

## **4º VCIT – RESUMO DOS TRABALHOS**

À semelhança do que ocorreu ontem, também hoje o elevado nível das comunicações e intervenções que aqui desfilaram reflectem o êxito deste Congresso - a ver pela reputada experiência dos prestigiados oradores, académicos internacionais e criadores de empresas que por aqui passaram e nos gratificaram com a sua presença activa e exemplar neste debate de ideias.

Considero, por isso, que este Congresso significou um impulso criativo na disseminação do espírito empresarial, na desmistificação das relações empreendedores / investidores, demonstrando-nos que o difícil no empreendedorismo é saber reconhecer as oportunidades, e finalmente, na identificação do posicionamento de Portugal no Mundo, tendo em consideração as oportunidades de investimento que existem – maxime na Europa, no Brasil e na África Lusófona – e que, como tal, urge concretizar.

Assim, e não querendo entrar em grandes delongas, resumiria as intervenções de hoje da seguinte forma:

### **Abertura: Dr. António Gaspar do IAPMEI**

Fez-nos uma interessante abordagem sobre a actuação do IAPMEI.

Falou, igualmente, do Fundo de Sindicação de Capital de Risco, bem como de outros fundos entretanto criados.

Conclui referindo “Há imenso dinheiro para aplicar”. Vamos então esperar que as fases “seed” e start-up” não fiquem durante muito mais tempo preteridas.

### **1º PAINEL – INVESTIDORES vs. EMPREENDEDORES**

#### **1ª Intervenção – Dra. Maria Eugénia Magro do Banco EFISA**

Começou por referir-se ao Venture Capital como uma parceria na concretização de uma oportunidade de negócio.

Seguidamente, mencionou que os critérios de decisão seguidos pelo Banco EFISA na área do Private Equity são os seguintes:

1º critério: a Equipa

2º critério: a Equipa

3º critério: a Equipa

Ou seja, uma Equipa que disponha de todos os requisitos para implementar um projecto vencedor é fundamental para merecer um bom acolhimento por parte deste Banco.

Seguiu-se um pequeno filme referente a um caso de sucesso apoiado pelo EFISA, o Projecto PAYSHOP, que traduz uma nova forma para podermos pagar as nossas contas domésticas e para efectuarmos o carregamento dos telemóveis, através de terminais instalados em pontos situados nas lojas habituais dos consumidores, como uma boa alternativa ao recurso às formas de pagamento tradicionalmente utilizadas por todos nós.

Concluiu a sua intervenção, demonstrando claramente que o Banco EFISA não se limita a exercer a função de prestador de capital, na medida em que faz questão de estar no próprio negócio.

## **2ª Intervenção – Professor Jack Lang – Serial Entrepreneur Inglês**

Efectuou uma estimulante comunicação sobre Empreendedorismo.

Falou-nos da sua experiência como business angel.

Definiu o empreendedor como “alguém que não sabe o que anda a fazer”.

Efectivamente, segundo entende, no empreendedorismo tem que haver coisas desconhecidas e actua-se muito com base na intuição.

Apresentou-nos uma importante perspectiva de como criar uma cultura empreendedora, para a qual o envolvimento das pessoas e a Networking são fundamentais.

Seguidamente, referiu-se aos critérios que os investidores usam para seleccionar um projecto. Desde logo, o projecto tem que ser sustentável a nível do mercado mundial, tem que apresentar vantagem tecnológica, tem, igualmente, que conter uma equipa de gestão forte e, tem que possibilitar um retorno de investimento de pelo menos 60%.

Referiu-se ao dinheiro utilizando a seguinte expressão: “O dinheiro é Rei”.

Segundo afirmou, as boas empresas por vezes falham porque não têm dinheiro.

Lançou a questão: Porque é que se opta por se empreendedor?

Será que é para conseguirmos ter uma melhor situação financeira?

Será que é para marcar a diferença?

Será por divertimento ou por lucro?

Concluiu, referindo-se aos empreendedores da seguinte forma: “Se o seu objectivo não é divertimento nem lucro, então o que é que anda aqui a fazer?”

### **3ª Intervenção – Dr. Francisco Fonseca da Silva do Banco Português de Gestão**

Começou por efectuar algumas reflexões sobre Capital de Risco, dando alguns exemplos que o Banco Português de Gestão tem vindo a acompanhar.

Falou seguidamente sobre MBO, MBI e Ciclo Geracional.

Afirmou que Capital de Risco não tem que significar partir do zero, pode ser também trazer algo inovador a um negócio já existente.

Referiu-se aos mercados Angolano e Brasileiro com sendo um grande desafio ao nível do investimento. Segundo entende, é possível haver complementaridade de ideias portuguesas nestes mercados, na medida em que o fraco ambiente competitivo e as margens maiores não deixam de constituir uma excelente oportunidade.

Seguidamente, referiu-se aos Riscos em Capital de Risco, mencionando, em primeiro lugar a apatia das pessoas que as inibe dar o passo em frente. Também ao nível da personalidade, a falta de persistência é sem dúvida um factor negativo. A par disso, o risco de soberania (relativamente a países estrangeiros), o risco cambial, o risco cultural e a dificuldade em saber explicar bem a ideia são, sem dúvida, algo que condiciona fortemente a obtenção de financiamento via capital de risco.

Terminou, efectuando uma observação ao nível do desempenho das nossas Universidades, apelando às Universidades para ensinarem algo mais do que as simples formas financeiras.

### **4ª Intervenção – Dr. Nicolas Bonnet-Eymard da Maaf Gestion**

Começou por falar-nos do Privete Equity e dos Investidores Institucionais em França.

Seguidamente, fez-nos uma abordagem sobre as principais razões para se investir em Private Equity.

Referiu-se, igualmente, às razões pelas quais se opta por investir em fundos de capital privado em alternativa aos investimentos directos.

Indicou os traços gerais de como deverá ser gerido um portfólio de fundos, terminando referindo-se às diferenças entre bons e maus fundos de investimento.

### **5ª Intervenção – Dr. Mark Delamere da Universidade de Nottingham**

Falou-nos da sua experiência profissional como empreendedor.

Fez, igualmente, uma interessante abordagem sobre o Centro Empresarial da Universidade da Universidade de Nottingham.

Enumerou as características que, segundo seu entender, um empreendedor deverá possuir, fazendo destaque para a capacidade de saber aprender com o fracasso.

Definiu o que é ser rico e ter sucesso.

Actualmente, está a criar sistemas de negócios que lhe permitam, mais do que ganhar dinheiro, ser livre.

Lançou a seguinte sugestão: “Não trabalhe por dinheiro, faça isso por si mesmo”.

Seguidamente, propôs a todos os presente que reflectíssemos sobre “Como podemos inspirar os mais novos e talvez compreender os seus próprios objectivos”.

Terminou com um excelente exemplo de como também se pode fomentar a cultura empreendedora em Portugal.

## 2º PAINEL: PORTUGAL NO VÉRTICE DO TRIÂNGULO

### **1ª Intervenção – Dr. Francisco Banha da GESVENTURE**

Começou a sua apresentação lançando a pergunta: “Portugal que Futuro?”

“Estamos estagnados ou, pelo contrário, espera-nos um futuro promissor?”

Referiu ser sua convicção que a resposta reside no futuro promissor, desde que se tenha uma estratégia de actuação que faça a ruptura imediata com o passado recente.

Seguidamente, fez uma abordagem sobre qual deverá ser o posicionamento de Portugal no Mundo e qual a estratégia a seguir, sendo que esta passará pelo triângulo virtuoso: Portugal, Brasil e Moçambique.

Referiu-se, primeiramente, a Moçambique como um país de grandes oportunidades para as empresas portuguesas e, em particular, com o especial foco no sector agro alimentar e pecuário e na potenciação do elevado potencial de conhecimento no sector da investigação (designadamente ao nível da fruticultura, viticultura, produtos hortícolas e produção animal)

Passou, seguidamente, ao Brasil, como sendo um país de diversidades e contrastes que vive de contrastes e diversidades, ao nível das formas de agir, das regiões e das oportunidades. Oportunidades essas no sector das tecnologias, desde logo, pela existência de designadamente 11 mil empresas de software, com mais de 160 mil profissionais de TI; por o Brasil ser líder em soluções de e-Gov, bancos, Telecom, ERP para médias empresas e soluções de segurança, e, por ser a segunda maior comunidade Java do mundo. A par disso, refira-se a existência de um ambiente potenciador do desenvolvimento de start-ups suportado em 207 incubadoras em operação (71 em fase de implementação e 17 em projecto), e, ainda pela existência de 33 parques tecnológicos (85% de base tecnológica e 70% com ligação a universidades).

Face a estas constatações, lançou a questão “Como alcançar o sucesso?”

Tal passará, inevitavelmente, pelo recurso a adequados programas de intercâmbio luso-brasileiro entre pequenas empresas instalados nos centros de incubação e parques tecnológicos, para promover a troca de conhecimento científico, tecnológico e comercial que permitirá obter uma oferta mais consistente aos mercados internacionais. Programas estes, assentes num concurso luso-brasileiro de planos de negócios e em fundos de capital de risco luso brasileiros especialmente criados através de parcerias publico-privadas de ambos os países.

Propõe, assim, que Modelo de Internacionalização a aplicar pelas empresas portuguesas que pretendem actuar nos mercados de Moçambique e do Brasil, passe, inevitavelmente, pelo recurso ao capital de risco (de entidades de ambos os países e, através do envolvimento de empreendedores locais mesmo que estes detenham apenas uma pequena percentagem de capital sócia)l.

Segundo referiu, urge implementar estas medidas sob pena de não virmos a aproveitar a aquela que designou como sendo “Via Verde entre o Brasil e o grande mercado China”(veja-se por exemplo os contratos recentemente assinados para os próximos anos

no âmbito dos satélites de comunicação, dos 12 jactos ER-J145 50 lugares ,do maior navio de cargas sólidas do mundo para transportar minério de ferro desde o Pará, e, ainda, o incremento de parceria nas áreas de ciência tecnologia).

### **2ª Intervenção – Dr. Samy Kopit do BNDES**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema “O financiamento do desenvolvimento no Brasil”.

Abordou as directrizes e opções estratégicas da política industrial.

Referiu, igualmente, quais as vantagens comparativas da economia brasileira, bem como das suas vantagens competitivas.

Efectuou, em seguida, uma breve apresentação das formas de apoio do BNDES, designadamente dos vários programas de financiamento que têm em vigor.

Falou-nos das oportunidades de parcerias, ao nível da política industrial, do turismo, do saneamento básico e infra-estruturas e da siderurgia.

Terminou, referindo-se à inter-acção económica e comercial com o caso específico de Angola.

### **3ª Intervenção – Dr. Miguel Afonso da Sociedade de Capital de Risco “PROMOTORA” (Cabo Verde)**

Efectuou uma apresentação subordinada ao tema “Que Oportunidades de Negócio para Cabo Verde?”

Apresentou os indicadores globais mais relevantes, bem como alguns dados caracterizadores da economia cabo-verdiana.

Falou-nos no enorme desequilíbrio existente ao nível da Balança Comercial, no reflexo da emigração nas trocas comerciais e do sistema cabo-verdiano, caracterizando este último pela inexistência de um mercado de capitais em funcionamento.

Terminou referindo-se às oportunidades de negócio em Cabo Verde.

Desta apresentação, não resisto em parafrasear uma frase pelo significado que contém: “Capital de Risco é algo que com o tempo acabará por acontecer em Cabo- Verde”.

### **4ª Intervenção – Dr. Jorge Barata Preto da GCI Capital de Risco**

Fez-nos uma comunicação sobre a Missão e Visão da GCI, bem como sobre o modo de actuação dos Investidores / Promotores.

Falou-nos das regras do jogo que a CGI aplica ao nível do financiamento.

Terminou, apresentando um caso de sucesso que acompanhou em Moçambique, apesar de todas as condicionantes que existentes.

### **5ª Intervenção – Dr. Jorge Santos da SIAGRI Mocambique**

Fez-nos uma interessante comunicação sobre a SIAGRI – Sociedade de Investimentos Agrícolas, Lda, designadamente ao nível da sua composição infra-estruturas, da actividade desenvolvida ao longo dos últimos anos, dos investimentos efectuados e da sua importante componente social.

Seguidamente, falou-nos da economia moçambicana, sobretudo ao nível do desequilíbrio na balança comercial e na relação entre a procura e a oferta, possibilitando este último um espaço enorme de crescimento.

Referiu-se ao posicionamento da SIAGRI face aos mercados locais e às empresas, bem como à concorrência proveniente dos mercados da África do Sul.

Referiu-se posteriormente aos desafios futuros e às principais linhas estratégias a implementar.

Terminou a sua apresentação fazendo referência às projecções financeiras definidas pela SIAGRI, evidenciando a inevitabilidade do financiamento através de capital de risco para se atingir um nível de dimensão dos diversos núcleos produtivos, como forma de obtenção de rentabilidades ideais, e que justifiquem estruturas logísticas e de gestão mais rentáveis, referindo-se, igualmente, à necessidade do recurso ao investimento em novas actividades.

É tempo de concluir.

E faço-o, sublinhando duas observações que registei por considerar indispensáveis, por um lado no que se refere ao empreendedorismo, e por outro, àquele que deverá ser o posicionamento de Portugal no Mundo.

Assim, e no que concerne ao empreendedorismo, julgo que não poderemos estar mais de acordo com o Prof. Shai Vyakarnam quando afirmou ontem que “complicado no Empreendedorismo é saber reconhecer as oportunidades”

E, por outro, relembro palavras do Dr. Francisco Banha na sua intervenção de hoje, ao referir-se às oportunidades de negócio que se colocam às start-up portuguesas relativamente ao Brasil e à África Lusófona:

“Inesgotáveis são as relações sentimentais ... tal como as oportunidades de negócio”

No entanto, é preciso não esquecer que “A Oportunidade não se coaduna com o individualismo: este último apenas pertence à dimensão do tomar não tendo lugar na Vitalidade de uma Economia.”

A todos o meu muito obrigado.

Lisboa, 26 de Maio de 2004

Carla Dias Coelho – Advogada

GESVENTURE, LDA

[www.gesventure.pt](http://www.gesventure.pt)

[cocoelho@gesbanha.pt](mailto:cocoelho@gesbanha.pt)