



A Gesventure desenvolveu no passado mês de Março uma campanha nacional de promoção ao Elevator Pitch junto das principais universidades e polos tecnológicos portugueses. Esta campanha teve como objectivo proporcionar aos jovens empreendedores a possibilidade de angariarem capital para os seus projectos junto de sociedades de capital de risco, através de sessões de Elevator Pitch a decorrer no próximo Congresso Internacional de Capital de Risco, dias 9 e 10 de Maio.

Assim sendo, a Gesventure vem por este meio solicitar a todos os empreendedores que com sucesso beneficiaram desta iniciativa, a resposta às seguintes questões. Desta forma, pretendemos transmitir aos futuros empreendedores o potencial de oportunidades que este tipo de iniciativas abre e beneficiar o empreendedorismo em Portugal.

## QUESTÕES

### 1) Em que medida considera importante a existência de iniciativas como o *Elevator Pitch* para a angariação de capital?

Tratam-se de oportunidades raras de dar a conhecer novos projectos a investidores. Assumem relevância particular no caso de projectos de forte base tecnológica que sejam o culminar de anos de investigação científica, uma vez que os contactos entre o mundo científico e o mundo empresarial ainda são extremamente incipientes quando se compara com o que sucede com a maioria das economias da OCDE. Para além da mera oportunidade de contacto, obriga os promotores a um esforço de sistematização e de focalização da mensagem no que interessa: aguçar o interesse do potencial investidor através da apresentação de forma clara das mais-valias do projecto e da oportunidade de negócio. Tal obriga ainda a uma visão crítica por parte dos promotores em relação ao próprio projecto, por vezes difícil de fazer, mas que tipicamente resulta numa maior solidez da proposta final.

### 2) Qual tem sido a evolução da empresa desde a angariação de capital ?

A BioTrend sofreu um autêntico renascimento, focando a quase totalidade dos seus esforços no desenvolvimento do seu projecto central, o que não acontecia antes. A BioTrend apetrechou-se com equipamento de topo e contratou pessoal altamente qualificado, operando hoje um laboratório de optimização de bioprocessos ao nível do melhor que se faz no mundo. A BioTrend sofreu uma reorganização interna que se traduz na sistematização de procedimentos, no registo de todas as actividades e desenvolvimentos

técnicos, etc. Tal permite ter um historial fiel de todas as actividades da empresa, essencial à sua adequada gestão e, factor extremamente importante para a actividade BioTrend, essencial à apreciação dos processos desenvolvidos pela BioTrend pelas entidades reguladoras internacionais relevantes. Outro ponto importante para a BioTrend foi a formalização das relações com a universidade em termos de propriedade intelectual, utilização de recursos e contrapartidas.

**3) Qual o impacto que a entrada do investidor provocou na gestão diária da empresa ?**

A constante sistematização da actividade da empresa e a disciplina internamente acordada de fornecer relatórios periódicos da actividade da empresa nas reuniões de Conselho de Administração.

**4) Como caracteriza a actual relação com o accionista (Sociedade de Capital de Risco) ?**

A relação tem mantido o espírito subjacente desde o primeiro contacto com a PME Investimentos, ou seja, franca abertura, comunhão de objectivos, partilha de sucessos e trabalho conjunto no ultrapassar de dificuldades em prol da empresa. A PME Investimentos tem sido um parceiro que tem trazido à sociedade mais do que o investimento financeiro, ajudando na sua gestão corrente e estratégica, bem como trabalhando no sentido de captar o interesse de novos investidores na BioTrend.

**5) Que mensagem gostaria de transmitir aos futuros empreendedores que procuram capital para os seus projectos?**

Deverão ter uma atitude aberta potenciadora de uma relação saudável com o potencial investidor e fazer um esforço para estabelecer desde o início uma linguagem e objectivos comuns. Manter uma total honestidade com o investidor, realçando o potencial do projecto, mas não escondendo nunca os riscos subjacentes. Ter extremamente clara a ideia do que se quer fazer, como se quer fazer e quando se quer fazer. Só assim se consegue transmitir confiança e recolher os dados para o planeamento do investimento necessário e o cronograma do projecto.

Antecipadamente grato,  
Francisco Banha  
CEO Gesventure