

# GSIACCELERATORS2011

SEGUNDA-FEIRA, 8 DE NOVEMBRO DE 2010

## EMPRESAS PORTUGUESAS VÃO TESTAR INOVAÇÃO EM SILICON VALLEY



Torben Rankine, Partner da LBC 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

Fotos Victor Machado/OJE

A Leadership Business Consulting inicia 2011 com duas acções para alavancar o empreendedorismo e a inovação das empresas nacionais em Silicon Valley. A primeira é o programa de formação GSI - Global Strategic Innovation 2011, para 25 participantes. A segunda, o GSI Accelerators é a aceleração de empresas portuguesas na incubadora Plug and Play TechCenter, com o apoio institucional da AICEP

Saiba mais em [www.oje.pt](http://www.oje.pt)





# Silicon Valley NEXT EXIT

# TEM PERFIL DE SERIAL ENTREPRENEUR?

A Leadership Business Consulting quer colocar as empresas portuguesas no mapa global da inovação. E utiliza Silicon Valley como um incubador da competitividade nacional para o mercado global. Para tal, arranca no próximo ano com o programa de formação Global Strategic Innovation 2011, para 25 empresas. E, em paralelo, vai ter a decorrer outra acção, o GSI Accelerators para promover o crescimento de empresas com potencial de globalização e de start-ups com elevado potencial.

**A** Leadership Business Consulting (LBC) pretende levar as empresas portuguesas a Silicon Valley em duas iniciativas distintas, explicou a consultora nacional em duas sessões realizadas em Lisboa e no Porto, nos dias 19 e 21 de Outubro, respectivamente.

Em Março próximo, 25 empresas terão

acesso ao programa de formação Global Strategic Innovation 2011, que tem início em Boston e termina na “capital” norte-americana das empresas tecnológicas, Silicon Valley. A segunda iniciativa passa por, durante o ano que vem, empresas seleccionadas poderem testar na prática, em três a seis meses, os seus modelos de negócios em Silicon Valley.

As duas acções surgem no seguimento da missão que em Março deste ano levou 27 empresas aos EUA, naquele que foi o primeiro Global Strategic Innovation (GSI), em parceria com a AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, a ANEMM - Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Electromecânicas, a CCAP - Câmara de Co-

mércio Americana em Portugal e a APDC - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento das Comunicações. Na altura, empresas como a ANA - Aeroportos de Portugal, Brisa, Vortal, ISA, Carfi, Bettersoft, EMEF, a Lógica, entre outras, tiveram formação e visitaram empresas inovadoras nos EUA. Carlos Oliveira, managing partner na LBC, explica que um dos





objectivos desta acção foi “vender a imagem do País, sobretudo em Boston, com a participação do Presidente da AICEP, Basílio Horta, do embaixador de Portugal, e dois representantes do Governo português, entre outros. Apresentámos um país que investe nos EUA”. O que, segundo o responsável, “foi uma novidade para o mercado, que ainda vê o Portugal da emigração para os EUA. Apresentámos uma EDP que investiu perto de 4 mil milhões de euros, uma Efacec que um mês depois inaugurava uma fábrica de 130 milhões de euros de investimento, o BES, a Brisa... ou seja, um Portugal mais moderno, com uma balança tecnológica positiva e que é referência a nível mundial em áreas como a banda larga, as comunicações móveis e nas tecnologias de informação na educação”. Acima de tudo “quisemos passar a mensagem de que Portugal tem hoje empreendedores de grande valor que interessa ligar a Silicon Valley”.

Carlos Oliveira denota que em Portugal “há muito empreendedorismo de há dez anos para cá, só que o nosso ecossistema de apoio é muito limitado, muito conservador no suporte às empresas”. Daí que a acção do ano passado tenha sido “muito positiva. As empresas participantes foram tocadas na sua ambição e na maneira de fazer e ver o seu modelo de negócio. Temos o caso da Brisa, que veio com vontade de montar um novo ecossistema de transportes”.

Torben Rankine, partner da LBC em São Francisco, acrescenta que “era um grupo, com CEO, directores e administradores. E o resultado é que já há empresas que estão a pensar investir nos Estados Unidos, e até quem esteja a querer mudar-se para o país, para lá continuar o seu negócio”.

Como tal, este ano a LBC quer levar as empresas portuguesas ainda mais longe e avança com a segunda parte, o GSI Accelerator, a incubação de negócios no mercado norte-americano, sendo que a GSI - Global Strategic Innovation passa a repetir-se anualmente.

#### ACELERAR O POTENCIAL DO NEGÓCIO

O Global Strategic Innovation 2011 quer levar novamente 25 empresas aos EUA

entre os dias 12 e 20 de Março do próximo ano, onde os responsáveis destas vão fazer formação sobre inovação estratégica, networking (relacionar-se com entidades com as quais podem depois manter contacto directo), visitar empresas e ver in loco como estas trabalham, aceder a universidades com métodos inovadores.

O custo por participante no Programa Global Strategic Innovation ([www.globalstrategicinnovation.com](http://www.globalstrategicinnovation.com)) é de 8.000 euros, a que acrescem despesas com viagem e alojamento (estimadas em 1.600 euros). As entidades elegíveis poderão obter comparticipação do QREN, através da ANEMM.

#### GSII ACCELERATORS

Por outro lado, no âmbito do GSI Accelerators, as empresas com provas dadas vão poder afinar o modelo de negócio para “ter sucesso no mercado global e multiplicar o seu valor”, aceder “mais

facilmente a financiamento para o seu crescimento ou para venda da sua ideia/empresa”, bem como a “práticas de referência internacionais”, construir uma rede de parceiros e clientes “importantes para o crescimento internacional”, “promover uma cultura da inovação de ruptura e de valor exponencial, ser game changers”, enumera a LBC.

Já as start-ups ou empreendedores vão ter acesso a ideias de negócio “com elevado potencial”, participar “num dos mais avançados ecossistemas de suporte ao empreendedorismo”, ter uma “aprendizagem acelerada e afinamento do modelo de negócio” assim como “maiores probabilidades de angariação de financiamento para crescer e de venda da ideia de negócio”, constituindo “uma rede de parceiros importantes”, e estar mais próximas de “potenciais clientes de relevo”, enquanto aumentam “os níveis de motivação e reforço do espírito empresarial”.



“As empresas têm de ter intento estratégico, a noção de que é um processo evolutivo, que implica ir reformulando a estratégia”, disse na apresentação da LBC em Lisboa o jornalista Jorge Nascimento Rodrigues, que participa no workshop de 4 de Março de 2011, de preparação da deslocação ao Plug and Play Tech Center em Silicon Valley.

## PORQUÊ SILICON VALLEY?

É um micro ecossistema que permite a partilha de ideias entre pessoas de diferentes origens e a criação do denominado Silicon Valley Buzz. As empresas de capitais de risco reconhecem Silicon Valley como uma incubadora de inovação por excelência. Em 2009 cerca de 40% do capital de risco nos EUA foi investido em 2.795 negócios de Silicon Valley, ascendendo a 17,7 mil milhões de dólares (12,7 mil milhões de euros). Os investidores dizem que em anos de crise é ainda mais importante apostar em inovação. O que se comprova pelo aumento no investimento por parte das empresas de capitais de risco no segundo trimestre de 2010, que passou para 44,7% do total do investimento em Silicon Valley. As três grandes áreas de negócio do momento são as energias renováveis/clean tech, software, life sciences/biotecnologia.

Torben Rankine afirma que se trata de uma filosofia, que “todos querem inovar, ser empreendedores. Ninguém diz não a uma ideia ou negócio, que não é possível”. A ideia é que há que fracassar para ter sucesso. São serial entrepreneurs”, ou seja, criam uma empresa hoje para a venderem amanhã e constituírem outra depois, começando várias vezes de novo. O responsável adianta que, no top 10 das mais inovadoras da revista Fast Company, “cinco estão em Silicon Valley”. Uma delas, a PG&E, é cliente da LBC. Há muitas ligações “a construir-se em Silicon Valley, e Portugal também tem de estar lá”. Torben Rankine tem acompanhado de perto as experiências de vários países, entre os quais Áustria, Austrália, Canadá, Espanha, França, Itália, Reino Unido e países de Leste, que estão agora a criar relações internacionais porque estiveram juntos em Silicon Valley. Os intervenientes no processo declaram que “foi preciso ir para Silicon Valley para descobrirem a Europa”, e para entretanto terem criado o movimento Twelve Entrepreneurs, que quer estabelecer ligações a nível europeu e não só.

O México é outro país que apostou em Silicon Valley, tendo fundado a agência de incubação TechBA em 2005 ([www.techba.com](http://www.techba.com)). O objectivo passava por ter uma presença mais tecnológica nos EUA, para em seguida poder avançar para outros mercados. “Nos primeiros seis meses, seis empresas desistiram e regressaram a casa, mas não são um fracasso, antes pelo contrário, porque se tornaram líderes do mercado mexicano”, diz Torben Rankine. Hoje o México tem mais cinco centros do género: em Seattle, Austin (no Texas), dois no Canadá e em Espanha. “A ligação com Silicon Valley tem sido um sucesso”.

Carlos Oliveira conclui que “as empresas portuguesas têm de trilhar novos caminhos, é uma aprendizagem que tem de se fazer”. A “missão comercial é importante, a presença em feiras é fundamental, mas temos de construir um layer em cima disso”. Para tal “precisamos de hubs, gateways. E quanto mais cedo se percorrer esse caminho mais depressa se chega à globalização.

Precisamos de uma nova atitude. E Silicon Valley é contagiante em termos de atitude e de aceleração, porque está lá tudo”. Remata com a constatação de que a economia portuguesa “precisa de novas saídas, o nosso modelo competitivo, os nossos ecossistemas de suporte precisam de ser alavancados. Temos de ter novas saídas e este é um passo natural e de elevado potencial se os agentes económicos mais relevantes aderirem”.

A LBC pretende que, dentro de dois anos, “pelo menos metade das empresas que vão passar pelo Pavilhão de Portugal no Plug na Play tenham duplicado os resultados, que pelo menos uma seja game changer, e que as restantes acrescentem mais-valias à sua cadeia de valor”, enumera Carlos Oliveira.

Para Jorge Portugal, assessor do Presidente da República para a Inovação, presente na sessão da LBC em Lisboa, “há que colocar mais empresas portuguesas em aceleradores de crescimento, porque as cadeias de valor estão espalhadas pelo mundo”





## INCUBAÇÃO ATRAVÉS DA INOVAÇÃO DE RUPTURA

Carlos Oliveira, managing partner na LBC, diz que a economia portuguesa precisa de novas saídas e este é um passo natural e de elevado potencial se os agentes económicos aderirem



A LBC terá a decorrer em paralelo o acelerador no Pavilhão Português do Plug and Play Tech Center, em que seis empresas seleccionadas vão aceder à incubadora em Silicon Valley durante o período de três a seis meses por empresa. As interessadas em candidatar-se a esta iniciativa serão provenientes dos mais variados sectores, entre os quais tecnologias de informação, electrónica, telecomunicações, energia, clean tech, metalomecânica e bio tech – as áreas em maior desenvolvimento, e que têm maior probabilidade de captar investimento.

O processo terá início entre Janeiro e Fevereiro de 2011. Antes da deslocação a Silicon Valley há em Lisboa um workshop conjunto de um dia sobre inovação estratégica e para preparar a viagem. As empresas seleccionadas participam ainda num *boot camp* de um dia, com apresentações direccionadas a venture capitalists, business angels, parceiros e clientes nos EUA. Estes dois eventos contam com a participação da LBC, a AICEP, membros da Comissão de Acompanhamento do GSI e outros convidados. Há também uma sessão individual, por empresa, de avaliação e definição de objectivos a atingir em Silicon Valley, assim como um seminário de um dia sobre o mercado americano e Silicon Valley, dado pela AICEP.

Já nos EUA, a LBC contratualizou um conjunto de serviços com o Plug and Play, de forma a criar um ecossistema de suporte às empresas portuguesas com potencial para se globalizarem. O objectivo é utilizar Silicon Valley como um acelerador para o mercado global. “Afinar o modelo de negócio com especialistas, e obter depois financiamento para o crescimento das empresas. Estas regressam a Portugal com o network montado durante a estadia”, diz Carlos Oliveira.

A incubação no Portuguese Pavilion no Plug and Play, cujo modelo operacional se baseia na actuação em termos de cadeias de valor integradas, permite

usufruir “das facilidades e serviços de apoio nos contactos com business angels, venture capitalists, universidades, grandes empresas e parceiros”. Com uma workstation para duas pessoas por empresa, apoio administrativo, salas de conferências, manutenção, espaços comuns de lazer, entre outros serviços básicos, as seis empresas seleccionadas terão acesso a eventos organizados pelo Plug and Play, como um training camp (de três dias), um fórum de investimento (um dia), CEO Talks, Circle of CEO Meetings, almoços de networking. Estas iniciativas são complementadas pela alocação, a cada empresa, de um business relationship manager do Plug and Play. Há ainda um programa de coaching, desenvolvido pela LBC, para apoiar as empresas em incubação em termos estratégicos, com coaching individual; apoio nos contactos comerciais, incluindo a marcação de visitas a empresas e eventos; e o European Entrepreneurship and Innovation Seminar, uma sessão quinzenal (às segundas-feiras) sobre empreendedorismo e inovação tecnológica na Stanford University.

Carlos Oliveira refere que a LBC funciona em todo o processo como facilitadora, contribuindo para “a cultura de inovação de ruptura, ao contrário do crescimento lento que se verifica em Portugal”. Isto porque as participantes vão “testar em três meses algo que às vezes leva um ano” a verificar. Quanto a estar “fora” da empresa e do País durante o período, Torben Rankine sustenta que “aprender e saber se tem pernas para andar no mercado global, para uma empresa maior, por exemplo, é um risco reduzido e uma exposição a oportunidades enormes”. A estadia de três meses fica por 6.500 euros, a de seis ronda os 10.000 euros (sem contar com alojamento e custo de vida).



Torben Rankine, partner da LBC em São Francisco, sustenta que “aprender e saber se tem pernas para andar no mercado global é um risco reduzido e uma exposição a oportunidades enormes” para as empresas que vão a Silicon Valley

### PLUG AND PLAY TECH CENTER LIGAÇÃO DIRECTA AO EMPREENDEDORISMO



SITUADO em três edifícios, o Plug and Play Tech Center ([www.plugandplaytechcenter.com](http://www.plugandplaytechcenter.com)) é o mais destacado micro ecossistema de Silicon Valley. Esta comunidade ultrapassa as 280 empresas start-up na área de web 2.0, software, sistemas, semicondutores e telcos. Desde a sua fundação, em Janeiro de 2006, criou valor em mais de 400 milhões de dólares (cerca de 289 milhões de euros), com recurso a investimento de capitais de risco, sendo que as start-ups geraram um valor total de 2 mil milhões de dólares (1,4 mil milhões de euros).

Saeed Amidi, presidente e CEO do Plug and Play Tech Center, afirma que se trata de “uma comunidade onde as start-ups trabalham em estreita colaboração com vista a construir grandes empresas a partir de ideias”, proporcionando “serviços de valor acrescentado que ajudam a transformar os sonhos em realidade”. Centrado no empreendedorismo e com “fortes relacionamentos com as empresas de capital de risco mais influentes de Silicon Valley e as melhores universidades dos EUA”, o Plug and Play “tornou-se um lugar de eleição para lançar e fazer crescer novas tecnologias”. Entre as relações institucionais com várias universidades de referência norte-americanas encontram-se a Cornell University, o MIT, a Stanford University ou a University of California (Berkeley).



Assim, e no âmbito da partilha de conhecimento e melhores práticas, o Plug and Play desenvolveu parcerias estratégicas com um conjunto de empresas presentes em Silicon Valley como a eBay, a Google, Microsoft, Nokia, SAP, Sun, ou Yahoo!, que apoiam o desenvolvimento da comunidade através da partilha de ideias, dos programas de mentorship e de eventos patrocinados por estes grandes players. Tem também parcerias estratégicas com empresas de capital de risco de Silicon Valley, e desenvolveu um conjunto de acções no sentido de permitir às start-ups o acesso a fontes de financiamento, fomentando o relacionamento entre estas e uma rede de angels investors (P.A.P.A – Plug And Play Angels) e mentores do centro. Investe ainda em start-ups, através da sua empresa, a Amidzad.

Entre os eventos para a partilha de conhecimento e melhores práticas entre empresas alojadas no centro e agentes externos destacam-se a EXPO, que reúne executivos de Silicon Valley, empresários, investidores e a comunicação social, com apresentações, demonstrações e sessões de networking; o fórum de investimento, evento mensal realizado nas instalações do Plug and Play, que permite às start-ups o contacto informal com empresas de capital de risco; e o Web 2.0 Series, também mensal, de apresentação das empresas mais recentes e em voga na Internet, com um orador convidado que apresenta e discute um sector no qual tenha tido grande sucesso.



Saeed Amidi com a delegação do GSI 2010