

VCIT- RESUMO DOS TRABALHOS

BIBLIOTECA NACIONAL EM LISBOA

Dia 21 DE Maio de 2003

Abertura dos Trabalhos

Dr. Miguel Cruz- Gabinete de Gestão do POE

Fez uma interessante abordagem comparativa sobre a dimensão e liquidez do mercado de capitais nos EUA e na Europa, referindo-se em seguida, ao caso particular das empresas portuguesas.

Seguidamente, fez uma breve referência aos apoios públicos presentemente em vigor, com particular destaque para o programa NEST destinado a apoiar o aparecimento de novas empresas de base tecnológica via Capital de Risco. Referiu-se, igualmente, ao programa IDEIA e o programa Operacional Ciência e Tecnologia fazendo referência à existência entre estes de uma espécie de “ joint Venture”.

Terminou, fazendo especial referencia ao facto de neste momento em Portugal não existir falta de verbas, quer em termos de oferta quer em termos de procura.

Dr. Nuno Caldeira da Silva- PT Ventures

Começou por referir-se à PT e ao enquadramento da actividade do Venture Capital no seio do Grupo Portugal Telecom.

Referiu-se à oportunidade de investimento em Corporate Venture Capital que deve ser considerada pelo grupo PT, no sentido de garantir opções de crescimentos futuras.

Terminou tecendo algumas considerações sobre os aspectos relacionados com o investimento em Star- ups, relativamente a projectos já existentes que precisem de desenvolvimento em áreas que dêem consolidação ao projecto e os torne vencedores. Evidenciando, deste modo, o Corporate Venture Capital como um instrumento válido ao alcance da PT Ventures, com forma de atingir objectivos.

1º Painel: Tecnologia, Investimento e Capital Humano

1ª Intervenção: Dr. Paulo Ramos- Pararede

Fez uma importante abordagem sobre os investimentos em TI's em Portugal, da qual destacaria:

Análise do passado recente, onde se denotou uma proliferação de novos projectos e negócios sem sustentação; análise da actual conjectura económica- onde se atravessa um período de contracção dos investimentos, sendo que em 2002 a despesa nacional em TI's reduziu 5%- a qual é reflexo de um modelo económico pouco desenvolvido face aos nossos congéneres Europeus.

Mais referiu que as cadeias de valor em Portugal não são competitivas. Existe, de facto, um significativo atraso em termos de inovação em Portugal.

Evidenciou a Inovação empresarial: significa não só desenvolvimento de produtos, de serviços e de processos mas também envolve o recurso à tecnologia. Portugal necessita de ter uma cadeia de valor eficiente nos seus negócios. Todavia, tal como fez questão em demonstrar, inovação não é sinónimo de competitividade.

Referiu-se à importância dos investimentos públicos nas microempresas – exemplificando com o caso da Irlanda.

Falou-nos, igualmente, no atraso existente em Portugal decorrente dos reduzidos níveis de utilização de tecnologia nos processos produtivos e de investigação.

Terminou, evidenciando um interessante conjunto de perspectiva para o sector das TI's em Portugal.

2ª Intervenção: Dr. António Carrasco – Socintec

Efectuou a sua intervenção referindo-se ao tipo de formação em empreendedorismo que irá facilitar a criação de novas empresas de base tecnológica no conceito Europeu, do qual destacaria os seguintes aspectos:

- O papel da formação na criação de negócios
- A Classificação das acções de formação

- Análise das necessidades de formação
- Programas para empreendedores nas áreas tecnológicas, que condicionam à verificação de requisitos como:
 - Perfil do empreendedor
 - Mercado
 - Aspectos legais, estratégicos e financeiros

Finalizou a sua apresentação, referindo-se aos factores- chave que deverão presidir a um efectivo programa de formação.

3ª Intervenção: Eng.º Fernando Gonçalves- Banco Privado Português

Fez uma alocução subordinada ao tema” Private Equity- A oportunidade ibérica”

Efectuou uma interessante análise dos principais indicadores da actividade.

Falou-nos da identificação da oportunidade ibérica, fazendo referência ao facto de a actividade de Private Equity ibérica ainda ser bastante inferior à média Europeia.

Demonstrou-nos que na sua opinião o sucesso não esta relacionado com as dimensões dos fundos o que provocou uma grande admiração perante os participantes neste Evento.

Terminou referindo-se à perspectiva global da actividade, com a seguinte afirmação: A actividade de Private Equity é marcadamente cíclica... e este é o Timing certo!

4ª Intervenção: Dr. Mário Pinto- Chance Partners

Deu-nos uma excelente Lição de como a capacidade inovadora é o ponto central de qualquer estratégia.

Demonstrou-nos como Portugal está na cauda do processo inovativo.

Seguidamente, fez referência a um conjunto de referências indispensáveis, tais como:

- Tecnologia e a Riqueza
- Produtividade do capital e trabalho
- O conhecimento e produtividade
- As universidades e a Inovação

Passou, de seguida, a enumerar os factores de mudança, efectuando um principal destaque à Inovação e à Concorrência, enquanto factor dinâmico que introduz melhorias sistemáticas contínuas na produtividade.

5ª Intervenção: DR. José Carvalho- Cap Gemini Ernest& Young

Efectuou uma interessante abordagem sobre o tema “ Uma questão de Educação”

Seguidamente, transmitiu-nos uma série de mensagens sobre:

- A situação Social na União Europeia;
- A forma de competir no mercado global;
- Os diferentes modelos organizacionais;

Seguidamente, demonstrou-nos como é crucial o envolvimento, a motivação e o comprometimento de todos os colaboradores de uma Organização.

Terminou, falando-nos nas várias metodologias para a transformação das organizações ao nível dos Recursos Humanos.

6ª Intervenção: Dr. Renato Ribeiro- Caso Consultores

Fez um interessante relato sobre o cenário contemporâneo existente no Brasil, no qual fez uma breve abordagem sobre os grandes desequilíbrios existentes, da qual me permito destacar a seguinte frase “ **Um País de diversidade e contraste que vive de contraste e diversidade**”.

Referiu-se à diversidade ao nível das formas de agir/, ao nível das regiões e ao nível das oportunidades.

Importante foi igualmente a sua conclusão:

«**O Brasil não é para Principiantes.**»

7ª Intervenção: Dr. Miguel Geralds: Euronext Lisboa

Efectuou uma abordagem sobre o modelo de negócios da Euronext, da qual passo a destacar os seguintes aspectos:

Desde logo, refira-se que o Euronext está muito focalizado para as pequenas e médias empresas com uma capitalização bolsista na ordem de um bilião de euros;

Por outro lado, refira-se que o Euronext representa cerca de ¼ do mercado bolsista Europeu;

Um registo igualmente importante traduz-se no facto de 50% dos especialistas bolsistas estarem interessados em empresas com uma capitalização bolsista inferior a cem milhões de euros.

Relativamente ao Euronext de Lisboa, refira-se, ainda, que este tem um peso de 5% no mercado Europeu Bolsista.

Terminou a sua apresentação destacando os serviços que o Euronext de Lisboa disponibiliza presentemente.

8ª Dr.ª Conceição Monteiro- PT Ventures

Iniciou a sua apresentação referindo-se ao Modelo de actuação da PT Ventures, focando os seguintes aspectos:

- Principais elementos organizativos de coordenação;
- Modo de relacionamento das Sociedades Gestoras de CR e o Grupo PT para maximizar os retornos totais nos investimentos;
- Forma de selecção das Sociedades Gestoras de CR para parcerias;
- Critério de avaliação das Sociedades Gestoras de CR;
- Critérios de selecção de Investimentos, acompanhamentos e opções de fundo;

Terminou fazendo referência às formas de relacionamento da PT com as Unidades de Negócios do Grupo, com vista a criar valor para os accionistas, bem como retorno financeiro e estratégico.

2º painel. VC Outlook 2003

1ª Intervenção: Dr. Sérgio Póvoas- Gesventure

Efectuou uma análise muito interessante do Capital de Risco nos últimos cinco semestres, tendo por base o **Indicador** efectuado semestralmente pela GESVENTURE.

Efectuou, para o efeito, uma abordagem sobre a Evolução dos Investimentos/ Desinvestimentos via CR, em termos de montantes investidos, sectores de actividade, estágio de desenvolvimento e zonas geográficas.

Seguidamente, efectuou uma abordagem sobre o Perfil dos investidores, em termos de operação realizadas e respectivos sectores de actividade.

Terminou, fazendo referência à evolução do investimento em Espanha e França.

Ao Nível dos Operadores Franceses, destacaria a evolução que se registou de 28 operadores existentes no ano de 2000 para 50 operadores em 2002.

2ª Intervenção: Dr. José Figueiredo e Dr. António Gaspar- PME Investimentos

Falaram-nos da Missão, Objectivos, Âmbitos de actuação e Estrutura accionista da PME Investimentos.

Informaram que 42% de fundos são destinados a novos investimentos, fazendo, igualmente, referência ao facto de durante o ano de 2002 terem sido aplicados 14 milhões de Euros em investimentos.

Mais adiantaram que mais de 60% das operações realizadas pela PME Investimentos são aplicadas em projectos de expansão, fazendo, seguidamente, uma análise de como os montantes investidos foram aplicados em termos de distribuição por sectores, por regiões e por montante de participação.

Terminou referindo que fundos não faltam, falta quem opere na área de Seed- Capital e, paralelamente, faltam skills para a gestão do modelo de negócio.

3ª Intervenção: Dr. Rui Ferreira- BPI Private Equity

Fez uma interessante comunicação sobre as “10 Reflexões sobre Capital de Risco”

Nesse sentido, começou por referir o que é o Capital de Risco, estabelecendo as principais diferenças entre os conceitos Venture Capital/ Private Equity e Loans.

Seguidamente, referiu-se ao modo como vemos a nossa história recente.

A este propósito revelou dados interessantíssimos, como os fornecidos pela EVCA, segundo os quais 60% dos MBO`S efectuados ainda não tiveram saída o que significa que existem operações há 7 ou 8 anos em carteira.

Seguidamente, lançou a questão: A volatilidade é endémica à Indústria?

Falou-nos da rentabilidade, de fund raising, bem como dos investimentos e sectores alvo de investimentos.

Seguiu-se a análise das questões:

Como medir a performance? Como se deve caracterizar o relacionamento com o Estado? Referiu a propósito desta última questão que o Estado deve ser visto como facilitador / estimulador, fazendo referência a iniciativas recentemente tomadas como as alterações legislativas, os programas Nest e Ideia e os Fundos de Sindicação de CR.

Seguidamente, lançou a questão: Existe uma restrição financeira em Portugal?

Concluiu, a este propósito, que não, nem a montante – pois existem operadores com fundos disponíveis entre 250/ 300 milhões de euros, nem a jusante – fundamentado no facto de os investimentos competitivos serem sempre financiados.

Então dir-se-á: talvez exista uma restrição cultural!

Passou, de seguida, a outras não menos importantes reflexões: Onde Estamos? Para onde queremos ir? Realçou, a esse propósito, o quão é importante sabermos definir quais os nossos skills, áreas de Especialização, apports para a empresa e saber tirar ilações do passado.

Terminou, fazendo uma importante referência às condições de sucesso necessárias em Capital de Risco.

Case Study- Dr. Rui Delgado- Cingular Capital

Veio fazer-nos a apresentação, pela 1º vez em público, de uma SGPS que congrega um conjunto de áreas diversificadas que vão desde os Recursos Humanos á Saúde, às Tecnologias de Informação, ao Ramo Imobiliário e ao Design e Decoração.

Foi feito uma interessante abordagem dos Modelos de Integração, Organizacional e financeiro pelo qual se regem os vários negócios do Grupo, da qual se evidenciou as claras vantagens decorrentes de uma estratégia assente num crescimento por alianças nas várias áreas de actividade envolvidas.

Dia 22 de Maio de 2003

Abertura dos trabalhos

Pedro Vicente - Administrador do IAPMEI

Manifestou-nos a grande motivação do IAPMEI para desenvolver todas as iniciativas necessárias com vista ao cumprimento dos objectivos que foram definidos pelo Ministério da Economia ao nível da actividade de Capital de Risco.

Referiu, a este propósito que, actualmente, os valores investidos na actividade de Capital de Risco representam 0,1% do PIB e o objectivo é passar para 0,5% no espaço de 3 anos.

Evidenciou a importância da actividade dos Business Angels, dando, inclusivamente, o exemplo dos Estados Unidos, em que estes investem bastante mais do que as próprias sociedades de Capital de Risco institucionais. Finalizou a sua comunicação, referindo que neste momento estão ainda em reflexão eventuais iniciativas para estudar a dinamização desta actividade em Portugal.

1º painel – Saúde e Biotecnologia – As recentes apostas do VC

1ª Intervenção: Dr. Luís Amado – Associação Portuguesa de Bio Indústrias

Iniciou esta interessante apresentação exibindo-se um vídeo onde se demonstrou o benefício da Biotecnologia na qualidade de vida das pessoas.

Seguidamente, foi efectuado um diagnóstico interessante sobre o mercado da Biotecnologia.

Como dado de interesse refira-se que, actualmente, existem mais de 4.200 empresas em todo o mundo e cerca 190.000 postos de trabalho só nas empresas cotadas.

Em seguida, fez-nos uma abordagem, a propósito das características do mercado, sobre as barreiras a ultrapassar para o desenvolvimento e aprovação de um medicamento, bem como sobre os Investimentos avultados necessários para colocar um medicamento no mercado.

2ª Intervenção: Dr. Cristopher Klein – Ernest & Young Corporate Finance Alemanha

Começou por fazer referência à tendência da evolução do Capital de Risco na Europa. Seguidamente, abordou a posição estratégica da Ernest & Young Corporate Finance nas transacções efectuadas ao longo dos últimos cinco anos.

Referiu os importantes efeitos de um Concurso que foi realizado na Alemanha para premiar biotecnólogos e dinamizar a vertente do empreendedorismo nesta área da Biotecnologia e da Saúde.

Passou, seguidamente à análise sobre o modo como é que os capitalistas de risco respondem ao mercado. **Referiu que a obtenção de fundos afigura-se como um desafio cada vez maior, chegando este processo, actualmente, a demorar 12 meses.**

Tal consubstancia-se no facto de as sociedades de Capital de Risco terem-se tornado muito mais cautelosas, revelando uma tendência para investirem em empresas mais seguras, criando, inclusivamente, manuais para regerem o seu modo de actuação.

Em contrapartida, regista-se uma tendência crescente das empresas em adaptarem-se para corresponder aos critérios de selecção dos investidores de CR.

Referiu-se, igualmente, à importância dos Business Angels na Alemanha. Neste país, o mercado encontra-se repleto de oportunidades atraentes. Os investidores têm excelentes oportunidades de investimento e, como tal não devem ser excessivamente selectivos.

Terminou fazendo referência ao modo pelo qual tem vindo a reger a sua actuação.

Actualmente, em média, analisa quatro business plans por dia.

Concluiu com uma importante informação: há cerca de quatro anos atrás o prazo médio até à primeira angariação de capital decorria entre 3 e 4 meses. Presentemente, chega a demorar até 12 meses.

3ª Intervenção - Nuno Arantes de Oliveira – ATGC / ALFAMA

Deu-nos a conhecer os dois casos concretos da ATGC – que providencia tecnologia eficiente para os melhores grupos de empresas a actuarem na área da Biotecnologia e cujo ponto de interesse reside justamente na Investigação desenvolvida nas Universidades – e da ALFAMA – que se dedica à Descoberta e desenvolvimento de produtos terapêuticos.

Terminou fazendo referência aos Projectos em curso e ao estabelecimento de algumas parcerias estratégicas com a Indústria farmacêutica.

4ª Intervenção - Dr. Luís Amado – Associação Portuguesa de Bioindústria

Falou-nos dos financiamentos nacionais e europeus em Capital de Risco na área da Biotecnologia.

Demonstrou-nos que o Venture Capital no seu estado actual não é adequado a esta área, evidenciando como alternativas a Evolução do Venture Capital nacional que passa necessariamente pela adaptação à mudança e procura de novas soluções.

Terminou referindo que a Biotecnologia quer ser parte da solução.

Case Study: BIOALVO

Encerrou-se este primeiro painel com um testemunho exemplar de empreendedorismo de uma empresa de biotecnologia na área da saúde.

Esta empresa comporta uma equipa multidisciplinar que através da conjugação das várias especializações dos vários membros da equipa já conseguiu alcançar alguma angariação de apoios estatais.

Diria, portanto, um projecto a apoiar!

2º painel: Inovação e Empreendedorismo

1ª Intervenção - Dr. Francisco Banha: GESVENTURE

Este segundo painel iniciou-se com uma brilhante apresentação subordinada ao tema “Um grande salto começa com um bom impulso”. Pegando no tom sugestivo do tema este orador começou por referir-se ao State of the Art, efectuando a constatação de que actualmente existe um ecossistema incompleto.

Seguidamente, passou a identificar as Novas Ideias recentemente lançadas pelo Estado, indiciadoras de sintomas de mudança, designadamente o enquadramento fiscal mais favorável, os novos fundos de Capital de Risco criados, os novos Programas e o interesse manifestado pelos Media relativamente a esta área de actividade.

A par disso, fez a inevitável alusão aos velhos hábitos que permanecem. Referiu-se, nomeadamente, para o efeito, à falta de coordenação entre instituições e políticas governamentais, à forma tradicional de concessão de fundos e às estratégias de curto prazo adoptadas por parte dos empreendedores.

Cumpre, então indagar: O que falta?

Só existirá, de certo, uma resposta: **FAZER!**

Nesse sentido, passou, de seguida à enumeração de um conjunto de iniciativas a tomar no sentido do preenchimento dos elos da cadeia de financiamento do Ecossistema de Capital de Risco, a reter:

1 – Necessidade de criar o **vírus do empreendedorismo**, através da evangelização da cultura empreendedora

2 – **Criação de fundos universitários de seed capital – a exemplo do que se passa no Reino Unido, onde foram criados fundos para incentivar projectos nas Universidades**

3 – Optimizar o binómio Universidade / Mercado

4 – Dinamizar as incubadoras, como forma de valorizar as técnicas empresariais, que correspondem a 95% da solução global para o sucesso da comercialização de um produto ou serviço no mercado, contra os 5% do conhecimento científico representados nessa mesma solução global.

5 – Fomentar o aparecimento dos Business Angels – referindo-nos o exemplo da Amazon.com a qual nunca veria a luz do dia se não tivesse a possibilidade de ter o apoio destes investidores informais.

Terminou a sua apresentação, deixando uma importante mensagem final, que pela sua amplitude não poderei deixar de sintetizar da seguinte maneira: **O empreendedorismo é, de facto, a Revolução Silenciosa do Séc. XXI.**

2ª Intervenção - Ricardo Câmara e Sousa: Nottingham University

Iniciou a sua apresentação, falando-nos da sua história pessoal, nomeadamente o seu percurso pela Universidade de Nottingham.

Falou-nos dos Centros de empreendedorismo existentes nesta Universidade e na indispensável ligação entre empresas, Investigação, Inovação e Tecnologia.

Referiu-se à Inovação como sendo o sangue vital do sucesso.

Fez, em seguida, uma breve abordagem à prática profissional, a qual deve ser privilegiada no ensino do empreendedorismo.

Falou-nos na Incubadora criada dentro da Universidade- *student-e* - e num importante Programa de Apoio às empresas.

Falou-nos, igualmente, de Centro Tecnológico criado dentro da Universidade e os impactos por este criado.

A finalizar, teceu uma série de agradecimentos finais, dos quais destacarei uma passagem pelo tom marcadamente original da mesma: o agradecimento ao seu próprio gene empresarial, que reputou indispensável na sua vertente empreendedora.

3ª Intervenção – Andre Jaunay: Rede francesa de Business Angels

Iniciou a sua apresentação demonstrando que os Business Angels constituem um elo fundamental na cadeia de financiamento de Capital de Risco.

Em seguida, referiu-se ao papel desempenhado pelos Business Angels na criação de empresas de elevado potencial, designadamente o papel fundamental que estes desempenham a nível económico para a criação de empresas e inerente empregabilidade.

Fez-nos, seguidamente, referência ao modo como os Business Angels operam em França.

Terminou a sua apresentação explicando o que são centros de Business Angels e suas formas de actuação. Refira-se a este propósito, o facto de existirem, presentemente, 50 centros locais de Business Angels no Reino Unido que incentivam o nascimento de Business Angels e quase 30 em França.

Case Study: Alexandre Menu – Cablofil Ibérica, S.A.

Assistiu-se, através desta intervenção, a um notável exemplo de como ser “empreendedor por conta de outrem”.

Tratou-se de um interessante exemplo de como uma pequena empresa francesa conquistou o mercado espanhol, através do qual nos foram explicados os critérios de actuação seguidos para o efeito.

Seguidamente, fez uma breve referência aos factores de sucesso, dos quais destacaria o exaustivo estudo de mercado empreendido (no sentido de identificar as oportunidades e o público alvo deste negócio) e aos modos de actuação assentes no estabelecimento de prioridades.

Terminou a sua apresentação, fazendo referência aos desafios para 2003, evidenciando como meta a atingir os 5 Milhões de Euros em vendas.

4ª Intervenção – Chris Curtis – Centre Entrepreneurship Canadá

Fez uma brilhante abordagem sobre a verdadeira essência do empreendedorismo .

Demonstrou-nos que o desenvolvimento do empreendedorismo, passa, inevitavelmente, pelo desenvolvimento do processo e não pelo modus operandi do negócio.

Revelou-nos, igualmente, o modo como desenvolvem a formação em empreendedorismo em todo o mundo.

Destacaria desta intervenção uma interessante pirâmide do empreendedorismo a que fez referência, e que passa justamente por quatro fases contínuas, são elas:

1ª Desenvolver atitudes

2ª Desmistificar o empreendedorismo

3ª Transmissão de experiência

4ª Fazer, ou seja, pôr em prática os conhecimentos e técnicas empresariais

Finalizou a sua apresentação, fazendo uma breve abordagem sobre os projectos que se encontram presentemente a desenvolver.

5ª Intervenção – Alexandre Caldas: Tecnopolo Abrantes

Falou-nos dos principais aspectos do Parque tecnológico que vai iniciar as suas actividades muito brevemente, com vista à incubação de empresas, fazendo posteriormente referência às linhas mestras pelas quais irão reger o seu modo de actuação, das quais destacaria a forma de trabalhar em rede, os critérios de selecção e o aproveitamento das plataformas regionais.

Texto elaborado por:

Carla Dias Coelho

Advogada

Directora do Departamento Jurídico da Gesventure.