

**DESTAQUE  
PROJECTOS  
PARA 2007**

**{DE}**

# CRIAR EMPRESAS COMPENSA O RISCO

**SÃO MUITOS OS EXEMPLOS DE EMPRESAS BEM SUCEDIDAS QUE RECORRERAM A CAPITAL DE RISCO. CASOS DE SUCESSO PARA COPIAR.**

Gilda Sousa e Joana Moura  
gsousa@economicasgps.com

## MOTIVAÇÃO

Assegurar uma situação económica estável é a principal motivação dos empreendedores nacionais.

47%

## HABILITAÇÕES

A maior parte dos empreendedores tem uma licenciatura (26,5%), 16,5% tem frequência universitária ou bacharelato, 21% completou o ensino secundário e 13,1% tem a escolaridade obrigatória.

## INTERNET

Mais de dois terços das 'start-ups' tencionam ter um site da empresa na Internet.

72%

Aos 50 anos, José Carlos Lopes, professor de engenharia química, decidiu tornar-se empresário. "É preciso ser louco", diz, sem se arrependar da mudança que iniciou em Outubro de 2005, quando constituiu a Fluidinova. A ideia foi o resultado dos 10 anos passados nos Estados Unidos, entre a vida académica e o trabalho na indústria de exploração de petróleo, e da investigação desenvolvida no Laboratório de Processos de Separação e Reacção da Faculdade de Engenharia e Universidade do Porto (FEUP). Um percurso que deu a experiência necessária para perceber que entre os projectos de I&D (Inovação e Desenvolvimento) desenvolvidos havia alguns com potencial de mercado. Hoje, o 'spin-off' da faculdade está a criar um composto químico que permite reconstituir o osso humano, entre várias outras inovações ligadas à sua área de actividade: a engenharia de fluídos.

José Lopes e a Fluidinova são ainda uma excepção no quadro da criação de empresas em Portugal. A média anual de 30 mil novas sociedades, desde 2000, está abaixo dos padrões da OCDE, segundo o "The Global Entrepreneurship Monitor 2004 Portugal". O empreendedorismo revela promotores com qualificações até ao nível do secundário (mais de metade) e ambições limitadas ao mercado mais próximo. A falta de apetência pelo risco é outro dos factores que explicam a fraca aposta em novas ideias.

### Os primeiros passos

Em nome da competitividade da economia europeia e da Agenda de Lisboa, o Governo quer qualificar o empreendedorismo nacional e aí, sim, a Fluidinova é um dos bons exemplos. José Lopes reconhece que nos últimos dois anos foram criados os instrumentos necessários para democratizar o acesso ao capital, típico dos mercados mais desenvolvidos, como o norte-americano. "Falta intensificar o esforço, sobretudo na formação". O resto do trabalho está a cargo dos promotores. A estes recomenda particular atenção à elaboração do plano de negócios. "É fundamental, porque para ter viabilidade a ideia tem de haver mercado". No caso da Fluidinova, a participação num concurso do IAPMEI garantiu o apoio nesta área,

que foi depois reforçado com a entrada de uma entidade com competências de gestão no capital social. "Dá credibilidade ao negócio", explica o empreendedor.

### Garantir o capital de risco

Estavam assim cumpridas duas condições básicas para entrar no radar dos investidores de capital de risco. "A equipa é talvez o mais importante. Tem de haver complementaridade de competências. Têm de ser as pessoas certas para aquele projecto. Depois, o plano de negócios tem de ser bem es-

*A PME Capital, a Banif Capital e a Beta Capital são algumas das sociedades de capital de risco que financiam projectos inovadores em fase de arranque.*

truturado. Facilita a análise e acaba por mostrar que a equipa está preparada", confirma fonte do Banif Capital, sociedade de capital de risco do banco de Horácio Roque.

O nível de compromisso dos promotores é outro dos itens na grelha de análise dos investidores, segundo a responsável do Banif. "Temos em conta a dedicação ao projecto e o interesse na valorização da empresa, por contraste com os promotores que querem um bom ordenado ou bons carros". Já Roberto Branco, da Beta Capital, sociedade de investimento vocacionado para os projectos em fase de arranque, destaca as características pessoais dos empreendedores. "A capacidade de resistir às dificuldades e a capacidade de liderança". Mas nada de enganar. Uma boa equipa e um bom plano de negócios ajudam, mas a base é o produto ou serviço. "Quando se cria um negócio é essen-

cial que se perspetive uma forte propriedade intelectual, que seja um projecto realmente inovador, que se dê algo exclusivo ao mercado", explica Pedro de Noronha Pissarra, fundador da Biotecnol, empresa que desenvolve tratamentos para doenças oncológicas.

### Alargar os mercados-alvo

Há ainda uma outra regra de ouro para os candidatos a empreendedores. "O mercado português é minúsculo", diz Paulo Rosado, CEO da Outsystems, que desenvolve ferramentas para organizar os departamentos informáticos das empresas. E isso implica "não só internacionalizar o negócio, mas também procurar os recursos necessários para isso", como explica Nuno Arantes-Oliveira, lembrando que a Alfama, empresa que criou para investigar doenças inflamatórias, sofreu uma reestruturação, em 2005, que implicou a criação de uma 'holding' americana, de forma a conseguir atrair investimento estrangeiro.

Além de pensar global é preciso agir rápido, porque o ciclo de substituição de processos e produtos é cada vez mais curto. "Na química, ronda os três anos, quando ainda há pouco tempo andava nos 15 anos", afirma o presidente da Fluidinova. A reacção rápida para aproveitar a oportunidade exige recursos adequados, designadamente financeiros. "O plano de financiamento deve ser feito, no mínimo, a três anos", adianta Pedro de Noronha Pissarra, uma vez que este tipo de projectos carece de um financiamento continuado e de capital intensivo, conseguido, muitas vezes, só através de consórcios de investidores.

Neste sentido, as empresas recorrem, por vezes, a parcerias, mas os especialistas avisam: esta não é uma boa estratégia no início da actividade porque, apesar de dividir o risco, diminuem também o retorno e o próprio valor do negócio no futuro", afirma Nuno Arantes-Oliveira.

Mas não se pense que apenas as empresas tecnológicas são suficientemente inovadoras para atrair investidores. A Beta Capital investiu recentemente numa empresa de embalagens em atmosfera modificada para pescado e o Banif Capital na Sea Road, uma transportadora marítima que faz entregas porta-a-porta. ■

## CASOS DE SUCESSO COM CAPITAL DE RISCO

### Fluidinova

Tem pouco mais de um ano de existência. Dedicar-se à engenharia de fluídos ou seja aos processos de controlo da circulação da água ar. Liderada por José Carlos Lopes, a empresa nasceu com 85 mil euros a partir da investigação desenvolvida num dos laboratórios da

Faculdade de Engenharia do Porto (FEUP). Emprega 12 pessoas, metade das quais doutoradas. Conseguiu recentemente angariar 1,2 milhões de euros junto da Change Partners e da FEUP. Facturou 150 mil euros este ano e só atingirá o 'break-even' em 2008.

### Alfama

Actualmente sedeadada em Massachussets e com 18 efectivos, a Alfama foi criada, em 2002, com o objectivo de investigar novos medicamentos anti-inflamatórios. A empresa iniciou a sua actividade com 400 mil euros e através de uma parceria com a

farmacêutica suíça Serono, além de alguns apoios governamentais. Mas, em 2005, foi reestruturada com a criação de uma 'holding' americana que a adquiriu. Nesta altura, conseguiu angariar 3,4 milhões de euros, através da PME Investimentos.

### Biotecnol

Fundada há dez anos com dois mil euros, angariados através de amigos e familiares, a Biotecnol factura hoje cerca de um milhão de euros anuais. O fundador, Pedro de Noronha Pissarra, apostou no desenvolvimento de medicamentos para doenças do foro

oncológico, mas também na consultoria a farmacêuticas de todo o mundo. Actualmente, a Biotecnol emprega 20 pessoas, tem um capital de seis milhões de euros e prevê a abertura de um escritório no EUA, que ficará encarregue da consultoria.

**DESTAQUE**  
PROJECTOS  
PARA 2007

{DE}

# GUIA PARA EMPREENDEDORES

Se esta é a sua resolução de ano novo pode recorrer a apoios públicos, sobretudo se tiver em mãos um projecto inovador. Bruxelas e Lisboa contam com o empreendedorismo para aumentar a competitividade.

## CONDIÇÕES BASE

- 1 IDEIA  
Produto ou serviço inovador
- 2 PERSONALIDADE  
Adepto do risco, capaz de aceitar o falhanço, persistência
- 3 EQUIPAS  
Capacidade para reunir equipas com competências técnicas e de gestão

## PREPARAÇÃO

- 1 PLANO DE NEGÓCIOS  
Um bom plano facilita a análise e transmite a imagem de um empreendedor preparado. Demonstração da eficácia da ideia e segmentação do mercado são prioritárias.
- 2 PROSPECÇÃO  
Participação em concursos nacionais e internacionais é a melhor forma de validar o projecto junto de potenciais investidores, concorrentes e clientes.

- 3 PERFIL DE PROJECTO MAIS ARRISCADO  
  - Produto ou serviços já relativamente estabilizados
  - Mercados maduros e locais
  - Cash Flow estável e lucros a curto prazo
  - Baixa necessidade de capital
- 4 PERFIL DE PROJECTO MENOS ARRISCADO  
  - Tecnologias ou modelos de negócio inovadores
  - Mercados emergentes e internacionais
  - Retorno a médio e a longo prazo
  - Capital intensivo

- FINANCIAMENTO  
  - Micro crédito
  - Linhas de crédito com garantia pública
- FINANCIAMENTO  
  - Business Angels
  - Fundos seed, startups

### ONDE IR BUSCAR

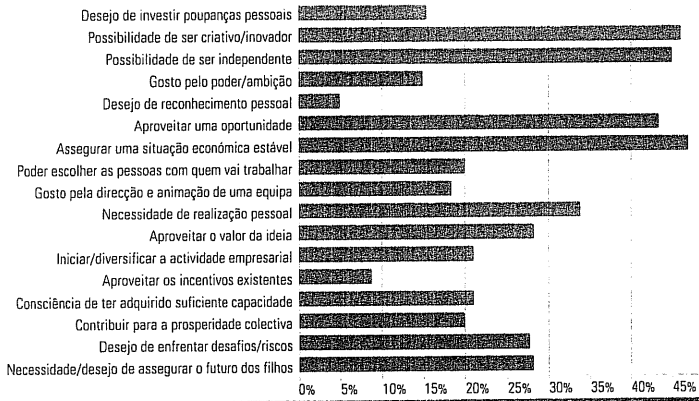
Aos bancos. O IAPMEI está a negociar com dois bancos linhas de crédito com garantia pública destinadas aos negócios emergentes de pequena escala. Há ainda 23 câmaras com financiamentos protocolados com bancos para projectos locais.

### ONDE IR BUSCAR

À sociedade de capital de risco pública PME Capital. À privadas como a Banif Capital, à Beta Capital ou à Change Partners. Às 13 plataformas Finicia já operacionais. Aos clubes de business angels (Algarve, Lisboa, Cascais, Covilhã, Porto)

## AS RAZÕES PARA CRIAR UMA EMPRESA

Os dados constam do último Observatório da Criação de Empresas (2005)



Infografia: Mário Mahão | mrmahao@economicasgqs.com

# Fundos UE podem atrasar novas empresas

A criação de novas empresas que envolvam investimentos em intangíveis, em investigação e que tenham de recorrer ao financiamento de capital de risco, 2007 pode não ser um ano fácil. Isto porque os fundos que existem no mercado são em grande parte financiados por fundos comunitários e o novo QREN - Quadro de Referência Estratégica Nacional só deverá estar operacional no segundo semestre de 2007.

No QCA III, o capital de risco recebeu 156,9 milhões de euros alocados ao Fundo de Sindicação, o mecanismo público utilizado para co-investir com privados. Segundo fonte do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimentos (IAPMEI) só a partir da segunda metade de 2007, será possível refinar os fundos existentes. A Beta Capital e o Banif Capital são sociedades privadas que gerem fundos especializados no financiamento de projectos em fase de arranque (seed e start-ups) com capitais públicos. Nos dois casos predomina a ideia de que 2007 será um ano de alguma indefinição. A margem do capital de risco, existem outros mecanismos públicos de apoio ao financiamento e que se vão manter activos. São as linhas de crédito com garantia mútua, inseridas no Finicia que tem 64 milhões de euros para apoiar 1.300 projectos até ao final de 2007. Se ainda assim for apanhado num eventual compasso de espera do capital de risco, pode sempre tentar os 'business angels'. A figura do investidor privado, independente está prestes a obter reconhecimento jurídico. A Comissão de Mercados de Valores Mobiliários está a ultimar uma alteração ao enquadramento do capital de risco, incluindo estes investidores nos mecanismos de benefícios fiscais existente para os fundos. Espera-se que esta medida venha consolidar os primeiros sinais de vida dados por esta espécie de investidores, que começaram recentemente a reunir-se em clubes regionais. É a porta a que deve bater para obter o 'smart money' necessário para alavancar o seu capital inicial, angariado com mais ou menos esforço junto do trio conhecido de todos os empreendedores "family, friends and fools". ■G.S.

## MULHERES

O número de mulheres empreendedoras tem crescido nos últimos anos, mas mantém-se nos 35,6%.

36%

## PROFISSÃO

Um terço dos empreendedores (32,9%) era trabalhador por conta de outrem antes de lançar a nova empresa. Quase 25% eram empresários noutras sociedades (24,9%).

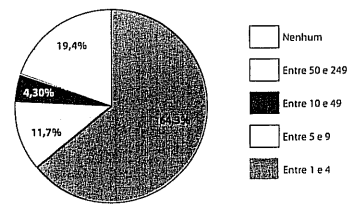
## INTERNACIONAL

Quase 30% das 'start-ups' tem intenção de se internacionalizar no prazo de três anos.

29%

## Número de postos a criar

Previsões das 'start-ups' para o primeiro ano\*



Fonte: IAPMEI \*para além dos sócios

## Outsystems

A operar actualmente em Espanha, Holanda, Reino Unido e Estados Unidos da América, além de Portugal, a Outsystems foi criada em Portugal com um milhão de euros, através da NeSBIC. A empresa surgiu da ideia dos fundadores em desenvolver

'software' que permita a outras empresas agilizar os seus departamentos informáticos. No ano passado, a Outsystems viu o seu capital ser aumentado em 2,2 milhões de euros, através da PME Investimentos. A empresa tem 80 trabalhadores. J.M.