

XIV VCIT
09/12/2014

DISCURSO DE BOAS VINDAS

Exmo. Senhor Presidente do IAPMEI, Professor Miguel Cruz

Exmo. Senhor Presidente da Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua, Dr. José Fernando Figueiredo

Exmo. Senhor Presidente do Banco Popular, Dr. Rui Semedo,

Senhores Oradores convidados,

Caros Investidores e Empreendedores presentes,

Caros Amigos,

Começo por dirigir uma palavra muito especial de agradecimento ao Senhor Presidente do **IAPMEI**, Professor Miguel Cruz, e ao Senhor Presidente da **SOCIEDADE PORTUGUESA DE GARANTIA MÚTUA**, Dr. José Fernando Figueiredo, entidades que, desde a primeira hora, decidiram associar-se à Gesventure na criação das condições que permitiram a realização desta Iniciativa.

Não posso deixar ainda de agradecer ao Senhor Presidente do **BANCO POPULAR**, Dr. Rui Semedo, a quem deixo o meu manifesto agradecimento pela pronta disponibilidade evidenciada em ceder, pelo terceiro ano consecutivo, o Auditório do Banco Popular para a realização deste Evento.

Comemoramos hoje a **14ª edição do VCIT**, e com ela a consumação de 14 anos a cultivar uma cultura de compromisso com a Comunidade Empreendedora Portuguesa.

Tem sido à custa de uma cultura de compromisso que a Gesventure tem conseguido mobilizar esforços e vontades para atingir o grande propósito de conferir ao Ecossistema Empreendedor nacional a dimensão merecida.

Mas esta cultura de compromisso implica muita persistência e – diria mesmo - muita teimosia. A persistência e a teimosia de quem tem a esperança de um tempo novo, com mais desenvolvimento económico e melhor futuro para as nossas empresas.

Na Gesventure, sempre tivemos plena noção que a esperança constrói-se com muito e muito trabalho. Sabíamos, desde início, que sem ele, jamais conseguiríamos resultados.

Sabíamos que seria um pouco como o curso da água na natureza.

A água acaba por encontrar sempre o seu caminho. Procura as fendas quase invisíveis, e depois trabalha pacientemente na pedra sólida até conseguir transpô-la.

Tem sido assim o percurso da Gesventure nestes 15 anos, encontrar pequeníssimas brechas que permitam eliminar barreiras ao crescimento do Ecossistema Empreendedor nacional, com a perfeita noção de que por vezes uma pequena rutura pode fazer desmoronar uma enorme barragem.

É por isso que achamos que vale a pena continuar a reunir os diversos atores do Ecossistema Empreendedor – cada um com a sua vocação muito própria – num espaço único e transversal, para debater as barreiras que é preciso eliminar e as tão necessárias mudanças estruturais de que a nossa economia tanto precisa para conseguir crescer.

Segundo estudos recentes, 99.5% do tecido empresarial português é constituído por micro, pequenas e médias empresas. De 276.645 empresas que, em 2014, entregaram as IES de 2013, 230.039 empresas exportam “zero”.

No entanto, é sobejamente reconhecido por todos que a sobrevivência da nossa economia depende da capacidade de conseguirmos aumentar a capacidade de exportar e de diminuir importações.

A grande questão que se coloca é: **Como é que conseguimos atingir essa premissa?**

Entre 2007 e 2008, foram criadas 64.471 novas empresas, de acordo com o estudo realizado pela D&B e Ministério da Justiça. Deste universo, em 2009, apenas existiam em atividade com mais de 10 empregados, 2.735 empresas e, em 2009, 1.898 empresas.

Das empresas existentes no período temporal compreendido entre 2009 e 2012, 160 eram **Empresas “Gazela”**, ou seja, Empresas de Crescimento Elevado (ECE), caracterizadas por apresentarem um crescimento orgânico médio anual de empregados superiores a 20%, durante 3 anos consecutivos.

O mais interessante que importa retirar destes dados, resultante do Estudo Informa D&B- Agosto 2014, é a extraordinária performance que estas últimas empresas registaram. Estas empresas “Gazela” criaram 8.500 postos de trabalho, tiveram 153% de aumento do seu volume de negócios e 178% no número de empregados.

Sublinhe-se ainda que, 48% das empresas “Gazela” exportaram, em 2012, e equivaleram a 41% do volume de negócios das empresas Gazela exportadoras. Entre 2009 e 2012 as exportações subiram 322%.

Efetivamente, os estudos demonstram que, nos EUA, as empresas com menos de cinco anos criaram 40 milhões de empregos nos últimos 30 anos. Em contrapartida, empresas com cinco anos ou mais têm, somados, os empregos perdidos nos últimos 30 anos.

A resposta à questão atrás colocada de como vamos aumentar a capacidade de exportar e diminuir importações parece passar, pelo menos em parte, no investimento nestas empresas “Gazela” que, em Portugal, têm demonstrado uma performance francamente animadora.

É neste contexto que o impacto económico produzido pela ação dos Business Angels e Capital de Risco assumem um papel fundamental no financiamento do desenvolvimento destas empresas, aportando capital, apoio na gestão, experiência e contactos.

Se olharmos para a média dos resultados alcançados, ao fim de 3 anos, dos **investimentos realizados pelos Business Angels, em 3208 start-ups de 37 países europeus**, no período compreendido entre 2004 e 2013, os resultados são verdadeiramente impressionantes: Os postos de trabalho triplicaram de 5 para 15 trabalhadores (231%), as receitas aumentaram 150% e os ativos 159%.

Nos Estados Unidos da América os resultados são ainda mais impressionantes. Em 2013, 298.800 Business Angels investiram em 70.730 novos projetos, num total de 25 mil milhões de dólares, criando 290 mil postos de trabalho.

Estes resultados demonstram claramente que o financiamento via Capital de Risco e Business Angels podem *de per se* não constituir a fórmula mágica para se sair da crise, mas certamente representam um contributo incontestável.

E todos temos noção desta realidade!

Veja-se um inquérito efetuado pela EVCA a empreendedores com empresas nas fases seed e start-up sobre o que seriam as suas empresas se não tivessem tido o apoio de Business Angels / Capital de Risco. As respostas foram perentórias: a esmagadora maioria de 72,4% dos inquiridos respondeu que a empresa poderia nem sequer existir e 24,3% respondeu que a empresa ter-se-ia desenvolvido mais lentamente.

E a resposta não foi muito diferente quando colocada a mesma questão a empresários detentores de empresas em fase de expansão: 64,7% respondeu que a empresa poderia nem sequer existir e 25,2% respondeu que a empresa ter-se-ia desenvolvido mais lentamente.

É de realçar aqui a **crescente dimensão que as Associações de Business Angels nacionais têm vindo a registar nos últimos 8 anos**, tornando-se verdadeiras organizações de desenvolvimento económico, através da dinamização de um conjunto de iniciativas potenciadoras da criação de

novas empresas e da concretização de projectos inovadores em fases iniciais do seu ciclo de vida (seed capital e early stages).

O movimento associativo de Business Angels nacional – hoje representado por 17 Associações de todo o país - nasceu há catorze anos atrás, de um pequeno grupo de pessoas movidas pelo único propósito de conferir ao Ecosistema Empreendedor nacional um ambiente mais favorável com uma adequada estrutura de incentivos. Longo foi o caminho, mas hoje verificamos ter valido a pena, pois os instrumentos foram surgindo, e hoje Portugal dispõe de Fundos de Co-Investimento com Business Angels, como é o caso do Programa FINOVA, gerido pela PME Investimentos, que está a produzir um impacto notável.

Em três anos, foram efetuados investimentos em 132 start-ups, com menos de três anos de atividade, no montante global de cerca de 30 milhões de euros que possibilitaram a criação, directa, de mais de 160 postos de trabalho qualificados.

O sucesso foi de tal modo expressivo, que em Fevereiro de 2014 foi criada uma nova linha de financiamento para Business Angels no montante de 15 Milhões de Euros para investir até ao final de Setembro de 2015, sendo que a mesma já se encontra totalmente comprometida.

Graças a este sucesso alcançado, Portugal é já o terceiro país da Europa a registar, por PIB, mais investimentos realizados por Business Angels, logo a seguir à Finlândia e à Estónia que ocupa o primeiro lugar.

Já ao nível da evolução dos **investimentos realizados por via de Capital de Risco em Portugal**, os resultados não são tão animadores.

Em 2013, estes investimentos atingiram apenas 259 milhões de euros, sendo que deste total nenhum montante foi afeto a empresas em fase seed capital e apenas 17 milhões de euros foram investidos em 61 empresas em fase start-up.

Estes resultados quando comparados com outros países da Europa, permite-nos obter a plena noção da distância que nos separa destes países nesta tipologia de investimentos.

Em Espanha, por exemplo, os investimentos de Capital de Risco atingiram, em 2012, 2,5 mil milhões de Euros e, em 2013, 2,6 mil milhões de euros. Destes montantes, 209 milhões de euros, em 2013, foram investidos em capital semente e em 377 start-ups. Já em 2012, 220 milhões de euros foram investidos em 408 start-ups.

No entanto, é preciso que fique claro que esta falta de investimentos em Portugal não decorreu da ausência de Fundos de Capital de Risco ou de capital para investir.

Note-se que, no período em referência, foram constituídos **18 Fundos de Capital de Risco** no âmbito do Programa Compete com uma dotação global superior a **185 milhões de euros** dos quais apenas foram aplicados cerca de 20%...

Questiono-me se não estaremos perante uma oportunidade que falta explorar?

Creio bem que sim. Mas esta não será certamente a única.

Estamos, creio eu, no espaço certo para, de forma interessada e construtiva, contribuir para alcançar novas e melhores formas de agir.

E, por isso, não resisto em insistir aqui, mais uma vez, na realização de um conjunto de ações que, do meu ponto de vista, urge pôr em prática:

Senão, vejamos:

- A necessidade de introduzir na fórmula de cálculo do financiamento do Ensino Superior não só critérios objectivos de qualidade e excelência, valores padrão e indicadores de desempenho equitativamente definidos para o universo de todas as instituições - tendo em conta os relatórios de avaliação conhecidos para cada curso e instituição- mas também critérios que possam conduzir as próprias universidades e os académicos/investigadores, para um envolvimento ativo no “jogo de mercado” ao nível das estruturas, dos processos e dos resultados da produção de ciência.

- Criação do Programa “Procurement Público” como driver fundamental de acesso a Clientes por parte de startups, nomeadamente as que tiveram acesso a Fundos de BA ou de Venture Capital, dado que as Startups assumem um papel extraordinariamente importante na criação de empregos e de riqueza, sendo ao mesmo tempo líderes na inovação e na capacidade de re-invenção das economias ocidentais.

Refira-se a propósito que os EUA, através da SBA (Small Business Administration) possui há mais de 30 anos um programa que apoia o tecido empresarial norte-americano nomeadamente as empresas em início de vida, pequenos negócios detidos por mulheres, empresas criadas por pessoas desfavorecidas,... atribuindo-lhes uma quota-parte de todos os contractos públicos lançados, e que neste último ano atingiram os 83bi USD, o que corresponde a cerca de 23% de todas as compras efectuadas pelos organismos públicos envolvidos.

- Assim como a reciclagem da matéria é essencial no ecossistema biológico também ao nível do nosso Ecossistema Empreendedor se torna necessário desenvolver iniciativas que permitam o nascimento de actores catalisadores que possam ser responsáveis pela reciclagem de activos do citado Ecossistema Empreendedor, possibilitando que o conhecimento adquirido pelos potenciais empreendedores e os meios humanos, materiais e financeiros, aplicados na sua formação ou no

lançamento das suas startups, possam vir a ser reaproveitados e devolvidos ao Ecosistema Empreendedor.

- Tenho difundido persistentemente as vantagens do lançamento de um Fundo de Co-Investimento para a Diáspora Portuguesa, tendo como principal objetivo alavancar os Fundos que os empresários e gestores da Diáspora Portuguesa invistam em start-ups que tenham a sua origem em Portugal - como são o caso das start-ups que foram apoiadas por Business Angels nacionais, no âmbito do Fundo de Co-Investimento promovido pelo Programa Compete- contribuindo dessa forma para que as citadas start-ups beneficiem do seu “Smart Money” na entrada dos seus produtos e serviços nos, atrativos, mercados onde desenvolvem a sua atividade empresarial.

- Não menos importante, seria apostar-se fortemente na profissionalização das Redes de Business Angels, e também na própria capacitação individual destes investidores, tendo presente o manifesto aumento, registado nos últimos três anos, da atividade desenvolvida pela Comunidade Portuguesa de Business Angels.

- Ao nível dos investimentos realizados, seria sobremaneira importante dar a conhecer quais os montantes que têm sido investidos pelos fundos e linhas de financiamento disponíveis para apoiar projetos de empreendedorismo, e como esses montantes foram repartidos nos seus vários estágios de desenvolvimento, incluindo as fases de Pré-Seed e Early Stages.

- Ao nível das políticas públicas de apoio ao Empreendedorismo e à Inovação, seria igualmente importante saber que decisões foram tomadas especificamente para estas áreas e sectores prioritários. No que tange à Comunidade de Business Angels e respetivas redes, seria importante que as políticas públicas lhe reconhecessem um papel coadunante com a importância que esta já representa no Ecosistema Empreendedor Nacional, a exemplo da visibilidade que o movimento de Business Angels já conseguiu granjear no resto do mundo.

- Ao nível da comunicação institucional dos resultados produzidos pelos programas e iniciativas de apoio ao Empreendedorismo seria importante que fosse seguida uma estratégia de comunicação massiva junto da sociedade civil e, em particular os jovens empreendedores, dando-lhes a conhecer todas as valências que se vão desenvolvendo por todo o país e que estão ao seu alcance.

- Também por parte dos players de apoio à criação empresarial, seria importante dar a conhecer os projetos desenvolvidos nos centros de investigação das Universidades, nos centros de incubadoras, nos ninhos de empresas e nos parques tecnológicos existentes em todo o país.

Por último, não gostaria de terminar esta intervenção sem sublinhar um tema que se me afigura particularmente preocupante, e relativamente ao qual se justifica, em meu entender, procurar

alcançar novas e melhores formas de agir que permitam **capitalizar as valências que o nosso Ecosistema Empreendedor hoje já reúne.**

Hoje dispomos de um Ecosistema Empreendedor que dá representatividade a todos os atores e infra-estruturas de suporte à inovação e ao empreendedorismo, à semelhança de outros Ecosistemas mundiais vocacionados para criar empresas baseadas na inovação e na criatividade.

Possui excelentes instituições académicas e científicas, associações de business angels, estruturas tecnológicas de acolhimento (como é o caso da incubadora Sanjotec que, só em 2012, incubou 40 empresas com um volume total de exportações de 4,3 ME para diversos mercados internacionais), agências e estruturas de dinamização, operadores independentes, institucionais e family offices, grandes empresas, fundações e corporate ventures.

Mas **cada um destes atores do ecossistema empreendedor tem uma vocação muito própria,** funciona de forma isolada e quase sem interligação com os outros atores.

É, pois, imperioso que passe a existir uma **complementaridade entre estes diversos atores,** ao nível do **planeamento das ações,** dos **investimentos** e da **atividade.**

Essa complementaridade não pressupõe uma perda da perspetiva individual de cada um dos atores, mas tão simplesmente uma coordenação global mais eficaz. E aqui a função do Governo não poderá simplesmente limitar-se à regulamentação dos diversos Programas que a cada ator caberá depois executar, terá antes de se envolver nos processos de planeamento e desenvolvimento do Ecosistema Empreendedor, nomeadamente na identificação dos objetivos que devem ser atingidos por via dos aludidos Programas.

Ainda antes de terminar, gostaria de deixar uma última palavra sobre a **Educação Empreendedora nas Escolas,** nos diversos níveis de Ensino, e a importância que a mesma já assume na sociedade portuguesa. É, por isso, que temos hoje aqui um painel especialmente dedicado à abordagem desta temática, representativa daquilo que de melhor está a ser feito no terreno, no sentido de capacitar os nossos jovens candidatos a empreendedores.

Creio, pois, que todas estas questões, e tantas outras que ficaram por suscitar, constituem uma razão mais do que válida para continuarmos a realizar o Venture Capital IT, pelo menos, tal como já disse logo no início da minha intervenção, enquanto através dele conseguirmos encontrar as melhores formas de, pacientemente, fazer passar a água pelas tais fendas quase invisíveis da pedra sólida que é necessário atravessar para levar a cabo o processo contínuo de modernização e de mudança do Ecosistema Empreendedor e de todos os atores que este agrega.

Espero conseguir levar no final deste Congresso, a convicção bem nítida de que depende de nós a capacidade para melhorar, para inovar, para criar e para ultrapassar as dificuldades.

Mas tudo isto não se consegue, e tenho-o dito muitas vezes, à custa de iniciativas que se vão lançando, aqui e ali, um pouco por toda a parte. Pois tal como referiu recentemente o cronista **José Paulo do Carmo**: "... O problema é o dia seguinte, sempre o dia seguinte. Quando é preciso alimentar o que se começou, quando é preciso estar à altura do que se quis passar."

A inconsistência nas ações constitui um dos principais fatores de aumento da descrença e por isso é tempo de instituir uma cultura de maior responsabilidade e realismo, pois a conjuntura que atravessamos não se compadece com soluções utópicas.

No entanto, se as dificuldades são inegáveis, existem, contudo, fundados motivos para termos esperança no futuro. O vigor dos empreendedores hoje aqui presentes nesta sala, bem representativo da nova cultura de estímulo à qualidade, ao conhecimento, à competência e à qualificação de quadros, dão-nos bons motivos para ter esperança de que, através deles, conseguiremos inverter o actual estado de definhamento em que o nosso País se encontra, construindo novos rumos de renovação e de desenvolvimento.

Desejo-vos os maiores sucessos.

A todos, um obrigado pleno, pela vossa participação.

Francisco Banha
Presidente da GESVENTURE

fbanha@gesbanha.com

www.franciscobanha.com

www.gesventure.pt