

O que é uma start-up?

As empresas que criam modelos de negócio altamente escaláveis, a baixos custos e a partir de ideias inovadoras são normalmente consideradas empresas startups.

Concebidas para crescerem rapidamente - tendo por base uma forte interligação entre a inovação constante dos seus produtos/serviços com a adopção de modelos de negócio susceptíveis de os fazer chegar ao mercado - caracterizam-se pelo forte espírito empreendedor dos seus fundadores e pelo conhecimento tecnológico que, normalmente, são detentores e com os quais suportam o processo de angariação de capital necessário a completar o desenvolvimento dos seus produtos/serviços e marketing inicial.

Saliência especial, dentro desta interpretação, merecem as designadas “gazelas”, ou sejam, startups que crescem a mais de 20% ao ano durante vários anos consecutivos.

P.S. Para uma definição mais completa do que se deve entender por Start-up Company recomenda-se a leitura dos textos colocados em http://pt.wikipedia.org/wiki/Companhia_startup

Tradicionalmente como surgem? Existem ambientes mais propícios para o nascimento de ideias/projectos inovadores?

A criação das startups de crescimento acelerado tem, habitualmente, em sua origem uma base tecnológica, cuja evolução é pautada pela necessidade de viabilizá-la comercialmente.

Não é assim de estranhar que essas empresas tenham sido, normalmente, o resultado de “spin offs” originadas em institutos de pesquisa das universidades, centros de inovação tecnológica ou de empresas já estabelecidas como forma de viabilizar novos negócios. Estudos recentemente desenvolvidos vão ao ponto de mencionar, a este respeito, que cerca de dois terços dos projectos são realizados por grupos empresariais, ficando o remanescente a cargo das universidades e instituições de investigação.

Actuando inicialmente em mercados menores e específicos, como nichos de mercados e tecnológicos, que se encontram mais protegidos dos paradigmas tecnológicos e económicos vigentes, esta tipologia de start-ups necessita cada vez mais de acelerar a sua transição para a comercialização das suas tecnologias se pretendem obter sucesso.

Nesse sentido o estudo das melhores práticas internacionais tem demonstrado que a dinâmica de transformação das startups em direção à comercialização de suas tecnologias, é potenciada pela relação estabelecida com o ambiente externo (fonte de recursos e competências complementares) durante o desenvolvimento tecnológico e de mercado em que sustentam a sua inovação.

Este facto faz com que o grande desafio à escala internacional consista em contribuir para o aparecimento de casos de sucesso empresarial que cresçam muito rapidamente e que se afirmem como grandes players em mercados internacionais especialmente nas áreas de intensidade tecnológica elevada, como são o caso dos projectos designados por “high tech” “high growth”.

Conscientes desta realidade a generalidade dos países a nível mundial, incluindo Portugal, têm desenvolvido políticas públicas de apoio à inovação e ao empreendedorismo que passam pela criação e desenvolvimento de empresas com elevado potencial de crescimento, em detrimento de abordagens anteriores mais focadas na capacitação sectorial.

A este nível assumem particular importância a criação de infra-estruturas como Parques de Ciência e Tecnologia ou Incubadoras de Base Tecnológica os quais contribuem para o aparecimento de iniciativas inovadoras que resultam da combinação de conhecimento científico, tecnologia e recursos humanos qualificados. Porém a integração destas incubadoras em redes de conhecimento e de competências são essenciais pois as citadas redes têm como principal finalidade “empurrar” os projectos empresariais para ritmos de crescimento mais elevados, dando-lhes condições para utilizarem todas as forças do Ecosistema Empreendedor a seu favor.

Business Angels, fundos de pré-seed e seed capital, sociedades de capital de risco, aceleradoras, organismos de fomento ao empreendedorismo, start-ups recentemente criadas, start-ups em crescimento, corporate ventures, universidades, são hoje em dia uma realidade em Portugal que, devidamente promovidos, poderão criar uma nova geração de empreendedores capazes de concretizar as suas ideias em modelos de negócios inovadores pois só assim as suas start-ups podem gerar valor para transformar os seus esforços em dinheiro.

Que formas de financiamento existem para que as ideias possam sair do papel? O que as distingue?

Os diversos actores do Ecosistema Empreendedor nacional asseguram, hoje em dia, uma multiplicidade de fontes financiamento à actividade empreendedora.

Posso mesmo afirmar que em muitos casos se começa a assistir a uma sofisticação crescente da oferta de capital de risco e business angels, com apostas temáticas e domínios sectoriais bem delimitados (por exemplo nas TIC, energias renováveis, saúde, turismo, internet, etc.).

De tal maneira este facto é uma realidade que considero estar a registar-se uma inversão do circuito de financiamento, passando também as entidades financeiras a perscrutar activamente o mercado à procura de start-ups com grande potencial de crescimento, focando a sua atenção para as incubadoras em especial de base tecnológica, aceleradoras, ninhos de empresas e parques tecnológicos.

Merece uma particular atenção, no financiamento destas start-ups, por parte dos empreendedores, as soluções que neste momento se encontram ao seu dispor como sejam o caso dos Business Angels, Fundos de Venture Capital e de Corporate Venture, uma vez que conseguindo a atenção, destes importantes players da criação empresarial, podem não só ver os seus projectos dotados dos meios financeiros adequados ao seu desenvolvimento, como ainda, aceder a conhecimentos técnicos, de gestão e facilitação de contactos, que mais nenhum outro player está em condições de proporcionar.

Recordo, a propósito, que a este nível as várias sociedades de capital de risco existentes em Portugal estão dotadas de vários milhões de euros – arrisco mesmo o montante disponível na ordem dos 400 milhões de euros - para investir em projectos “pré-seed” e “early stage”, e os próprios Business Angels, através do fundo de co-investimento lançado há quase três anos, possuem ainda cerca de 27M Euros dos 42M Euros inicialmente contratualizados com as 51 empresas veículo que estes criaram tendo em vista investir em start-ups com menos de três anos. De referir que os BA, portugueses, já efectuaram 121 investimentos, em 85 start-ups, no

montante global de 15.3M euros e que no decorrer do próximo mês irão ver reforçados os seus fundos em cerca de 15M através de uma nova linha de financiamento no âmbito do Programa COMPETE.

Gostava igualmente de salientar o aparecimento de algumas plataformas de Crowdfunding, que além de poderem ser uma primeira fonte de angariação de capitais por parte dos empreendedores tendo em vista o arranque dos seus projectos, possibilitam um primeiro teste de mercado ao produto/serviço que se pretende lançar e um excelente aferidor da oportunidade detectada mitigando desta forma os riscos associados ao lançamento dos citados projectos.

Além do apoio financeiro, que tipo de apoio [logístico/informativo...] é dado às start-ups?

Como já referi anteriormente, os empreendedores portugueses têm, actualmente, ao seu dispor um conjunto de actores especializados que apoiam não só o desenvolvimento das suas capacidades empresariais mas fundamentalmente proporcionam os alicerces adequados ao crescimento mais rápido e sustentado das suas ideias de negócio.

As incubadoras, são disso um bom exemplo, e particularmente o Instituto Pedro Nunes e a Sanjotec. Tendo por objectivo alojar empresas inovadoras fruto de projectos de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, as Incubadoras dispõem de fácil acesso ao sistema científico e tecnológico e de um ambiente que proporciona o alargar de conhecimentos em matérias como a Qualidade, gestão, marketing e o contacto com mercados nacionais e internacionais.

Para além disso, permitem muitas vezes o acesso a consultoria especializada e a partilha de recursos e conhecimentos com outras empresas em estágios semelhantes de desenvolvimento. Uma incubadora está particularmente configurada para estimular, agilizar e favorecer a transferência de resultados de pesquisa para actividades produtivas.

Outros actores que vem assumindo bastante relevo, no nosso Ecosistema Empreendedor, são as entidades especializadas na gestão da propriedade intelectual gerada dentro da Universidade e na gestão da transferência de tecnologia (envolvendo contratos de investigação, licenciamento e patentes e a criação de spin-offs) que representam um passo decisivo para a captação de receitas e para a mobilização de conhecimentos de professores e alunos.

Como vários estudos reconhecem o aparecimento destas entidades permite uma abordagem sistémica de gestão do conhecimento com especialização das actividades de ensino, investigação fundamental e aplicada (laboratórios e centros de tecnologia) e desenvolvimento empresarial (incubadora) contribuindo muitas das vezes, não só, para o aparecimento de “spin-offs” empresariais -beneficiando da geração de sinergias com os centros de investigação da universidade- mas também para a protecção da propriedade intelectual gerada dentro da Universidade e para a comercialização dos serviços prestados pelos referidos Centros de Investigação das Universidades.

Importa, no entanto, ter presente que o apoio à iniciativa empreendedora terá de passar a ser entendido numa óptica integrada pois o mesmo não se esgota ao nível da incubação ou das “start ups” mas inicia-se com o processo de captação de ideias, de motivação para o acto de empreender, de pre-incubação ou seja a montante da formalização do negócio.

A este nível assume interesse especial o aparecimento no nosso País de redes de mentores, constituídas por profissionais muito experientes no meio empresarial, quer nacional quer internacional, que permitem o acesso a redes de “business venture” que podem ser essenciais no apoio aos empreendedores que ambicionam vir a fazer a diferença nos mercados internacionais.

Para si, quais são os casos mais exemplares de start-ups bem-sucedidas em Portugal?

Tenho uma estima muito especial e uma admiração muito grande pela Critical Software - que em Janeiro de 2000 foi uma das quatro start-ups que participaram na primeira sessão de Business Angels realizada, por minha iniciativa, em Portugal – não só pelos excelentes resultados ao nível da sua actividade empresarial mas também pelo facto dos seus responsáveis assumirem um papel muito importante na criação de um ciclo virtuoso de novos negócios bem patente na decisão que tiveram de criar em 2012 a Critical Ventures que gere um fundo corporativo de 7 milhões de euros para investimentos em start-ups com potencial disruptivo e devidamente estruturadas do ponto de vista do seu mangement.

Curiosamente da mesma Região, mais em concreto da Universidade de Coimbra, encontra-se a ISA, liderada pelo empreendedor José Basílio, que tendo identificado uma oportunidade no Centro de Investigação da citada Universidade conseguiu recentemente ser a primeira start-up

portuguesa a ser cotada no Alternext, para além do seu responsável ser hoje em dia um dos Business Angels portugueses mais activos demonstrando também ele um interesse especial pelo talento dos nossos jovens empreendedores e consequentemente pelo potencial que o nosso Ecosistema Empreendedor é capaz de gerar em termos de produtos e serviços que ambicionem a conquista dos mercados internacionais.

Quais as start-ups que surgiram recentemente e que devem ser seguidas?

Neste momento existe um conjunto significativo de start-ups que foram alvo de investimento por parte de Business Angels e de Fundos de Capital de Risco, que se encontram num estágio de desenvolvimento dos seus modelos de negócio, e que estão a gerar uma expectativa muito forte junto da Comunidade Empreendedora Nacional quanto à probabilidade de virem a ter sucesso nos citados mercados internacionais.

Infelizmente uma das críticas que ainda se tem de fazer aos diversos actores do Ecosistema Empreendedor, deriva da falta de transparência na comunicação ao mercado das operações de investimento realizadas assim como a performance alcançada pelas start-ups na implementação comercial dos seus produtos e serviços facto que limita bastante a nossa percepção logo opinião sobre a resposta a questões pertinentes como aquela que me está a apresentar.

Para que esta situação se inverta torna-se muito importante que em breve o nosso Ecosistema Empreendedor possa apresentar uma ou duas empresas que foram alvo de interesse por parte de investidores internacionais ou quem sabe possam vir a realizar um IPO, a exemplo do que tem vindo a registar-se em Ecosistemas mais maduros, estimulando com esse facto o efeito demonstração que tanto falta faz para eliminar o pensamento derrotista que está impregnado na Sociedade portuguesa.

Respostas elaboradas por Francisco Banha, Presidente do Grupo Gesbanha e Professor de Empreendedorismo no MBA do ISEG, à Jornalista Hermínia Saraiva do Diário Económico em 22 de Novembro de 2013