

## **5º VCIT – RESUMO DOS TRABALHOS**

É com enorme prazer que, em representação da GESVENTURE, participo em mais este 5º Congresso Internacional de Capital de Risco, prestando mais este contributo para a prossecução desta iniciativa que, de forma pioneira, foi lançada há cinco anos atrás pela GESVENTURE, numa altura em que muito pouco ainda se fazia em matéria de promoção do Espírito Empreendedor, do investimento na Inovação e na capacidade criativa dos empreendedores portugueses.

Esta iniciativa, tem vindo inequivocamente a demonstrar que em Portugal as pessoas também têm que ter a oportunidade de desenvolver o seu próprio negócio sobretudo se este for criativo, inovador e capaz de fazer a diferença no mercado.

Esta iniciativa tem vindo também a demonstrar que, neste cenário, são inequívocos os benefícios que a actividade de capital de risco em Portugal poderá reflectir em prol da criação de novas empresas, dando um impulso fundamental aos Empreendedores.

Mas para que o investimento na fase inicial das empresas passe a ser uma realidade em Portugal é fundamental – como dizia o Dr. Francisco Banha no seu Discurso de Abertura deste Congresso – que se promova uma profunda alteração dos factores inibidores do desenvolvimento da actividade de Capital de Risco no nosso país, sobretudo nas fases de financiamento seed e startup.

Só ultrapassando estes factores inibidores será possível instituir um verdadeiro ambiente facilitador da geração sustentável de novas ideias e da difusão de projectos promissores.

Começando, então, por referir-me ao Discurso de Abertura do Dr. Francisco Banha, para iniciar a minha breve reflexão a propósito das comunicações de elevado nível que ao longo do dia tive o grato prazer de ouvir, destacaria do mesmo - a propósito dos factores inibidores do desenvolvimento do sector de Capital de Risco em Portugal sobretudo nas fases seed e start up - a verificação urgente das seguintes condições:

A necessidade de passar a existir uma cada vez maior transparência e regras de “Corporate Governance” por parte dos operadores de Capital de Risco; As Sociedade

Gestoras de Fundos de Pensões e entidades Seguradoras passarem a considerar os investimentos no Capital de Risco nacional como contributo para o aumento da rentabilidade das suas carteiras; A criação de um adequado enquadramento jurídico-fiscal favorável à dinamização das redes de Business Angels; A necessidade de os grandes Grupos Económicos nacionais proporcionarem um efeito demonstração na criação de entidades de Corporate Venture capazes de aumentar o nível de investimentos em projectos; Passar a existir uma adequada divulgação, junto de empresários e Empreendedores das vantagens que este financiamento permite; A criação de fundos de Capital de Risco Universitários; A criação de um Programa Nacional de Incubadoras; A necessidade de aproveitar os investimentos que o nosso país precisa de realizar na área da Sociedade da Informação, como alavanca para a dinamização de start-ups; A realização de um Concurso Nacional de Planos de Negócio, e, acima de tudo, a implementação de uma verdadeira cultura empreendedora assente em relações de confiança, transparência e compromisso.

## **1º PAINEL: “ECONOMIA E MERCADOS”**

### 1ª Intervenção – Sr. Engº Luís Mira Amaral

Começou por efectuar uma fantástica abordagem sobre as oportunidades que se perfilam no mercado chinês, bem como sobre as ameaças existentes neste mercado.

Referiu-se à China como 2ª grande potência económica emergente para o Século XXI”.

Seguidamente, caracterizou o modelo chinês, o qual assenta numa importante intervenção do Estado, e em esquemas de cooperação entre o Estado e o sector privado.

Partiu deste modelo, para explicar o modelo desenvolvido na Índia, país onde, inversamente à China, se desenvolve um esquema capitalista com base no modelo americano.

Falou-nos, igualmente, sobre as relações económicas estabelecidas entre Portugal e a China, as quais, segundo afirmou, não podem ficar apenas circunscritas aos têxteis.

Referiu-se à reserva fabulosa de mão-de-obra existente no campo que pode ser aproveitada para as cidades, a baixo custo.

Assinalou o avanço verificado na China ao nível das Novas Tecnologias, Energias e matérias-primas, destacando o facto de a China, em dois anos, ter desenvolvido dois milhões de cientistas, engenheiros e tecnólogos.

Referiu-se à estrutura económica da China, a qual pelo conteúdo de indústria e serviços que apresenta, começa a aproximar-se da estrutura ocidental, estando mesmo, segundo as suas palavras, a tornar-se a **“fábrica do Mundo”**.

Terminou a sua apresentação, referindo que a China começa a afirmar-se como um Mercado exigente e com concorrência, onde as negociações com empresários estrangeiros exigem apostas de longo prazo e sempre com a cooperação de partners locais

## **2ª Intervenção – Mannie Manhong Liu – Instituto Chinês de Capital de Risco**

Efectuou uma interessante abordagem sobre **“As características do Mercado de Capital de Risco Chinês”**.

Começou por referir-se ao notável crescimento que a China tem registado ao longo dos últimos 25 anos, em que se verificou um crescimento anual de 9,5% .

Segundo previsões efectuadas, afirmou que a China em 2015/2020 será a maior Economia do Mundo, logo a seguir aos EUA.

Assinalou os grandes contrastes existentes na China entre a extrema pobreza que ainda é evidente, embora tenha diminuído nos últimos anos, e o desenvolvimento tecnológico registado, referindo-se ao exemplo concreto dos telemóveis, onde na China, em 2005, já existem 380 milhões de telemóveis, representando, assim, 40% do mercado de telemóveis mundial.

Referindo-se ao Capital de Risco, explicou o seu desenvolvimento na China desde 1986, com particular destaque para os últimos 4 anos, assinalando o facto de o Capital de Risco estrangeiro ainda ser dominante na China, representando 70% do investimento realizado.

Referiu-se, seguidamente, à forte intenção do Governo chinês relativamente ao investimento nas empresas domésticas de capital de risco, no entanto, continuam ainda a existir muitas barreiras legais a dificultar esse investimento.

Terminou a sua apresentação, referindo-se ao futuro, no qual está convicta que o Capital de Risco poderá ser muito forte na China.

### **3ª Intervenção - Geoges Noël - EVCA**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema **“Os Números do Capital de Risco na Europa”**.

Começou por referir-se ao que está a acontecer na Europa nos últimos anos.

Demonstrou-nos como a origem do investimento ainda depende dos investidores institucionais.

Referiu-nos, igualmente, que a origem dos Buy-Outs está a ser superior ao investimento de Capital de Risco, em 68%.

Falou-nos sobre os horizontes de investimento, ao nível das várias fases, num período temporal de 10 anos.

No caso concreto da Europa, as Companhias que mais investem estão a ter o mesmo retorno que a companhias de topo dos EUA, todavia, o investimento é muito mais reduzido.

Falou-nos, igualmente, sobre o bom ecossistema que deverá existir para haver Capital de Risco, e terminou a sua apresentação, referindo-se ao caso concreto de Portugal, que em termos de sustentabilidade está em 11º lugar num universo de 19 países, encontrando-se, por isso, segundo as suas palavras numa posição **“quase saudável”**.

### **4ª Intervenção – Dr. Paulo Pinto – Dif Broker**

Fez-nos uma comunicação subordinada ao tema **“Risco e Investimento num Mundo em Mudança”**.

Começou por referir-se ao emergir da China como Super-Potência.

Mostrou-nos como a China está a ganhar a “guerra económica”.

Referiu que a China do início do século XXI é o poder emergente, como o foram os EUA no século XX..

Lançou como possível estratégia da China:

- Destruir a competição com custos de trabalho únicos;
- Passar a ser o destino numero 1 do investimento estrangeiro;

- Tornar-se o principal credor dos EUA, considerando que o problema dos EUA é o de um País que gasta mais do que produz. e que a especificidade da economia americana é a sua criação de riqueza virtual.

Referiu-se, seguidamente, à luta pelo domínio total que está a ser travada entre o dólar e o Euro, a qual, segundo caracterizou, embora não seja uma luta “oficial” é seguramente um luta “oficiosa”.

Concluiu, referindo-se à inevitabilidade do risco e do investimento.

Quanto ao Risco, afirmou ser este **a essência da vida e da actividade humana.**

E que no caso concreto da DIF Broker, acreditam que ganhar no mercado de capitais é uma combinação de competência na gestão de risco e de tempo. Quanto à inevitabilidade do investimento, considera que a assunção de risco nos investimentos é um dos principais catalizadores da sociedade ocidental e da economia de mercado, que, embora com todas as suas fragilidades, trouxe à humanidade uma qualidade de vida sem paralelo.

### **5ª Intervenção – Engº Paulo Rosado - Outsystems**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema **“Dimensão e Novos Horizontes no Sector das Tecnologias de Informação”**

Começou por referir-se à verdadeira motivação das pessoas que integram a Outsystems. Passou, seguidamente, a efectuar uma análise sobre as novas tendências de negócio a nível global, efectuando particular destaque à Internet a qual se encontra, segundo referiu, numa fase de maturação brutal.

Referiu-se ao modelo de negócios com base em network existente ao nível das diversas áreas, o qual se apresenta extremamente rentável.

Abordou as vantagens da Infoware, baseado num sistema de software e informação. Referiu-se ao caso concreto do google, ebay, amazon e da Apple, atribuindo especial destaque a este último caso, na medida em que, embora tratando-se de uma empresa de hardware, foi responsável pela criação de software I Tunes, facto este que lhe veio conferir uma enorme vantagem competitiva.

Falou-nos da nova desrupção introduzida pela Amazon, a qual veio proporcionar a verificação de profundas alterações nesta Indústria, onde se criam empresas de software com empresas de infoware.

Terminou, efectuando uma breve abordagem sobre as novas oportunidades que estão a surgir, quer no mundo físico, quer no mundo virtual.

### **6ª Intervenção – Dr. António Neto da Silva - Proespaco**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema **“As Indústrias do Espaço: Uma Oportunidade para as Empresas Portuguesas”**.

Começou por referir-se à “nova Ordem Mundial” e ao papel estratégico que a Europa tem vindo a perder a nível mundial.

Falou-nos dos grandes players do mercado mundial, que são agora as sociedades dominadas do passado e que tiveram a sua oportunidade de expansão.

Referindo-se concretamente à Proespaco, começou por falar-nos das empresas de hardware e software existentes na Proespaco, bem como aos projectos desenvolvidos por estas empresas e sua aplicação prática.

Fez uma abordagem sobre as oportunidades criadas para pequenas empresas a actuar na Indústria do Espaço, na qual 80% é negócio e 20% é inovação.

Mostrou-nos, igualmente, a necessidade que toda esta actividade precisa para ser coordenada ao nível dos vários Ministérios e a necessidade de cooperação entre os vários Players.

Terminou, lançando uma reflexão, que pela riqueza de conteúdo que transmite não poderei deixar de citar: **“A Concorrência faz vencidos e vencedores, a Cooperação faz invencíveis”**.

## **2º PAINEL – EMPREENDEDORISMO**

### **1ª Intervenção - Dr. João Pessoa e Costa - Ambelis**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema **“Gabinete do Investidor e [www.lisboactiva.pt](http://www.lisboactiva.pt) – Portas de Entrada do Investimento em Lisboa”**

Começou por falar-nos sobre as linhas de actuação estratégica da cidade de Lisboa.

Seguidamente, efectuou uma abordagem sobre o Gabinete do Empreendedor – o qual se irá traduzir num conjunto integrado de serviços de captação e apoio ao investimento em Lisboa.

Este gabinete irá prestar serviços personalizados de apoio à implementação e gestão de projectos de investimento, de apoio à localização de empresas, de organização de agendas de negócios e de contactos à medida, de divulgação de informação económica, de elaboração de estudos, organização de conferências, etc.

## **2ª Intervenção - Professor Chris Curtis - CG International**

Transmitiu-nos uma excelente lição sobre Empreendedorismo, sob o tema **“Tudo o que deve saber antes de criar a sua empresa”**.

Iniciou a sua apresentação referindo que o Empreendedorismo destina-se a fazer crescer as pessoas.

Referiu-se à actividade educativa que tem vindo a desenvolver há 15 anos, com vista ao desenvolvimento da cultura de Empreendedorismo.

Seguidamente, efectuou-nos uma comparação interessante entre o agricultor e o capitalista de risco.

Falou-nos da metodologia que a CG Internacional tem vindo a desenvolver ao nível da cultura empreendedora, sempre na óptica de que o Empreendedorismo é uma ferramenta poderosa para o desenvolvimento pessoal do empreendedor.

Falou-nos da importância da atitude que deverá existir em relação ao negócio, das componentes que o Empreendedor deverá possuir e da aprendizagem experimental, a qual terá que ser feita na altura certa.

Fez uma explicação extremamente interessante sobre como é que se criam os novos “Cristianos Ronaldos” do Empreendedorismo, referindo ser indispensável a criação de um sistema cultural semelhante aos treinadores e jogadores do futebol, com toda a sociedade envolvida. Referiu ser isto que Portugal precisa, sendo que para tal será necessário começar por criar uma Academia de empreendedores e fomentar nas Escolas o espírito empreendedor.

Terminou a sua apresentação, lançando à reflexão de todos uma frase de Peter Druker, a qual pela importância que traduz não poderei deixar de citar: **“ A melhor forma de prever o futuro é criá-lo”**.

### **3ª Intervenção – Julie Logan – Simfonec**

Fez-nos uma alocução subordinada ao tema **“Desvendar o Potencial Comercial das Universidades”**

Começou por referir-se ao potencial das Universidades do Reino Unido.

Falou-nos, igualmente, do investimento promovido pelo Governo para tentar apanhar os EUA, promovendo a ligação do mercado às Universidades.

Forneceu-nos alguns dados interessantes sobre o número de descobertas que saíram das Universidades para o mercado, bem como das 9 novas tecnologias que saem por ano para o mercado.

Referiu-se, em seguida, ao âmbito de intervenção da Simfonec na sua vertente académica, ajudando os empreendedores a pôr o seu projecto no mercado e da formação que é transmitida aos mesmos através de mentores especializados.

Sublinhou a forte necessidade de se transmitir apoio também às equipas que falham para que o fracasso não faça as pessoas perder o interesse.

Terminou, referindo-se às palestras que a Simfonec efectua nas Universidades para promover a aproximação de empreendedores, bem como aos programas internacionais que desenvolve.

A meu ver, esta intervenção serviu claramente para demonstrar que a efectiva implementação de uma cultura empreendedora não passa só por premiar e divulgar os sucessos e ser tolerante para com os que tentam e falham, mas também por mudar radicalmente o comportamento das Universidades portuguesas fazendo com que estas apostem cada vez mais num ensino virado para o Mercado.

### **4ª Intervenção – Professor Ian Page – Seven Spires Investments**

Fez-nos uma comunicação subordinada ao tema **“O Papel do Capital de Risco nas Operações de Early Stage”**.



Começou por falar-nos sobre o seu percurso profissional, primeiramente como Engenheiro, em seguida, como académico, depois como Empreendedor, e, finalmente, como investidor.

Mostrou-nos como o trabalho de business angels deverá ser efectuado, e as desvantagens que poderão ocorrer se este trabalho for feito individualmente. Nesse sentido, transmitiu-nos a sua experiência decorrente do Sindicato de business angels que integra, reunindo actualmente cerca de 20 pessoas e promovendo uma importante troca de experiência e informação.

Falou-nos, também, dos aspectos específicos do Fundo que actualmente se encontra a gerir, designado Seven Spires.

Terminou, partilhando com os presentes as lições que aprendeu ao fazer investimentos em pequena escala.

#### **5ª Intervenção – Dr. Pedro Murta – DRIVE CAPITAL**

##### **“A Experiência da Drive Capital nas Operações de Early Stage”**

Falou-nos das várias fases da vida das empresas e das fontes de capital ao nível das diversas fases.

Falou-nos, igualmente, do **gap de capital** que impede muitas ideias e projectos em fase de arranque de verem a luz do dia.

Fez-nos uma interessante abordagem sobre a nova atitude das SCR

Hoje em dia estão mais preparadas para assumir riscos, estão mais perto da empresa participada, têm mais paciência para esperar pelos resultados, todavia são muito mais rigorosas na avaliação da criação de valor

Seguidamente falou-nos da experiência da DRIVE no early stage, ao nível de duas fases distintas: **fase negocial** e **fase de parceria**, destacando que ao nível desta última, somente após um ano de convivência, é evidenciado pelos Promotores uma atitude mais aberta à mudança e começam a raciocinar na base da criação de valor.

Falou-nos, em seguida, de uma experiência concreta a “**Clínica Europa**”.

Tratava-se, inicialmente, de uma pequena sociedade que, fruto de uma estratégia revolucionária que aceitou seguir, poderá agora considerar-se como um novo Projecto Empresarial. Mas tal implicou que, durante a fase inicial, a DRIVE tivesse que liderar a empresa.

Concluiu referindo que há sempre capital para empresas com uma boa equipa de gestão e com um Projecto sólido, diferenciado e com elevado potencial para a criação de valor. Referiu-se à ausência de business angels como um bloqueio ao surgimento de novas empresas com projectos inovadores, ao importante papel das incubadora e do Estado na fase de arranque dos projectos e na ligação para as SCR e outros investidores institucionais, sublinhando que o problema maior reside naquele que optou por designar por “**gap empresarial**”, porque faltam verdadeiros empreendedores motivados para levar por diante o seu projecto “custe o que custar”, faltam empresas com projectos inovadores e com elevado potencial para a criação de valores.

Lançou a consideração final de que compete aos investidores em geral, e às SCR em especial, o papel pedagógico de ajudar a formar verdadeiros empreendedores.

Além das intervenções atrás referidas, ao longo do dia, no âmbito da iniciativa Elevator Pitch, por aqui se foram perfilando vários Empreendedores que nos apresentaram os seus Projectos nas mais variadas áreas – Tecnologias, Turismo, Software, soluções Web, etc. - representando, assim, o testemunho vivo de que o que não falta em Portugal é iniciativa empreendedora. No entanto, para que esta iniciativa se converta, cada vez mais, em negócios bem sucedidos, muito ainda falta mudar em Portugal ao nível da cultura empreendedora, competindo aos empreendedores portugueses o especial dever de profissionalizar mais os seus projectos, designadamente através do recurso a consultores especializados que lhes prestem o apoio adequado à obtenção de financiamento para os mesmos.

É Tempo de concluir.

Agradeço a vossa atenção e disponibilidade, marcando encontro para amanhã, para mais um dia de partilha de ideias e de reflexão sobre temas de elevado interesse como sejam: O Turnaround managemnt, o Investimento das Corporate Ventures, as perspectivas para o Capital de Risco em 2005 e as últimas tendências do Capital de Risco noutros mercados mundiais.

Além disso, à semelhança do que ocorreu hoje, iremos dar a oportunidade a mais um grupo de Empreendedores para aqui virem apresentar os seus promissores projectos, desejando que esta oportunidade lhes sirva como ponto de partida da transformação das suas ideias em autênticos casos de sucesso.

A todos, muito obrigado e até amanhã.

Lisboa, 03 de Maio de 2005

Carla Dias Coelho – Advogada

GESVENTURE, LDA

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

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