobilização de todos os Empreendedores portugueses. Além disso, têm provado desempenhar um papel decisivo e insubstituível na criação de um ambiente potenciador do financiamento das **empresas nascentes**, ou seja, das **start-ups de "oportunidade"**.

São estes Encontros que têm marcado o verdadeiro ponto de partida de importantes projectos que por aqui têm passado e que lograram alcançar financiamento. Para os empreendedores destes projectos foi aqui que tudo começou, foi aqui que os seus sonhos começaram a ganhar forma e foi aqui que viram, pela primeira vez, uma possibilidade real de sucesso no atingir dos seus propósitos!

No entanto, e apesar desta vida ainda curta, 10 anos é muito tempo, tal como dizia o poeta. Efectivamente, se traduzirmos estes 10 anos já percorridos, em todas as enérgicas acções e em todo o trabalho dedicados, em exclusivo, ao Ecosistema Empreendedor português, dúvidas não subsistirão de que foram muitos meses, muitos dias e muitas horas inteiramente dedicados a jovens portugueses com “pensar criativo”, sendo este o melhor recurso de energia renovável que a sociedade pode oferecer.

E, por isso, muitos Projectos têm chegado à Gesventure. Em 2007, recepcionámos cerca de 400 Projectos e, este ano, no mês de Setembro, já contávamos com mais de 300 Projectos.

Minhas senhoras e meus senhores,

Este 10º Encontro Gesventure tem lugar num momento em que as palavras “**crise**” e “**recessão económica**” assombram o dia-a-dia das pessoas e das empresas, evidenciando um sentimento generalizado de mau-estar e de alguma desorientação da sociedade, engrossados pelo agravamento circunstancial resultante da “crise internacional”.

Mas tal como afirma – e bem – alguém que muito admiro e por quem sinto profunda estima, o Professor Ernâni Lopes, **momentos de crise sempre houve – e haverá! O que conta não é lamentar-se, mas antes buscar, com inteligência e esforço, novas soluções.**

Temos, por isso, de aproveitar este momento desfavorável para descobrir novas oportunidades e traçar novos objectivos. Os períodos de recessão económica são óptimos para lançar novos negócios: os salários são baixos, as rendas mais baratas, há menos concorrência e ainda é possível encontrar bens e serviços a bons preços.

**Afinal, os maus anos também são de construir, criar, unir e encantar.**

E bom exemplo disso, é a América dos Anos 30, em que, apesar da forte depressão, se criaram os grandes símbolos de Nova Iorque - como o Empire State Building, o prédio Chrysler ou a Praça Rock-feller – e se iniciaram negócios de grande sucesso e projecção como a Hewlett-Packard (HP) e a Disney.

Eis um bom estímulo para que os Empreendedores, agora mais do que nunca, continuem a lutar pela força das suas ideias e pelas potencialidades dos seus projectos, e eis uma boa razão para que a Gesventure continue focada na sua missão: cultivar a iniciativa empreendedora e mobilizar os actores, públicos e privados, do sector de capital de risco nacional para o investimento em projectos inovadores, pois **a inovação é o parceiro silencioso que determina progresso e valor para a sociedade.**

Portugal terá de investir em inovação de forma a fazer crescer a economia, a inventar novos produtos e a manter uma competitividade assente na Educação e na mão-de-obra qualificada. Para o efeito, os investimentos em Ciência e Tecnologia devem ser uma realidade a curto prazo, pois só com uma vantagem competitiva proporcionada pela inovação se pode garantir a segurança e a prosperidade do futuro. Os investimentos inovadores, tais como investimentos em Biotecnologia, Nanotecnologia, Infotecnologia e Neurotecnologia - elementos da Economia da Inovação - serão determinantes para o destino do nosso país.

Só assim conseguiremos garantir uma nova geração de Empreendedores conhecedores das exigências da globalização e imbuídos de uma cultura de inovação e de excelência.

Por tudo isto e muito mais, a Gesventure, na sua qualidade de “venture catalyst” continuará a colocar todas as suas competências e recursos qualificados exclusivamente ao serviço de Empreendedores que acreditam em si próprios, nas suas capacidades, que sabem que o sucesso das suas futuras empresas não está dependente da protecção do Estado nem pode construir-se com base na permuta de favores ou copiando modelos obsoletos, mas antes da sua capacidade para enfrentar a concorrência na economia global.

A prática destes 10 anos tem demonstrado, de forma inequívoca, o sentido útil do trabalho de "venture catalyst" que a Gesventure tem vindo a desenvolver - à semelhança do que já é prática nos mercados mais evoluídos - a bem de todos os intervenientes do Ecosistema Empreendedor - maxime Investidores e Empreendedores - desde a fase de pré- triagem de projectos a submeter à apreciação das Sociedades de Capital de Risco institucionais a todo o importante aport atribuído aos empreendedores a partir da fase mais "embrionária" de concepção dos seus Projectos, assumindo mesmo, em alguns casos, uma postura de verdadeira partilha de conhecimento e de esforço com os Empreendedores.

E este envolvimento da Gesventure, é tanto ou mais importante, se considerarmos a pouca familiaridade que os Empreendedores possuem com o processo de criação de novos negócios. Este factor de inibição do Empreendedorismo, foi bem evidenciado nas conclusões do Estudo sobre "Empreendedorismo dos estudantes do Ensino Superior", publicado no passado dia 25 deste mês, no âmbito do qual se concluiu que os estudantes têm um baixo conhecimento do processo empresarial, poucos compreendem o tipo de assuntos com que um empreendedor é confrontado quando leva uma ideia para o mercado, como se criam planos e conceitos de negócios ou quais são as técnicas que ajudam a perceber o que o mercado necessita.

Passando, agora, a referir-me ao principal motivo que hoje nos une, neste bonito espaço, começaria por adiantar que teremos, ao longo de todo o dia, o privilégio de ouvir, e também debater, temas de enorme riqueza e relevante interesse prático.

Principiaremos com testemunhos de Business Angels que nos darão a conhecer a dimensão e o alcance dos seus investimentos na fase «pré-semente» e «semente».

Realço, a propósito, a presença de Nelson Gray, a quem foi atribuída a distinção de "Business Angel do Ano" pela EBAN - European Business Angels Network, pelo facto de se ter vindo a evidenciar, desde 1996, como um dos investidores mais activos no mercado europeu, tendo já investido em mais de 20 start-ups, a actuar nos mais diversos sectores de actividade. Principal destaque merecerá o investimento que efectuou, no ano passado, no âmbito do spin-out do Rowett Research Institute e da Universidade de Glasgow, que foi

formada para desenvolver novos tratamentos para doenças como enfartes, Parkinson e Alzheimer, ou, ainda, o seu negócio mais recente, um investimento de £225,000, na primeira empresa spin-off da escola de medicina da Universidade de Edimburgo, a Immunosolv.

Especial atenção merecerá também a intervenção do Eng<sup>o</sup> José António Barros que, não obstante as suas limitações de agenda para o dia de hoje, conseguirá juntar-se a nós para debater o papel do movimento associativo na dinamização das actividades empresariais.

Creio que a AEP constitui, com a nova liderança do meu amigo Eng<sup>o</sup> José António Barros, um exemplo clarificador de todas as virtudes que um movimento associativo encerra e a prova irrefutável de que quando existe vontade e vigoroso envolvimento das pessoas, as coisas acontecem!

Vários exemplos de Empreendedorismo serão hoje aqui dados na primeira pessoa. Novos Projectos serão apresentados, e diferentes formas de Empreender serão debatidas. Falar-se-á de Empreendedorismo Sénior, de Empreendedorismo no Feminino, e sobretudo do valor que o sucesso dos mesmos, independentemente da forma, poderá reflectir na sociedade.

Mas porque sabemos que nem todos os Projectos – tal como nem tudo na vida - poderão resultar em verdadeiros casos de sucesso, uma importante problemática será hoje aqui abordada – **Os Processos de Insolvência em Capital de Risco**. Este tema, quando aplicado ao plano das start-ups assumirá particular relevância, sobretudo se considerarmos o universo de Projectos lançados nos últimos anos com recurso a Capital de Risco.

Há poucos dias, fui abordado por um Promotor que, a propósito da inclusão deste tema no Programa, me transmitia a pertinência do debate alargado sobre a problemática das insolvências de start-ups a actuar em sectores arriscados, na medida em que não será de estranhar se começarem a aparecer os primeiros casos de insucesso em projectos que ao fim de 3 ou 4 anos de actividade, e independentemente do mérito da ideia original e da gestão da sua valoração empresarial e comercial, venham a ser confrontados com

processos judiciais longos e penosos, e que pelas suas repercussões venham a evidenciar-se como mais um elemento dissuasor do Empreendedorismo.

Por esta, e eventualmente outras razões, creio tratar-se de uma preocupação legítima que merece a reflexão atenta de todos nós, sobretudo se considerarmos que o fracasso associado a um processo de insolvência significa, na sociedade portuguesa, uma mancha de tal forma vergonhosa para um Empreendedor que poderá significar não vir a ter uma segunda oportunidade.

É certo que o fracasso ensina-nos muito mais do que o sucesso, mas vivemos numa sociedade que – tal como tantas outras – tem enorme aversão ao risco e encara o insucesso como socialmente mal visto. E, por isso, não poderemos deixar de ter esta realidade em conta quando se inicia um processo de insolvência, sobretudo numa start-up com grande potencial de valorização, mas com as vicissitudes próprias de se encontrar a actuar num sector arriscado e com elevado tempo de maturação dos seus produtos ou processos.

Outra importante temática a merecer especial destaque, será trazida pelo João Ermida, autor do Livro “Verdade, Humildade e Solidariedade”. Trata-se seguramente de uma abordagem sobre valores morais que se impõem como uma mudança radical dos comportamentos e da criação de condições para uma economia mais saudável. Faz, efectivamente, sentido pensar-se na importância de se gerir e construir uma cultura organizacional descentralizada, na qual todos têm responsabilidade na tomada de decisões, em vez de se pensar que os CEO são os “Messias” das organizações.

Para concluir, resta-me, reafirmar o genuíno propósito da Gesventure em continuar a colocar o melhor de si própria ao serviço do Ecossistema Empreendedor português, contribuindo para que Empreendedores, com potencial humano e conduzidos pela criatividade, consigam ir além do momento da ideia luminosa.

Continuaremos a desenvolver os nossos melhores esforços para que o investimento na expansão da comunidade empreendedora portuguesa assuma expressividade. É nesta comunidade que reside uma enorme quantidade de criatividade, inteligência e talento por

explorar. Esta é a chave para a promoção da futura liderança e da vantagem competitiva global. Mas é também a chave do crescimento e da diminuição da desigualdade social.

Portugal ocupa hoje o 28º lugar, logo a seguir aos EUA, na média dos 30 países da OCDE menos igualitários. Vivemos hoje, em Portugal, com 20,7% da população abaixo da linha de pobreza, que corresponde ao valor equivalente a 20 anos atrás. É, pois, urgente apostar mais no potencial humano dos nossos empreendedores para que com a mais valia dos seus êxitos pessoais se criem novas indústrias, prosperidade económica e uma sociedade mais igual e mais solidária.

Lembro, a este propósito, que as grandes histórias de sucesso entre empresas criadas neste início de século devem-se a ideias aplicadas por pequenos empresários que não pertenciam à comunidade empresarial convencional, mas sim a grupos de estudantes de algumas das melhores Universidades a nível global.

Para tal, continuaremos a imprimir energia às nossas acções e a decidir com a firmeza de quem se preocupa, menos com a retórica, e mais com os resultados.

Afinal, tal como afirmou o Papa Pio XII: "**O Futuro pertence aos enérgicos que esperam e agem com firmeza...**"

A todos, resta-me apresentar o meu mais profundo desejo de felicidades e formular os meus sentidos votos de que este 10º Encontro Gesventure atinja os objectivos almejados, meta que se me afigura de antemão alcançada, dada a notoriedade de tantos dos participantes e o entusiasmo revelado pela adesão de cerca de 150 pessoas que se inscreveram nesta iniciativa.

Cascais 28 de Outubro de 2008

Francisco Banha  
Presidente da GESVENTURE

[fbanha@gesbanha.pt](mailto:fbanha@gesbanha.pt)

[www.gesventure.pt](http://www.gesventure.pt)

