

Empreendedorismo Portugal - Silicon Valley

Recomendações e Plano de Ação para o Reforço do Ecosistema de Apoio ao Desenvolvimento em Rede do Empreendedorismo de Base Tecnológica



Promotor

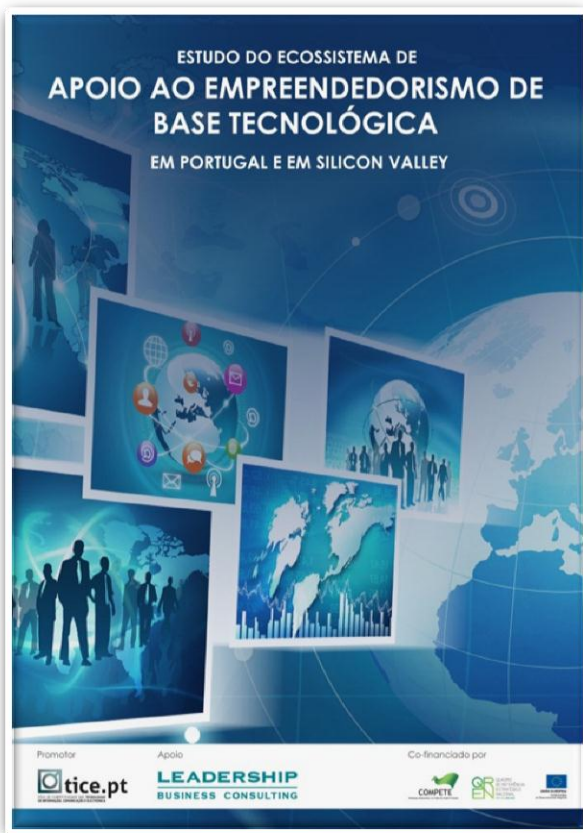


Produtor



Co-financiado por





1. **Objetivos do Estudo**
2. **O ecossistema empreendedor em Portugal**
3. **O ecossistema empreendedor em Silicon Valley**
4. **Experiência de ligação a Silicon Valley**
5. **Recomendações para ligação a SV**
6. **Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal**

Este não é um estudo sobre empreendedorismo em Portugal, nem um plano de ação para o empreendedorismo em Portugal. Tem uma visão mais focada e parcial.



analisar o ecossistema de apoio ao empreendedorismo a partir de um novo olhar..... de uma perspetiva de Silicon Valley.

- 1. Como podemos ligar melhor com Silicon Valley para benefício da economia portuguesa.**
- 2. Partindo desta melhor prática, como devemos melhorar o ecossistema de empreendedorismo inovador em Portugal.**

Foco



Promover a criação e o crescimento de **novos produtos/ serviços /empresas de TICE capazes de competirem à escala global** e acelerar o crescimento do **ecossistema de empreendedorismo inovador em Portugal**

... para gerar crescimento económico, competitividade e empregos em Portugal, através da ligação a clusters mundiais de inovação e empreendedorismo, neste caso, através da ligação ao ecossistema de Silicon Valley e da adoção das suas melhores práticas.

O Estudo parte de um pressuposto



Propõe-se contribuir para um ciclo virtuoso

Acelerador/Gateway Global

- Construir conexões globais
- Afinar modelo de negócio global
- Aceder a expertise de ponta
- Reforçar cultura de *Game Changer*
- Obter financiamento
- Importar modelos de incubação



O mais destacado cluster mundial de inovação e empreendedorismo

n5 Competitividade

Crescimento económico
Emprego
Desenvolvimento



n1



n4



n3



Exportações
Internacionalização
Alcance global

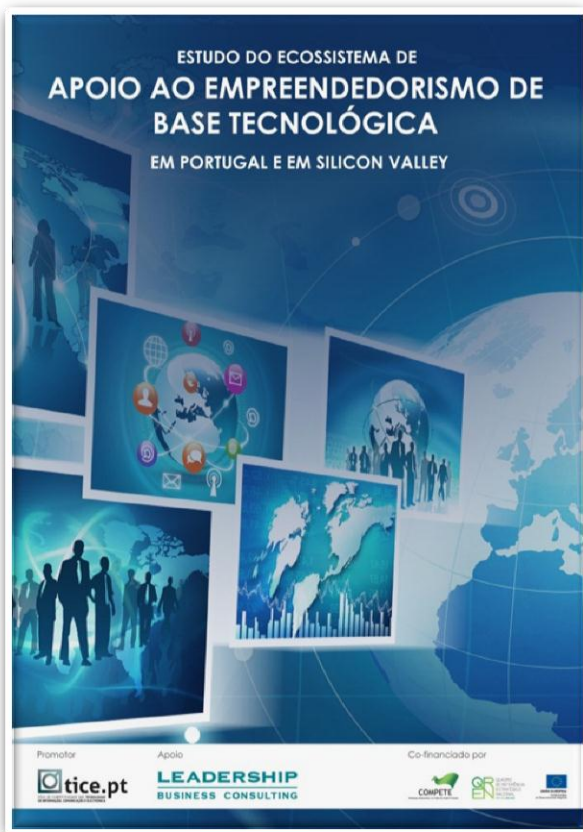
Maior atratividade de:

- Investimento
- Talento empreendedor

Produtos/ empresas +competitivas

Impacto Acumulado

- Partilha de network
- Modelo de negócio globalizado gera receita
- Utilização/partilha de expertise
- Alavancagem do financiamento
- Contaminação cultural
- Novos modelos de incubação
- Reforço do ecossistema empreendedor



1. **Objetivos do Estudo**
2. **O ecossistema empreendedor em Portugal**
3. **O ecossistema empreendedor em Silicon Valley**
4. **Experiência de ligação a Silicon Valley**
5. **Recomendações para ligação a SV**
6. **Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal**

Evolução Positiva do Ecosystema Empreendedor Português



Qualidade da formação universitária

Infra-estrutura tecnológica avançada

Medidas de financiamento do ecosystema

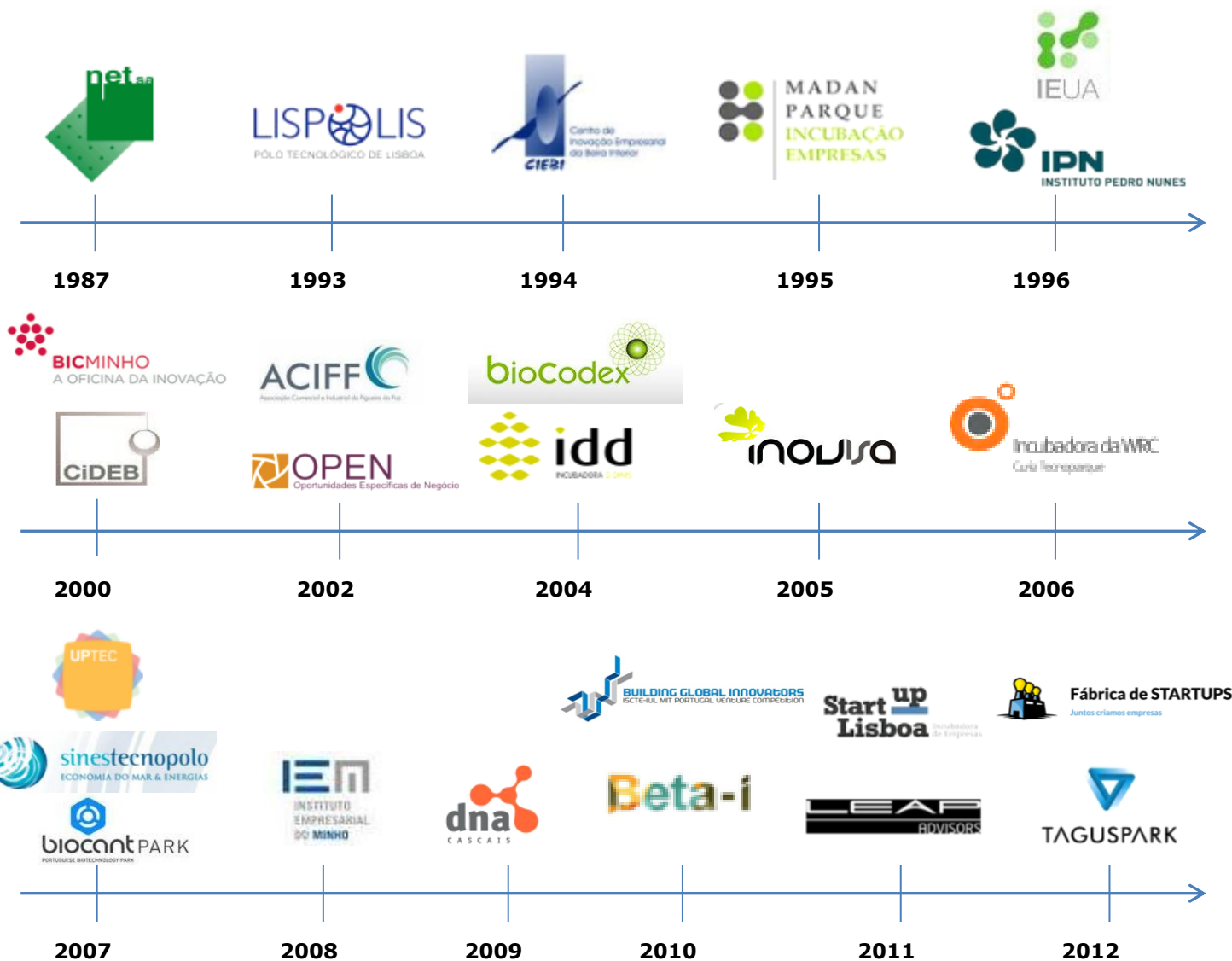
Crise económica predispõe a empreender

Políticas governamentais favoráveis

Maturação do ecosystema

Consolidação de empresas tecnológicas

Por exemplo, evolução positiva dos Centros de Incubação em Portugal Continental



Vantagens e Oportunidades de Empreender em Portugal

Recursos humanos,
qualificação, adaptação,
criatividade

**Infra-estrutura
tecnológica,**
desenvolvida em todo o país, early-
adopters (consumidores)

**Acesso privilegiado a
mercados lusófonos,**
4,6% PIB Mundial e em
crescimento acima da média



**Áreas económicas de
vantagem competitiva**

- Setores tradicionais com potencial através das TICE

**Incentivos europeus
e públicos ao I&D**

**Ótima qualidade
de vida,**
clima, gastronomia, hospitalidade

Preços atraentes ,
para investimento em startups
vs Inflação de Silicon Valley

No entanto, numa análise mais sistematizada, ainda temos muitas deficiências



- **Cenário macro económico** recessivo e em contração limita investimento nacional e externo e leva à emigração do talento
- **Movimento bastante positivo** em termos de inovação (Innovation Score Board) e empreendedorismo (novas incubadoras, centralização de capital de risco público, atenção da sociedade e dos media, crescente perspetiva internacional).
- **Mas:**
 - **Cultura:** aversão ao risco tem limitado o crescimento do empreendedorismo, dificuldade de trabalho em rede,
 - **Capital:** investidores aversos a projetos de rotura (só com plano de negócios garantido); investimentos não graduados com o desenvolvimento das start ups; investimentos dispersos e sem follow-up em fases seguintes; esforço limitado para atrair capital de risco internacional para projetos nacionais; investimento público não associado a equity; investimento sem ser smart e com pouco follow-up de apoio qualitativo.

Sumário Situação Portuguesa



- **Rede internacional:** pouco foco na competitividade em mercados globais, falta de referências internacionais (CR e empreendedores);
- **Universidades:** esforços limitado para transformar o know-ho académico em valor empresarial, universidades ainda muito focadas em preparar os alunos para o trabalho em empresas e não para empreender
- **Incubadoras:** pequenas, sem especialização, sem ligação internacional, com fracas ligações ao ecossistema (VCs, universidades), isoladas entre si, com poucos exits,
- **Capital Intelectual:** o menor número de patentes a nível europeu (por 1.000 habitantes); poucas multinacionais com centros de I&D; poucas empresas com grandes investimentos em R&D; estado a contrair apoio financeiro a universidades; talento a emigrar

No entanto, numa análise mais sistematizada, ainda temos muitas deficiências

Para sabermos onde atuar é necessário conhecer os Bloqueios Mais Relevantes

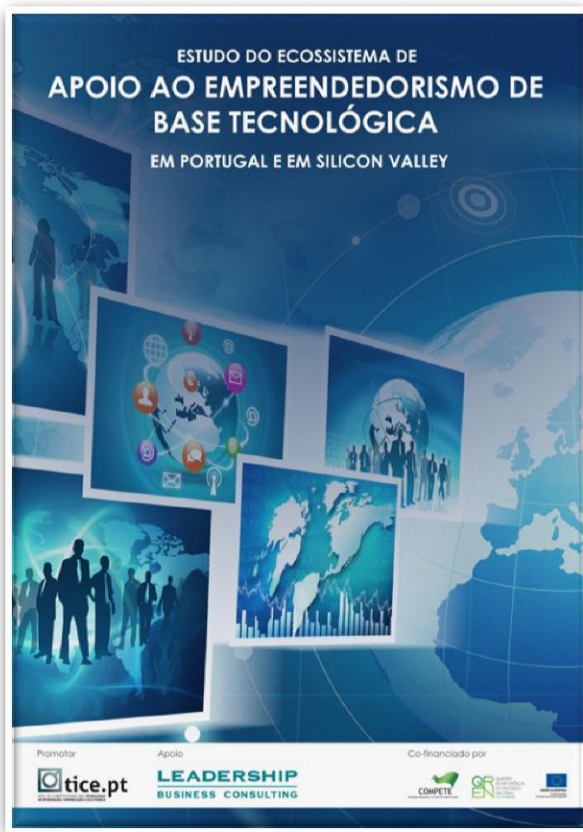
Baixa capacidade de execução

Falta de Massa Crítica,
sem contrapeso internacional



Cultura individualista,
ausência de cooperação

Contexto Negativo,
burocracia, contração,
ausência de âncoras



1. **Objetivos do Estudo**
2. **O ecossistema empreendedor em Portugal**
3. **O ecossistema empreendedor em Silicon Valley**
4. **Experiência de ligação a Silicon Valley**
5. **Recomendações para ligação a SV**
6. **Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal**

No relatório do Startup Genome, SV lidera em todas as vertentes de análise (output, funding, company performance, talent, support, mindset, trendsetter e differentiation)

Dimensão do ecossistema de SV é 3x o de NY e 4,5x o de Londres

Start-ups de SV angariam 2-3x mais capital que as de NY ou Londres

A taxa de sucesso das start-ups em SV é 22% > que as de NY e 54% > que as de Londres

Empreendedores em SV criam quase o **dobro das startups** dos mesmos em NY e Londres

O **outsourcing do desenvolvimento do produto** em Londres e NY é 36% > que em SV

As startups em SV têm 46% mais mentores que as de Londres

Ecosystem	Ranking	Startup Output Index	Funding Index	Performance Index	Talent Index	Support Index	Mindset Index	Trendsetter Index	Differentiation from SV Index
Silicon Valley	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tel Aviv	2	2	1	12	5	5	9	17	18
Los Angeles	3	4	6	2	3	13	11	4	11
Seattle	4	19	7	6	2	4	6	11	14
New York City	5	3	4	8	12	9	8	7	8
Boston	6	10	1	7	7	8	7	5	20
London	7	7	5	10	9	2	3	14	17
Toronto	8	6	9	3	10	3	15	12	5
Vancouver	9	13	12	9	4	14	2	9	19
Chicago	10	8	15	5	14	7	13	18	9
Paris	11	14	13	4	17	6	12	15	6
Sydney	12	5	14	16	6	12	16	1	3
Sao Paulo	13	9	10	15	19	11	5	16	4
Moscow	14	16	19	18	11	10	14	8	2
Berlin	15	15	11	13	13	20	18	5	16
Waterloo	16	11	16	14	16	17	17	10	13
Singapore	17	18	8	19	8	16	20	19	12
Melbourne	18	12	17	20	15	18	19	3	15
Bangalore	19	17	18	17	18	15	10	20	10
Santiago	20	20	20	11	20	19	4	13	7

As principais características que fazem Silicon Valley vencer no mercado global

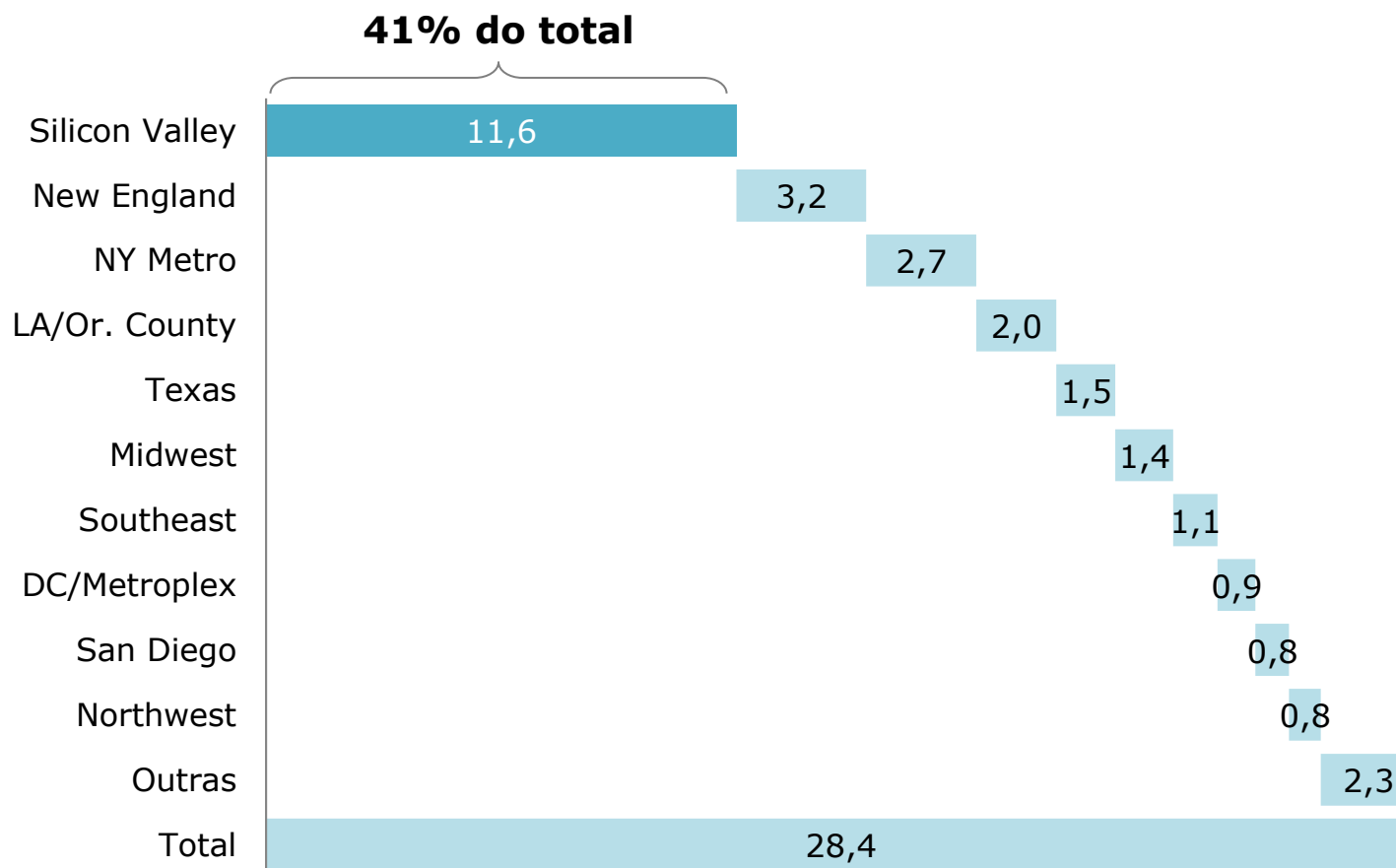
Silicon Valley cria mais start ups e faz crescer de forma mais rápida empresas de TIC do que qualquer outra parte do mundo.

É o local onde surgem as inovações mais disruptivas e onde se criam novos produtos tecnológicos com maior sucesso em todo o mundo.



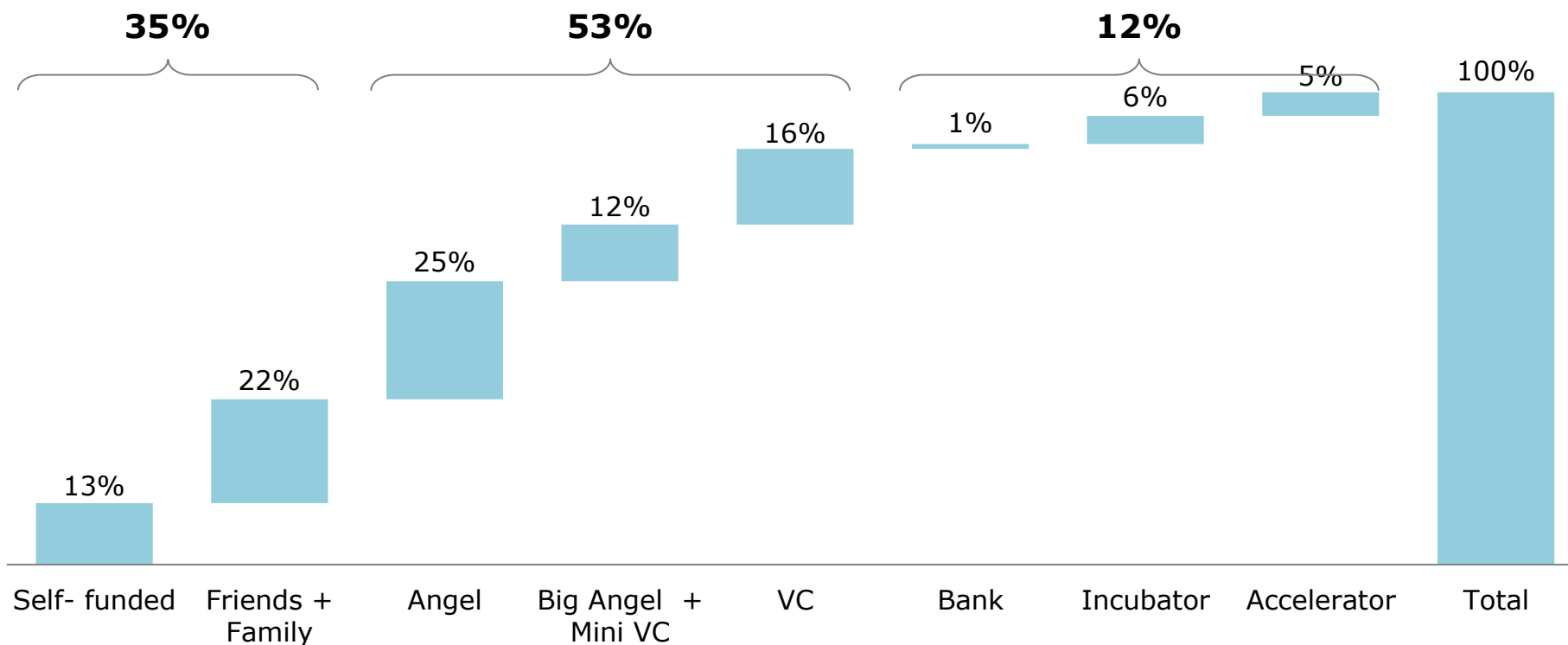
Silicon Valley absorve 41% do total de investimento nos EUA (11,6 mil milhões \$ em 2011), muito à frente de qualquer outra região americana.

Investimento em 2011 por região nos EUA (mil milhões \$)



O ecossistema de financiamento implementado em SV garante em média 53% das necessidades de financiamento em equity de uma startup.

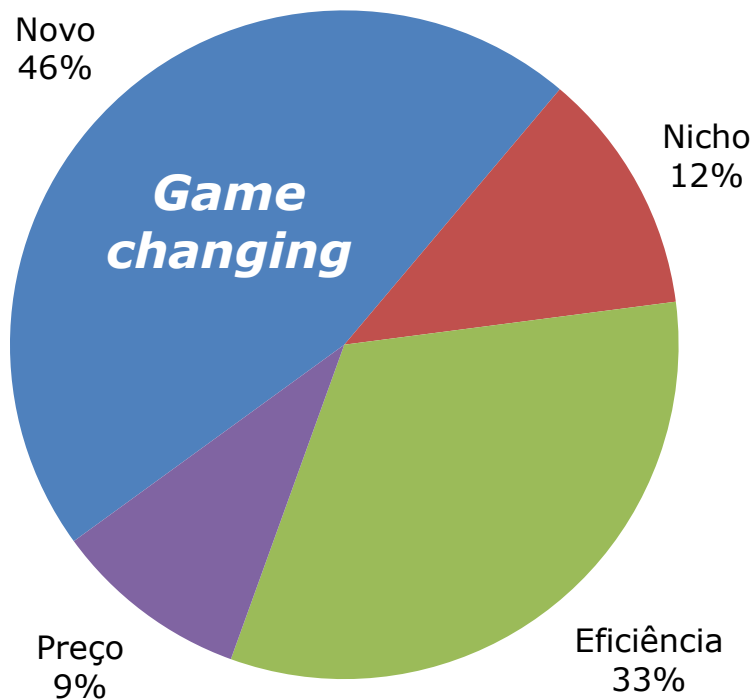
Mix de Financiamento típico em SV



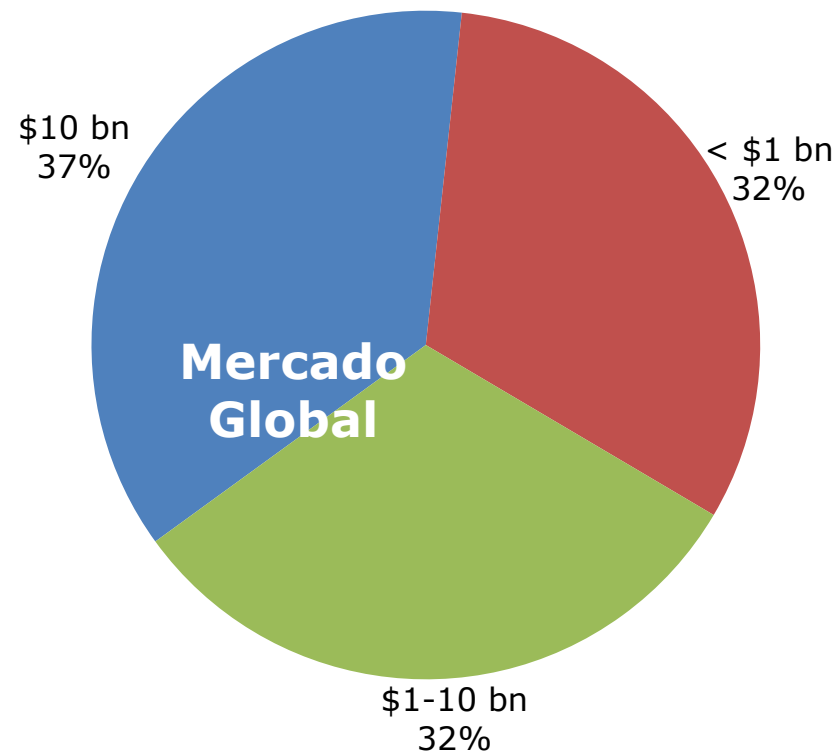
Fonte: Startup Ecosystem Report 2012, Startup Genome

Quase metade dos produtos desenvolvidos em SV são *game changers*, e 2/3 têm um mercado potencial endereçável superior a \$1 bn.

Diferenciador do produto



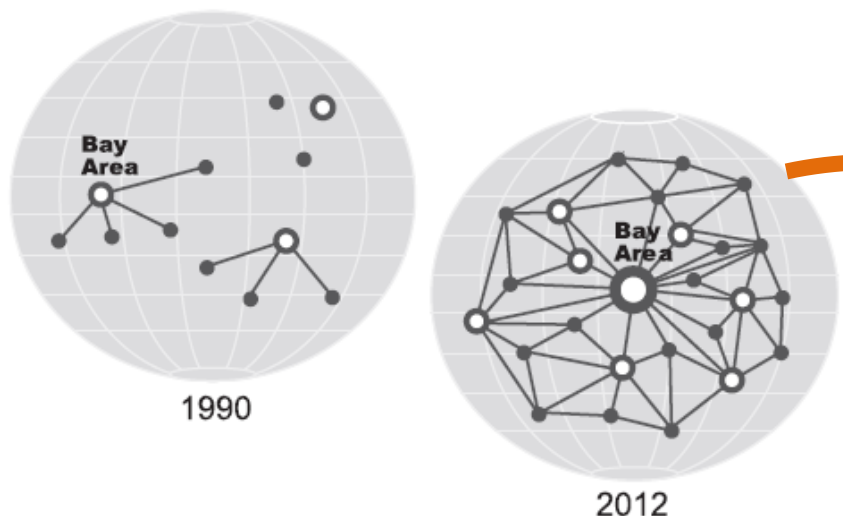
Mercado endereçável



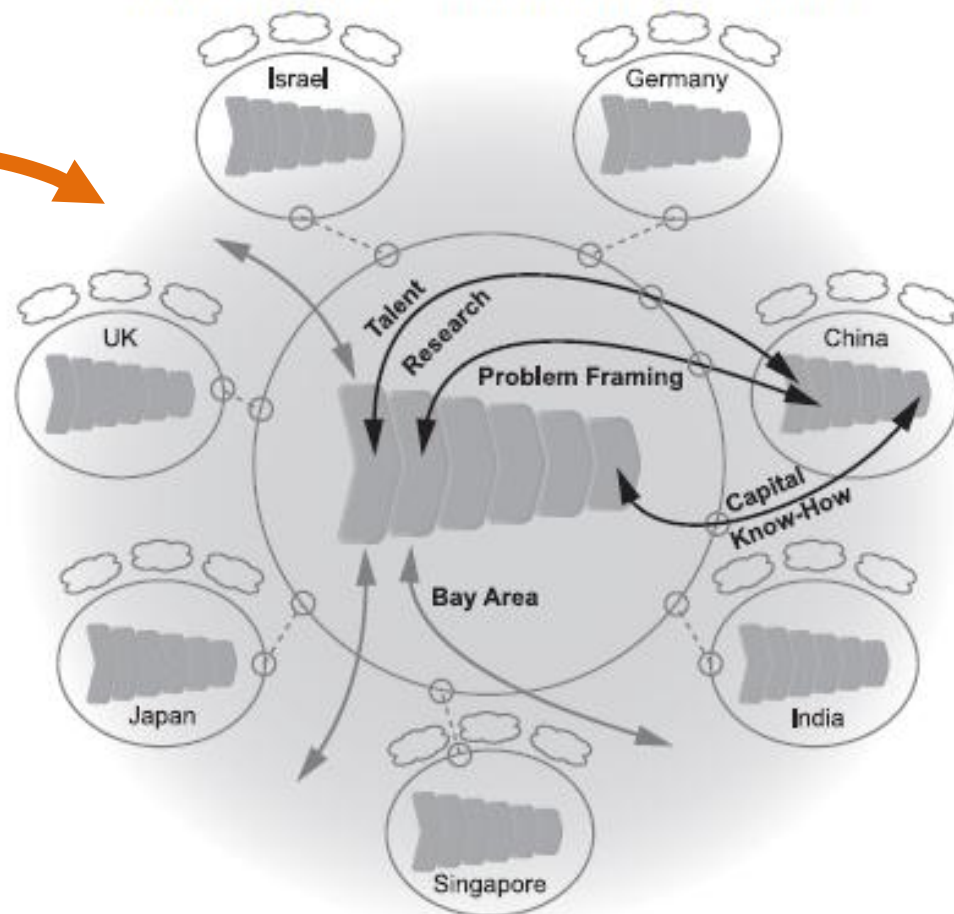
Fonte: Startup Ecosystem Report 2012, Startup Genome

Novos clusters surgem a nível mundial. Mas Silicon Valley posiciona-se cada vez mais como o *Super Hub* agregador de redes mundiais de inovação e empreendedorismo.

Difusão de Centros de Inovação Globais



The Bay Area Innovation Value Chain in the Polycentric Global Innovation Economy



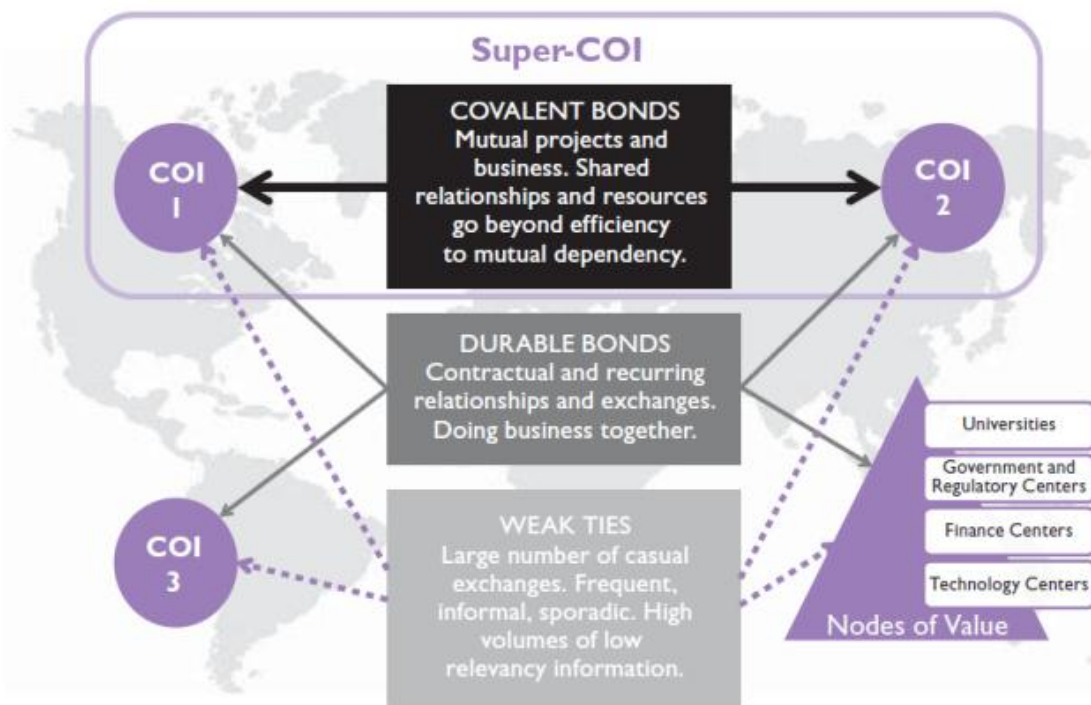
Posicionamento de SV:

Global Marketplace

de ideias, talento e capital

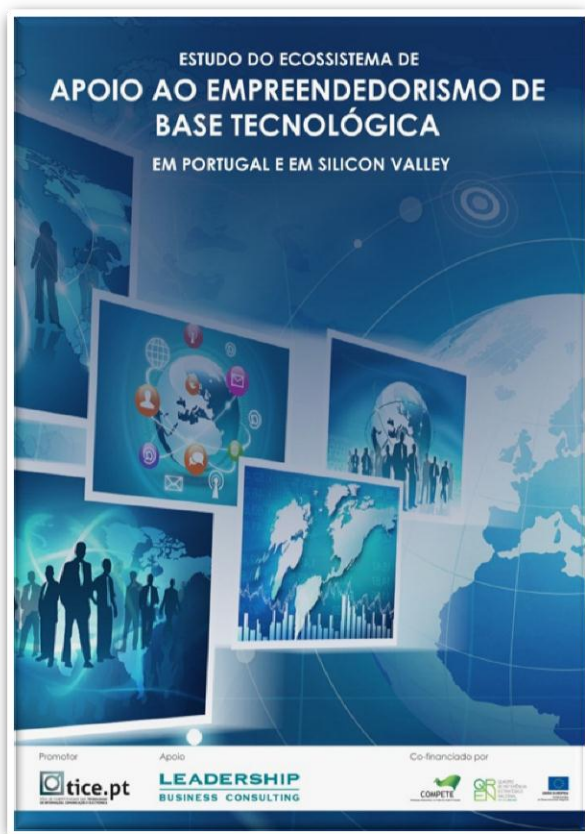
Super Hub de ligação a outros centros de inovação

Global Entrepreneurial Clusters



- As **conexões internacionais entre clusters de inovação e empreendedorismo** i) aceleram os processos empresariais e ii) criam novos mercados “inexperados” e dinamizam a inovação através do **movimento de capital, tecnologia e pessoas**.
- **Os clusters de inovação e empreendedorismo de mais sucesso** são aqueles que estabeleçam relações especializadas com outros clusters a nível internacional.
- **Israel** criou um supercluster de inovação e empreendedorismo Israel/ Silicon Valley.

The research is featured in an article titled "Global Clusters of Innovation: The Case of Israel and Silicon Valley" in the latest issue of *California Management Review (CMR)*, the Haas School's management journal. Haas Adjunct Professor Jerry Engel, faculty director of the Lester Center for Entrepreneurship, and Itxaso del Palacio, a researcher and instructor at Imperial College Business School in London.



1. Objetivos do Estudo
2. O ecossistema empreendedor em Portugal
3. O ecossistema empreendedor em Silicon Valley
4. Experiência de ligação a Silicon Valley
5. Recomendações para ligação a SV
6. Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal

Com maior evidência desde 2000, vários países começaram a ter presenças e intercâmbios estruturados com Silicon Valley.

Líderes

Países Nórdicos, Austrália, México:

- Agências nacionais de inovação têm escritórios em Silicon Valley, promovem parcerias, programas de I&D, registo de patentes, fundos de investimento, desenvolvimento de negócios

Seguidores

França, Israel, Reino Unido e Alemanha:

- Agências de desenvolvimento de negócio na Califórnia
- Fortes Câmaras de Comércio

China, Índia, Singapura

- Demografia, forte presença empresarial

Emergentes

Irlanda, Canadá:

- Abertura de um Irish Innovation Center em Silicon Valley
- Criação de um fundo de capital de risco de \$100 milhões para apoiar start-ups irlandesas

Itália (Mind the Bridge):

- Apoio de varias instituições, agências, media e empresas
- Ligação de start-ups ao Silicon Valley

Espanha (PromoMadrid, Câmara de Comércio da Catalunha...):

- Visitas anuais ao Silicon Valley com start-ups;
- Ligação com o Plug and Play Tech Center;
- Criação de um Fundo de Capital de Risco para apoiar start-ups.

Estónia/Áustria/Grécia

Retardatários

A maior proximidade dos países com Silicon Valley traduz-se numa maior transferência de tecnologia e conhecimento para as economias dos países.

A ligação de Portugal a Silicon Valley começou a tomar forma em 2009, sendo o programa de maior destaque o GSI (IEP e Accelerators) que envolve um vasto número de parceiros. Outras iniciativas têm emergido desde então.



Patrocinadores do Programa



aicep Portugal Global



Apoio/recursos às empresas



Patrocinadores diretos



Sourcing e seleção de empresas



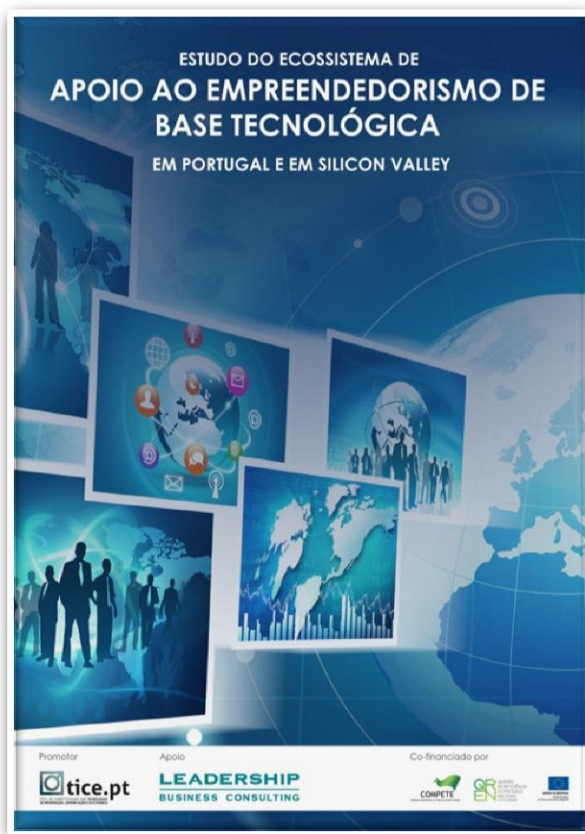
IEUA



Com o alto Patrocínio de Sua Excelência



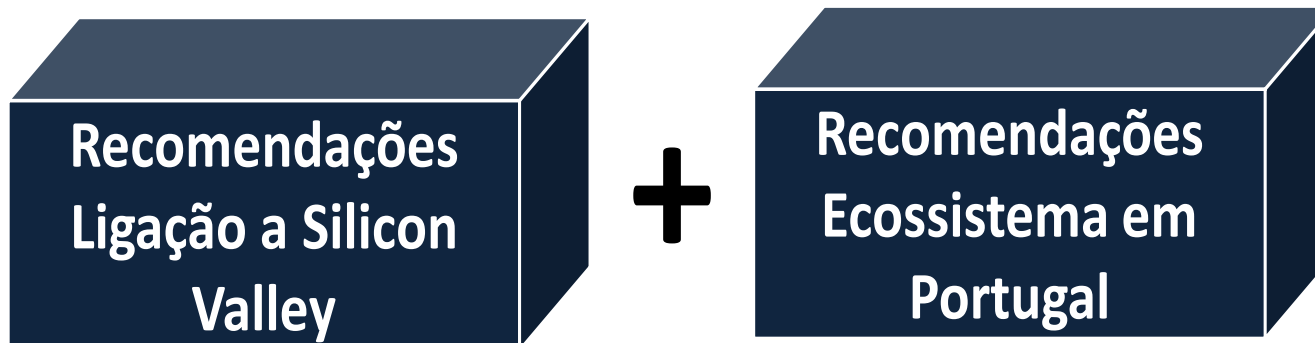
© Presidente da República



1. **Objetivos do Estudo**
2. **O ecossistema empreendedor em Portugal**
3. **O ecossistema empreendedor em Silicon Valley**
4. **Experiência de ligação a Silicon Valley**
5. **Recomendações para ligação a SV**
6. **Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal**

As recomendações dividem-se em duas vertentes distintas, conforme os objetivos do estudo:

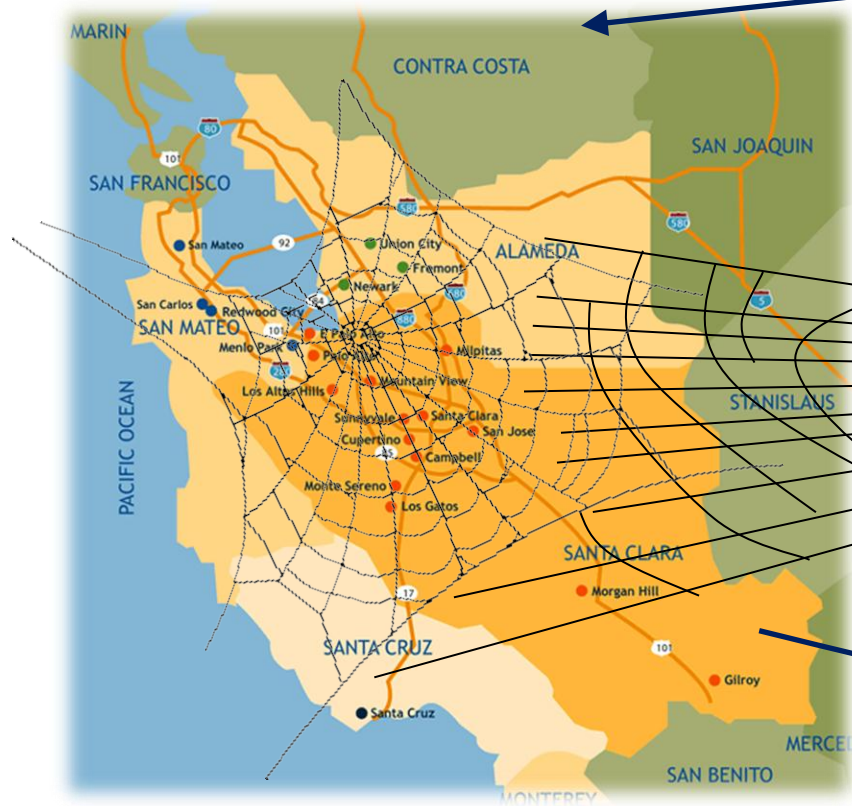
- Recomendações para a ligação a Silicon Valley
- Recomendações para o Ecosistema Empreendedor em Portugal



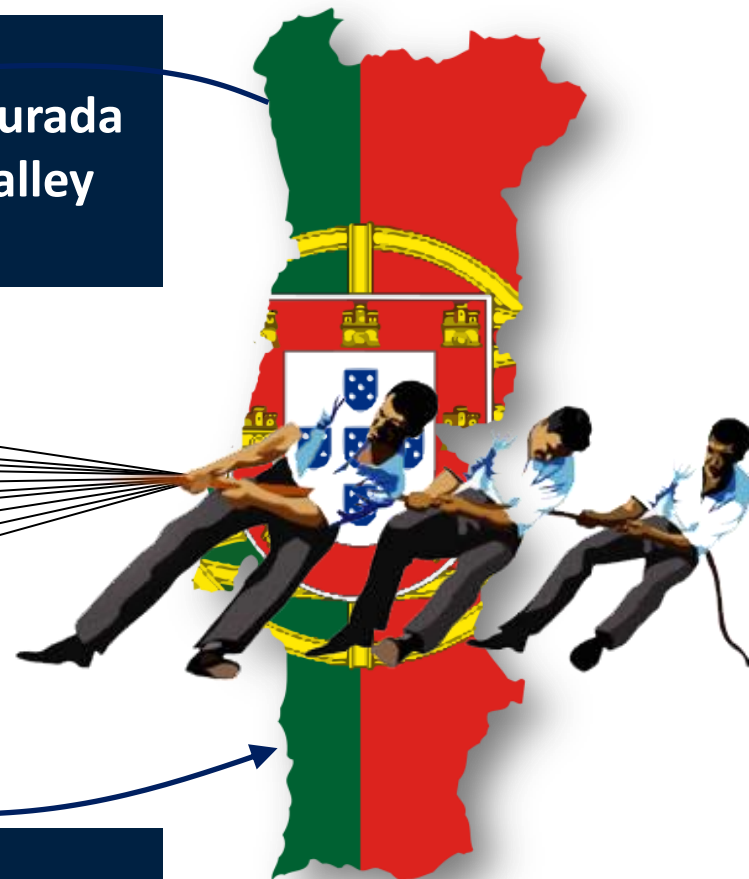
Recomendações para a ligação a Silicon Valley

Com agregadores /
facilitadores

1. Ponte Estruturada
com Silicon Valley



2. Trazer Silicon Valley
Até Portugal



A ligação a Silicon Valley resultará mais de uma atitude de cooperação entre agentes com interesses convergentes e da capacidade de montar modelos de gestão em comunidade do que de ações muito concretas e fechadas

1. Ponte Estruturada com Silicon Valley

Ações da Vertente 1. Ponte Estruturada com Silicon Valley

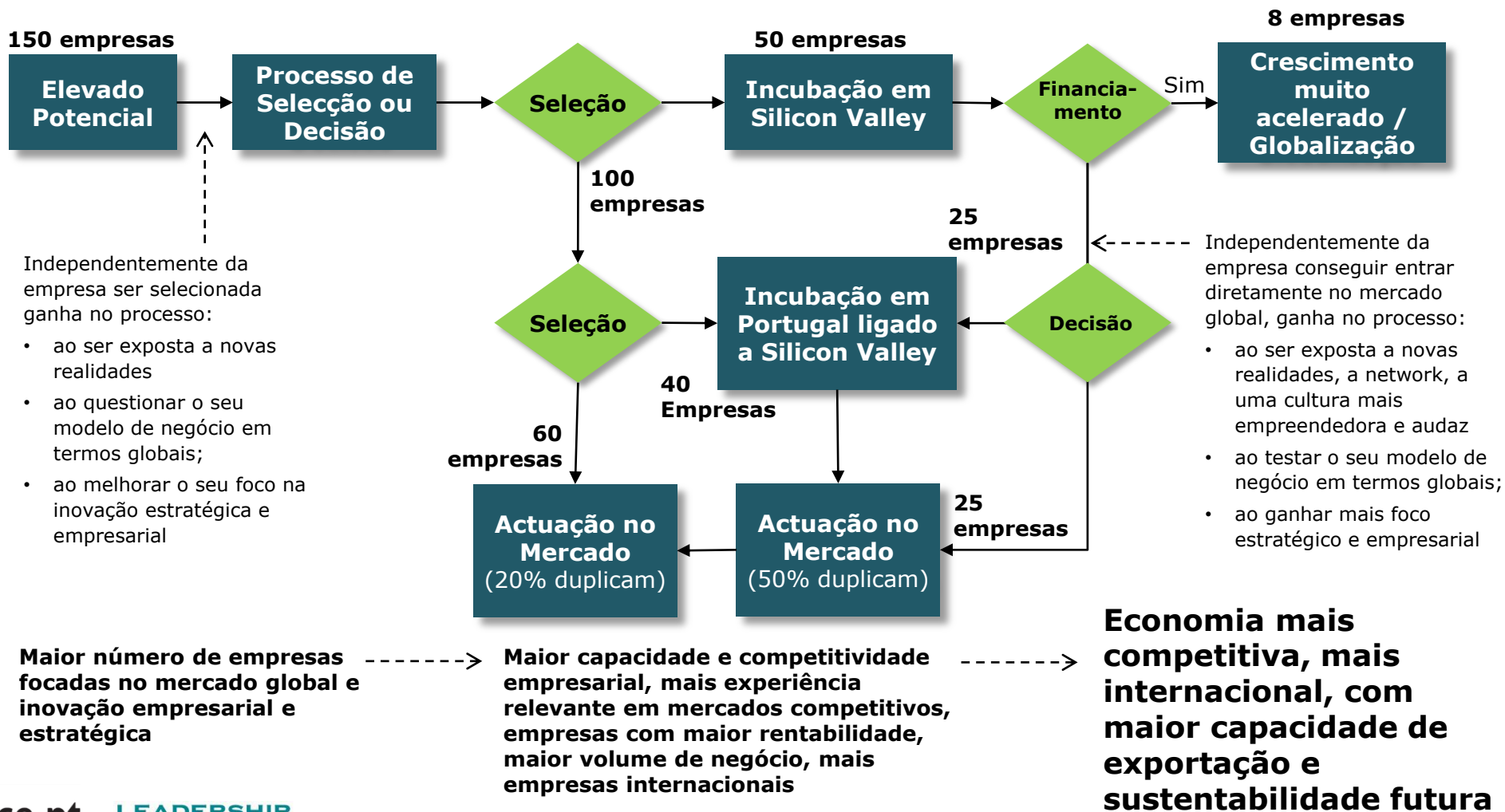
- 1.1. Incubação / aceleração de start ups / spin-offs e EEPC em Silicon Valley
- 1.2. Fundos de investimento para suportar a ligação a Silicon Valley
- 1.3. Prestação de serviços a Silicon Valley (desenvolvimento de software)
- 1.4. Ligações às Universidades do Bay Area, especialmente à Universidade de Stanford
- 1.5. Intermediação de esforços de ligação de Silicon Valley ao continente africano
- 1.6. Portugal Califórnia Strategic Partnership
- 1.7. Rede em Silicon Valley

2. Trazer Silicon Valley Até Portugal

Ações da Vertente 2. Trazer Silicon Valley Até Portugal

- 1.1. Eventos, Oradores e Peritos
- 1.2. Fundos de Investimento
- 1.3. Aceleradores em Portugal
- 1.4. Formação Especializada

Promover a Incubação/Aceleração de Empresas Portuguesas em Silicon Valley com benefícios para as Empresas e para a Economia



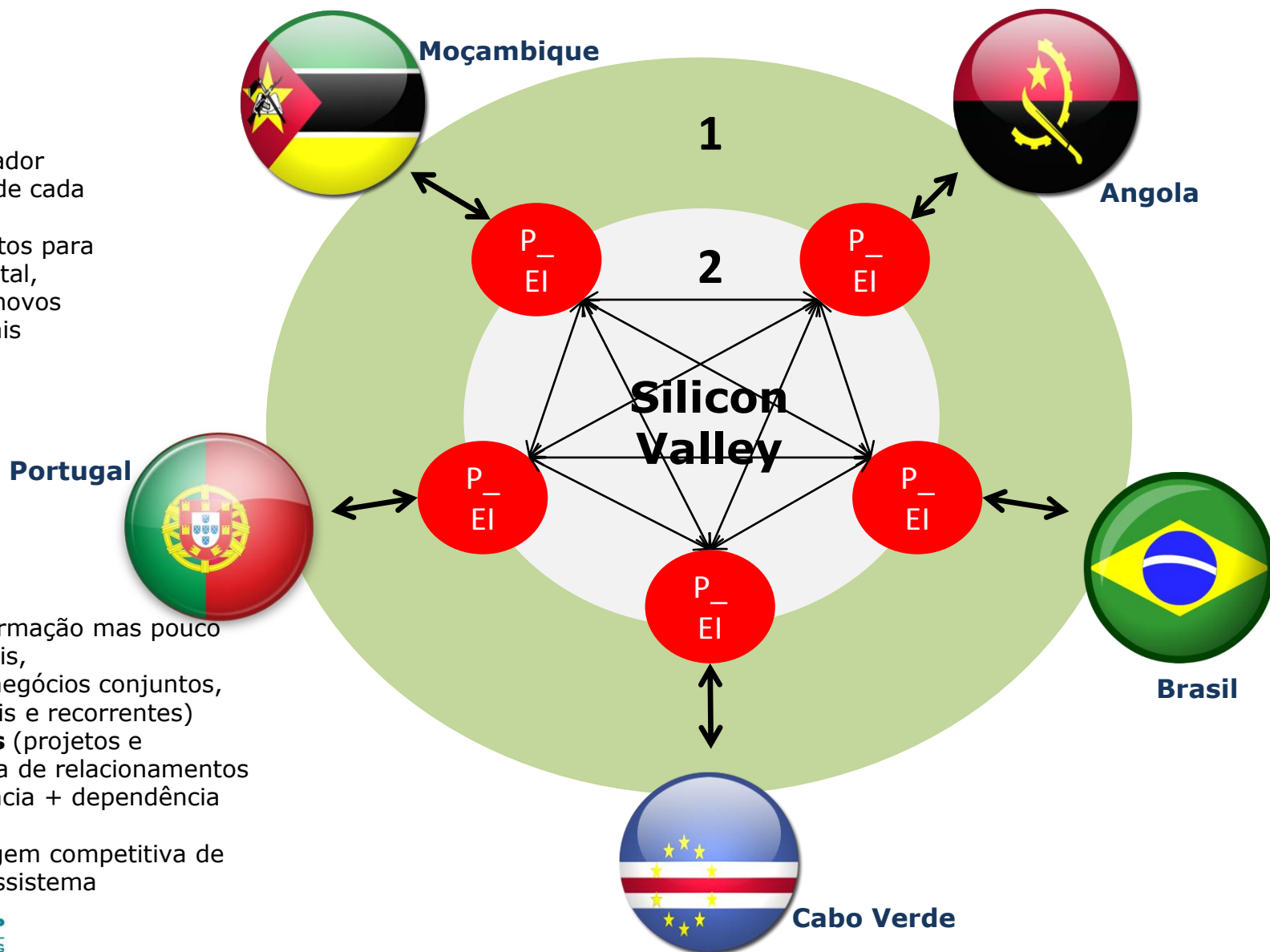
Intermediação de esforços de Ligação a Silicon Valley – criando ligações covalentes.

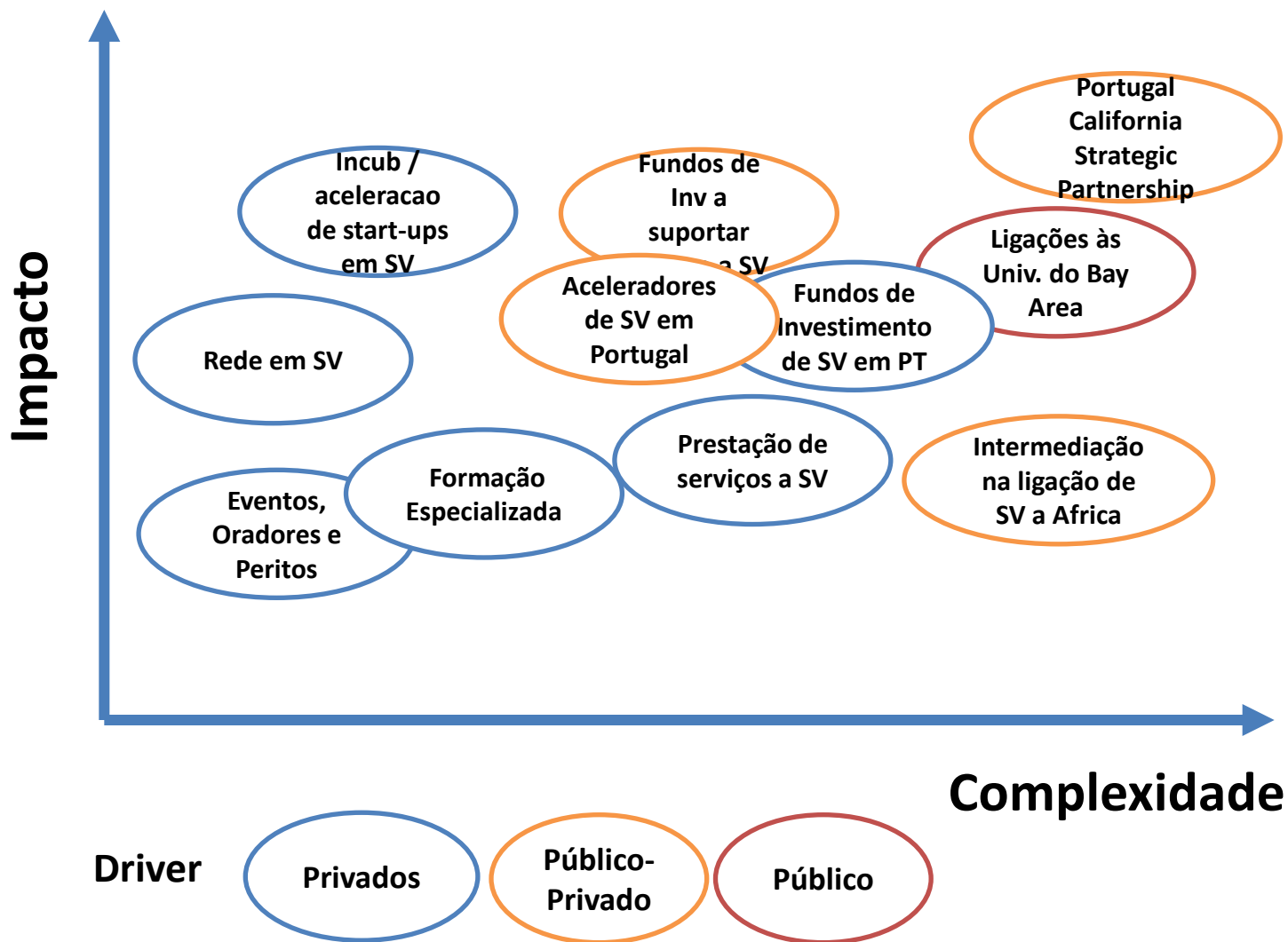
Nível de Interação 1

- Programas de Empreendedorismo Inovador independentes e diretos de cada país com SV
- Benefícios de cluster diretos para cada país – acesso a capital, redes de conhecimento, novos modelos, mercados globais

Nível de Interação 2

- De **Ligações Ténues** (informação mas pouco relevante, relações informais,
- Para **Ligações Estáveis** (negócios conjuntos, trocas e relações contratuais e recorrentes)
- Para **Ligações Covalentes** (projetos e negócios conjuntos, partilha de relacionamentos e de recursos, criam eficiência + dependência mútua)
- Níveis superiores de vantagem competitiva de cada parceiro da rede/ ecossistema





Visão para a Ligação a Silicon Valley

3 financiamentos
por ano em SV

3 fundos de SV
a operar em PT

1 exit cada **2**
anos em SV

2 aceleradores
de SV a operar
em Portugal

3 empresas de
prestação de
serviços a SV

2 fundos a
suportar start
ups em SV

30 start ups
por ano em SV

Rede forte de
Portugueses em SV

30 mentores de SV
ligados a Portugal

3 universidades
ligadas em
conjunto a
Stanford

Portugal Califórnia
Partnership Lançado

20 oradores,
peritos de SV em
PT por ano

2 ações de
intermediação
de SV e África

3 ações de formação
especializada / ano

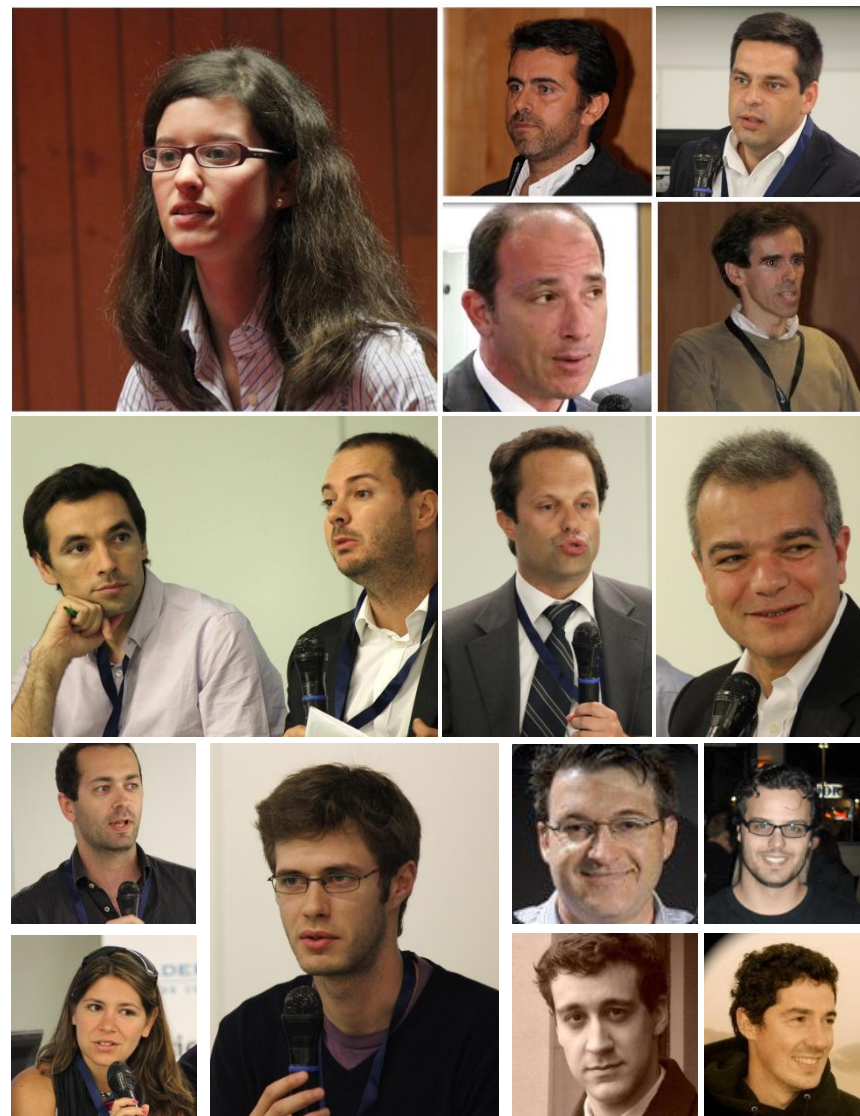
Não Partimos do Zero

Participantes

Logos of participating companies including: might, A_Guidance, Bazaar, wizi, emove, g3p consulting, educed, spreadd, talkdesk, facesin, ThousandEyes, MUZZLEY, beWarket, MYGON, and shipperline.

Apoiantes

Logos of supporting organizations including: BANCO ESPIRITO SANTO, LISPOLIS, FUNDAÇÃO LUSO-AMERICANA, RESUL, Microsoft, edp, Beta-i, Microsoft BizSpark, Brisa, ZNZ, AIDA, aicep Portugal Global, ISCTE-IUL MIT PORTUGAL, Fábrika de STARTUPS, Start up Lisboa, and PlugandPlayTechCenter.com.



GSI IEP – mais de 80 empresas e entidades

Empresas Participantes



GSI IEP – mais de 130 executivos e empreendedores

Participantes



COM O ALTO PATROCÍNIO
DE SUA EXCELÊNCIA



O Presidente da República

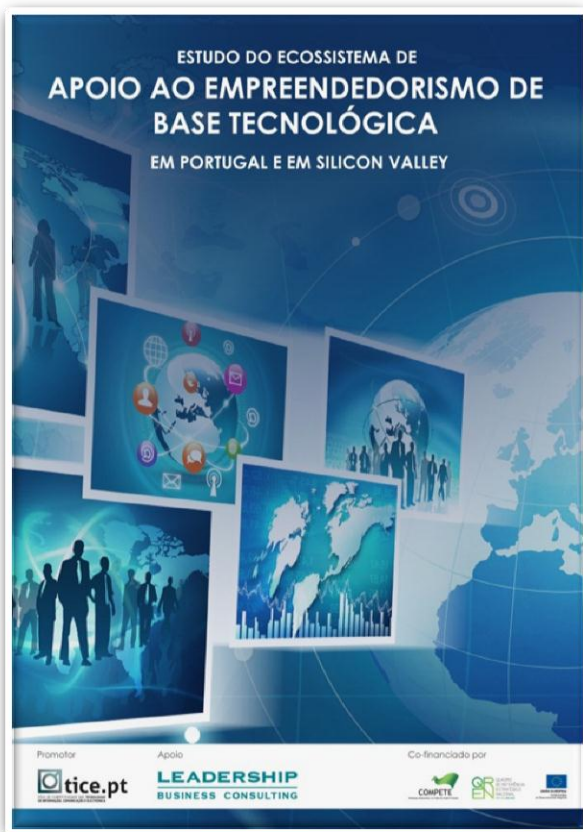


aicep Portugal Global
Business Development Agency



**GOVERNO DE
PORTUGAL**





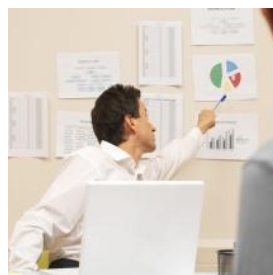
1. Objetivos do Estudo
2. O ecossistema empreendedor em Portugal
3. O ecossistema empreendedor em Silicon Valley
4. Experiência de ligação a Silicon Valley
5. Recomendações para ligação a SV
6. Recomendações para o ecossistema empreendedor em Portugal

As Macro Diferenças entre Portugal e Silicon Valley



Cultura e Colaboração

- Risco
- Partilha e colaboração
- Resultados
- Meritocracia



Dimensão e Sofisticação Económica

- Dimensão: massa crítica e pipeline
- Sofisticação do mercado económico: universidades, empresas líderes, incubadoras, serviços especializados



Conhecimento e Ecosistema

- Concentração de Talento e de R&D
- Conhecimento especializado
- Cadeias integradas e sinérgicas
- Elevados níveis de eficiência e agilidade
- Extensão internacional

Para o ecossistema de empreendedorismo ser capaz de criar e desenvolver empresas TICE globais em Portugal





Ações do Pilar 1 – Acelerar a Globalização

De Dentro para Fora

- 1.1. Ponte Estruturada com Silicon Valley (com subprograma)
- 1.2. Ponte Global com Mercados Alavanca
- 1.3. Rede Lusófona de Empreendedorismo
- 1.4. Reforço da Ligação das Universidades a Redes Internacionais de Inovação

De Fora para Dentro

- 1.5. Trazer Silicon Valley para Portugal
- 1.6. Smart Portugal (West Coast of Europe (1. Atração e 2. Promoção))
- 1.7. 10 Reasons to Start Up In Portugal (Pitch do país)
- 1.8. Screening Internacional de Projetos de Investimento
- 1.9. Especialistas Internacionais em Portugal
- 1.10. Redes Globais de Mentoring
- 1.11. Erasmus Empreendedor

Globalização – Ponte Global / Mercados Alavanca



Londres
Paris
Berlin
São Paulo
Singapura
Silicon Valley
Boston
Nova York
Shangai
Moscovo

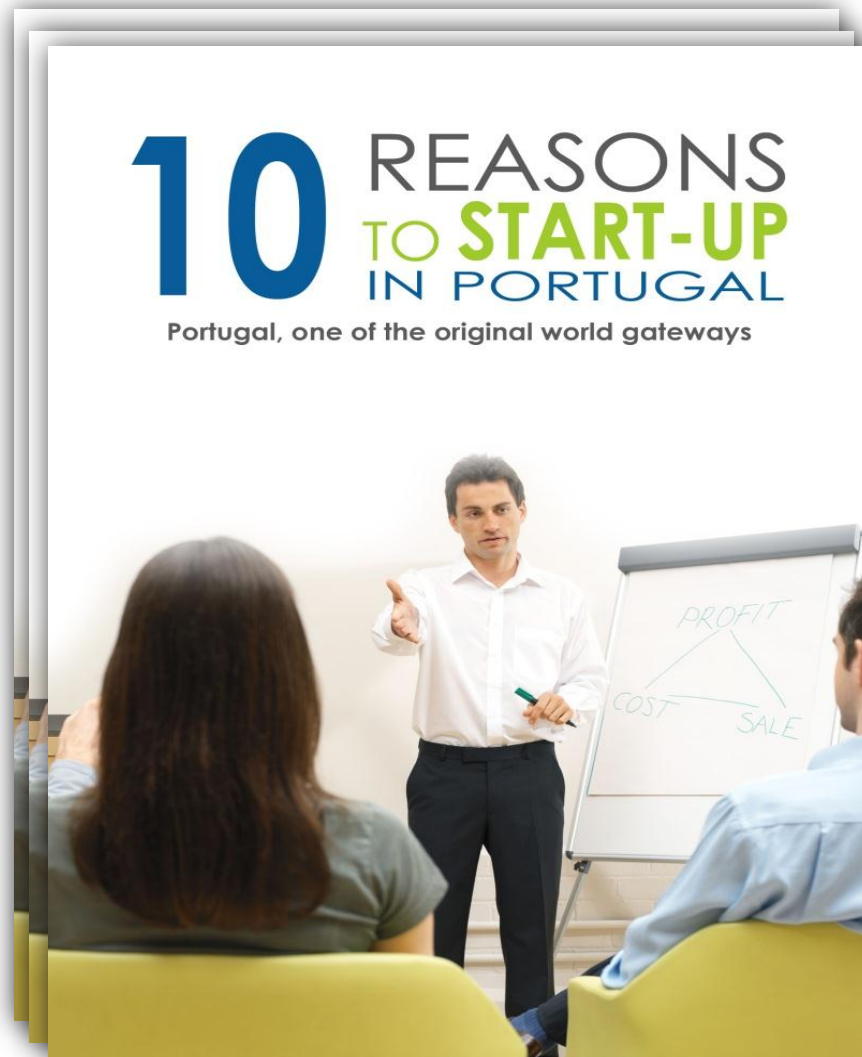
- Ligar de forma estruturada e continuada as start ups portuguesas a *hubs* mundiais de inovação e a aceleradores globais de empreendedorismo, i.e. aos super-clusters de inovação e empreendedorismo que estimulam o crescimento económico mundial
- Esforço publico privado para presença em 5 a 10 locais selecionados criteriosamente;
- Exemplos: SV, Londres, Singapura, São Paulo, Berlim, Xangai, Bangalore, etc.
- Com um fundo de apoio específico

Globalização – Rede Lusófona de Empreendedorismo



- 4,6% do PIB mundial
- A crescer acima da média mundial nos próximos 10 anos
- União Europeia, 1 BRIC, países africanos de maior crescimento, Ásia - China, Diáspora, laços históricos
- Protótipos e tração com primeiros clientes enfrentam a barreira da língua e dos mercados associados a línguas
- Esforços públicos-privados

Globalização – Desenvolver um Pitch partilhado do País



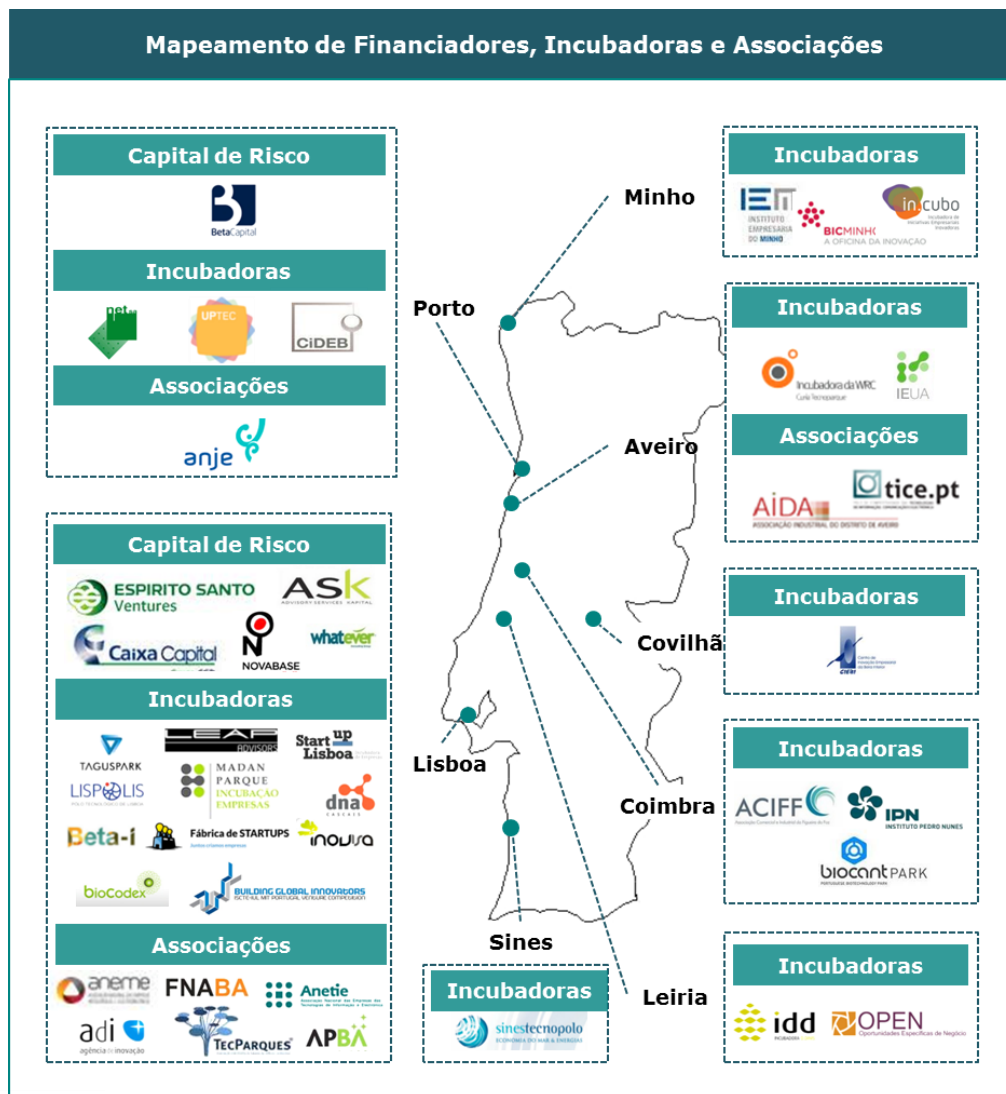


Ações do Pilar 2 – Reforçar a Integração do Ecosistema

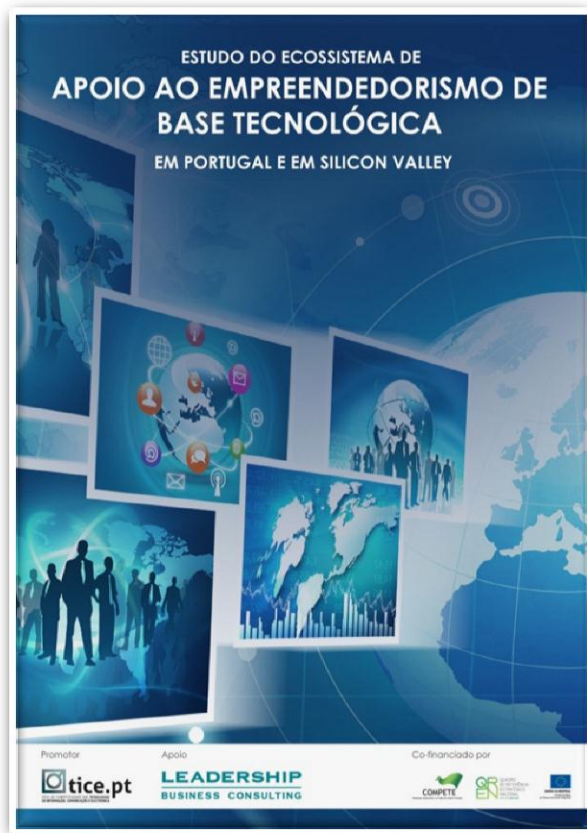
- 2.1 Cultura de Relacionamento e Confiança
- 2.2 Criar Pipeline e Deal Flow
- 2.3 Cidades Empreendedoras
- 2.4 Empreendedorismo em Clusters Integrados
- 2.5 Smart Corporations
- 2.6 Incubadoras em Rede
- 2.7 Reforçar a Ligação das Universidades ao Mercado
- 2.8 Promover Serial Entrepreneurs



Especialização – Incubadoras especializadas e 1 Cidade Âncora (nacional ou por especialização)



- Inbound - Uma só cidade âncora em termos internacionais: dimensão para concorrer a nível internacional, conseguir especialização, ter poder de atração, etc. (por especialização ou nacional)
- Outbound – todas
- Incubadoras especializadas (tecnologia, setor, negócio, estágio da Start Up) e ligadas internacionalmente a um centro líder nessa especialização
- Referenciação entre incubadoras
- Qualificação das incubadoras, para evitar dispersão que resulta em pouco



Obrigado
Pela Vossa Atenção