



## Silicon Valley: onde o futuro é inventado



Como foi o Global Strategic Innovation de 2010 e como vai ser o de 2011. O que dizem os empresários.

>2-3



Na incubadora Plug & Play Center, em Silicon Valley, vai haver em breve um Pavilhão de Portugal.

>4-5



Entrevista ao CEO da Leadership Business Consulting: "Queremos mostrar a importância da ligação a Silicon Valley"

>6-7



## Global Strategic Innovation

# 2011: Odisseia portuguesa em Silicon Valley

Em 2010, o Programa Global Strategic Innovation (GSI) levou aos EUA representantes de 25 empresas nacionais inovadoras. Em Março de 2011, o GSI estará de regresso, melhor e renovado.

12 de Março de 2011 vai ser uma data a marcar na agenda. É nesse dia que terá início o programa Global Strategic Innovation (GSI), organizado pela segunda vez pela consultora Leadership Business Consulting (LBC), baseada em Lisboa e com escritórios em São Francisco e que no próximo ano regressará mais forte e com algumas novidades. O GSI tem quatro componentes: i) formação em inovação estratégica, ii) interacção com champions, iii) networking exponencial e, iv) aceleração de negócios. Com o apoio de políticos luso-americanos, entidades luso-americanas como a PALCUS e a PAPS e também da Embaixada de Portugal nos EUA, os participantes voltarão a interagir com decisores políticos e económicos, especialistas em inovação e decisores de empresas de renome mundial. A oportunidade é vista como “única” para estar lá, onde estão os especialistas internacionais em inovação estratégica, nomeadamente da Universidade de Stanford e do MIT, e empresas líderes de inovação como Intel, VMware; Ideo,

**ANEMM** O programa GSI 2011 conta com uma parceria especial e estratégica com a Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Electromecânicas, co-organizadora do programa com a Leadership. Segundo João Reis, vice-presidente executivo da ANEMM, o GSI 2010 ilustrou a forte interdependência entre os sectores TIC, metalúrgico e electromecânico (interface física do digital), bem como a importância do desenvolvimento tecnológico do sector Metalúrgico e Electromecânico para a competitividade e exportações.”

**RUI BOAVISTA MARQUES**, Delegado AICEP Portugal Global nos EUA: “A grande intenção de trazer estas empresas aqui é de facto elas beneficiarem de todo este conhecimento (...). A consistência do programa é notável. Agora é preciso que as empresas também consigam aplicar aquilo que vieram aqui visualizar.”

**DANIEL ADRIÃO**, Adjunto do Secretário de Estado das Comunicações: “Esta missão aos EUA é muito importante (...) não vejo nenhuma razão para que estas empresas não possam também ser ‘players’ no mercado americano. É fundamental que este projecto seja apoiado pelas instituições e organismos em Portugal.”

Tesla Motors ou HP. A rede internacional do programa foi reforçada, bem como o programa em Boston, a ponto de se concretizarem mais contactos e negócios. As novidades começam pela sessão de preparação em Lisboa, a 4 de Março de 2011, que inclui o workshop “A Framework for Thinking About Strategic Innovation”, para proporcionar um refe-

rencial de trabalho e o estudo de caso “Desafios de Inovação da Minha Empresa”. Haverá maior possibilidade para a realização de reuniões individuais planeadas pelos participantes e ainda tempo livre para visitas lúdicas a locais de interesse. De Boston a S. Francisco somam-se workshops de formação sobre inovação estratégica, elevator pitch, financiamento nos

EUA; sessões de networking com venture capitalists, entidades empresariais, políticos e empresários luso-descendentes; seminários no MIT (com Charles Fine) e na Stanford University (Burton Lee); visitas interactivas ao MIT Labs, à Stanford Design School, ao FabLab Tech Shop, ao Plug and Play Tech Center, além de uma sessão de trabalho na IDEO, entre outras oportunidades raras que o GSI 2011 propõe.

Hoje constata-se que Portugal participa na liderança mundial de adesão a novas tecnologias e que a atitude cultural e empresarial do País tem vindo a afirmar-se como genuinamente global. Nisto, a relação bilateral entre Portugal e EUA tem sido fortalecida. São disso exemplo os investimentos feitos pela EFACEC, Nutrinvest e Hovione e o posicionamento da EDP Renováveis como terceiro maior produtor de energia eólica nos EUA, confirmando todo o potencial ainda por explorar, bem como as parcerias do Governo português com Texas-Austin, Harvard, MIT e Carnegie Mello.



**No público:** José Rui Soares, administrador da Whatever; Jorge Sales Gomes, presidente executivo, Brisa Inovação; Eurico Brilhante Dias, administrador, AICEP Portugal Global

## Os líderes da inovação que foram a Silicon Valley



**JOSÉ HEITOR DE FONSECA**, Administrador, ANA Aeroportos: “Silicon Valley é sem dúvida um dos sítios do mundo onde a questão da inovação está presente, e muito tenho aprendido com o contacto das empresas com bastante sucesso, quer sejam na área da informática ou outra, porque na verdade inovação está em todo o sítio e tem sido uma experiência riquíssima. Parto daqui com aquilo que tenho estado a aprender e vou aplicar dentro da ANA.”



**CARLA PINTO**, Directora Executiva Mercados Internacionais, APCER: “Em São Francisco e Silicon Valley sente-se e respira-se a inovação. Ficamos embebidos desse espírito e, de repente, empresas de variadíssimos ramos estão a falar a mesma linguagem, a interagir. É um ecossistema muito importante porque tem as empresas ligadas às universidades e tem o capital necessário para financiar o resultado de tudo isto. Gostava de ver o modelo replicado em Portugal.”



**JORGE MARQUES**, CEO BetterSoft: “O principal objectivo foi promover projectos de pesquisa e desenvolvimento, a fim de nos mantermos actualizados com as melhores tecnologias disponíveis para o sector e incorporar essas tecnologias em produtos e serviços, sempre que for necessário e oportuno.”



**JORGE SALES GOMES**, Presidente Executivo Brisa Inovação: “Sendo um crente na inovação como fonte de sustentabilidade e com a experiência que tem sido o desenvolvimento de um modelo de inovação e ecossistema na maior rede de estradas Portuguesas, Brisa, senti-me muito motivado a participar neste programa porque parece ser uma oportunidade única para conhecer dois líderes mundiais em inovação, MIT e Stanford, e trazer novas ideias, experiências e conhecimentos.”



**JOSÉ FURTADO**, Administrador Caixa Capital: “Levo daqui, além de uma melhor percepção desta realidade, um conjunto de contactos que podem ser relevantes para nós, no sentido de encontrarmos parcerias, encontrarmos correspondentes (...) que aqui neste ecossistema permita projectar algumas das empresas do nosso portfolio para um âmbito mais global.”





**O VALE ONDE TUDO ACONTECE** São apenas 35 por 15 milhas de área que albergam uma população na ordem dos 2,9 milhões de pessoas e 1,3 milhões empregos com um salário médio anual de 75.390 dólares por ano. Silicon Valley também sofreu com a crise mas, assim mesmo, entre 2007 e 2008 surgiram 9.500 novas empresas. Ainda de acordo com dados de 2008, as patentes registadas por empresas de Silicon Valley (9.474) representam 12% do total de patentes registadas nos Estados Unidos (mais de 77 mil). No segundo trimestre de 2010, Silicon Valley capturou 45% dos 6,5 mil milhões de dólares investidos em empresas americanas, diz o National Venture Capital Association.



**Torben Rankine**, 'partner' da Leadership em San Francisco; **Basílio Horta**, presidente da AICEP; **Jorge Portugal**, assessor do Presidente da República para a Inovação, e **Carlos Oliveira**, 'managing partner' da LBC

## Aceleradores globais

# As linhas estratégicas de um programa ambicioso

**Formação de alto nível** em inovação estratégica, visitas a empresas líderes de inovação, networking internacional e contacto com o maior e mais inovador ecossistema empresarial são as quatro linhas de força do programa GSI, da Leadership Business Consulting (LBC), que promove a inovação estratégica como forma de vencer no mercado global, assim como a modernização de entidades públicas.

Segundo Carlos Oliveira, 'managing partner' da Leadership, "a participação em feiras e a visitas comerciais são importantes, mas já não chegam. Precisamos de apostar no network, nas redes de parceria, nos aceleradores globais e no investimento fora do país, de investir mais nos empreendedores e de promover a ligação das grandes empresas líderes de cadeias de valor com as PME no processo de internacionalização." A inovação precede a internacionalização e, neste âmbito, o GSI promove a ligação entre Portugal e o acelerador global que é Silicon Valley, bem como ao centro de conhecimento global que é Boston e o Massachusetts.

A AICEP participou no GSI 2010 e o presidente Basílio Horta considera a iniciativa como sendo "da maior importância", conjugando "aspectos que podem fazer a maior diferença na competitividade e internacionalização das empresas portuguesas: a inovação de produtos e de processos, mas também o espírito de trabalho em rede e a necessidade estrat-

“



A iniciativa tem aspectos que podem fazer a maior diferença na **competitividade** e internacionalização das empresas portuguesas

**Basílio Horta**  
Presidente da AICEP

tégica de fazer 'benchmarking' com as boas práticas do que de melhor se faz noutros países, neste caso, nos melhores centros de excelência dos EUA". Para o Congressista António Cabral, do Massachusetts State House, "existe uma comunidade significativa de portugueses nesta zona onde poderão fazer negócios, e receber o nosso apoio para construir as ligações e relacionamentos e, garantir a rede necessária para a concretização destas ligações."

Entre os participantes em 2010 registam-se muitos elogios ao programa e, mais do que isso, novas perspectivas e caminhos (ver caixas de destaque em baixo).



**GUIDA FIGUEIREDO**, Directora Geral Carfi: "Os EUA fascina-me porque os EUA fazem, não hesitam, e foi a partir daí que me surgiu interesse em conhecer melhor este tipo de mercado. É óptimo ver como a classe política aqui trabalha (...) há oportunidades por todo o lado, qualquer assunto pode virar uma oportunidade, tem de se fazer notar! É esta mentalidade de ver oportunidades e não de ver as desvantagens..."



**CARLOS BARROQUEIRO**, Presidente & CEO, Grupo CBE: "Foi uma oportunidade excepcional para explorar um dos principais pólos de Inovação e Tecnologia a nível mundial, e estabelecer parcerias com vista ao crescimento da CBE líder nacional na área de fibras ópticas) para os EUA via Silicon Valley, potenciando a sua internacionalização e incorporação de 'know-how' em tecnologia de ponta."



**JOÃO NEVES** Administrador, Cedintec: "Através da interacção com os melhores especialistas internacionais em inovação estratégica, bem como da visita a empresas inovadoras de reconhecido sucesso a nível mundial sediadas nos EUA, aceder a novos conhecimentos na área da inovação tecnológica, identificando as melhores práticas e iniciativas inovadoras em termos empresariais que permitam melhorar a capacidade de acção dos seus associados no reforço da competitividade."



**CARLOS BENTO NUNES**, ex-Administrador EMEF: "O programa excedeu as minhas expectativas, não foi só ilimitado a dar-nos conhecimentos do que se faz a nível tecnológico, foi sobretudo para mim, que estou na gestão da empresa, um abrir de horizontes no que diz respeito a boas práticas de gestão, às boas práticas de gestão de inovação, e portanto para mim tem sido altamente interessante..."



**JOSÉ VALENTE**, Administrador, Iberoleff: "A experiência foi bastante positiva. Não conhecia esta parte dos EUA e posso fazer uma ponte entre isto e o que existe na Europa. É uma dinâmica diferente. É extremamente importante para nós ter esta experiência não só a nível de formação, como também a do conhecimento, da dinâmica a nível de I&D, de inovação a nível de negócios e penso que será de extrema importância para Portugal ter uma ligação com os EUA."

>>



## Plug &amp; Play Tech Center

# O jogo da globalização não dá tréguas

**E a sua empresa não pode perder.** Ganhe um “trunfo” através de uma ligação sólida com o Plug & Play Tech Center, no maior centro mundial de inovação empreendedora: Silicon Valley.

**Dar asas ao empreendedorismo** e às empresas com potencial. É este o lema do jogo da globalização, um jogo que não dá tréguas. Num ambiente altamente competitivo, todos os trunfos são fundamentais. Por este motivo, a Leadership Business Consulting lançou o programa GSI Accelerators. Segundo Torben Rankine, Partner da LBC em San Francisco, “as empresas portuguesas com potencial de se internacionalizarem e as start-ups de elevado potencial precisam de queimar etapas ligando-se de forma estruturada a ‘gateways’ de globalização, como Silicon Valley, um hub de inovação e empreendedorismo por excelência. A incubação e a aceleração empresarial junto dos melhores em centros especializados como o Plug and Play Tech Center preparam as empresas para competirem em ambientes económicos mais exigentes, para assumirem apostas de maior risco, mas também a gerar e obter maior valor económico”.

## O Pavilhão Português no Plug & Play Tech Center

Neste contexto, a Leadership Business Consulting contratualizou m

## A Leadership tem um espaço para um Pavilhão Português no Plug and Play Tech Center.

espaço para um Pavilhão Português no Plug and Play Tech Center e formatou em conjunto com este centro serviços de incubação e aceleração, por forma a criar um ecossistema de suporte às empresas portuguesas que tenham potencial de se globalizar e apoiar start-ups com elevado potencial. Este pavilhão tem o apoio institucional da AICEP Portugal Global e receberá empresas a partir de 04 de Abril de 2011. A Leadership Business Consulting – sucursal de São Francisco - patrocinará a ida de duas empresas. A integração de parceiros terá agora início.

No Plug and Play Tech Center as empresas terão um local de trabalho totalmente equipado e acesso a uma rede considerável de em-

preendedores, executivos de empresas de referência a nível mundial, a investidores de capital de risco e business angels. Mas não só. Terão ainda direito a coaching de suporte a relacionamento empresarial e aconselhamento estratégico e acesso a outros recursos, como participação numa acção de formação de três dias sobre modelos de negócio e elevator pitch e num investor day com venture capitalists. “Estamos confiantes que, trabalhando com a Leadership Business Consulting, seremos capazes de trazer empresas portuguesas ao Portuguese Pavillion no Plug and Play Tech Center para ficarem 3 ou mais meses”, diz Saeed Amidi, fundador do Plug & Play, uma incubadora de empresas fundada em 2006 e cujas ‘start-ups’ - hoje mais de 250, 50 das quais internacionais - já geraram mais de 600 milhões de dólares. A estadia das empresas portuguesas será certamente frutífera, melhorando o seu modelo de negócio, angariando financiamento para crescer, melhorando o seu network, ganhando conhecimentos adicionais ou reforçando o

marketing e vendas, ou mesmo vendendo a sua ideia ou negócio a quem o consiga levar mais longe. As companhias lusas terão acesso a outras empresas e também a investidores. Praticamente todos os meses, conta Saeed Amidi, mais de uma centena de investidores de capital de risco vêm até ao Plug and Play Tech Center, que tem mais de duas dezenas de acordos com empresas e governos de todo o mundo. Segundo Saeed Amidi, uma grande parte das empresas estrangeiras alojadas no Plug and Play mantêm os centros de engenharia nos países de origem, gerando empregos, mas vêm a Silicon Valley aprofundar o modelo de negócio, angariar financiamento e promover vendas e marketing. É o caso do governo belga, que investe anualmente cerca de 40 milhões de dólares em empresas geminadas nos seus centros de inovação. A LBC espera que pelo menos metade das empresas participantes dupliquem o crescimento do EBITDA e as suas exportações e internacionalização no primeiro ano após a estadia no Plug and Play.



## PROGRAMA ABERTO ÀS EMPRESAS E AGENTES ECONÓMICOS PORTUGUESES

O GSI Accelerators está formatado para ser uma plataforma facilitadora para programas de inovação das grandes empresas uma vez que permite ganhos tanto para start-ups e empresas participantes e para empresas patrocinadoras, que podem testar o modelo de negócio de novos produtos ou de spin-offs, ou no âmbito de projectos open innovation, patrocinar empresas da cadeia de valor. Os interessados nesta iniciativa deverão consultar o site [www.gsiaccelerators.com](http://www.gsiaccelerators.com) ou contactar a LBC através do telefone +351 21 358 10 60 (Cláudia Cadete).

Na imagem do lado direito, Torben Rankine, Partner da LBC em San Francisco.

## Os líderes da inovação que foram a Silicon Valley



**JOSÉ BASÍLIO SIMÕES, CEO ISA:** “A experiência foi muito interessante, o ‘networking’ foi muito bom. É essencial termos a oportunidade de visitar e falar com empresas, com dirigentes, com CEO de empresas de sucesso como a HP ou a CISCO. São experiências fantásticas com projectos de inovação muito interessantes com os quais podemos aprender muito. Portanto não só o ‘networking’ como as experiências vividas por eles foram muito positivas para mim.”



**JOSÉ CARLOS GONÇALVES, Director Logica:** “A Logica cria valor para os clientes com a integração de pessoas, negócios e tecnologia. O nosso compromisso é a colaboração a longo prazo, aplicando o conhecimento para criar respostas inovadoras para as necessidades dos clientes empresariais. Foi esta a nossa maior motivação.”



ingenious solutions

We create technology.

**JOÃO MATOS, Administrador, NGNS Ingenious Solutions:** “Oportunidade para angariar conhecimento sobre o mercado norte-americano e sobre potenciais investidores para os nossos projectos de modo a podermos expandir para os Estados Unidos da América.”



**RUI LACERDA, ‘managing director’, PSIEngine:** “Acho que Portugal tem um tecido empresarial de TIC, meia dúzia de empresas, e essas mesmas empresas tem que olhar para o mundo e pensar no que podem usar de forças em comum no sentido de aliar-se e vir para o Silicon Valley e fazer parcerias e juntar venture capital e realmente como os americanos dizem ‘put your act together’ e actuar global.”



sandometal

**FILipe BEIRÃO, Director R&D, Sandometal:** “Isto ajuda as pessoas a crescer porque é uma cultura completamente diferente. Consegui ouvir e ver coisas diferentes e arrumar conceitos que já trazia de Portugal e outros conceitos que aprendi de novo. Isto é um passo em frente para a Sandometal.”





## MOBIBUCKS

# Um caso de sucesso no Plug and Play Tech Center

**Jorge Fernandes**, um empreendedor de ascendência portuguesa, é actualmente o CEO da Mobibucks um líder, a próxima geração de Serviços de Valor armazenados que permite aos consumidores pagar as compras todos os dias às lojas com seu número de telemóvel e o PIN de quatro dígitos. Mobibucks é uma das empresas 'start-up' inovadoras do Plug and Play e uma empresa com futuro promissor.

Jorge decidiu usar o Plug and Play Tech Center devido ao seu inigualável ecossistema de rede e localização no coração de Silicon Valley. Anteriormente, os escritórios de Mobibucks eram na baixa de Mountain View, onde fica a sede da Google, mas Jorge optou pelo Plug and Play Tech Center para estar perto de outros empresários e líderes para que a empresa se alimente da rede fornecida pelo Centro. "Posso aceder a todos os benefícios de Silicon Valley através do Plug and Play", diz Jorge Fernandes, que acrescenta: "a partir daqui eu posso ter acesso às principais empresas de Venture Capital, bem como ao talento global e a prestadores de serviços, tais como especialistas do sector legal e financeiro. Posso testar o meu produto e conceito e acelerar a minha aprendizagem com o mínimo custo e tempo". Tudo isso foi motivo suficiente para Mobibucks deslocar as suas operações para o Plug and Play Tech Center.

Jorge também acredita que a ini-

“



Ser “atirado” para o **ecossistema** do Vale será uma revelação para muitos empresários e irá reforçar o seu **DNA empreendedor**

**Jorge Fernandes**  
CEO Mobibucks

ciativa da Leadership Business Consulting para estabelecer um Pavilhão Português no Plug and Play Tech Center é vital para os empresários portugueses. “Os empresários portugueses serão levados pelo espírito e cultura de Silicon Valley. Só trará benefícios para as empresas. Ser atirado para o ecossistema do Vale será uma revelação para muitos empresários e irá reforçar o seu DNA empreendedor. Felicito a Leadership não só pelo seu programa anual GSI, mas também pela iniciativa do Pavilhão Português. Estou ansioso para ver as empresas de sucesso portuguesas em Silicon Valley.”

AO

mbém  
ra os  
mpre-  
ra as  
como  
odem  
dutos  
os de  
a sua  
nícia-  
cele-  
do te-  
).

skine,



**NUNO CAMPILHO**, Administrador Delegado, SMAS Oeiras e Amadora: “Levo daqui belíssimos ensinamentos do Plug and Play Tech Center, foi uma coisa extraordinária que acho impossível reproduzir em Portugal, pela forma como ele é gerido, mas que dá uma possibilidade de entrar nos EUA ao nível das melhores ideias que possam vir a ser desenvolvidas e também através dos ‘venture capital’ que aqui existem.”



**PAULO RAMOS**, CEO, Soft Limits: “Portugal e o estado português devia olhar para outros países, e deviam ter uma representação em Silicon Valley, com empresas portuguesas que têm muitas capacidades tecnológicas a terem aqui uma representação de modo a tirarem partido deste ecossistema.”



**NUNO SANTOS**, Administrador, Turismo de Portugal: “Levo várias ideias, tomei muitas notas, o evento permitiu contacto com oradores de imensa qualidade, porque não só apresentaram abordagens teóricas muito robustas, mas muitas delas sustentadas em exemplos concretos, coisas que os formadores, académicos e empresários fizeram e portanto tem um exemplo real para acompanhar a perspectiva sobre inovação real e daí resultarem para mim muitas ideias.”



**LUÍS FERRINHO**, Presidente Executivo da Visualforma: “Esta participação vem no seguimento da aposta que a Visualforma está a fazer em competências específicas que detém e o desenvolvimento próprio de soluções únicas, com vista à internacionalização e apoiada na criação da sua área de I&D tecnológico. Foi uma iniciativa muito importante para o estreitar de relações entre as empresas portuguesas e o ecossistema de Silicon Valley.”



**RUI DIAS FERREIRA**, CEO, Vortal: “Este ecossistema é fundamental para gerar as melhores práticas de gestão, de inovação que criam melhores resultados. Não se entra no mercado sem estudar primeiro, isto significa o primeiro pontapé de saída para a nossa entrada neste mercado.”

>>

**ENTREVISTA** Carlos Oliveira, CEO da Leadership Business Consulting

# “É preciso contagiar e mobilizar muitas entidades e empresas líderes”

Carlos Oliveira, ‘managing partner’ da Leadership Business Consulting, considera que Portugal tem “de abandonar a mentalidade onde o Estado e as suas instituições intervêm em quase tudo” e passar a responsabilidade da inovação e do empreendedorismo para o sector privado.

## O que pretende a Leadership com esta aproximação a Silicon Valley?

A nível global, gostaríamos de sensibilizar os agentes económicos para a importância de uma ligação estruturada e sistematizada a Silicon Valley, como grande centro de empreendedorismo e inovação, que nos pode ajudar a crescer mais rapidamente no mercado global. Gostava de ver as grandes empresas portuguesas, os bancos e as instituições públicas a mobilizarem-se para fazer uma aposta decisiva na ligação a Silicon Valley, e a outros ‘gateways’ para a globalização”. A nível micro, gostaríamos de ser uma ponte facilitadora para que talento e inovação portuguesa possam beneficiar desta ligação a Silicon Valley.

Um dos líderes da inovação que foi a Silicon Valley

**Whatever** SGPS

Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.

**JOSÉ RUI SOARES CEO, Whatever:** “O objectivo principal foi alcançar o conhecimento sobre as melhores práticas de inovação estratégica, principalmente através da interacção com especialistas internacionais (SRI, o MIT e a Universidade de Stanford). A oportunidade de visitar e colaborar com empresas inovadoras, de sucesso e de referência mundial é um dos aspectos mais atraentes do programa.”

## Os programas GSI e GSI Accelerators cumprem esta função?

Sim, são um contributo. Por um lado, o GSI aposta no ‘networking’ e na formação rápida e de alto nível – para empreendedores, CEOs, administradores e directores – sobre a inovação estratégica que vence no mercado global. Por outro lado, o GSI Ac-

“O GSI Accelerators impacta nas empresas e, se ganhar dimensão com mais parceiros, também na economia portuguesa.”

celerators impacta nas empresas e, se ganhar dimensão com a participação de mais parceiros, também na economia portuguesa. Mas para isso são precisos mais actores e esforços mais articulados. É preciso contagiar e mobilizar muitas entidades e as empresas que são líderes de cadeias de valor. Ainda há um caminho muito longo por percorrer, com determinação e humildade.

## Qual o interesse de Silicon Valley para as empresas e empreendedores portugueses?

Silicon Valley é o ecossistema de inovação e empreendedorismo de maior sucesso a nível mundial, funcionando como uma ‘gateway’ e um acelerador para a globalização. Ao ligarem-se a Silicon Valley, através de visitas estrutu-

radas como o GSI, ou através de estágios de duração limitada, como o GSI Accelerators, os gestores e empreendedores portugueses, bem como as empresas com capacidade de se globalizarem, podem acelerar o seu processo de inovação e de internacionalização que são também fundamentais para o desenvolvimento económico em Portugal e as exportações.

## De que forma a entrada em Silicon Valley pode catapultar para o mercado global?

Há vários benefícios, conforme se seja ‘start-up’, PME ou grande empresa.

## Quais são os benefícios para as ‘start-ups’ e PME?

Um primeiro benefício é a avaliação do modelo de negócio junto de um mercado muito exigente, acelerando assim o crescimento do negócio ou a correcção do modelo de negócio. O segundo benefício é cultural, isto é, ser contagiado pela mentalidade de ‘game changer’, de risco, e reforçar a ambição de vencer no mercado global. Um terceiro benefício é aceder a financiamento junto da maior comunidade de ‘venture capitalists’ e ‘business angels’ a nível mundial. Um quarto benefício é a exposição a especialistas de topo e a construção de uma ‘network’ de contactos valiosos para continuar a beneficiar quando se regressar a Portugal. Poderá haver outros benefícios, por exemplo, para quem queira vender a sua ideia ou sua empresa.

## E quais os benefícios para as grandes empresas?

Um primeiro benefício é acelerarem o desenvolvimento de novos produtos, poupando investimento, ou mudarem o rumo desse desenvolvimento tornando-o mais orientado para o sucesso no mer-

cado global. Adicionalmente, promover e testar ‘spin-offs’, ou apoiar empresas fornecedoras no âmbito de projectos de “inovação aberta”, ou adquirir ‘start-ups’ que lhes interessem. Grandes empresas europeias de referência têm incubadoras em Silicon Valley. Por algum motivo será.

## Há exemplos similares em outros países?

É um movimento crescente nos últimos cinco anos que envolve, por exemplo, os países nórdicos, o Reino Unido, a Itália, a Áustria, a França, a Irlanda e a Espanha. A Alemanha está presente mais pelas grandes empresas. Os países da Europa de Leste começaram a fazê-lo também. Mas países de outros continentes também, com destaque para a Austrália, a Nova Zelândia, o Canadá e o México. Quanto a impactos, os exemplos de outros países mostram que os empresários e as empresas que estagiam em Silicon Valley ou partem para o mercado global a partir de Silicon Valley ou vendem as suas ideias ou, quando regressam, aumentam grandemente a sua facturação e as exportações e internacionalizam-se com grande rapidez, situando-se entre os líderes de mercado.

## Quais os principais obstáculos que podem encontrar as empresas portuguesas?

Silicon Valley é muito competitivo e complexo, por isso, estar numa incubadora ajuda, mas não é condição suficiente para o sucesso. Neste contexto, garantimos um Pavilhão Português dentro do Plug and Play Tech Center com o apoio institucional da AICEP, por forma a fomentar a entretajuda e economias de gama, e definimos um programa de formação, de acesso a ‘venture ca-

pitalists’ e apoio comercial e ‘coaching’ para abrir as portas que interessam.

## As empresas portuguesas sabem arriscar?

Tenho uma grande crença nos empreendedores portugueses. Nos últimos 10 anos a aposta na inovação e o espírito de empreendedorismo evoluíram muito em Portugal, com mérito de entidades como a COTEC, entre outras. O próximo passo são estas ligações internacionais. O problema é a rigidez que existe em tirar o dinheiro do “status quo”, para novas actividades inovadoras, que é um caminho de aprendizagem sem respostas conhecidas. Quanto mais tarde dermos esse passo, pior para todos. O problema são as mentalidades adversas ao risco, o medo de falhar. Temos de ambicionar alto, de acreditar mais, de arriscar mais por caminhos desconhecidos como na era dos descobrimentos, como referido pelo Jorge Nascimento





“  
A **História**  
já nos ensinou  
que somos  
pequenos quando  
nos confinamos  
a tentar  
ser **campeões**  
da paróquia”

Rodrigues no seu livro “Portugal, Pioneiro da Globalização”

**Qual a importância da ligação de Portugal aos centros mundiais de inovação?**

As nossas empresas podem queimar etapas, beneficiando de gateways para a globalização, como Silicon Valley. Por outro lado, o país tem de estar próximo dos centros que geram as inova-

ções que vão alimentar as próximas fases de crescimento mundial. Quanto mais periféricos formos, pior ficamos.

**Que papel pode ter o sector público neste projecto?**

Achamos importante que o Estado português apoie as empresas portuguesas com potencial de globalização e os jovens talentos a estagiarem, incubarem e acelerarem as suas empresas em Silicon Valley. Neste contexto, devo realçar aqui o apoio do QREN ao GSI e o apoio institucional da AICEP ao GSI Accelerators, bem como o empenho do seu Presidente, o Dr. Basílio Horta. Mas o grande impulsionador tem de ser o sector privado, senão não vamos longe. Temos de abandonar o sistema falido e a mentalidade onde o Estado e as suas instituições intervêm em quase tudo, tutelam, apadrinham, mandam, politizam e retiram espaço ao empreendedorismo de base.

**Em Portugal dá-se o fenómeno da fuga de cérebros. Em que medida o investimento na inovação em Portugal pode impedir essa fuga?**

A fuga de cérebros é uma falsa questão. Num mundo global precisamos que os portugueses ocupem cargos de influência fora do nosso país, nas empresas, nas instituições, no mundo empresarial. Isso só nos beneficia. O exemplo do Dr. Horta Osório, que vai ser o presidente do maior banco inglês, só nos beneficia. A História já nos ensinou que somos pequenos quando nos confinamos a tentar ser campeões da paróquia e somos grandes quando actuamos a nível global.

**Quer comentar a actual situação do país?**

Sabemos que é gravíssima. No âmbito económico a receita é conhecida, menos consumismo, menos Estado, mais produtos transaccionais, mais poupança e

**PERFIL** Carlos Oliveira, 49 anos, nascido em Moçambique, é 'managing partner da Leadership Business Consulting (LBC), tem um percurso internacional pela banca de desenvolvimento e várias empresas multinacionais, foi deputado e coordenador da UMIC. Antes, licenciou-se em ciências com dupla distinção e quatro prémios académicos, em Joanesburgo, tendo ainda um MBA pela Universidade Nova de Lisboa. Na África do Sul, foi presidente da Associação de Jovens Empresários e Profissionais Portugueses.

aumento significativo da produtividade. Como fazê-lo? Actuando em três vertentes. Apoiar as maiores empresas portuguesas a serem globais e ainda maiores. Apostar fortemente na inovação, no empreendedorismo e na internacionalização das PME de forma articulada com as grandes empresas. Finalmente, promovendo maior mobilidade laboral, de capitais (atração) e, muito importante, residencial. Mas não chega, é preciso actuar noutras vertentes, destacando a cultural. Há que combater a cultura do queixume, dos direitos adquiridos, do facilitismo e promover o esforço, o mérito e a audácia. Os líderes devem apostar na pedagogia para evitar que a instabilidade social seja um problema adicional. Cada um deve-se ver ao espelho, deixar de apontar o dedo aos outros e perguntar o que pode fazer pelo país. Penso que o GSI e o GSI Accelerators são dois humildes contributos.



# Global Strategic Innovation 2011

*Connecting Your Business  
to Silicon Valley and Boston*



**Global  
Strategic  
Innovation**

Visitas a Key Players em Silicon Valley

## O Global Strategic Innovation Num Minuto

Programa nos EUA que envolve: i) formação em inovação estratégica, ii) interacção com *champions*, iii) aceleração de negócios e iv) networking.

Calendário: 7 dias intensivos, de 12 a 20 de Março de 2011

Local: Lisboa (1 dia), Boston (2 dias) e Silicon Valley (5 dias)

Lugares limitados a 25 participantes

Possibilidade de comparticipação pelo QREN (através da ANEMM)

## Como Participar

Marcações através de:  
claudia.cadete@leadership-bc.com  
ou Telef.: 21 358 10 60

Lugares limitados - Confirmação prévia necessária

Mais informações em:  
[www.globalstrategicinnovation.com](http://www.globalstrategicinnovation.com)

## PARCEIROS NOS EUA



## PARCEIROS



## APOIOS



Incubação / Aceleração de Negócios em Silicon Valley

## O GSI Accelerators Num Minuto

Incubação de start-ups aceleração de empresas no Plug and Play Tech Center, o mais destacado centro de incubação de Silicon Valley por períodos de 3 a 6 meses.

Participação num ecossistema de apoio com ligações a venture capitalists, universidades, grandes empresas e parceiros.

Formação sobre definição de modelos de negócio para o mercado global e pitch a venture capitalists, com acesso a uma rede de apoio de negócios e coaching individualizado.

## Como Participar

Para mais informações contacte:  
claudia.cadete@leadership-bc.com  
ou Telef.: 21 358 10 60

Lugares limitados - Confirmação prévia necessária

Mais informações em:  
[www.gsiaccelerators.com](http://www.gsiaccelerators.com)

## PARCEIRO NOS EUA



## PARCEIRO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO

**LEADERSHIP**  
BUSINESS CONSULTING

