

9º ENCONTRO GESVENTURE

DISCURSO DE ABERTURA

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

Exmos. Senhores Oradores convidados,

Caros Investidores e Empreendedores presentes,

Minhas senhoras e meus senhores.

Saúdo 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 quer do ponto de vista financeiro quer do ponto de vista institucional, ao associar-se, mais uma vez, à Gesventure na realização deste 9º 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 concedido na realização deste Evento.

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 concedido na realização dos Eventos promovidos pela Gesventure.

Saúdo, igualmente, 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 Centro Cultural de Cascais para a realização do 9º Encontro Gesventure,

por nos ter dado a honra de efectuar a abertura deste Evento e, acima de tudo, pelo notável contributo que esta Câmara tem vindo a evidenciar na criação de um novo Ecosistema de Capital de Risco muito mais abonatório e conivente com o Empreendedorismo.

Saúdo também os nossos parceiros - a ABREU ADVOGADOS e a APCRI - 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 esta 9ª edição dos Encontros Gesventure, a quem ouse unicamente pedir uma participação activa e efectiva nesta iniciativa que tem já, e terá cada vez mais, um papel decisivo e insubstituível na criação, através do recurso ao debate atento e alargado, de um ambiente potenciador do financiamento das **empresas nascentes – activo mais importante de qualquer economia que se quer próspera e competitiva.**

O 9º Encontro Gesventure tem lugar num momento particularmente interessante para o país, e em particular para o sector de Capital de Risco nacional. Este bom momento deve-se ao facto de estarem a ser debatidos, ao longo de toda a semana, temas de importância axial para a economia portuguesa. Assim, e a anteceder este Encontro, Portugal acolheu, ao longo de dois dias, os líderes das principais instituições europeias e internacionais ligadas ao financiamento das PME, para debater – no Forum Financing Innovation - princípios e práticas que constituam soluções inovadoras para a melhoria das condições de acesso de pequenas e médias empresas ao capital necessário às suas estratégias de investimento, adaptadas aos diversos ciclos da vida empresarial e indutoras de crescimento económico. Refira-se que, desta interessante iniciativa resultou uma proposta de princípios orientadores de política europeia no domínio do financiamento das PME, consubstanciada na Declaração do Estoril que será apreciada no Conselho de Ministros Europeus da Competitividade de Novembro.

Dando seguimento a esta dinâmica, amanhã, em Cascais, vão reunir-se cerca de 200 Investidores e Empreendedores, no âmbito do "Easy Project – Early Stege Investors for high growth businesses", que se traduz num Fórum, à escala europeia, destinado a reunir projectos em fase "early stage" que estão actualmente à procura de investimentos transnacionais.

Temos, por isso, de aproveitar este momento favorável para apelar a uma reflexão atenta sobre o mercado de "Venture Capital" português, e em particular, sobre a importância que este tipo de investimento assume no arranque inicial de empresas inovadoras, para que da mesma possam fluir medidas consequentes e a necessária capacidade para as pôr em prática. Foi este o compromisso que a Gesventure há quase uma década atrás firmou quando realizou o seu 1º Encontro Gesventure. E é vinculados a este compromisso que continuaremos sem nos desviar da nossa missão: **abrir novos horizontes de progresso, nesta primeira década do século XXI, para o sector de capital de risco nacional que se quer muito mais mobilizador da iniciativa empreendedora.**

E a principiar esta reflexão, permito-me começar por realçar que, ao fim de quase uma década da existência destes Encontros, temos que reconhecer que o sector não conseguiu ainda resolver aquela que é a principal causa do seu atraso estrutural: a **ausência de execução**. Efectivamente, durante o 2º semestre de 2006 e o 1º semestre de 2007, o número de projectos efectivamente financiados com o recurso ao Capital de Risco, e via Business Angels, voltou a ser quase incipiente. E portanto, a ausência de execução continua a revelar-se como sendo o maior obstáculo ao sucesso de um modelo favorável ao Empreendedorismo, e a principal causa da ineficácia das acções adjacentes ao referido modelo.

No entanto, importantes esforços têm sido desenvolvidos para superar esta ausência. Neste sentido, atente-se aos Programas lançados pelo IAPMEI durante os últimos dois anos, pela sua axial importância ao nível da criação de importantes sistemas de incentivos ao investimento. Neste cenário, merecerão primordial destaque os Programas FINICIA e FINCRESCER, no âmbito do INOFIM, Programa Quadro de Inovação Financeira para as PME's, com importantes medidas ao nível do financiamento da fase de arranque das empresas e de estratégias de crescimento.

Concomitantemente, a recente reorganização do sector de capital de risco público, na senda de contribuir para a adaptação do país ao processo de globalização, permite-nos elevar as expectativas sobre o futuro do sector.

Com efeito, complementarmente aos esforços desenvolvidos, é necessário dar execução a um conjunto de acções e actividades, objectivas e consequentes em toda a sua extensão – a que já me habituei por apelar de “acções âncora” – aptas a fomentar importantes concretizações, tendo em vista a captação de financiamento para projectos em fase inicial de desenvolvimento e, simultaneamente, tornar a indústria de capital de risco nacional mais forte e mais dinâmica.

Refiro-me, desde logo, ao lançamento de uma **forte campanha de divulgação dos mecanismos de apoio financeiro** que se encontram actualmente ao alcance dos empreendedores bem como das vantagens que se encontram associadas ao facto de os mesmos recorrerem ao financiamento via capital de risco. Veja-se, a exemplo, a forte campanha de comunicação lançada pela SPGM – Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua, em 2003, tendo esta entidade aportado valores significativos do seu orçamento na divulgação ao mercado das várias modalidades de Garantia por si colocadas ao alcance das PME's, como importante forma de impulsionar o desenvolvimento destas.

Outra iniciativa igualmente importante, será a criação de um **Concurso Nacional de Planos de Negócios**, devidamente orçamentado, e de abrangência a toda a comunidade de empreendedores portugueses – que supere os actuais concursos de ideias que se vão fazendo aqui e ali, sem qualquer impacto significativo na criação de um ambiente francamente favorável à criação de empresas – como um excelente instrumento de detecção de ideias inovadoras, com potencial de mercado significativo, e que ao mesmo tempo facilite o estabelecimento de contactos entre empreendedores e a comunidade financeira e empresarial - contribuindo desta maneira para a criação de um mercado cada vez mais evoluído e competitivo.

Patente convergência com a iniciativa anterior assumirá a criação **de Fundos de Capital de Risco Universitários**, constituindo um primeiro passo para os jovens empreendedores portugueses poderem atribuir aos seus projectos inovadores uma vertente empresarial, e edificando uma importante ponte entre o Conhecimento e o competitivo mercado global.

A criação de um **Plano Nacional de Incubadoras e de Parques Tecnológicos**, também não passará seguramente despercebido neste cenário. A dinamização e a coordenação centralizada das diversas Incubadoras e Parques tecnológicos actualmente dispersos pelos diversos Institutos que se encontram sob a alçada do Ministério da Economia e da Inovação, sem qualquer sinergia nem interligação, iria permitir convertê-los em verdadeiros centros geradores de negócios, tendo em conta a sua elevada apetência para a melhoria da performance de negócio das empresas, a ampliação das suas fontes de capital e a aceleração do seu desenvolvimento.

A lare, uma estratégia sustentada de crescimento das **Corporate Ventures** a nível nacional - à semelhança da adoptada por empresas como a Siemens, Acer, Intel, Nokia, Shell ou BP - baseada numa política de investimentos em projectos nas fases "seed" e "start-up", portadores de inovações tecnológicas comercialmente atraentes, apresenta-se igualmente favorável nesta dinâmica, na medida em que iria permitir estimular agressivamente o mercado amplo de ideias e novas oportunidades de negócios.

Seria igualmente interessante que os Operadores de Capital de Risco, públicos e privados, potenciassem junto dos principais Grupos Económicos nacionais de algumas multinacionais, mecanismos favoráveis à **adjudicação de serviços a start-ups** financiadas por via desta modalidade de financiamento.

Outro elo igualmente fundamental que urge potenciar é o que diz respeito à actuação dos **Business Angels**. Com efeito, a aprovação, no passado dia 9 de Agosto, do Decreto-Lei que estabelece o novo regime jurídico aplicável à actividade de capital de risco em Portugal, veio atribuir reconhecimento, entre outras medidas, aos investidores designados business angels, introduzindo no ordenamento jurídico nacional a figura dos "Investidores em Capital de Risco", abreviadamente designados por ICR, passando estes assumir a forma jurídica de sociedade unipessoal por quotas. Faltará, agora, implementar uma política de incentivos fiscais que permita dinamizar, também em Portugal, o capital de risco informal, à semelhança do que se encontra, por exemplo, previsto no regime fiscal Inglês, através do "Enterprise Investment Scheme".

A par desta realidade, é necessário que sejam criados mecanismos de apoio à dinamização regional dos clubes de Business Angels. Refira-se, a este propósito, que em

França, o Governo francês criou um programa que permite aos clubes regionais ter uma verba de 100.000 euros, a aplicar em três anos, na realização de iniciativas em prol da actividade dos Business Angels.

Outra forma igualmente interessante de sustentar um modelo mais favorável à iniciativa empreendedora, poderia decorrer dos fundos "private equity", se os mesmos, embora não estando direccionados para estágios de desenvolvimento inicial, passassem a impulsionar financeiramente empresas emergentes – numa lógica integrada de progresso e, até mesmo, de saúde global do sector, bem como pela clareza das vantagens que poderão decorrer de um investimento efectuado em start-ups inovadoras – para que algumas delas possam lograr alcançar a sua fase de experimentação junto do mercado e, porventura, chegar a conseguir ver a luz do dia. E a prova inequívoca de que um investimento realizado por um fundo "private equity" numa start-up poderá representar, além de uma oportunidade única para esta, um excelente retorno para o próprio fundo, será o encaixe de 11,3 milhões de euros obtido no passado mês de Setembro pelo fundo ES VENTURES II, gerido pela sociedade de capital de risco do grupo Banco Espírito Santo, com a alienação da sua participação de 9,7% que possuía no capital da Chipidea (já atrás referenciada como um verdadeiro exemplo de sucesso alcançado por uma start-up portuguesa), à MIPS Technologies. Note-se que o referido encaixe resultou do investimento de 5 milhões de euros realizado pelo fundo, em Dezembro de 2006, permitindo-lhe obter uma multiplicidade de 2,3 vezes sobre o capital investido, e uma rentabilidade anual de 245%.

Outra forma igualmente interessante de um fundo "private equity" poder vir a apoiar uma start-up, seria, indirectamente, através da participação noutros fundos de menor dimensão, adquirindo, por exemplo, unidades de participação de fundos de Capital de Risco universitários ou de fundos Regionais, ou, até mesmo, contribuindo para o lançamento de novas Incubadoras.

E, tudo isto, em prol dos novos modelos de negócio e das empresas nascentes que, cada vez mais, se afirmam como as novas premissas de sucesso empresarial. Efectivamente, a frieza dos números estatísticos indicam-nos que são precisamente estas empresas nascentes que, partindo de uma ideia nascida a nível regional mas projectada para o

mercado global, se revelam mais capazes de vir a influenciar os mercados internacionais, criando emprego, valor e acima de tudo inovação. Sublinhe-se que 3 a 5% destas empresas nascentes têm capacidade de absorver entre 50 a 70% de todos os novos empregos. Estas empresas são claramente uma aposta no futuro, e no bem-estar e prosperidade das nossas sociedades.

A este propósito, refira-se que nos EUA o número de trabalhadores por conta própria aumentou cerca de 16% em apenas 3 anos, atingindo a barreira dos 20 milhões de trabalhadores, graças, em grande parte, a novas empresas que baseiam os seus negócios num elevado nível de especialização e numa grande capacidade de inovar, respondendo com rapidez e flexibilidade às necessidades dos seus clientes. Como exemplo clarificador desta situação veja-se o caso do Google que tendo nascido na sequência de uma “brincadeira” de dois jovens amigos, numa garagem no norte da Califórnia, que estavam insatisfeitos com os sites de busca da época e que actualmente são possuidores de uma fortuna avaliada em 16 mil milhões de euros cada um.

No entanto, estas empresas para conseguirem dar o salto para os mercados globais necessitam de apoios externos, pois no seu seio não existem suficientes recursos financeiros nem humanos, que se traduzam no apoio financeiro regional, capaz de representar a alavanca para o crescimento global destas empresas emergentes. E esses apoios apenas poderão ser dados, a nível regional, se o conjunto de “acções âncora” atrás referidas for efectivamente dinamizado com o esforço das várias entidades a actuar neste sector, às quais se impõe, por isso, que passem a assumir uma nova visão mais aliada ao risco - incontornavelmente imposta pelos projectos empresariais verdadeiramente capazes de carrear para mercado uma oportunidade única de negócio – e mais orientada para o esforço inicial que uma empresa emergente envolve.

Para concluir, resta-me, num gesto de exaltação dos **Empreendedores portugueses** - em quem acreditamos e por quem desde o primeiro momento temos vindo a nortear o espírito que subjaz às iniciativas Gesventure – dirigir-lhes uma saudação muito especial e desejar-lhes **sucesso na elevada missão de tornar o sonho de hoje na realidade de amanhã.**

Afinal, tal como um dia disse o célebre escritor francês Victor Hugo **“Não há nada como o sonho para criar o futuro. Utopia hoje, carne e osso amanhã”**.

Continuem, pois, a sonhar, na medida em que são os vossos sonhos que constituem as futuras premissas do sucesso empresarial. Mas como não há sucesso sem a criação das necessárias condições para tal, do sector de capital de risco nacional, espera-se uma cada vez maior convergência na criação de um sistema verdadeiramente favorável ao Empreendedorismo.

A todos, resta-me apresentar o meu mais profundo desejo de felicidades e formular os meus sentidos votos de que este 9º 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 suscitada a esta iniciativa.

Francisco Banha
Presidente da GESVENTURE

fbanha@gesbanha.pt

www.gesventure.pt