

O PSI 20 E AS CORPORATE VENTURES

Numa época em que as empresas portuguesas se têm vindo a concentrar fortemente na criação de melhorias incrementais para manter as suas vendas em níveis adequados e tentarem deixar os seus clientes – bem como os analistas dos mercados de capitais – satisfeitos, importa salientar que, com o ritmo cada vez mais acelerado de mudança nos mercados actuais, esta é uma receita que se encontra mais destinada ao declínio do que ao crescimento conforme bem o demonstram os fracos desempenhos alcançados nos mercados internacionais.

Em alternativa, temos constatado que as empresas potencialmente vencedoras - como é o caso da Siemens, Acer, Intel, Nokia, Shell, BP,- dinamizam o seu processo de inovação orientadas para o crescimento, estimulando agressivamente a criatividade interna ao explorarem o mercado amplo de ideias e oportunidades de negócios, através das suas Corporate Ventures, conforme se poderá constatar através da análise de alguns exemplos no quadro em anexo.

Empresa mãe	“Braço” de corporate venture	Empresas participadas	Observações
Siemens	Siemens Venture Capital	Clustra, Mediatrix, Efficient Networks, Oblix, Alvarion, Garderos, Covega, etc.	Informação, Comunicação, Soluções Médicas, e Segurança
Acer	Acer Technology Ventures	Airmagnet, Fortinet, Octasoft, Apherma, Aviva, Sensable, Clearcube, etc.	early-stage e projectos de software e hardware inovadores
Intel	Intel Capital	Aeroscout, Colibrys, All Telecom, APR Smartlogik, AM-BEO, Mellanox Technologies, etc.	40% em seed capital
Lucent Technologies	Lucent Venture Partners	Caspian Networks, Mobilitec, Network Physics, Alopa, Banter, Bandwidth 9, etc.	Software. Infraestruturas, Semi-condutores e Serviços
Deutsche Telekom	T-Ventures	Belair Networks, Maxxio, Mindmatics, Ivistar, Bluefactory, Coremedia, etc.	Diversificado
France Telecom	Innovacom	Netcentrex, Chateau Online, Cityneo, Frontcall, Kelkoo, Atchik, etc.	Diversificado

Fonte : Gesventure

A actividade de corporate venturing surgiu nos E.U.A, caracterizando-se como uma forma de capital de risco, onde empresas com capacidade financeira investem em empresas, normalmente de menor dimensão, com o objectivo de desenvolver esforços em áreas extrínsecas à sua actividade principal, mas com ela relacionadas, sem que esse esforço de desenvolvimento esteja sujeito aos constrangimentos da empresa investidora. Nesta dinâmica, as empresas investidoras afectam parte dos seus recursos adquirindo partes de capital minoritárias de empresas promissoras com o objectivo de desenvolver conceitos que possam beneficiar a sua actividade principal. No entanto, esta constitui a regra, podendo também acontecer que o investimento tenha apenas a vertente economicista em que a empresa só está interessada no retorno financeiro, mas não é esta a verdadeira essência do corporate venturing.

Refira-se que o termo “corporate venturing” inclui relações mutuamente proveitosas entre as empresas, as quais podem ser estabelecidas entre empresas do mesmo grupo ou não, ou podem ser investimentos colectivos realizados por empresas em outras empresas através de um fundo. Ademais, as empresas envolvidas podem assumir qualquer dimensão, mas normalmente incluem uma empresa maior e uma empresa independente menor, normalmente numa área de actividade relacionada com a da empresa investidora. Ao contrário dos investimentos em unidades de participação de Fundos de Capital de Risco, que são investimentos passivos, pois são as Sociedades de Capital de Risco que irão acompanhar as empresas, neste caso é a própria empresa que acompanha as empresas participadas através de uma empresa autónoma criada para o efeito, um “braço” de corporate venture, ou mesmo dentro da empresa com um departamento destacado especialmente para o efeito.

A empresa de maior dimensão pode investir na empresa menor, e assim oferecer uma fonte alternativa ou suplementar de financiamento. Pode também pôr à disposição da empresa menor certas capacidades de gestão e certos conhecimentos a que essa empresa não teria acesso em condições normais. Por outro lado, outras vantagens que advêm da dimensão podem ser postas à disposição da empresa menor, tais como o acesso a canais de distribuição. Relativamente à empresa investidora, além do potencial retorno sobre o capital investido, esta pode alcançar certas vantagens competitivas, dado que poderá ter uma melhor utilização dos seus recursos, e poderá também ter acesso a uma cultura mais empreendedora, algo esquecida nas grandes empresas, com as vantagens que daí advêm, como sejam novas ideias e novos projectos.

As empresas em Portugal com maior capitalização bolsista e dispersão de capital, têm a obrigação de “presentear” os seus investidores com retornos adequados aos seus investimentos, sem no entanto descuidar as suas próprias estratégias de investimento e de crescimento. Aceita-se que, devido à sua dimensão, estas empresas devam canalizar parte dos seus recursos para investimentos fora da sua actividade principal, desde que englobados numa estratégia global de crescimento. Exclui-se assim a ideia de holding generalista, onde o

objectivo é canalizar recursos para actividades lucrativas e diversificar o risco global do grupo. No corporate venturing a ideia é diferente: o investimento é feito numa perspectiva de capital de risco, mantendo a independência entre as empresas, dentro de uma lógica que possa trazer benefícios à empresa investidora.

Assim, formar relações de corporate venturing afigura-se como sendo uma forma exequível para as grandes empresas desenvolverem e alargarem os seus negócios sem a necessidade de adquirir outras empresas, e uma forma para as PME's crescerem mais depressa do que poderiam sem o recurso a esta forma de financiamento. Além disso, um resultado comum desta relação seria o desenvolvimento de um novo produto ou processo.

O corporate venturing tem uma grande implantação como estratégia de crescimento nos Estados Unidos. Em contrapartida, na Europa, e nomeadamente em Portugal, esta metodologia não é tão utilizada, e isto pode ser uma consequência da menor relevância dada ao investimento de capital de risco na Europa relativamente aos Estados Unidos. Face à necessidade imperiosa de crescimento com que se debatem os grupos económicos portugueses, nomeadamente os que se encontram inseridos no PSI-20 ou mesmo no mercado Euronext, sou da opinião que os mesmos devem encarar com bastante urgência a possibilidade de criação das suas Corporate Ventures que lhes permita ter acesso a um fluxo ininterrupto de produtos e serviços inovadores que contribuam não só para o seu crescimento e rentabilidade mas também para a renovação do tecido empresarial português através do suporte à criação de empresas constituídas por jovens empreendedores portugueses, proporcionando a estes uma alternativa mais ambiciosa do que serem empregados das citadas filiais das multinacionais instaladas em Portugal.

Perante este cenário, não tenho dúvidas de que a operar-se um movimento nesse sentido por parte da EDP Ventures, Galp Ventures, Jerónimo Martins Ventures, PT Ventures, Pararede Ventures, Sonae Ventures, ..., iríamos assistir, a curto prazo, em Portugal a um conjunto de descobertas que transformariam o difícil trabalho de criar inovações tecnológicas a partir do nada em tarefas sistemáticas de identificar empresas ou pessoas que desenvolveram elementos de inovações tecnológicas comercialmente atraentes. Ora, tal iria seguramente provocar um efeito demonstração suficientemente atractivo que conduziria pelo menos as empresas de média e grande dimensão a encarar com outra atitude o seu posicionamento perante a importância da inovação na criação dos factores críticos de sucesso essenciais à diferenciação dos seus produtos e serviços tão essenciais à criação de riqueza no nosso País.

Texto elaborado por

Francisco Banha

Director Geral da

Gesventure- Desenvolvimento de Novas Tecnologias, Lda

fbanha@gesbanha.pt

www.gesventure.pt