



Sandrine Mendes Carrasqueira

Mestrado em Economia Financeira

Relatório de estágio

“O Empreendedorismo em Portugal:

Tipificação do Perfil do Empreendedor Português e a
Importância da Indústria do Capital de Risco”

2012



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



Estágio Curricular

Entidade de Acolhimento: Associação Acredita Portugal

Função desempenhada: Comercial (Contacto empresarial)

Supervisora de estágio: Susana Bandarrinha

Orientador: Professor Carlos Carreira

Período de Estágio: 13 de fevereiro a 15 de junho de 2012

ÍNDICE

1. Introdução	1
2. Apresentação da Entidade de Acolhimento	3
2.2 - Áreas de Atuação	4
3. Enquadramento teórico do estágio	10
4. Tipificação do Perfil do Empreendedor Português.....	16
4.1 - Análise da informação Estatística de Estudos Realizados	16
4.2 - Resultados de inquéritos realizados aos 100 finalistas do concurso “Realize o Seu Sonho”	19
5 - O Capital de Risco e o Empreendedorismo.....	24
5.1 - Definição de Capital de Risco.....	25
5.2 - O Capital de Risco em Portugal	28
5.3 - O Desenvolvimento do Mercado dos Business Angels em Portugal.....	30
6. Funções desempenhadas durante o estágio.....	34
7. Balanço do estágio	39
8. Conclusão.....	40
Bibliografia	42
Anexos	44

Lista de Figuras:

Figura 1 – Organograma da Acredita Portugal

Figura 2 – Posicionamento da Associação Acredita Portugal na cadeia de valor do empreendedorismo

Figura 3 – Parceiros da Associação Acredita Portugal

Lista de Tabelas:

Tabela 1 – Elementos-chave de um plano de negócios

Tabela 2 – Principais diferenças entre *Business Angels* e *Venture Capitalists*

Tabela 3 – Membros efetivos da Associação Portuguesa de Capital de Risco

Tabela 4 – Membros aderentes da Associação Portuguesa de Capital de Risco

Lista de Gráficos:

Gráfico n.º1 - Habilitações Académicas dos 100 finalistas do concurso ROSS

Gráfico n.º2 - Sectores dos projetos finalistas

Gráfico n.º3 - Apoios concedidos pela AP mais valorizados pelos finalistas

Gráfico n.º4 - Ponto de situação dos projetos após a última fase do concurso ROSS

Gráfico n.º5 - Tipo de ajuda que os concorrentes mais necessitaram após o concurso

Gráfico n.º6 - A Evolução Anual do Investimento de Capital de Risco por Fases de Investimento

Gráfico n.º7 - Evolução Anual do Investimento Setorial Nacional

Lista de Siglas:

AP – Acredita Portugal

APCRI – Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento

EVCA – European Private Equity and Venture Capital Association

CR – Capital de Risco

VC – Venture Capital

BA – Business Angels

ROSS – Realize o Seu Sonho

FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels

“O Empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais importante que a revolução industrial foi para o século XX”

Timmons (1994)

Resumo

O presente relatório tem como objetivo descrever as tarefas desenvolvidas no estágio realizado na Associação Acredita Portugal, analisar os constrangimentos associados ao empreendedorismo em Portugal e avaliar importância do mercado de Capital de Risco.

O empreendedorismo tem uma enorme importância para o desenvolvimento económico, aumento de produtividade e emprego, devendo-se tornar numa política económica prioritária em Portugal devido aos tempos difíceis que o país atravessa com a recente crise económica.

Concluiu-se que um dos principais problemas dos empreendedores portugueses é a aversão ao risco e as restrições ao financiamento. O acesso ao crédito bancário é cada vez mais restrito e a solução mais eficiente para financiar atividades empreendedoras inovadoras passa pelo financiamento no mercado de Capital de Risco, especialmente pelos *Business Angels* e pelo apoio prestado por organizações como a Acredita Portugal.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Capital de Risco, *Early-Stage*, *Business Angels*

Classificação JEL: G24, G38, M13

Abstract

This report pretends to explain and describe my tasks developed during the trainee in “Associação Acredita Portugal”, analyze the constrains associated with the entrepreneurship in Portugal and evaluate the importance of Venture Capital.

Entrepreneurship is very important for economic growth, productivity, innovation and employment and it should be an economic policy priority in Portugal given the hard times that the country is experiencing because the recently economic crises.

It was concluded that one of the main problems of Portuguese entrepreneurs are the risk aversion and financing constraints. The access to bank credit is more and more restricted and the most efficient solutions to finance entrepreneurial innovative activities are the market of Venture Capital (especially Business Angels) and the support provided by organizations such “Acredita Portugal”.

Key-words: Entrepreneurship, Venture Capital, Early-Stage, Business Angels

JEL Classification System: G24, G38, M13

1. INTRODUÇÃO

Numa altura em que a crise económico-financeira internacional se instala na vida de todos os portugueses, destruindo postos de trabalho e empresas e propagando um clima de insegurança, desconfiança e medo no futuro, urge a necessidade de apostar na criação de mais e melhores empresas para potenciar o desenvolvimento económico de Portugal.

O desafio atual para lidar com a presente conjuntura económica devastadora passa então, por promover uma cultura empreendedora em Portugal, motivando todos os portugueses, independentemente da sua idade, sexo ou percurso académico a seguir e concretizar o seu sonho empreendedor.

São várias as frases inspiradoras e encorajadoras que ouvimos no nosso dia-a-dia: “Nunca é tarde demais para sonhar”, “Quem não arrisca não petisca”, “Juntos conseguimos!”,” O sonho comanda a vida”, “O único Homem que está isento de erros, é aquele que não arrisca acertar”, mas na prática são poucos os que as compreendem e se atrevem a seguir estas mensagens.

Entre os principais entraves que explicam esta lacuna entre a intenção e ação no ato de empreender em Portugal, estão: a aversão ao risco, o medo de fracassar, a burocracia, a falta de formação e informação, a escassez de alavancas de apoio à concretização e a dificuldade em obter recursos financeiros.

De modo a mudar mentalidades e criar uma cultura de possibilidade de empreendedorismo em Portugal nasce a Associação Acredita Portugal (AP) em 2008. Foi nesta associação que se teve o privilégio de realizar o estágio curricular nos últimos quatro meses para obtenção do grau de Mestre em Economia com especialização em Economia Financeira, pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

No presente relatório procurar-se-á analisar o perfil do empreendedor e o impacto do Capital de Risco (CR) em Portugal, analisando o caso particular do mercado dos *Business Angels* por terem registado uma grande evolução nos últimos anos no nosso país. Esta análise terá como objetivo expor as vantagens e importância desta forma de financiamento para projetos empreendedores inovadores e de base tecnológica, em que o estágio de desenvolvimento é ainda embrionário e cujo acesso ao financiamento é dificultado.

De modo a atingir esse objetivo, o presente trabalho está dividido da seguinte forma: após a apresentação da entidade de acolhimento, a AP, e de se fazer um enquadramento teórico do estágio, far-se-á uma caracterização dos empreendedores em Portugal, com base nas respostas de inquéritos realizados aos 100 finalistas do concurso de empreendedorismo “Realize o Seu Sonho” e das conclusões do relatório *Global Entrepreneurship Monitor* em 2010.

Posteriormente, far-se-á uma breve caracterização da indústria do Capital de Risco em Portugal, com destaque no financiamento obtido através de *Business Angels*. Para esse estudo utilizar-se-ão estatísticas recolhidas da Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento (APCRI) e da Associação de Capital de Risco Europeia (EVCA), bem como alguns dados da AP.

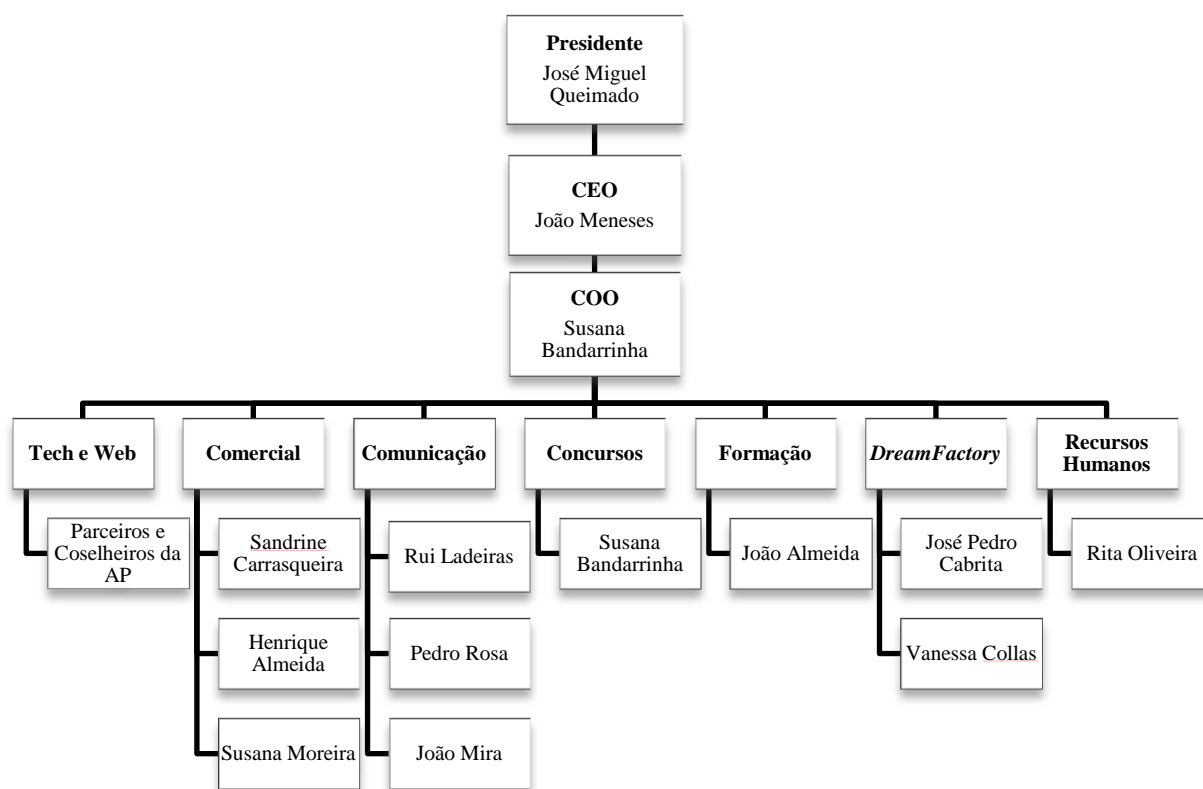
De seguida realizar-se-á, o balanço do estágio, contemplando as competências necessárias para o seu desenvolvimento e a importância do estudo da temática abordada no âmbito da Licenciatura e Mestrado em Economia. E por fim, averiguar-se-á o valor acrescentado que o estágio trouxe para a estagiária e entidade de acolhimento.

2. APRESENTAÇÃO DA ENTIDADE DE ACOLHIMENTO

A Associação Acredita Portugal é uma organização sem fins lucrativos, políticos ou religiosos que tem como missão "*Fomentar uma cultura da possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses*".

Na Figura n.º 1, encontra-se um organograma da AP, aplicado para o ano 2012, a fim de mostrar como estão dispostas as suas unidades funcionais, fazendo-se de seguida uma análise da sua missão e as áreas de atuação.

Figura 1: Organograma da Associação Acredita Portugal



Fonte: Acredita Portugal

2.1 - A Missão

A missão da AP assenta na promoção de uma atitude positiva nos portugueses, criando um espaço para a formulação de projetos/sonhos e para a decisão informada de persegui-los, através do apoio na realização desses mesmos projetos.

2.2 - Áreas de Atuação

A abordagem da AP ao nível da promoção do empreendedorismo caracteriza-se pela sua atuação em três áreas: concursos de empreendedorismo, formação e comunicação.

Concursos de empreendedorismo

A principal área de atuação da AP centra-se na dinamização de um concurso de empreendedorismo - o concurso *Realize o Seu Sonho (ROSS)* - que este ano dará origem a um concurso independente - o concurso *InovPortugal* -.

Enquanto o primeiro concurso acima mencionado é direcionado para projetos mais pequenos e de carácter menos inovador ou com uma vertente social, o segundo é dirigido para um público-alvo com formação universitária e para projetos de base tecnológica e/ou com uma vertente inovadora.

A abordagem diferenciada e a ‘linguagem da possibilidade’ permitiram que o concurso ROSS crescesse significativamente, tornando-se o maior do género em Portugal.

Na primeira edição, contou com cerca de 700 candidaturas e na segunda edição com mais de 3000 candidaturas de 238 concelhos, representando cerca de 73% dos concelhos em Portugal.

Segue-se em baixo a caracterização dos dois concursos de empreendedorismo promovidos pela AP, no que diz respeito às suas visões, público-alvo, fatores de diferenciação em relação a outro tipo de concursos do mesmo género, bem como os prémios que lhes estão associados.

Caracterização do Concurso “Realize o seu Sonho”

O concurso ROSS tem como objetivo permitir que qualquer pessoa, independentemente da sua idade, nível de formação ou tipo de ideia possa implementar o seu projeto empreendedor.

Este concurso é então dirigido a todos os portugueses que tenham simplesmente vontade empreendedora, para aqueles que tenham vontade empreendedora e uma ideia de negócio e para pessoas que, para além de terem vontade empreendedora e uma ideia de negócio, também possuem o respetivo plano de negócios formulado.

O facto deste concurso disponibilizar um conjunto de serviços de apoio à implementação dos negócios e ter uma vertente pedagógica (dando formação aos concorrentes e ajudando-os a construir os seus modelos de negócio) permite que se distinga de outros concursos existentes do mesmo género.

Relativamente aos prémios, existem duas categorias de prémios subjacentes a este concurso, o prémio *Start-Now* (Projetos de Empreendedorismo Empresarial com Investimento inicial inferior a 25.000 Euros) e o prémio de *Empreendedorismo Social* (que pressupõe a criação de organizações sem fins lucrativos). O primeiro prémio é direcionado para projetos de pequena dimensão e que tenham uma vertente pouco inovadora (por exemplo, um projeto para abrir uma pastelaria) e o segundo prémio é dirigido a projetos sociais.

O valor dos prémios atribuídos no concurso “Realize o Seu Sonho” em serviços e dinheiro ascende os 70 mil euros.

Caracterização do concurso “InovPortugal”

O concurso *InovPortugal* é um concurso português de empreendedorismo associado à inovação, conhecimento, tecnologia e web. Pretende-se que deste concurso surjam negócios bem-sucedidos, em Portugal e no estrangeiro.

Este concurso de empreendedorismo tem como público-alvo todas as pessoas com vontade empreendedora, com vontade empreendedora e uma ideia de negócio ou com uma vontade empreendedora, uma ideia de negócio e o respetivo modelo/plano de negócios realizado.

Distingue-se pela sua vertente capacitante/pedagógica, ampla disponibilização de serviços de apoio à implementação dos negócios e pelo incentivo à criação de negócios com elevado perfil exportador/escalabilidade.

O valor do prémio atribuído ao projeto vencedor do “*InovPortugal*” ascende os 150 mil euros em dinheiro e serviços.

O Júri

O júri dos concursos de empreendedorismo promovidos pela AP é composto por uma lista de individualidades com uma vasta experiência no ramo do empreendedorismo, que asseguram a credibilidade do processo.

Na segunda edição do Concurso ROSS, o painel dos jurados foi constituído pelos seguintes elementos:

- Francisco Pinto Balsemão (presidente do Grupo Impresa)
- António Câmara (CEO da *YDreams*)
- Vera Pires Coelho (Presidente CA do Grupo *Edifer*)
- Manuel Forjaz (CEO *Ideiateca*)
- Isabel Jonet (CEO do Banco alimentar contra a fome)
- Tomaz Morais (seleccionador nacional de *Rugby*)
- António Gomes Mota (Presidente do ISCTE *Business School*)
- Miguel Queimado (Presidente da Associação Acredita Portugal)
- Paulo Taylor (Fundador *Ebbudy*)

O júri avalia cada projeto tendo em conta cinco critérios importantes:

- O seu *grau de inovação*, ou seja, se por exemplo o projeto pretende criar um novo produto ou serviço, melhora um produto ou serviço já existente, utiliza tecnologias inovadoras ou se tem potencial para ser patenteado;
- A sua *utilidade pública*, procurando aferir neste campo a escalabilidade do projeto, ou seja, quantas pessoas é que ajuda de forma direta e indireta e o grau de profundidade do projeto, isto é, qual o impacto individual em cada beneficiário;
- *Viabilidade*, que traduz a viabilidade comercial, operacional e financeira do produto ou serviço;

- *Competências*, no que diz respeito a competências de Gestão/Comerciais/Operacionais e às competências técnicas/científicas do empreendedor;
- *Motivação*, onde se pretende analisar a paixão expressa e importância do projeto para os seus promotores e no seu projeto de vida.

Processo de Seleção

Para ambos os concursos existem três fases de seleção e avaliação dos projetos empreendedores.

Durante a primeira fase de seleção todos os concorrentes terão acesso a uma ferramenta *online* desenvolvida pela AP denominada por *DreamFactory*. Esta ferramenta ajuda a estruturar uma ideia num plano de negócios através da resposta a perguntas e exercícios interativos. No final desta fase são avaliados os projetos e passam para o passo seguinte os cem concorrentes que tiverem obtido uma pontuação mais elevada.

Durante a segunda fase são selecionados dez finalistas que serão submetidos a entrevistas presenciais com o júri do concurso, sendo avaliados pelos critérios referidos anteriormente.

A estes finalistas é pedido que façam uma apresentação do projeto, divulgada pela associação aos órgãos apropriados, para que na terceira fase se apurem os dois finalistas do concurso. A divulgação dos dois vencedores é, por fim, feita no dia da cerimónia de entrega de prémios.

O Software Pedagógico “Dream Factory”

A escala da adesão ao concurso de empreendedorismo ROSS desencadeou a necessidade de desenvolver um modelo de custo reduzido de apoio aos concorrentes através de um *software online* pedagógico - *Dream Factory* - criado pela AP em conjunto com os seus parceiros IBM e Everis.

Este *software* ajuda os empreendedores a estruturar o seu plano de negócios de uma forma acompanhada, interativa e com resultados finais visíveis: o produto final da ferramenta é uma apresentação em *powerpoint* que pode ser apresentada a potenciais financiadores.

Esta ferramenta é única em Portugal, sendo de fácil utilização e altamente escalável, havendo uma versão deste *software* para um “perfil básico” (para indivíduos com baixas habilitações literárias e sem conhecimentos na área de gestão e do respetivo tipo de linguagem utilizado) e uma versão para um perfil avançado.

Estão incluídas neste *software* ferramentas que ajudam os candidatos a construir passo-a-passo o seu plano de negócios sem grande dificuldade, como vídeos de tutores especializados na área de empreendedorismo, exemplos de empreendedorismo e exercícios interativos (como por exemplo o mapeamento de ambiente concorrencial).

Formação

A AP promove uma série de *workshops*, presenciais e online durante todo o ano, cujos conteúdos transversais têm como destinatários um público bastante vasto que inclui (potenciais) empreendedores, empresários, gestores ou estudantes.

Os temas são diversificados e dizem respeito a conhecimentos chave para alguém que queira ingressar no mundo do empreendedorismo.

Técnicas de vendas e negociação comercial, dicas para construção de um plano de negócios, financiamento de empresas, propriedade intelectual e patentes, liderança e motivação de pessoas, são alguns dos muitos assuntos abordados nos *workshops* AP.

Comunicação

A AP utiliza três formas principais de comunicação: o seu *website*, *newsletter* (enviada bimestralmente para cerca de 5000 contactos) e *Facebook* (com 8500 fãs).

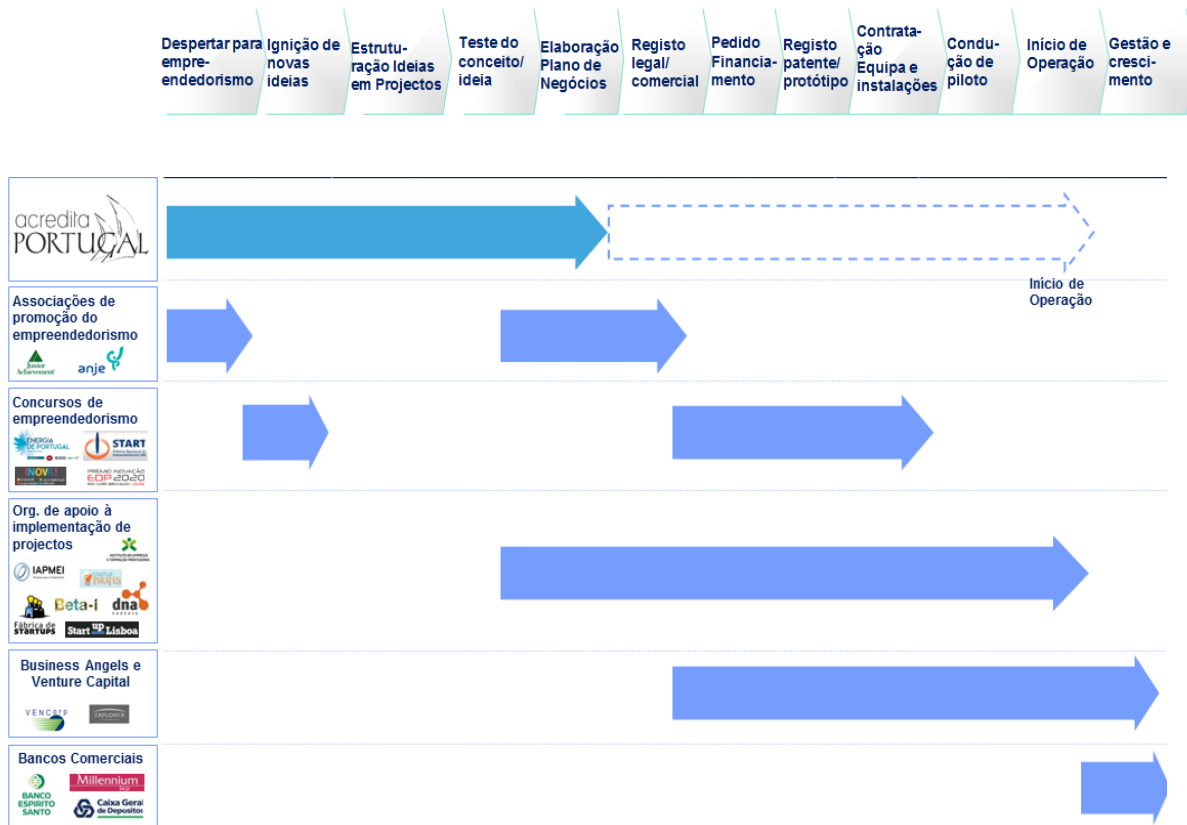
Bem como outro tipo de materiais utilizados na estratégia de comunicação da AP, como por exemplo, os cartazes, brochuras, *flyers* e anúncios publicitários na SIC-Notícias referentes aos concursos de empreendedorismo que promove.

Após apresentadas as áreas de atuação da AP (concursos, formação e comunicação), conclui-se que esta organização atua numa fase inicial da cadeia de valor do empreendedorismo, menos apoiada pelas entidades existentes (Figura n.º2).

Esta fase inicial caracteriza-se pelo processo que vai desde o despertar de ideias empreendedoras em Portugal até à elaboração de planos de negócios bem estruturados.

Na fase posterior a este processo que vai desde o apuramento dos projetos vencedores até ao início das suas atividades empresariais, a AP atua indiretamente, contando com o apoio dos seus parceiros e patrocinadores para ajudar a desenvolver e impulsionar as atividades adjacentes a esses projetos de negócio.

Figura n.º2: Posicionamento da atuação da Associação AP na cadeia de valor do empreendedorismo



Fonte: Acredita Portugal

Painel de Conselheiros e Parceiros da Associação Acredita Portugal

Para apoiar na concretização da sua missão, a AP conta com um grupo de entidades parceiras de excelência (Figura n.º3) e um painel de Conselheiros¹ com experiência no ramo do empreendedorismo.

Figura n.º 3: Parceiros da Associação Acredita Portugal, fonte AP



Fonte: Acredita Portugal

3. ENQUADRAMENTO TEÓRICO DO ESTÁGIO

O termo empreendedorismo possui várias definições, sendo o seu conceito considerado subjetivo. O motivo dessa subjetividade pode resultar das diferentes conceções que existem sobre o assunto e pelo facto de ter recebido fortes contribuições da Psicologia e da Sociologia.

De acordo com a Wikipédia, a palavra “empreendedor” surgiu em França nos séculos XVII e XVIII, com o objetivo de designar as pessoas ousadas que estimulavam o progresso económico, mediante novas formas de agir.

Mas foi o economista Joseph Schumpeter quem, em 1950, popularizou o termo “empreendedorismo”. Segundo este economista o empreendedor é um indivíduo versátil, que possui as habilidades técnicas para saber produzir e fazer sucesso com inovações. Mais tarde,

¹Consultar em <http://www.acreditaportugal.pt/embaixadores/painel-de-conselheiros.php> a composição do painel de conselheiros.

em 1970, Kenneth E. Knight introduziu o conceito de risco ao termo empreendedorismo, por considerar que uma pessoa empreendedora precisa arriscar para conseguir criar um negócio.

Pela conjugação das várias definições existentes de empreendedorismo são reconhecidos alguns aspetos-chave sobre o ato de empreender. Empreendedorismo pode ser então definido genericamente como uma *atividade que cria algo de novo, reconhece novas oportunidades de negócio, satisfaz necessidades, cria valor para a sociedade e representa o impulso fundamental para manter o mercado em funcionamento.*

A importância Económica do Empreendedorismo

Em Portugal, tem-se verificado um interesse crescente pela temática do empreendedorismo quer por parte dos políticos, como pelos investidores e pela sociedade em geral devido à importância que este assume no desenvolvimento das economias.

De entre as inúmeras vantagens associadas ao empreendedorismo para a Economia de um país, destacam-se: a promoção de empregos, o crescimento económico, o aumento da competitividade, o aumento de exportações e a atribuição de novas respostas para as necessidades e interesses da sociedade.

Tal como acontece no resto da Europa, a estrutura empresarial portuguesa destaca-se pelo domínio das pequenas e médias empresas². Estas empresas representam cerca de 99,7% das sociedades do setor não financeiro do país, criam cerca de 72,5% dos postos de trabalho privados e realizam mais de metade dos negócios em Portugal (INE, 2008). No entanto este facto não significa que Portugal seja necessariamente um país empreendedor.

Numa altura em que os efeitos da crise económico-financeira internacional afetam fortemente a atividade económica portuguesa, principalmente no que diz respeito à taxa de desemprego nacional³, torna-se imperativo combater esta conjuntura económica depressiva e, neste sentido, o papel do empreendedorismo assume um papel primordial.

² A categoria de micro, pequenas e média empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou não excede 43 milhões de euros.

³14,2% de desemprego da população ativa e 35% de desemprego jovem (INE 2011)

Mas o empreendedorismo não se revela apenas importante para estimular uma Economia fragilizada, revelando-se também importante para seguir novas tendências de mercado e satisfazer novas necessidades.

Nos últimos anos, tem-se observado a criação de novos mercados ligados às novas tecnologias, que atuam numa escala europeia ou mundial e que se revelam numa oportunidade de negócio. É importante que Portugal consiga acompanhar esta tendência, por forma a manter um padrão de qualidade de vida semelhante ao da média europeia e de conseguir integrar-se neste grupo de novos empresários.

Para que Portugal consiga convergir para o nível de bem-estar médio da União Europeia, é necessário que a sua economia cresça a uma taxa média anual de 3,9% nos próximos anos – para tal a taxa de criação de empresas deverá ser de 9%, ou seja, devem ser criadas cerca de 110.000 novas empresas por ano (Jornal de Negócios, 2010).

O empreendedorismo revela-se então uma arma poderosíssima à recuperação e desenvolvimento económico de Portugal e, neste sentido, é urgente que se criem políticas e medidas incentivadoras para o fomento desta atividade no nosso país.

A dinamização de uma cultura empreendedora

O primeiro passo a ser tomado rumo a uma sociedade mais empreendedora passa pela melhoria dos traços e atributos dos empreendedores nos portugueses.

Muitos dos traços que tipificam o perfil de um empreendedor como a flexibilidade, criatividade, coragem, autonomia, responsabilidade são já existentes nos portugueses, com exceção de uma característica fundamental – a aptidão para correr riscos –.

A maior parte dos trabalhadores portugueses acomodam-se aos seus empregos de longa data ditos “estáveis” e os jovens são persuadidos a seguir-lhes o exemplo por ser a alternativa mais segura e cómoda.

Um outro aspeto cultural inibidor ao empreendedorismo são as atitudes em relação ao fracasso empresarial. Por exemplo, na Europa, um indivíduo que falha numa tentativa de construir o seu próprio negócio é visto como um incapaz, sendo-lhe dificultado o financiamento para a sua nova empresa enquanto nos EUA, o indivíduo é acarinhado pela sociedade e persuadido a não desistir do seu sonho.

São estes aspetos, aliados aos enormes processos burocráticos definidos pelo Governo português para o processo de criação de um negócio e a fraca sensibilização dos jovens para esta temática nas escolas, que se revelam as maiores barreiras para a dinamização de uma sociedade mais empreendedora.

O processo de criação de uma empresa

Existem essencialmente três elementos a ter em conta no processo inicial de criação de uma empresa: identificação da ideia de negócio, a realização de um plano de negócios e a gestão de recursos financeiros.

A existência de organizações, tais como a AP, que apoiem os empresários durante esta fase, tornam-se muito importante para dar o apoio e encorajamento necessários no início de implementação de um negócio.

A identificação da oportunidade de negócio e decisão de avançar

São vários as razões que levam os indivíduos a ingressarem na aventura de construir os seus próprios negócios. Dentro dos mais comuns destacam-se dois tipos de motivos: o reconhecimento de uma *oportunidade* de negócio e desejo de concretizá-la e o empreendedorismo que surge na ausência de oportunidades de emprego, sendo portanto induzido por *necessidade* de o fazer.

No primeiro grupo de motivos supracitado estão incluídos a elevada recompensa financeira no caso de o negócio ser bem-sucedido, o desafio pessoal e o desejo de independência. Incluídos no segundo grupo encontram-se motivos como os salários baixos, desilusão com os empregos e desemprego (tanto nas faixas etárias mais jovens como nas mais velhas).

A ideia empreendedora deve ser mais do que uma “boa ideia”, devendo possuir características específicas que consigam satisfazer melhor os consumidores tais como um mercado alargado de crescimento rápido, reduzidas barreiras à entrada e perspectivas de elevados *cash-flows*.

Antes da concretização da ideia num negócio é então importante que se faça primeiramente um estudo para aferir a viabilidade da mesma. Esse estudo consiste num processo denominado de análise SWOT que define as relações existentes entre os pontos

fortes e fracos da ideia com as tendências mais importantes que se verificam na envolvente da empresa, seja ao nível do mercado global como do mercado específico, da conjuntura tecnológica, social e demográfica, da conjuntura económica e das imposições legais.

Uma vez reconhecida a oportunidade de negócio, surge a decisão de implementar ou não a ideia. Nesta fase é muito importante o apoio das redes sociais do indivíduo (família e amigos), os fatores que o motivam a empreender, fatores intrínsecos (educação, idade e género) e a existência de entidades que apoiem a implementação do projeto na sua fase inicial, como a AP. É nesta fase que o peso cultural se faz sentir com maior intensidade.

Sem a existência desta rede de apoios, existirá uma maior probabilidade do indivíduo desistir ou atrasar o processo de criação da sua empresa.

A realização de um plano de negócios

A realização de um plano de negócios é uma das fases mais importante para o sucesso de um negócio, pois é a fase onde o indivíduo vai passar para o papel de forma estruturada todas as ideias que desenvolveu até ao momento e que vai permitir que a ideia inicial se transforme num negócio sustentável. Este documento funciona como um guia para a equipa do projeto, clarificando os objetivos, ações, programação de atividades e o papel individual de cada um e funciona também como um cartão de visita junto de potenciais investidores e financiadores.

Podemos considerar genericamente que um plano de negócios serve para dar resposta a três objetivos (*Ginsberg, 2003*):

- Serve como ferramenta de planeamento, ajudando o empreendedor a definir os seus recursos, compreender o mercado e necessidades dos consumidores e avaliar as melhores estratégias para realizar o plano de objetivos,
- É um cartão-de-visita para atrair financiadores, investidores e recursos humanos cujo perfil se enquadra na missão da empresa,
- É uma ferramenta de monitorização. Uma vez que o negócio é implementado, o plano de negócios serve como um meio de medir e monitorizar a performance da empresa contra os seus objetivos iniciais. É também importante que à medida que se vão modificando os objetivos se atualize o plano de negócios para que este simbolize sempre uma imagem fidedigna da empresa.

O plano de negócios deve então referir os seguintes elementos (Tabela n.º1):

Tabela n.º1: Elementos-chave de um plano de negócios

Missão da empresa	Caracterização da atividade
Estudo de Mercado	Previsões de Cash-flows
Análise da concorrência	Operações estratégicas
Membros da equipa/conselheiros/parceiros	Mapeamento de metas
Riscos do negócio	Previsões financeiras para os primeiros anos
Projeções de vendas	Demonstração de resultados
Balanço	Mapa de <i>Cash Flow</i>
Investimento e Financiamento	

Fonte: Ginsberg, A. (2003) "Inside the Minds: The ABCs of Entrepreneurship"

Gestão de Recursos

Uma vez estipuladas as opções estratégicas do empreendedor, é necessário que se reúnam todos os meios (financeiros, materiais e humanos) para a concretização do projeto.

Nesta fase é necessário que o empreendedor tenha total confiança no seu projeto e que ponha em prática as suas capacidades de liderança para que consiga convencer financiadores, trabalhadores e fornecedores a acreditarem e a apostarem também no seu projeto. É, por isso, crucial que o plano de negócios esteja bem elaborado e definido.

Como se sabe, a insuficiência de recursos financeiros é uma das principais causas de insucesso das empresas nascentes, por isso, o futuro empresário deverá avaliar as suas necessidades de forma precisa e procurar o tipo de financiamento que mais se adequa à sua fase do projeto.

4. TIPIFICAÇÃO DO PERFIL DO EMPREENDEDOR PORTUGUÊS

Uma vez que o concurso “Realize o Seu Sonho” é o maior concurso de empreendedorismo em Portugal, tendo obtido 3000 candidaturas na segunda edição de cerca de 238 concelhos, a realização de um pequeno estudo sobre as características que tipificam o perfil do empreendedor português faz todo o sentido.

Com este estudo pretende-se aferir sobre os pontos fortes e os pontos fracos do empreendedorismo em Portugal e sobre os aspetos que devem ser alterados para o desenvolvimento de uma comunidade empreendedora no nosso país.

Neste estudo serão utilizadas essencialmente três fontes: o estudo sobre empreendedorismo em Portugal “GEM Portugal 2010” e as respostas dos inquéritos realizados aos 100 finalistas da segunda edição do concurso “Realize o Seu Sonho” em 2011.

4.1 - Análise da informação Estatística de Estudos Realizados

Surgem no nosso país cerca de 895.949 novas ideias de negócio por anos, o que significa que um dos problemas para a insuficiência de empreendedores no nosso país não é certamente a falta de criatividade.

Dessas ideias apenas 21,18% são transformadas em projetos estruturados passíveis de serem apresentados a potenciais financiadores e a taxa de sobrevivência desses negócios ao fim de três anos é bastante reduzida, apenas de 2,88%.

Dentro dos motivos mais apontados para a cessação das atividades empresariais dos portugueses estão a inexistência de lucro, razões pessoais e outros motivos, onde estão incluídos alguns fatores que não traduzem necessariamente um fracasso empresarial como o surgimento de outras oportunidades de negócio ou de uma boa proposta para venda.

Em relação aos motivos indutores da atividade empresarial em Portugal, segundo o estudo do GEM (2010), o empreendedorismo induzido pela *oportunidade* predomina sobre o empreendedorismo induzido pela *necessidade* (56,3% contra 31,1%), no entanto, verifica-se que este último tem vindo a ganhar um peso cada vez maior ao longo dos últimos anos.

Segundo o estudo do GEM, parece existir uma correlação negativa entre o nível de riqueza de um país e o número de empreendedores que não são motivados por uma questão

de oportunidade. Menos empreendedores por motivos de oportunidade num país significam uma menor liberdade de escolha por parte dos indivíduos, pois as ofertas de trabalho dependente tornam-se mais escassas. Esta conclusão aplica-se claramente ao caso português, pois tem-se assistido nos últimos anos à deterioração do mercado de trabalho, o que se traduz no aumento do empreendedorismo induzido por uma questão de *necessidade*.

Numa altura em que o grau de inovação dos projetos assume especial importância no contexto nacional, devido ao enorme impacto que tem na promoção do crescimento económico, o estudo do GEM em 2010 conclui que o grau de inovação dos projetos das empresas nascentes em Portugal não é suficiente. Esta conclusão baseia-se no facto dos empreendedores admitirem que a maior parte dos seus clientes não consideram os seus produtos novos ou desconhecidos (72,9%), mais de metade dos empreendedores (60%) considerarem que existem empresas no mercado a oferecerem produtos/serviços semelhantes aos seus e pelo facto da maioria dos empreendedores utilizarem tecnologias disponíveis há mais de cinco anos.

No estudo do GEM (2010) destacam-se ainda, entre outros, os seguintes resultados em relação às características demográficas do empreendedorismo em Portugal:

- A taxa de atividade empresarial total (TEA) em 2010 em Portugal foi de 4,5%, o que reflete uma descida abrupta de 4,5% em relação ao ano de 2007. Esta redução deve-se, em grande parte, à iniciativa “Empresa na hora”, que representou uma redução de 19% do número de empresas constituídas em 2010.

Este resultado negativo, assim como o de outros parâmetros analisados neste estudo, não são um caso isolado no paradigma europeu. A degradação global nessas estatísticas está associada sobretudo à conjuntura depressiva provocada pela crise-financeira internacional, no entanto é de salientar um aumento de 5 pontos percentuais em relação a 2004.

- À semelhança dos resultados obtidos em 2004 e em 2007, o setor empresarial preferido por parte dos portugueses em 2010, foi o setor orientado para o consumidor (com 54% dos empreendedores), seguindo-se o setor da transformação e os serviços orientados aos clientes organizacionais;
- É de notar que a partir de 2007 o número de empreendedores do sexo masculino em Portugal aumentou consideravelmente até 2010 (segundo a tendência

européia), constituindo praticamente o dobro dos empreendedores do sexo feminino. O sexo masculino é também aquele que considera ter mais competências/conhecimentos para abrir um novo negócio;

- Seguindo a tendência média europeia, a faixa etária onde se regista uma maior taxa TEA é entre os 25 e 34 anos de idade alterando o que se registou em 2007, onde a faixa etária predominante foi a compreendida entre os 34 e os 44 anos;

Em relação às condições potenciadoras e inibidoras do empreendedorismo em Portugal o estudo do GEM conclui o seguinte:

- A restrição ao financiamento das empresas nascentes e em crescimento é um dos principais fatores que obstaculizam o empreendedorismo em Portugal, apesar da dinamização crescente das sociedades de *Business Angels* no país;
- As políticas governamentais são consideradas insuficientes e inadequadas, devido essencialmente aos enormes processos burocráticos e ao excesso de carga fiscal sentidos durante a atividade empresarial;
- Os apoios prestados ao empreendedorismo de elevado crescimento através de parques de ciência e pelas incubadoras são destacados pela positiva e considerados fatores de fomento do empreendedorismo em Portugal;
- Portugal não educa os jovens para que estes possuam as competências necessárias à criação e desenvolvimento de novas empresas principalmente no que diz respeito ao ensino primário e secundário. Os indivíduos com mais pré-disposição para empreender são aqueles que possuem habilitações ao nível do ensino superior e que tiveram uma educação em gestão de negócios;
- Em 2010 verificou-se um aumento dos custos de entrada no mercado de empresas novas em relação a 2007, sendo também desfavoráveis o grau em que estas empresas conseguem entrar no mercado sem que sejam injustamente bloqueadas e o modo como a política *anti-trust* é aplicada.
- Portugal apresenta uma cultura desfavorável à prática do empreendedorismo, apresentando como resultado mais negativo a forma como estimula os indivíduos a apostarem no sucesso individual e por mérito próprio e como fatores menos desfavoráveis a forma como apela à criatividade e inovação dos portugueses.

4.2 - Resultados de inquéritos realizados aos 100 finalistas do concurso “Realize o Seu Sonho”

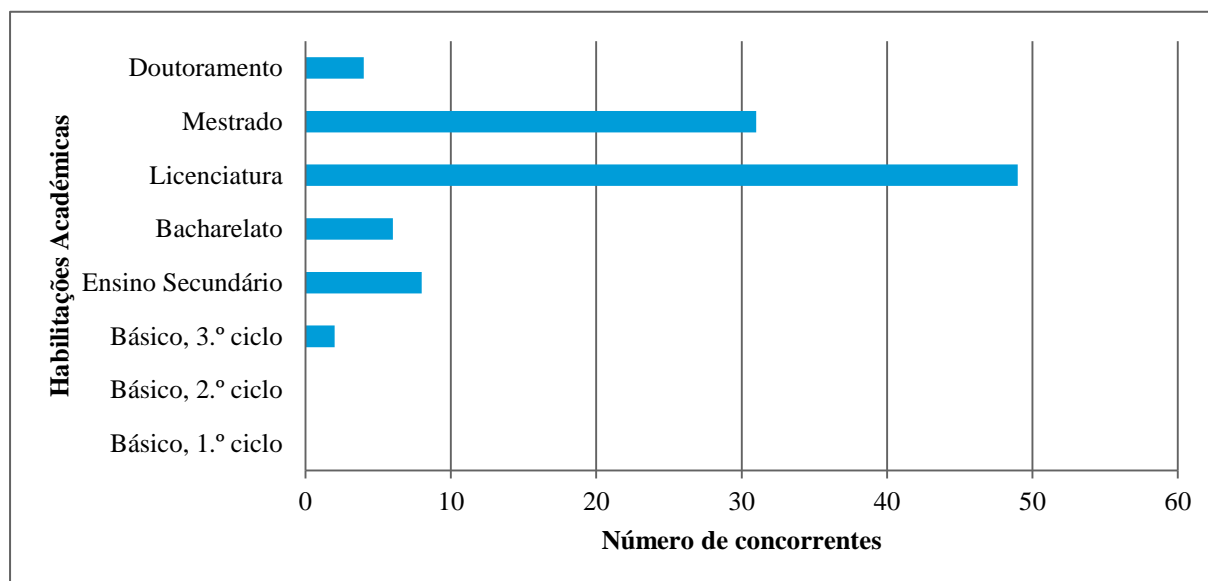
Os cem finalistas (de entre 3000 candidatos), que participaram em 2011 no concurso “Realize o Seu Sonho” promovido pela Associação Acredita Portugal traduzem, de certa forma, alguns dos melhores projetos de empreendedorismo que surgiram em Portugal nesse ano.

Nesse sentido, torna-se importante, fazer uma breve caracterização do perfil destes empreendedores e dos seus projetos, analisar as principais dificuldades sentidas por estes aquando da implementação dos seus projetos e fazer um ponto de situação sobre a situação atual dos mesmos. Para tal, retirar-se-ão conclusões dos questionários realizados pela Associação Acredita Portugal a estes concorrentes.

Os cem finalistas têm uma idade média de 33 anos, sendo que 60% destes indivíduos são do sexo masculino e 40% do sexo feminino.

Estes dados traduzem bem a tendência que vem sendo analisada nos estudos do GEM em Portugal, assim como no resto da Europa, em que os Homens são aqueles que demonstram ter maior espírito empreendedor. No entanto, este dado não significa que sejam aqueles que demonstram ter maiores competências empreendedoras/melhores ideias, pois no total esta percentagem é muito semelhante ao número de inscrições no concurso, em que também aproximadamente 60% dos inscritos foram do sexo masculino e 40% do sexo feminino.

Gráfico n.º1: Habilitações académicas dos 100 finalistas do concurso “Realize o Seu Sonho”



Nota: Gráfico de conceção própria com base nas respostas dos inquéritos realizados pela AP

Como se pode observar no Gráfico n.º1, a grande maioria dos finalistas apresentam habilitações académicas ao nível do ensino superior (90%), sendo que o grau predominante é o de licenciatura. É de notar a existência de quatro dos concorrentes com grau de Doutoramento e a inexistência de candidatos com qualificações académicas inferiores ao 3.º ciclo. Estes dados, sublinham o papel importante que a educação assume no empreendedorismo

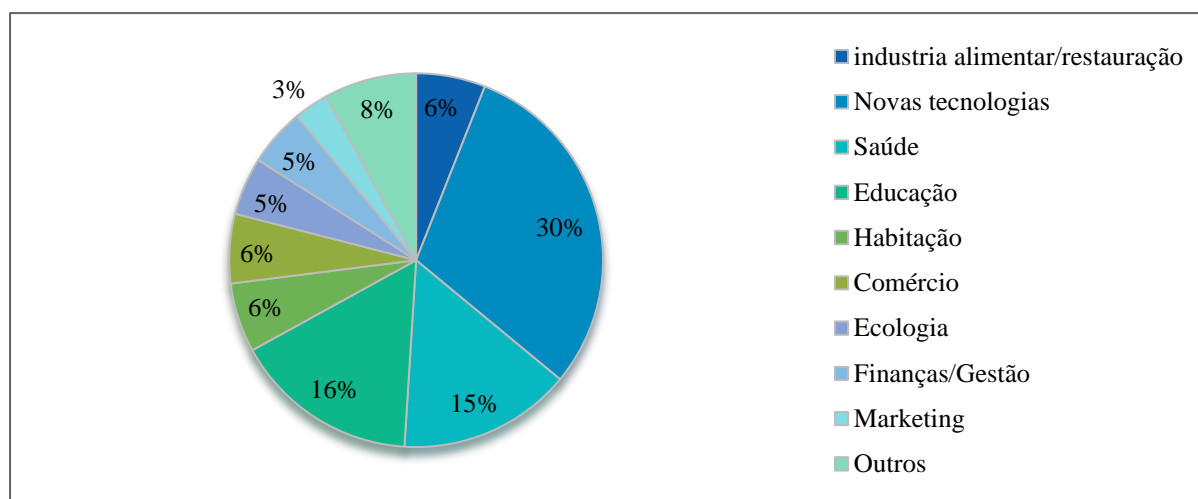
Os indivíduos que frequentam o ensino superior possuem mais qualificações e por conseguinte possuem mais competências de gestão, executam projetos com maior grau de inovação, maior utilidade pública, maior viabilidade e demonstram ter mais confiança nos seus projetos.

De referir ainda que a maioria das áreas da formação destes concorrentes estão diretamente ligadas com setores de inovação, tecnologia e gestão.

Destacam-se neste grupo as áreas de formação com uma vertente tecnológica e inovadora, nomeadamente em Engenharia (15 concorrentes), Informática e Internet (10 concorrentes), Investigação e Desenvolvimento (10 concorrentes). E ainda doze finalistas com formação nas áreas de Gestão e Finanças, o que naturalmente se deve ao elevado conhecimento que possuem para a gestão adequada de uma empresa.

A área de formação dos concorrentes reflete-se também nas suas ideias empreendedoras (gráfico n.º3). A maioria dos projetos está ligada às novas tecnologias (30%), seguindo-se os projetos ligados às áreas da educação (16%) e da saúde (15%).

Gráfico n.º 2: Setores dos projetos finalistas

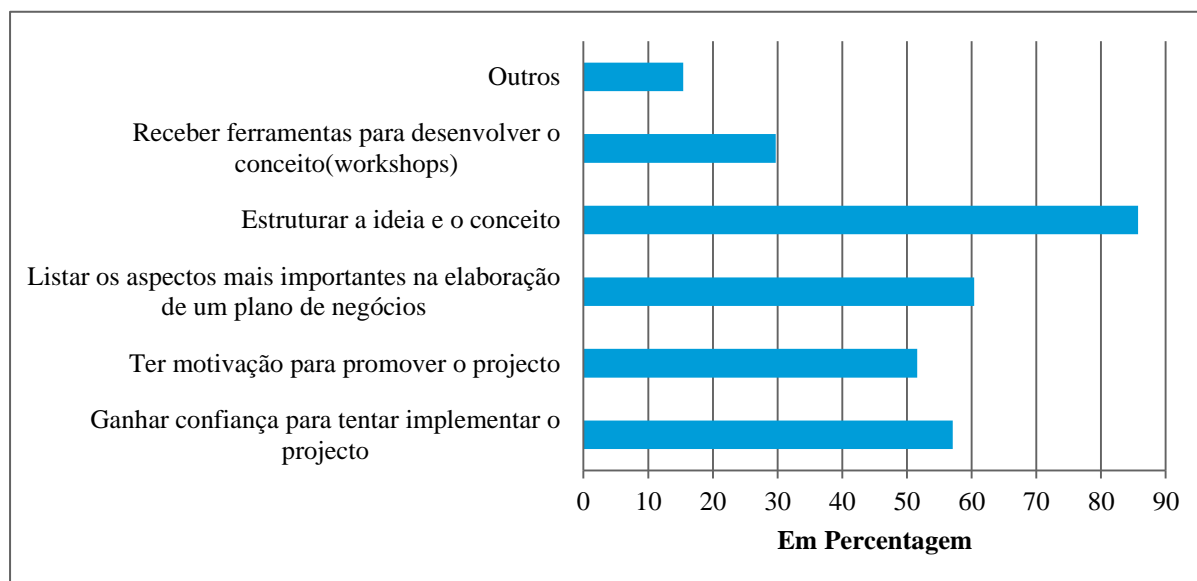


Nota: Gráfico de conceção própria com base nas respostas dos inquéritos realizados pela AP

Os projetos que integraram o elenco dos finalistas deste concurso de empreendedorismo promovido pela Acredita Portugal eram, na sua fase de inscrição, projetos ainda numa fase muito embrionária. A maioria dos concorrentes possuía apenas uma ideia empreendedora mas não sabiam bem como implementá-la ou não tinham confiança suficiente para o fazer.

Segundo as respostas dos finalistas aos questionários, o apoio da Associação Acredita Portugal foi considerado especialmente importante para conseguirem estruturar as suas ideias e conceitos, elaborarem um plano de negócios e ganharem a confiança e motivação necessárias para implementarem os seus projetos. Este facto evidencia uma das principais barreiras ao empreendedorismo em Portugal - a aversão ao risco - e a necessidade de surgirem mais instituições que fomentem o espírito empreendedor em Portugal (gráfico n.º3).

Gráfico n.º3: Apoios concedidos pela Acredita Portugal mais valorizados pelos finalistas

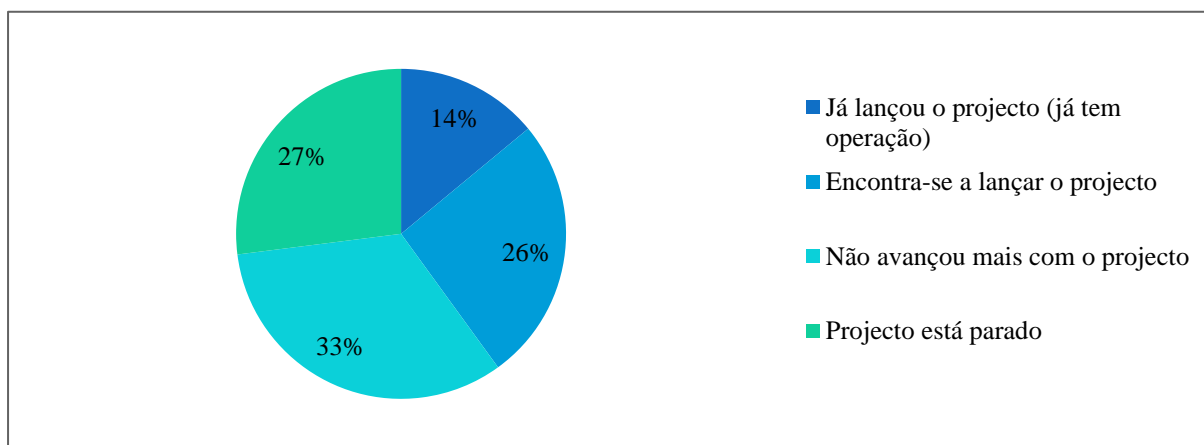


Nota: Gráfico de conceção própria com base nas respostas dos inquéritos realizados pela AP

Depois de analisar alguns dos traços que caracterizaram os cem projetos finalistas do concurso, é importante fazer uma análise da situação dos projectos após o fim do mesmo.

Constatou-se que apenas trinta dos cem finalistas já lançaram ou encontram-se em fase de lançamento dos seus projetos, ou seja 70% dos projetos não avançaram, sendo que 14% destes decidiram parar por algum tempo e 33% tomaram a decisão definitiva de não avançar mais com o projecto (Gráfico n.º4).

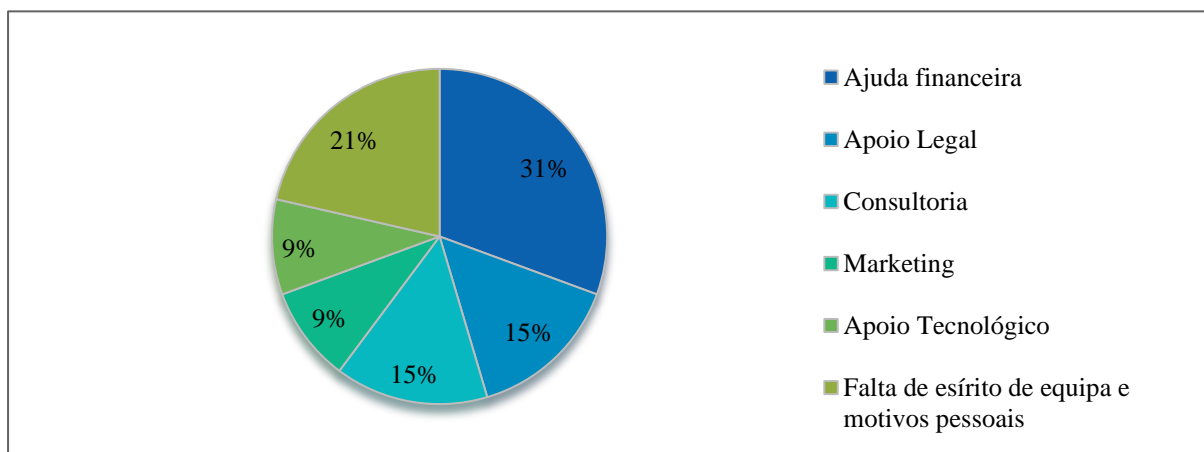
Gráfico n.º4: Ponto de situação dos projetos após a última fase do concurso “Realize o Seu Sonho”



Nota: Gráfico de conceção própria com base nas respostas dos inquéritos realizados pela AP

De entre as principais dificuldades sentidas por estes concorrentes durante a fase pós concurso, foram apontadas a falta de apoios financeiros (60%) e a falta de espírito de equipa e motivos pessoais (21%). Os elevados custos associados a bons serviços jurídicos, de consultoria, de marketing e de apoio tecnológico também são considerados por estes participantes barreiras difíceis de ultrapassar para avançarem com os seus projetos (Gráfico n.º5)

Gráfico n.º 5: Tipo de ajuda que os concorrentes mais necessitaram após o concurso



Nota: Gráfico de conceção própria com base nas respostas dos inquéritos realizados pela AP.

5 - O CAPITAL DE RISCO E O EMPREENDEDORISMO

Ao longo deste relatório tem sido sublinhada a urgência de uma profunda alteração na dinâmica empresarial portuguesa, nomeadamente no que diz respeito à necessidade de surgirem mais empresas inovadoras e competitivas.

Para tal, é fundamental que se desperte uma cultura empreendedora no nosso país e que se dinamizem mecanismos alternativos e inovadores de financiamento, alargando e facilitando a oferta de serviços financeiros ao dispor dos novos empreendedores.

Apesar do empréstimo bancário ainda constituir a principal forma de financiamento das empresas em Portugal, o acesso a esta fonte de capital encontra-se cada vez mais condicionada. Isto verifica-se principalmente para empresas novas, inovadoras e com forte potencial de crescimento que por falta de ativos tangíveis e pelo seu perfil de elevado risco não possuem o perfil e as garantias exigidas pelas instituições bancárias.

De forma a reforçar os instrumentos de financiamento alternativos ao empréstimo bancário e a promover a competitividade das empresas nascentes, Portugal tem vindo a estimular a intervenção do CR, no apoio aos empreendedores que se distinguem pelos seus projetos inovadores e capacidade de internacionalização.

A forma de CR que mais se tem desenvolvido nos últimos anos quer na Europa como em outras regiões do mundo é o mercado dos *Business Angels*, onde Portugal se encontra referenciado pelo último relatório da OCDE em 2011 - *Financing Hight-Growth Firms* - como um dos países com melhores práticas ao nível de co-investimento e sistemas de acreditação.

Far-se-á de seguida uma breve caracterização do mercado do CR em Portugal, procurando-se estudar o caso particular do desenvolvimento indústria dos *Business Angels*.

5.1 - Definição de Capital de Risco

O Capital de Risco (CR) é uma modalidade de financiamento que consiste fundamentalmente na participação temporária e minoritária no capital social de uma empresa jovem por investidores financeiros especializados (uma Sociedade de Capital de Risco ou um *Business Angel*, no caso de ser um investidor individual de Capital de Risco) e que tem como objetivo último a alienação da sua participação no médio/longo prazo.

Para que esta alienação resulte numa mais valia é fundamental que a empresa participada apresente uma valorização. Assim, os investidores de capital de risco investem em negócios com elevado potencial de rentabilização e crescimento no longo prazo, tais como aqueles inseridos em setores de tecnologia de ponta. A *Google* e a *Apple* são exemplos de empresas de grande crescimento cuja criação e desenvolvimento se deve, em grande parte, ao facto de terem sido financiadas através deste recurso.

Ao longo das últimas décadas tem-se assistido a um interesse crescente por esta forma de financiamento devido às múltiplas vantagens que lhe estão associadas, entre as quais se destaca o seu papel potenciador de inovação, sendo considerada uma arma estratégica para o crescimento das economias e criação de empregos.

Apesar de detentor de uma pequena participação do capital social da empresa, o investidor de CR assume um papel muito importante para o crescimento e sucesso da empresa, de forma a maximizar a sua rentabilidade esperada. Estes indivíduos oferecem os seus conhecimentos e experiências adquiridos ao longo dos anos de intervenção exclusiva nessa atividade e dão credibilidade ao projeto perante terceiros, conseguindo oferecer soluções integradas de financiamento e otimizar os esquemas de benefícios fiscais e apoios públicos ao desenvolvimento de empresas.

As formas de entrada e saída do Capital de Risco

Segundo a APCRI, para cada estágio de desenvolvimento de uma empresa, existem diferentes formas de entrada do Capital de Risco das quais se destacam algumas, cuja definição é apresentada sucintamente da seguinte forma:

- a) “*Seed Capital*”: Financiamento na fase de pré-lançamento do negócio que se destina à realização de estudos de mercado para determinar a viabilidade do negócio e desenvolvimento do produto ou serviço.
- b) “*Start-up*”: Implica o investimento no capital de empresas já existentes e a funcionar, ou em processo final de instalação, com um projeto desenvolvido, mas que não iniciaram ainda a comercialização dos seus produtos ou serviços. Geralmente este investimento é destinado ao *marketing* inicial e ao lançamento dos produtos, serviços ou conceitos desenvolvidos.
- c) “*Other Early Stage*”: Investimento dirigido a empresas recém-instaladas, que complementaram a fase de desenvolvimento de produto e que possam já ter iniciado a comercialização, mas ainda sem lucros, sendo destinado à melhoria dos processos de fabrico e comercialização, e ao *marketing*.
- d) “*Expansão*”: Investimento destinado a empresas que atingiram a maturidade, mas que não têm capacidade própria para expandir o seu negócio.
- e) “*Management Buy-out*” (MBO): Investimento que se destina a apoiar a aquisição do controlo da empresa pela administração ou por sócios minoritários. Exemplos destas operações vão desde a aquisição de subsidiárias de grandes grupos empresariais pelos seus gestores, até à aquisição do controlo de empresas ou grupos familiares, prévios à sua cotação no mercado de bolsa.
- f) “*Management Buy-in*” (MBI): Financiamento que se destina a suportar a tomada de controlo da Administração de uma empresa por uma equipa de gestores externa.
- g) “*Buy-in Management Buy-out*”(BIMBO): Financiamento destinado a permitir o controlo da empresa pela Administração, auxiliada pela entrada de uma equipa de gestores externa (Funde MBO e o MBI).
- h) Capital de Substituição: Permite a um investidor tradicional da empresa (não relacionado com Capital de Risco) adquirir a participação de outro investidor.
- i) “*Bridge Financing*”: Investimento destinado a suportar a transição de uma empresa para cotação em mercado de bolsa.

- j) “Resgate/Turnaround”: Destinado a empresas com uma situação financeira difícil, pré-insolvência, tendo como objetivos implementar projetos de reestruturação económica e recuperação financeira.
- k) PtoP (*Public to Private*): É uma modalidade de investimento de risco também designada de OPA de exclusão, e sem qualquer visibilidade no mercado português, visando adquirir a totalidade do capital de uma sociedade cotada em mercado de bolsa para a retirar do mercado.

Relativamente às estratégias de saída do capital de risco, existem diversas formas de o fazer. Estes investidores podem optar por vender as suas participações aos seus antigos titulares (contratos-promessa, opções *call* e *put* e MBO são as variantes mais comuns) ou a terceiros, tais como investidores tradicionais como outros investidores de CR.

A forma de desinvestimento preferida nos mercados mais desenvolvidos é o de venda em Mercado de Bolsa. No entanto, a pouca expansão do mercado bolsista português faz com que esta forma de desinvestimento tenha pouca visibilidade no nosso país.

Tipos de investidores de Capital de Risco

Existem três tipos de investidores na indústria de Capital de Risco: *Venture Capitalists* (VC), *Business Angels* (BA) e *Corporate Venturing* (CV). A forma de atuação destes investidores difere fundamentalmente pelos seus objetivos em relação ao investimento e pelo estágio de desenvolvimento dos negócios em que investem (Duarte, 2006).

Os tipos de investidor que mais se distingue caracteristicamente neste grupo são os *Corporate Venturing*, invisíveis na indústria de Capital de Risco em Portugal. Estes tipos de investidores apresentam-se normalmente na forma de uma empresa, que procura empresas jovens inovadoras que se enquadrem nas suas atividades, para mais tarde pertencerem aos seus conglomerados (exemplos: Siemens, Acer, Nokia).

Os tipos de investidores mais comuns de CR no panorama nacional são os *Ventures Capitalists* e os *Business Angels* cujas características e diferenças irão ser analisadas mais à frente neste relatório.

5.2 - O Capital de Risco em Portugal

A indústria do Capital de Risco foi, até há bem pouco tempo, praticamente inexistente no nosso país.

As primeiras empresas de Capital de Risco em Portugal surgiram apenas em 1986 aquando da sua regulamentação. No entanto, durante os primeiros anos do seu surgimento, estas iniciativas foram sobretudo suportadas pelo Estado e pela Banca.

Esta dependência verificada da indústria do CR no setor público da economia portuguesa associou-se ao facto desta forma de financiamento ser utilizada inicialmente apenas como forma de recuperação de empresas em dificuldade e não segundo o propósito em que se baseia a sua existência - fomento de inovação tecnológica e desenvolvimento empresarial.

A partir dos anos 90 verificou-se uma forte expansão desta fonte inovadora de financiamento quer no nosso país como no resto da Europa.

Assistiu-se a uma redução do número de empresas a atuar neste setor de atividade em Portugal devido a privatizações e concentrações do setor bancário e também devido ao facto dos resultados obtidos não corresponderem às expectativas iniciais. No entanto, os fundos disponíveis continuaram a crescer pelo facto de se terem verificado alterações na legislação que possibilitaram o surgimento de novos fundos de investimento e a entrada de operadores privados no mercado.

Na atualidade, atuam em Portugal quer entidades públicas como entidades privadas na indústria do CR. O órgão representativo das SCR em Portugal é a Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento (APCRI) que é atualmente composto por 21 membros efetivos e 9 membros aderentes⁴.

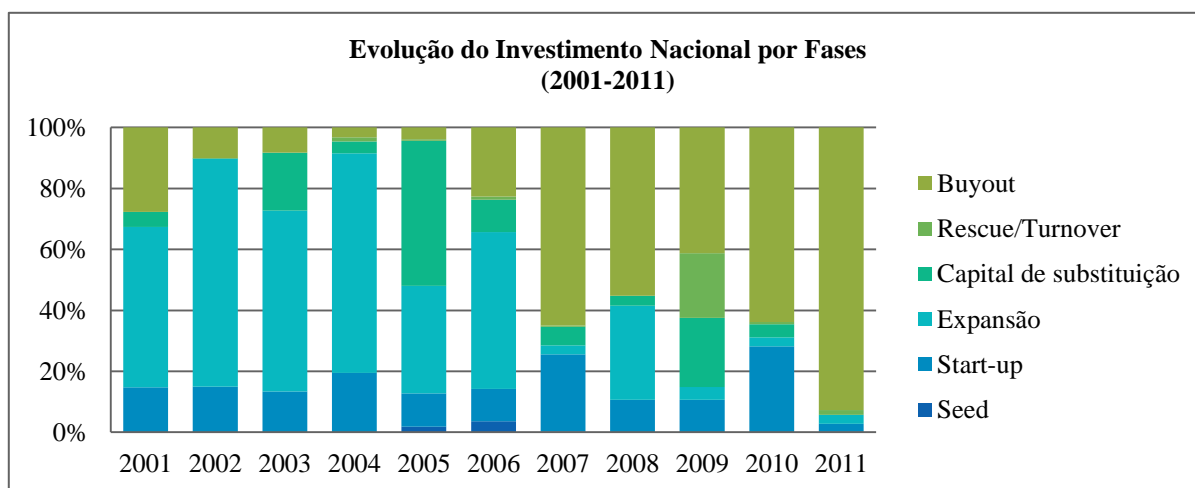
⁴ Ver em anexo a composição dos membros da APCRI nas tabelas 3 e 4

Análise de dados estatísticos

Para a caracterização da indústria do Capital de Risco em Portugal, é importante realizar uma pequena análise estatística que permita analisar as últimas evoluções do investimento deste mercado em Portugal.

A recolha de dados foi feita pelas Associações de Capital de Risco de Portugal e da Europa, APCRI e EVCA respetivamente, respeitantes ao período de 2001 a 2011.

Gráfico n.º6- A Evolução Anual do Investimento de Capital de Risco por Fases de Investimento em percentagem



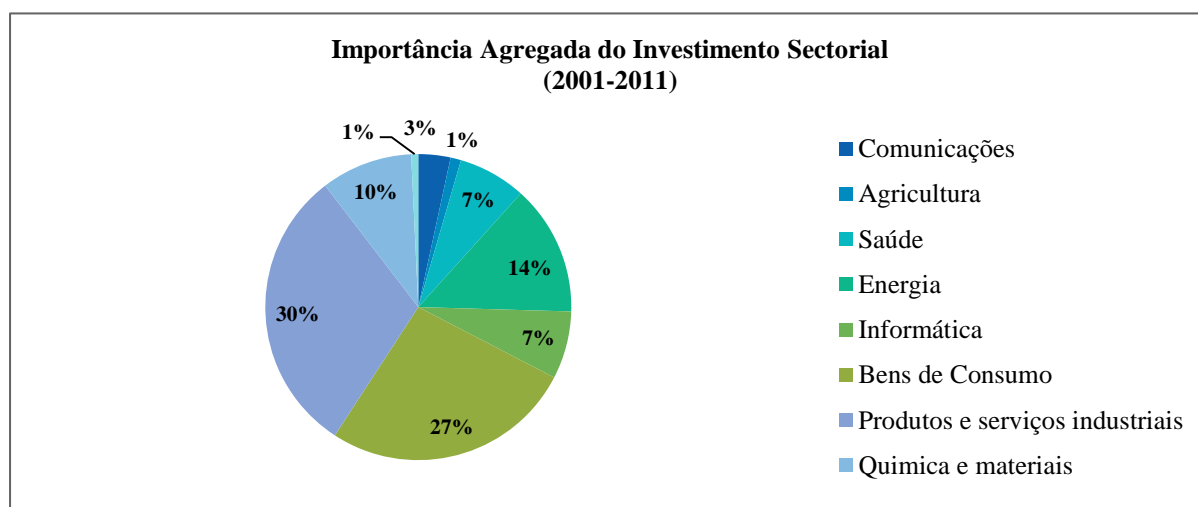
Fonte: APCRI e EVCA

Relativamente às fases de aplicação dos investimentos do CR, a fase de *buyout* é atualmente a mais importante, seguindo a tendência europeia.

No entanto, verifica-se que esta tendência não se verificou ao longo de todo o período analisado. A fase de expansão foi até 2007, com exceção do ano 2006, a fase em que os investidores de CR mais investiram o seu dinheiro.

É de notar que a grande parte das operações de investimentos ocorrem nas fases *start-up* e de expansão embora o investimento médio nestas seja obviamente bastante inferior ao registado na fase de *buyout* (APCRI 2007).

Gráfico n.º7 – Evolução Anual do Investimento Setorial Nacional



Fonte: APCRI e EVCA

Analisando em termos globais, verificamos que os setores empresariais onde se verificaram maiores investimentos de CR em Portugal durante a última década foram os setores de produtos e serviços industriais e os setores dos bens de consumo, com uma média de investimento de 30% e 27% respetivamente. De notar que a indústria da energia, química e materiais, saúde e informática foram também setores considerados atrativos para investimentos de Capital de Risco durante este período, constituindo 38% do investimento médio nacional.

5.3 - O Desenvolvimento do Mercado dos Business Angels em Portugal

Apesar da indústria de CR ter notado um desenvolvimento considerável no paradigma nacional nos últimos dez anos, o investimento na fase *start-up* representou menos de 20% dos seus investimentos e o investimento na fase *Seed Capital* foi praticamente inexistente.

Esta realidade deve-se ao facto dos investimentos mais avultados serem realizados por *Venture Capitalists* que preferem investir em negócios cuja viabilidade e retorno financeiro sejam notórios e onde o risco seja mais reduzido.

O problema da restrição ao financiamento de novos empreendedores, nomeadamente daqueles que pretendem implementar um negócio inovador e ou tecnológico persiste e agrava-se com condições económicas desfavoráveis, como aquelas que vivenciamos na atualidade. É neste contexto que surgem os *Business Angels*, com uma importância crescente

na promoção de um financiamento equitativo das fases negócios menos e mais desenvolvidas.

Estes investidores integram o mercado de CR e desempenham funções muito semelhantes aos VC, distinguindo-se essencialmente pelos aspetos no quadro abaixo indicado.

Tabela n.º2: Principais diferenças entre *Business Angels* e *Venture Capitalists*

Características	<i>Business Angels</i>	<i>Venture Capitalists</i>
Perfil	Antigos empreendedores	Sociedades Financeiras, de Consultoria ou Industrias
Fonte de Capital	Capitais Próprios	Gerem um Fundo de Capital e/ou investem Capitais Alheios
Estágio de desenvolvimento da empresa participada	<i>Seed e Early stage</i>	Maioritariamente negócios em fase de expansão
Instrumentos de Investimento	Ações ordinárias	Ações preferenciais
Diligência Prévia	Conduzida por BA, com base na sua experiência	Realizada por recursos humanos da Sociedade de CR ou, por vezes, por outras empresas
Local do investimento	Local	Local e Internacional
Acompanhamento	Ativo	Estratégico
Montante do Investimento	100.00. – 400.000 Euros	A partir de 2 milhões de euros

Fonte: “*Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*”, OECD 2011

O Processo de Investimento de um Business Angel

Os BA partilham a sua experiência estratégica e operacional com os novos empresários, bem com uma importante lista de contactos. É então por esta combinação de motivos, e não apenas pela questão do financiamento que os empreendedores procuram este tipo de investidores.

Estes antigos empreendedores escolhem os seus investimentos tendo em conta a experiência que detêm numa determinada área específica de negócio e investem num portefólio diversificado de investimentos, por forma a diminuírem o risco de perda de capital. Os BA têm, portanto, a consciência que algumas das empresas em que investem não terão sucesso, mas esperam que o ganho obtido nas que tiverem mais do que compense as eventuais perdas de capital.

O processo de investimento de uma BA inicia-se com o reconhecimento de uma boa oportunidade de negócio. A maior parte destes investidores toma conhecimento destas oportunidades através outros membros, redes de contactos e por interação com outros *stakeholders* no mercado, tais como incubadoras e VC.

Depois de reconhecida a oportunidade de investimento entra-se na fase de seleção de negócios. As candidaturas são normalmente geridas através de um *software* designado de *Angelsoft*⁵ que facilita as negociações.

As empresas selecionadas deverão apresentar o seu projeto perante investidores e submetidas a um processo de investigação e auditoria profundas para aferir a viabilidade dos seus projetos.

Se as empresas passarem pelas etapas de seleção, serão então negociados todos os termos segundo o qual o investimento será feito, podendo existir o caso de vários investidores de BA se juntarem e investirem em conjunto no mesmo projeto.

Após o investimento, os investidores monitorizam e assistem de perto a empresa com a sua experiência e rede de contactos enquanto aguardam a altura mais oportuna de realizarem a saída do investimento.

⁵ Ferramenta que permite gerir a interação entre o empreendedor e a Associação de BA, resultando num maior sucesso de decisão de investimento.

Tendências Recentes no Mercado dos Business Angels

O surgimento de setores de negócios na internet e redes sociais, onde são necessários montantes de capital mais reduzidos do que nas atividades tradicionais de ciências e tecnologias, fez com que o mercado dos *Business Angels* ganhasse uma importância acrescida e se desenvolvesse quer em Portugal como em outros países da Europa.

Um pouco por todo o mundo foram aumentando a existência de incubadoras, Associações e Federações de *Business Angels*, por forma a desenvolver este mercado e potenciar o encontro entre empreendedores e investidores. Em Portugal, a primeira Federação de BA (FNABA) surgiu apenas em 2006, sendo atualmente constituída por dez Associações espalhadas por todo o país.

Para além disso, a consciencialização por parte dos agentes económicos da existência de uma “falha de mercado” em relação ao financiamento de negócios inovadores nas suas fases iniciais de existência fez com que fossem implementadas políticas incentivadoras, tais como a remoção de barreiras fiscais regulatórias, criação de incentivos fiscais e constituição de fundos de investimento.

Em termos de incentivos fiscais, o Governo Português decidiu implementar uma dedução fiscal de 20% para os investimentos de BA nas fases nascentes de negócios. Esta medida é alvo de críticas por alguns agentes que afirmam não se justificar benefícios fiscais para os mais afortunados, no entanto, os que defendem esta medida acreditam que os benefícios futuros desta medida irão superar os custos do presente (com o aumento de empregos, competitividade e crescimento da Economia).

Para colmatar a falta de investimento nas fases iniciais de empreendimentos, a Governo português decidiu também lançar um fundo de co-investimento de cerca de 42 milhões de euros para BA em 2011. Foram já investidos nos três primeiros trimestres de 2011, 4,3 milhões de euros em 18 *start-ups* portuguesas e espera-se que este número venha ainda a aumentar.

6. FUNÇÕES DESEMPENHADAS DURANTE O ESTÁGIO

Angariação de patrocínios

A insuficiência de recursos é uma das principais causas do insucesso das empresas nascentes, e por isso, o acesso facilitado a alguns destes recursos constitui uma mais-valia inquestionável para qualquer empresário.

Durante a realização do meu estágio, tive como principal função contactar empresas de maior potencial que pudessem oferecer os seus serviços ou contribuições pecuniárias à Associação Acredita Portugal para que esta conseguisse reunir todos os meios necessários para a concretização da sua missão – fomentar uma cultura de possibilidade do empreendedorismo em Portugal -.

A execução desta tarefa passou pela realização de parcerias/patrocínios com um conjunto de empresas/instituições tendo em conta o seu ramo de atuação.

Para ambos os concursos de empreendedorismo promovidos pela Acredita Portugal, defini várias modalidades de patrocínios, de acordo com o tipo de envolvimento e visibilidade desejados pelas empresas contactadas, podendo este patrocínio se traduzir sobre na forma de patrocínio pecuniário ou patrocínio em serviços.

Patrocínio pecuniário

Este tipo de patrocínio tem como finalidade cobrir todos os custos de implementação dos concursos de empreendedorismo e ainda oferecer um prémio em dinheiro aos vencedores dos projetos empreendedores.

Existe a possibilidade das empresas escolherem patrocinar financeiramente a missão Acredita Portugal através de patrocínios pecuniários de montante elevado, no caso de terem especial interesse em patrocinar exclusivamente um dos concursos de empreendedorismo, ou de optarem por patrocínios pecuniários de montante mais reduzido.

Patrocínio em Serviços

Este tipo de modalidade de patrocínio tem como objetivo que as empresas contactadas ofereçam serviços que se enquadram nas suas áreas de atuação. Esta modalidade de patrocínio inclui oferta de serviços de forma direta para Acredita Portugal e também de forma indireta, através da oferta de serviços para a dinamização dos concursos de empreendedorismo e para os finalistas/vencedores dos mesmos.

As funções que desempenhei durante o meu estágio na associação prenderam-se, sobretudo, em conseguir parcerias com empresas que pudessem oferecer ou disponibilizar a baixo custo, serviços necessários aos finalistas dos concursos na fase inicial de implementação dos seus projetos.

Processo de Seleção das Empresas

No início do meu estágio na Associação Acredita Portugal realizei uma pesquisa sobre as empresas a contactar com maior potencial para patrocinarem o projeto da associação.

Para o processo de seleção destas empresas com potencial para oferecerem serviços aos concorrentes, baseei-me essencialmente nos inquéritos realizados pela Acredita Portugal aos cem finalistas da edição passada do concurso “Realize o Seu Sonho”, em concreto, as respostas dos finalistas sobre as principais necessidades de recursos sentidas por estes na fase pós concurso. Utilizei ainda as conclusões do GEM de 2010 sobre as necessidades de infraestruturas comerciais e profissionais das empresas nascentes em Portugal.

Concluiu-se que os serviços que mais fazem falta aos empresários na fase inicial de implementação dos seus projetos são os serviços de marketing, apoio jurídico, apoio tecnológico e serviços de consultoria. De referir que a dificuldade em aceder a estes serviços não se deve à inexistência de entidades em Portugal que disponibilizem este tipo de serviços, mas sim, aos elevados custos associados a estes, difíceis de serem suportados pelos empresários.

Para além destes serviços, considerei que também seria importante que os concorrentes tivessem acesso gratuito a serviços de *coaching* e de incubação, para que conseguissem um acompanhamento e desenvolvimento dos seus projetos por especialistas.

Obviamente que uma das barreiras assinaladas pelos finalistas foi a falta de financiamento, e neste sentido, procurei fazer uma lista de grandes empresas suscetíveis de atribuírem um patrocínio pecuniário à Associação Acredita Portugal, que se traduziria num prémio pecuniário aos finalistas.

Aos serviços que se pretendiam atribuir aos concorrentes acrescentou-se os serviços específicos para a Acredita Portugal, resultando no final, uma lista de mais de 300 empresas a contactar, agrupadas por tipo de patrocínio pretendido e áreas de atuação.

Áreas de atuação das empresas contactadas

Patrocínio pecuniário:

- Banca e Seguros,
- Grandes Empresas,

Patrocínio em Serviços:

- Sociedades de Advogados;
- Consultoras financeiras;
- Empresas de *Marketing*;
- Gráficas;
- Empresas de *Design*;
- Média;
- Espaços para organização de workshops;
- Espaços de incubação;
- Espaços de *cowork*;
- Empresas nas áreas de informática, tecnologia, I&D e saúde
- Serviços de *coaching*

Formação

Durante o período de estágio, tive também a oportunidade de participar e ajudar na dinamização de *workshops* promovidos pela Associação Acredita Portugal, assistir a conferências promovidas por outras entidades e ainda colaborar na organização de um evento promovido pela Associação Acredita Portugal em parceria com a Câmara Municipal de Lisboa no âmbito da semana do empreendedorismo.

Workshops Acredita Portugal

Durante o meu estágio tive a possibilidade de ajudar na dinamização e assistir aos seguintes *workshops/conferências* promovidos pela AP:

“Como Desenhar um Plano de Negócios”

Formador: Marta Miraldes da empresa SBI Consulting

Sabendo que um bom Plano de Negócios é uma ferramenta de gestão fundamental para uma empresa, este *workshop* teve como principal finalidade identificar as vantagens da elaboração de um Plano de Negócios reconhecendo a sua natureza dinâmica, na medida em que permite avaliar a viabilidade de um projeto, salientando a constante possibilidade de planificação, monitorização, acompanhamento e retificação.

“Como vender um IPAD a Bill Gates – Técnicas de vendas e negociação comercial”

Formador: José Condesso (Empresa *Quorumaster*)

Neste *workshop* foram trabalhadas as etapas da venda e negociação através de atividades e casos práticos relacionados com a criação de um negócio. Durante o *workshop* destacou-se as competências inerentes ao sucesso de um negócio e a dotação de competências de negociação para os possíveis desafios que empreendedores se possam deparar no futuro na gestão do seu negócio (clientes, fornecedores, parceiros, entre outros).

“Como proteger as suas ideias – propriedade intelectual e patentes”

Formador: Joana Pereira (da empresa João Nabais & Associados) e João Ulrich (Empresa Vieira de Almeida)

Este *workshop* teve como missão ajudar a compreender melhor alguns conceitos como os de “propriedade intelectual” e “patentes”. Estes conceitos assumem uma importância fundamental quando se trata de um novo negócio ou de distribuição de um novo produto, em que saber proteger o fator diferenciador/inovador desse projeto no mercado se revela uma proteção essencial.

“Como ser o novo special one: Liderança e motivação de pessoa”

Formador: membro da empresa *Mind Flow*

Num contexto organizacional que requer uma forte resposta à mudança globalmente presente, o sucesso de qualquer organização estará, necessariamente, dependente da capacidade de liderança e motivação de quem coordena e dinamiza o trabalho realizado por cada um dos elementos que constituem uma equipa. Este *workshop* teve como objetivo ajudar a compreender a importância do contributo individual de cada membro de uma equipa bem como a importância da capacidade de liderar pessoas e motivá-las para o sucesso alcançado em equipa.

Conferências

“Apoio ao Financiamento de Start-ups”, promovida pela Universidade Nova de Lisboa e apresentada pela Dra. Rita Seabra (IAPMEI)

“Intraempreendedorismo e Empreendedorismo Social”, promovida pela Câmara do Comércio Americana em Portugal e pela Grace.

Outros Eventos

“1000 Balões /Ideias por Lisboa”

Evento de sensibilização ao empreendedorismo em Portugal, promovido no âmbito do encerramento da semana do empreendedorismo, no dia 11 de maio. O evento consistiu numa largada de balões com cerca de 1000 ideias empreendedoras em Lisboa.

7. BALANÇO DO ESTÁGIO

Um estágio deve traduzir-se num valor acrescentado quer na formação do estagiário como também para a instituição de acolhimento. Penso que neste sentido, o estágio correu bastante bem e que o balanço é positivo.

O valor acrescentado para a minha formação passou inquestionavelmente pela minha primeira experiência profissional e que se revelou uma mais-valia para o meu currículo e uma experiência muito gratificante em termos pessoais.

Apesar de se tratar de uma organização sem fins lucrativos e seguir um modelo de funcionamento diferente das empresas que normalmente são analisadas numa licenciatura em Economia, em que os modelos de gestão vão todos de encontro a um único objetivo – o lucro – foi precisamente essa vertente social e menos capitalista que me cativou durante o meu estágio.

A missão da Associação Acredita Portugal, contudo, não poderia estar mais relacionada com a Economia.

Na primeira aula de Economia aprendemos que esta se define como uma ciência que estuda a forma como as sociedades utilizam os recursos escassos para produzirem bens com valor e de como os distribuem entre os vários indivíduos. Ora sem empreendedores não se produzem bens com valor, não se criariam postos de trabalho, o crescimento económico não seria possível. O empreendedorismo é portanto a força motriz de qualquer Economia.

Considero que os conhecimentos obtidos durante a minha Licenciatura e Mestrado em Economia foram muito importantes durante o desenvolvimento das minhas funções na Associação Acredita Portugal, pois tendo as bases em Economia consegui colocar-me no papel do empreendedor de uma forma diferente, tendo uma visão clara das várias etapas necessárias à constituição de uma empresa e dos recursos necessários para uma boa gestão.

No final do meu estágio não poderia estar mais contente com os resultados do meu trabalho. Consegui imensos serviços a título gratuito para os melhores projetos empreendedores dos concursos AP, tais como espaços de *cowork*, espaços de incubação, serviços de *design*, serviços de contabilidade e ainda alguns prémios pecuniários.

Mas o que de mais precioso levo desta minha experiência foi sem dúvida o conhecimento que adquiri sobre o mundo do empreendedorismo, quer nas diversas conferências que tive oportunidade de ajudar a dinamizar e a assistir como pelo contacto com vários profissionais de excelência no ramo.

Termino o balanço do meu estágio com uma citação da empreendedora Nicole Williams que traduz bem o que deve ser a experiência de um estágio curricular e com a qual identifiquei plenamente com o que foi para mim esta experiência.

“Let me assure you, the biggest mistake you can make is to think (and even worse, act) as if you’re working for free. In fact, if you’re making the most out of your internship, you’re going to be walking away with one of the most lucrative opportunities of your career”

Nicole Williams, April 19, 2012

8. CONCLUSÃO

Vivemos numa economia global onde a criação de valor a partir do conhecimento num contexto competitivo implica espírito empreendedor e capacidade de inovar.

A promoção de uma sociedade empreendedora em Portugal não é mais uma opção mas sim uma necessidade urgente para ultrapassar a atual conjuntura económica desfavorável e desenvolver uma economia mais competitiva e sustentável.

Analisando o perfil dos empreendedores portugueses verifica-se que o empreendedorismo induzido por *necessidade* tem vindo a aumentar ao longo dos últimos anos devido à conjuntura económica adversa do país.

O número de empreendedores portugueses é insuficiente e a maior parte dos negócios são projetos orientados para o setor do consumidor e revelam-se pouco inovadores e competitivos.

De entre os principais motivos obstaculizadores da atividade empreendedora em Portugal estão as políticas governamentais insuficientes e inadequadas, a falta de sensibilização dos jovens nas escolas para este tema, a cultura adversa ao risco e as fortes restrições ao financiamento.

No entanto, têm-se verificado importantes evoluções nas políticas económicas implementadas para a promoção do empreendedorismo, assinalando-se pela positiva o aumento de parques de ciências, incubadoras e outras organizações que prestam apoio a empreendedores na fase inicial de implementação dos seus projetos, tais como a Associação Acredita Portugal.

De forma a facilitar o financiamento de negócios embrionários inovadores e de elevado potencial que se revelam tão importantes para o aumento da competitividade dos países, Portugal tem procurado desenvolver uma das formas de financiamento mais interessantes para empresas de base tecnológica - o Capital de Risco -, em particular o mercado dos *Business Angels*.

Em Portugal a fase *buyout* é a fase de investimento preferida pelos investidores de CR, sendo aquela onde investem a maioria dos seus fundos. Assim sendo, o mercado do CR na sua forma típica, *Venture Capital*, não constitui uma solução de financiamento para os jovens empreendedores cujos projetos empreendedores acabaram de lançar.

Assim, o governo português tem apostado em desenvolver o mercado de CR na sua forma dita informal, os *Business Angels*, que apesar de investirem montantes inferiores de capital aos VC, investem em projetos inovadores que se encontram ainda pouco desenvolvidos. O desenvolvimento deste tipo de investidores foi possível graças ao lançamento de estímulos fiscais e de fundos de co-investimento.

Em suma, é de facto crucial que se continue a apoiar a atividade empreendedora, através da implementação de medidas facilitadoras e estimuladoras da atividade empresarial. No entanto, o principal ingrediente para o sucesso de qualquer empresário será sempre o seu trabalho, coragem, perseverança e determinação e são precisamente estes valores que se devem inculcar na sociedade portuguesa.

BIBLIOGRAFIA

- Acredita Portugal (2011). “*Inquérito aos 100 finalistas*”. Acedido em 6 de abril de 2012, em <http://pt.surveymonkey.com/home/>.
- Acredita Portugal (2012). “*Concursos*”. Acedido em 15 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Estatísticas*”. Acedido em 21 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Estratégia*”. Acedido em 15 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Manuais AP*”. Acedido em 15 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Missão e Objetivos*”. Acedido em 21 de julho de 2012, em <http://www.acreditaportugal.pt/quem-somos/missao-e-objectivos.php>.
- Acredita Portugal (2012). “*Notícias sobre Empreendedorismo*”. Acedido em 14 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Painel de Conselheiros*”. Acedido em 21 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Patrocínios e Parcerias*”. Acedido em 15 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- Acredita Portugal (2012). “*Realize o Seu Sonho*”. Acedido em 21 de julho de 2012, em http://www.acreditaportugal.pt/realiza-o-teu-sonho/fases_concurso.php.
- Acredita Portugal (2012). “*Workshops*”. Acedido em 27 de julho de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.
- APCRI, “*Associados*”. Acedido em 21 de junho de 2012, em <http://www.apcri.pt/node/4>.
- APCRI, “*Estatísticas APCRI*”. Acedido em 21 de julho de 2012, em <http://www.apcri.pt/node/10>.
- APCRI, “*Guia Prático do Capital de Risco*”. Acedido em 2 de junho de 2012, em http://www.apcri.pt/sites/default/files/Guia_Pratico_do_Capital_de_Risco.pdf.
- Banha, Francisco (2012). “*Restrições ao Financiamento de Startups*”. Acedido em 3 de março de 2012, em www.gesventure.pt/art-fin.com.
- Carrasqueira, Sandrine (2012, março), “*Apresentação Acredita Portugal*”. Acedido em 5 de maio de 2012, em <https://www.dropbox.com/home/Acredita%20Portugal>.

- Duarte, P. (2006). “*Capital de Risco – Análise da Indústria em Portugal*”. Tese de Mestrado em Finanças. ISCTE – Escola Superior de Ciências do trabalho e da Empresa, Lisboa.
- Esperança, Alberto; Duarte, Carlos (2012) “*Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*”.
- EVCA, “*Yearbook 2011*”. Acedido em 23 de maio de 2012. Acedido em <http://www.evca.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392>.
- GEM, “*GEM Portugal 2010 Report*”. Acedido em 10 de março de 2012, em <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2271>.
- Ginsberg, A. (2003) “*Inside the Minds: The ABCs of Entrepreneurship: The Fundamentals All Business Professionals Should Know & Remember*”
- Gonçalves, M.C. (2000) “*O empreendedorismo em Portugal: tipificação das empresas e perfil dos empreendedores*”.
- Gonçalves, M.C. (2000). “O Empreendedorismo em Portugal: tipificação das empresas e perfil dos empreendedores”. Tese de Mestrado em Gestão. ISCTE – Escola Superior de Ciências do trabalho e da Empresa, Lisboa.
- IAPMEI, “Sobre as PME em Portugal” (fevereiro de 2008).
- Ies, “*Empreendedorismo Social*”. Acedido em 7 de maio de 2012, em http://www.ies.org.pt/conhecimento/empreendedorismo_social/.
- Instituto Nacional de Estatística (2008). “*Estatísticas estruturais das empresas. Micro, Pequenas e Médias Empresas em Portugal*”. Acedido em 2 de março de 2012, em <http://www.ine.pt>.
- Instituto Nacional de Estatística (2012). “*Taxa de Desemprego da População Ativa*”. Acedido em 2 de março de 2012, em <http://www.ine.pt>.
- Instituto Nacional de Estatística (2012). “*Taxa de Desemprego Jovem*”. Acedido em 2 de março de 2012, em <http://www.ine.pt>.
- OECD (2011), “*Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*”, OECD Publishing. Acedido em 27 de abril de 2012, em <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>.
- Queimado, J.B. (2011). “Como financiar o seu projeto”. Workshop, (pp. 1, 5, 6 e 7). Lisboa.
- Rwigena, R.V. (2004) “*Advanced Entrepreneurship*”.

ANEXOS

Plano de estágio

Nome do aluno: Sandrine Mendes Carrasqueira, n.º2007029240

Objetivos e missão da empresa:

A Associação Acredita Portugal é uma organização sem fins lucrativos, em crescimento, cuja missão é '*Fomentar uma cultura da possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses*'.

Missão: Fomentar uma cultura de possibilidade para libertar o potencial empreendedor dos portugueses,

Visão: Permitir que qualquer português tenha uma verdadeira oportunidade para perseguir o seu sonho de empreendedor.

Morada: Avenida Almirante Reis N° 227 5° Direito 1000-049 Lisboa

Local de estágio: Avenida da Liberdade N°224 1000-049 Lisboa

Tipo de estágio: Estágio Curricular

Duração do estágio: 4 meses, regime full time - 9H30 às 18h00

Data de início do estágio: 13 de fevereiro de 2012

Supervisor na empresa: Susana Bandarrinha

Orientador da FEUC: Carlos Carreira

Contactos da empresa:

Telemóvel: 962835514

E-mail: susana.bandarrinha@acreditaportugal.pt

Funções a desempenhar:

- Contacto Empresarial:
 - Desenvolver e atualizar apresentação da Acredita Portugal
 - Desenvolver folha de produto para novas empresas
 - Estudar e listar empresas de maior potencial para financiamento
 - Contactar potenciais empresas financiadoras
- Sistematizar abordagem para empresas:
 - o Telefonema
 - o Reunião
 - o Follow up Reunião
 - o Fecho Parceria
 - o Follow up Parceria
- Gerir Base de Dados de Empresas:
 - o Manter Base de Dados atualizada
 - o Desenvolver relatório após-reunião
 - o Enviar Novidades/Newsletter e outras informações relevantes
- Gerir e garantir implementação de parcerias angariadas
- Pesquisar e participar em eventos

Tabela n.º3: Membros Aderentes a APCRI

AICEP Capital Global	Caixa Capital – SCR, S.A.	Explorer Investments – S.C.R., S.A.	PME Investimentos – Sociedade de Investimentos, S.A.
Banco Efisa, S.A.	Capital Criativo, SCR, SA	InovCapital – S.C.R., S.A.	SDEM, S.A.
Banif Capital - SCR, S.A.	Crédito Agrícola Consult, SA	Inter-Risco – S.C.R., S.A.	TC Turismo Capital – S.C.R., S.A.
BCP Capital - SCR, S.A.	ECS – S.C.R., S.A.	ISQ – S.C.R., S.A.	
Beta Capital, SCR, S.A.	Espírito Santo Capital – S.C.R., S.A.	Novabase Capital – S.C.R., S.A.	
Big Capital, S.A.	Espírito Santo Ventures – S.C.R., S.A.	Pathena SGPS, S.A.	

Fonte: APCRI**Tabela n.º4: Membros Efetivos da APCRI**

Abreu Advogados	SBI Consulting	Gesventure – Desenvolvimento de Novas Tecnologias, S.A.
Ernst&Young	Telles De Abreu&Associados	IAPMEI
Garrigues Portugal, SLP	Uría Menéndez	Price Waterhouse Coopers

Fonte: APCRI

