

Há ou não há capital de risco em Portugal?

portalexecutivo.com

Augusto Mateus diz que não há capital de risco em Portugal. Francisco Banha anima-se com a recuperação evidenciada no sector ao longo deste ano. Afinal em que ficamos? Foi precisamente esta questão que se debateu no Encontro sobre Cultura Empreendedora em Portugal e na Europa, realizado no dia 15 de Dezembro num hotel da capital. Trata-se do primeiro de um ciclo de eventos com que o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) encerrou o projecto FIVE – Fomento da Inovação e Valorização Empresarial

“Não temos nem oferta nem procura de capital de risco. Temos é procura de crédito disfarçado de capital de risco”, afirmou Augusto Mateus, presidente do Instituto de Formação Empresarial Avançada (IFEA), no Encontro sobre Cultura Empreendedora em Portugal e na Europa. “Longe de mim diminuir o trabalho dos que desenvolvem esforços na área do capital de risco”, acrescentou. “Mas a Primavera faz-se pelo menos de 500 andorinhas”. Apesar de ter salientado a evolução positiva dos últimos anos, o ex-ministro da Economia foi categórico: “Não há capital de risco de dimensão em Portugal”.

E bem que a economia portuguesa necessitava de um empurrão dado pelo empreendedorismo. A economia nacional está estagnada desde 2000, uma crise que é também reflexo do abrandamento que se verifica na Europa, que está a “importar inflação através da valorização do euro”, referiu Augusto Mateus. Como resultado, “hoje os europeus são 50 por cento mais ricos do que os americanos”. O que não se traduz necessariamente por uma vantagem: “Não temos capacidade para gerir essa riqueza adicional”, salientou. E, assim, “vamos sofrendo com a perda de competitividade das nossas exportações”. Um cenário mundial que não é definitivamente aquele que nos habituámos a ver, em que “a principal força de estabilidade na economia mundial é o governo da China”, por via da aquisição de títulos da dívida pública norte-americana e da indexação do yuan ao dólar.

Impõe-se, assim, “recriar as formas de crescimento económico”, defendeu Augusto Mateus. Isto porque já não é possível “relançar o crescimento económico com base na despesa pública”. Como alertou, o envelhecimento da população e a degradação ambiental são dois graves problemas que não permitem que um Estado tenha um papel de liderança no processo económico. Este papel tem de ser assumido pelo empreendedorismo. Só assim se poderá “criar mais riqueza e de forma diferente”, sublinhou Augusto Mateus. E, ao contrário do que se possa pensar, o problema português não passa pela quantidade de iniciativas neste domínio. “Temos uma das mais elevadas taxas de natalidade empresarial da Europa”, revelou. O problema é que Portugal tem também uma das mais elevadas taxas de mortalidade infantil empresarial, que se concentra principalmente no terceiro ano de vida das empresas. Segundo Augusto Mateus, o problema parece residir mais na “qualidade e sustentabilidade da iniciativa empresarial”.

Relativamente aos apoios às iniciativas, se há quem se queixe de que são escassos, Augusto Mateus considera que estes também não devem ser excessivos: “Ambos os casos são negativos”, referiu. As empresas são criadas “para se tornarem competitivas na sua relação com o mercado e não na sua relação com as agências públicas”, insistiu. Augusto Mateus criticou o facto das políticas de fomento do empreendedorismo se concentrarem excessivamente nas empresas em fase de nascimento em detrimento daquelas que já existem, que necessitam urgentemente de orientação ao nível da estratégia e da organização.

Por outro lado, “as empresas que nascem são muito parecidas com as existentes”, acrescentou Augusto Mateus. Ora, se é necessário renovar o tipo de actividades que nascem, é também fundamental renovar o modelo de negócio das empresas existentes, o que passa pela especialização, internacionalização e cooperação. Défices patentes no tecido empresarial nacional e que urge resolver.

À margem da sua intervenção, Augusto Mateus abordou ainda um dos aspectos que mais ensombra o futuro de Portugal e, de uma maneira geral, todo o mundo desenvolvido: as alterações demográficas. “Hoje a esperança de vida conduz a população portuguesa, pelo menos a feminina, para lá dos 80 anos. O que significa que temos pelo menos mais 15 anos de vida depois de nos reformarmos”, constatou. “E o nosso sistema de Segurança Social está pensado para as pessoas morrerem cedo”, criticou. De acordo com o ex-ministro da Economia “há aqui um esforço de empreendedorismo a fazer”. Tendo em conta que, em 2010, mais de 10 por cento da população europeia terá uma idade superior a 80 anos, Augusto Mateus concluiu que “não temos futuro se não aumentarmos a idade da reforma”.

Francisco Banha, director-geral da Gesventure, mostrou-se mais optimista na sua intervenção. O especialista em capital de risco considera que o empreendedorismo está a dar corpo a “uma revolução silenciosa que será mais importante para o século XXI do que foi a revolução industrial para o século XX”. A realidade de hoje é que deixámos de ter os grandes “players” e passámos a ter mercados fragmentados, declarou, citando como exemplo o recente acordo estabelecido por uma empresa chinesa com a IBM, mediante o qual a última venderá a sua divisão de computadores pessoais à primeira. E, como recordou à audiência, ainda em 1985 a IBM controlava toda a cadeia de valor da indústria informática.

Como constrangimentos ao empreendedorismo, salientou o défice de conhecimento de técnicas empresariais, que “contribui em 95 por cento para o êxito de um produto ou serviço”. Apenas cinco por cento deste êxito se deve ao conhecimento tecnológico. Citando a Ernst & Young, Francisco Banha declarou que “dois terços dos planos de negócios apresentados aos investidores são chumbados em cinco minutos”. Conforme reforçou, “só os que são efectivamente bons têm a possibilidade de serem financiados”.

Para ultrapassar estes constrangimentos, Francisco Banha aconselhou aos potenciais empreendedores privilegiarem os bons contactos – há que definir, por exemplo, que tipo de investidor se adequa mais ao projecto –, e a apresentarem um dossier sólido, entre outros aspectos. Destacou também a importância dos consultores profissionais em todo o processo: “O aparecimento de consultores especializados está a permitir a industrialização do processo de criação e desenvolvimento de start-ups”, referiu.

Relativamente à evolução do capital de risco em Portugal, Francisco Banha congratulou-se pela recuperação que se registou este ano, na sequência da queda verificada após o boom de 2000. Continuam a ser votados ao esquecimento os estágios de capital semente e de start-up, “os mais ligados ao empreendedorismo”, conforme destacou. A explicação para tal reside no facto de, nos negócios mais maduros, o risco ser menor. Mas dado que, na Europa, os investidores estão a apostar no early-stage, “é natural que em Portugal venha a registar-se a mesma tendência”, vaticinou. Francisco Banha considera que se vive “um bom momento para o empreendedorismo”. Como acrescentou, “há mais fundos do que nunca e as equipas estão mais experientes”.

Perfil do empreendedor português

Dois estudos apresentados no âmbito do Encontro, um do IAPMEI e outro do Observatório de Empreendedorismo de Base Tecnológica, permitiram esboçar um retrato do empreendedor português típico. Que é jovem, maioritariamente do sexo masculino e tem formação superior.

O estudo do IAPMEI incidiu sobre os candidatos ao último Concurso de Ideias de Negócios FIVE (307 candidaturas, das quais 41 foram premiadas) e inquiriu ainda 835 jovens empresas (2003) com o objectivo de confrontar os dois universos. Uma das conclusões a que o estudo chegou foi a de que tanto o empreendedor FIVE como o empreendedor comum são jovens, com médias de idades de 32 e 37 anos, respectivamente. Relativamente às opções sectoriais privilegiadas, são os serviços (incluindo os serviços de base tecnológica) que dominam, recolhendo as preferências de mais de 53 por cento dos candidatos FIVE e de cerca de 40 por cento das empresas inquiridas. Quanto à dimensão das equipas, não são as multidões que abundam: 82 por cento das start-ups inquiridas têm no máximo dois sócios. Os candidatos FIVE apresentam um valor aproximado: 49 por cento tinham apenas um promotor e 26 por cento contavam com dois.

Relativamente ao suporte tecnológico no segmento FIVE, a maioria (48 por cento) privilegiava o desenvolvimento tecnológico, 24 por cento não contavam com suporte tecnológico (o que prova que também se pode ser inovador sem suporte tecnológico), 15 por cento a patente, 10 por cento a licença de exclusividade e três por cento a nova aplicação.

O estudo destaca, como características comuns aos dois grupos, a elevada percentagem de jovens entre os potenciais empresários, a elevada representatividade de empreendedores no litoral e o reduzido número de sócios por iniciativa, por exemplo. Salientam-se, como características específicas dos empreendedores FIVE, a elevada formação académica, o maior número de empreendedores oriundos das universidades, uma grande ligação à investigação e tecnologia e uma forte incidência de projectos de base tecnológica. Verifica-se, no fundo, um reforço das características do empreendedor comum no empreendedor FIVE.

Apoios públicos não seduzem empreendedor

O estudo do Observatório de Empreendedorismo de Base Tecnológica, apresentado por Rita Ferreira, do Centro Promotor de Inovação e Negócios (CPIN), diagnosticou 60 empresas de base tecnológica, de 286 que responderam ao inquérito, por sua vez seleccionadas a partir de um número inicial de 7.800 empresas. O critério de escolha foi um investimento em I&D superior à média de despesa em I&D do sector de actividade a que as empresas pertenciam.

No que respeita à investigação e desenvolvimento e à inovação, uma das principais conclusões deste estudo é a de que as actividades internas de I&D têm maior importância relativamente à I&D em consórcio e à aquisição de I&D. Verifica-se uma fraca ligação a laboratórios do Estado, institutos de I&D e universidades, o que evidencia uma falha de mercado em termos de transferência de tecnologia no sistema de inovação. Os parceiros e fornecedores mais mencionados pelas empresas são os clientes e outras empresas. Constata-se, por outro lado, uma consistência do investimento em I&D nos anos considerados (1999 e 2002), se bem que os índices calculados de investimento em I&D e inovação não revelem qualquer tipo de correlação com as vendas de produtos novos ou melhorados enquanto percentagem do volume de negócios nem com o tempo médio de vida do produto mais importante para a empresa.

No que se refere ao perfil típico do empreendedor, o retrato do Observatório sobe, relativamente ao estudo do IAPMEI, a média de idades para 44 anos, reforçando a prevalência do sexo masculino (99 por cento). Metade dos inquiridos completaram a licenciatura, pelo menos, e a principal motivação para terem criado uma empresa foi o desejo de autonomia para o desenvolvimento do seu trabalho, seguida do desejo de realização profissional e da certeza de ter uma boa ideia, um produto ou serviço.

O empreendedor português típico é jovem, maioritariamente do sexo masculino e tem formação superior

Quanto à utilização de apoios públicos, verificou-se um baixo nível de acesso a incentivos ou apoios públicos. O incentivo mais utilizado – apoios ao desenvolvimento e internacionalização empresarial – foi utilizado somente por 30 por cento das empresas inquiridas. A menor utilização recaiu sobre os apoios à protecção da propriedade intelectual (três por cento).

Como principais constrangimentos à inovação, estas empresas elegeram o financiamento – recorrem principalmente aos capitais próprios e à banca –, a reduzida dimensão do mercado e a escassez de pessoal qualificado.

São também empresas que actuam sobretudo no mercado nacional. Mas a internacionalização é um objectivo de futuro para 60 por cento das empresas inquiridas. As estratégias preconizadas para o desenvolvimento são a qualidade, a inovação, as parcerias e, finalmente, a internacionalização. **Pe**

Os BIC podem ajudar

Marcaram também presença neste Encontro os BIC (Business & Innovation Centres), por via das intervenções de Philippe Vanrie, CEO da EBN (European Business and Innovation Centre Network), e de Victor Sá Carneiro, presidente da BICS, a associação portuguesa dos BIC, denominada formalmente por Associação dos Centros de Empresa e Inovação Portugueses.

A rede europeia de BICS - instituições que apoiam empreendedores e empresas existentes a desenvolverem os seus projectos inovadores –, que arrancou há 20 anos por iniciativa da CE, conta com mais de 200 centros na maioria das regiões da UE25, sete dos quais em Portugal. As actividades da EBN desenvolvem-se ao longo das cinco fases do processo: detecção, selecção, avaliação, guidance e follow-up. Em termos de repartição geográfica, é em Itália, França e Espanha que há mais BICs, mas Vanrie destacou que a Bélgica, a Finlândia e Portugal não estão mal tendo em conta a dimensão do mercado.

A EBN é uma organização de pequena dimensão – é composta por apenas 10 profissionais – e tem sede em Bruxelas. “Mas quando somamos toda a propriedade física dos BICs, temos talvez a área de Londres”, referiu Philippe Vanrie.

E se todos são unânimes em diagnosticar que, no momento actual, muitas empresas portuguesas têm problemas de competitividade, “maior é a justificação para recorrerem ao apoio dos BIC”, declarou Victor Sá Carneiro. Segundo o presidente da Associação, é tão nobre apoiar projectos como evitar que outros, menos sólidos, avancem para uma morte prematura. O conceito BIC passa por sistematizar a ideia, elaborar o plano de negócios, analisar as opções de financiamento e depois ajudar o empreendedor... ou não.