

# INOVADORES PROGRAMA

DE GESTÃO E INOVAÇÃO

REENDEDORES

O ESPIRITO SANTO

## Programa Avançado de Gestão e Inovação

BES e Católica fazem balanço positivo da iniciativa

**Active Space Technologies**

Tecnologia nacional nos céus do mundo

# Verde Responsável

## **BES, o primeiro Banco Português no Dow Jones Sustainability Indexes**

**O Banco Espírito Santo é o primeiro banco português a integrar o mais conceituado índice de sustentabilidade a nível mundial - Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI), passando a fazer parte do grupo restrito de 15 bancos que integram o Dow Jones Sustainability Europe Index.**

Este reconhecimento comprova, uma vez mais, que a performance financeira do BES está intrinsecamente associada ao cumprimento de requisitos de sustentabilidade transversais às três dimensões - económica, social e ambiental, que se encontram integradas na estratégia de gestão do Banco.



4

### Curso de gestão e inovação

A primeira edição do curso de gestão e inovação para empreendedores, lançado pelo BES em parceria com a Universidade Católica, chegou ao fim. A cerimónia de entrega dos diplomas reuniu grandes ideias e uma plateia de investidores.

6

### Entrevistas

As motivações do programa de inovação e empreendedorismo e o balanço da primeira edição explicados por Joaquim Goes, do BES, e por Fátima Barros, da Universidade Católica.

8

### Os participantes

Grandes ideias e projectos promissores aprimoram-se para o mercado nesta edição do Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores. Conheça os 30 participantes e os seus projectos.

12

### Investimento Espírito Santo Ventures

A BERD fica mais preparada para enfrentar novos desafios com os dois milhões de euros de investimento que recebeu da Espírito Santo Ventures. As explicações são dadas pelo CEO desta empresa de engenharia de pontes.

14

### Case-study

A passagem pela Agência Espacial Europeia inspirou dois jovens portugueses a criarem a própria empresa, vocacionada para uma área tecnológica de ponta. Para a Active Space Technologies, o céu é, literalmente, o limite.

PROGRAMA AVANÇADO DE GESTÃO E INOVAÇÃO PARA EMPREENDEDORES

PROGRAMA  
AVANÇADO DE GESTÃO E INOVAÇÃO  
PARA EMPREENDEDORES



BANCO ESPIRITO SANTO

# Programa pioneiro ajuda a concretizar ideias

**A PRIMEIRA EDIÇÃO DO CURSO DE GESTÃO E INOVAÇÃO PARA EMPREENDEDORES, LANÇADO PELO BES EM PARCERIA COM A UNIVERSIDADE CATÓLICA, CHEGOU AO FIM. A CERIMÓNIA DE ENTREGA DOS DIPLOMAS REUNIU GRANDES IDEIAS E UMA PLATEIA DE INVESTIDORES. EM NOME DO RELANÇAMENTO DA ECONOMIA PORTUGUESA.**

“Temos um conceito que é relançar a economia pela inovação, e isso passa pelo conhecimento. A inovação estará na base do sucesso das sociedades portuguesa e europeia.” Foi assim que Ricardo Salgado, presidente da Comissão Executiva do Banco Espírito Santo, justificou a aposta no curso em gestão e inovação para empreendedores, lançado este ano pela Universidade Corporativa do BES, em parceria com a Universidade Católica, e cujo encerramento teve lugar no dia 29 de Setembro.

Foi no BES Arte & Finança que decorreu a cerimónia de entrega de diplomas da primeira edição do

curso, em paralelo com a iniciativa “Million Dollar Minute”, na qual, de forma inovadora, os participantes no curso tiveram a oportunidade de, em apenas um minuto, apresentarem as suas ideias e projectos.

“Para o BES, a inovação é um aspecto fundamental e essencial para uma maior competitividade das empresas e, dessa forma, da economia nacional mas também europeia. Por isso, este tem sido um dos grandes compromissos do banco: promover o empreendedorismo e apoiar as empresas nas várias fases, da génese à inter-

nacionalização”, reforçou Ricardo Espírito Santo Salgado.

“O BES tem procurado, através dos 30 Centros de Empresas que tem pelo país, estar próximo das empresas mais inovadoras, não só das ‘start-up’, como dos sectores mais tradicionais. Percebemos que podemos também contribuir para a formação desses empresários”, comentou Ricardo Espírito Santo Salgado, justificando o Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores, uma iniciativa pioneira em Portugal, destinada a aprofundar as qualificações de qua-



Bernardo S. Lobo

# inovadoras

droso superiores de uma selecção das empresas portuguesas mais inovadoras.

“Muito nos orgulhamos em saber que a iniciativa teve grande sucesso e queremos continuar a apoiar estas empresas, e que isto não seja apenas um episódio. Esperamos que tenham muito sucesso a nível nacional e internacional”, adiantou Ricardo Salgado, referindo-se ainda aos participantes no programa lançado pela Universidade Corporativa do BES e a Universidade Católica.

No decorrer do evento foram ainda apresentados a um público de investidores e parceiros do BES um conjunto de dez projectos inovadores, considerados como atractivos e potenciais alvos de investimento para Business Angels ou Capital de Risco. Em causa estão projectos de diversas indústrias, que se encontram num estado de desen-

volvimento que permite a sua concretização no curto/médio prazo, desde que, nesta fase, seja feita a angariação de capital de investidores.

“Tivemos projectos de grande valor, que irão ter um forte impacto na economia. Estamos satisfeitos por fazermos parte deste projecto. Queria agradecer ao BES por ter criado um fórum, onde as ideias dão lugar a projectos que chegam ao mercado”, comentou, na ocasião, Fátima Barros, directora da Católica-Lisbon School of Business and Economics, também presente na cerimónia de entrega dos diplomas.

A criação deste curso de gestão para empreendedores, cujo programa encerrou dia 29, enquadra-se na lógica de apoio do BES à inovação e pretende facultar as principais ferramentas que permitem ao empreendedor passar, com mais sucesso, da ideia inovadora à empresa. ✘

## APOIO TRANSVERSAL À INOVAÇÃO

A estratégia de liderança do BES no apoio à inovação tem vindo a consolidar-se e assenta em três frentes: estimular, investir e apoiar a inovação.

Neste âmbito, destaca-se o Concurso Nacional de Inovação BES, que reuniu já mais de 1200 participantes em sete edições, onde foram eleitos 38 premiados, e entregues mais de 2,4 milhões de euros em prémios.

Destaca-se ainda a constituição da sociedade de capital de risco Espírito Santo Ventures, com mais de dez anos de existência e com 230 milhões de euros investidos, e a criação recente de uma equipa de gestores de inovação, dedicados a levantar e acompanhar projectos e empresas inovadoras de norte a sul do país.

## POTENCIAR GRANDES IDEIAS E EMPREENDEDORES TALENTOSOS

Desenvolvido pela Universidade Corporativa do BES e pela Universidade Católica, o Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores destina-se a empreendedores de elevado potencial que possuem uma empresa recente.

# “Vamos continuar a apostar nesta área”

## AS MOTIVAÇÕES DO PROGRAMA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO E O BALANÇO DA PRIMEIRA EDIÇÃO, EXPLICADOS POR JOAQUIM GOES.

### O que levou o BES a lançar um Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores e porquê dirigi-lo a empresas inovadoras e recentes?

Na sequência da aposta que o BES fez no apoio à inovação, e da proximidade dos empreendedores, percebemos que havia esta necessidade de desenvolver algumas competências de gestão para aumentar a probabilidade de sucesso dos seus projectos. Recordo algumas das sugestões dos participantes no Concurso Nacional de Inovação BES e de clientes BES: “Fundamentalmente, aquilo que precisamos é combinar a estratégia empresarial com o conhecimento científico”; “Assumo claramente que temos sérias dificuldades em fazer o nosso plano de negócio”; “Precisamos de alguém que nos ajude a ultrapassar as dificuldades de gestão”. Em linha com o que é feito nos projectos da Universidade BES, realizados internamente no Grupo BES, procurámos criar de raiz um programa completamente customizado e escolhemos a Universidade Católica como parceiro.

### Porquê em parceria com a Universidade Católica?

Trata-se de uma das universidades portuguesas com que também trabalhamos, com prestígio e qualidade reconhecidos a nível mundial, um dos parceiros estratégicos da Universidade BES, com excelentes professores e parcerias internacionais importantes na área da inovação e empreendedorismo. Na criação destes programas, é importante aliar a experiência empresarial – razão pela qual envolvemos quadros directivos na criação e acompanhamento do programa – à excelência académica de uma universidade de referência.

### Que balanço faz do Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores, cuja primeira edição chegou agora ao fim?

Muito positivo. As avaliações dos participantes foram excelentes.

### Com esta iniciativa foram um pouco além da formação, ao fazerem a entrega de diplomas num ambiente de promoção das ideias inovadoras junto de potenciais investidores. Porquê?

Já no ambiente lectivo o fizemos, pois além das horas de formação em sala, o programa contemplou acompanhamento individual de cerca de dez equipas empreendedoras, com sessões de trabalho para discussão de planos de desenvolvimento de negócios, e reforçadas por um ciclo de seminários com intervenções de gestores de referência, que foram um importante contributo em virtude da sua experiência e conhecimento. No evento de encerramento foram apresentados a um público de investidores e parceiros do BES os dez projectos inovadores considerados como atractivos e como potenciais alvos de investimento para Business Angels ou Capital de Risco. Numa primeira fase, ajudamos com formação académica; depois, apoiamos na criação do ‘business plan’; por último, na cerimónia de entrega de diplomas, apresentamos estes empreendedores a potenciais investidores e a parceiros do grupo BES.

### Qual a receptividade dos investidores ali presentes?

Pelo ‘feedback’ que tive foi bom. Houve bastante ‘networking’, o que foi um primeiro passo. Demonstra interesse nos projectos.

### O BES vai continuar envolvido com estas empresas? De que forma?

Sim, continuamos a trabalhar com algumas delas. Muitas são nossas clientes; noutras temos posição através da Espírito Santo Ventures. Acima de tudo vamos acompanhando a sua evolução.

### A iniciativa é para continuar? Nos mesmos moldes?

Vamos continuar a apostar nesta área e vamos aproveitar o ‘feedback’ de todos os envolvidos para calibrar a iniciativa, que assim deverá sofrer alguns ajustes para o futuro. ■



Ana Brígida



Paula Nunes



## ENTREVISTA Fátima Barros | Directora da Católica-Lisbon School of Business and Economics

# “O balanço não podia ser mais positivo”

### DO LADO ACADÉMICO, A INTENÇÃO É CONTINUAR COM O PROGRAMA, EXPLICA FÁTIMA BARROS DA UNIVERSIDADE CATÓLICA.

#### Que factores levaram a Universidade Católica a aceitar fazer o Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores em parceria com o BES?

A Católica-Lisbon tem a área de Empreendedorismo e Inovação como um dos eixos da sua estratégia. Contamos com um corpo docente internacional, cuja investigação se centra nestas temáticas e é reconhecida mundialmente. A ligação à Universidade de Carnegie-Mellon e ao MIT em projectos relacionados com o empreendedorismo e a inovação tem sido muito importante para o desenvolvimento destas áreas na nossa escola. Contamos ainda com iniciativas de educação nestes domínios: temos um ‘major’ do mestrado em estratégia e empreendedorismo, outro em inovação e tecnologia, um duplo diploma de mestrado com a Universidade de Bocconi com enfoque em inovação. Neste sentido, é natural a preocupação da Católica-Lisbon em trazer estas competências e trabalho para o mundo das empresas. Já tínhamos um programa de formação de executivos, o PAEGI, e foi com grande entusiasmo que aceitámos ser os parceiros académicos do BES nesta iniciativa que considerámos de grande importância para o desenvolvimento do país.

#### Como vê esta iniciativa vinda de uma instituição financeira?

Como um projecto de grande valor e que se coaduna com a estratégia da própria instituição financeira de ser uma referência em termos de apoio à inovação em Portugal. O financiamento é algo crítico no caminho de desenvolvimento de qualquer projecto empreendedor, e é natural que um banco como o BES procure contribuir para o desenvolvimento de competências e para acelerar o desenvolvimento de projectos de grande potencial que emergem em Portugal.

#### Que balanço faz do Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores, cuja primeira edição chegou agora ao fim?

O balanço não podia ser mais positivo. Primei-

ro, os empreendedores que participaram na iniciativa sentem que as suas competências foram desenvolvidas e aprofundadas e os seus projectos melhorados, reconhecendo a qualidade da formação e do acompanhamento que receberam. Segundo, quando apresentámos os projectos publicamente, recebemos reacções muito encorajadoras por parte da comunidade de investidores, que destacou a qualidade e a relevância dos projectos e que manifestou inúmeras intenções de investimento. O nosso desejo e objectivo último, mais do que fazer apenas um curso, é ter impacto!

#### O que mais a surpreendeu?

A enorme adesão ao projecto e, sobretudo, a diversidade de pessoas em termos de formação e áreas de desenvolvimento, bem como a qualidade dos projectos apresentados. São empreendedores e projectos como os que encontramos e com quem trabalhamos que nos dão esperança quanto ao futuro do país.

#### Com esta iniciativa foram um pouco além da formação, ao fazerem a entrega de diplomas num ambiente de promoção das ideias inovadoras junto de potenciais investidores. Como comenta?

Foi uma excelente ideia, porque permitiu que os potenciais investidores tivessem contacto com projectos de grande qualidade e que os jovens empreendedores desenvolvessem o seu ‘network’ junto de empresários e investidores.

#### A iniciativa é para continuar? Nos mesmos moldes?

O enorme sucesso desta primeira edição é a prova de que esta iniciativa deve continuar a ser desenvolvida. Iremos fazer ajustamentos relativamente ao modo de funcionamento do programa e de alguns conteúdos, baseados no ‘feedback’ positivo que recebemos dos participantes, mas os ingredientes principais são para manter. ■

## PARTICIPANTES

# Empreendedores e empresas de elevado potencial

**FORAM 30 OS PARTICIPANTES NO NOVO PROGRAMA DE GESTÃO E INOVAÇÃO LANÇADO PELO BES, EM PARCERIA COM A UNIVERSIDADE CATÓLICA. GRANDES IDEIAS E PROJECTOS PROMISSORES APRIMORAM-SE PARA O MERCADO.**

A primeira edição do Programa Avançado de Gestão e Inovação para Empreendedores, desenvolvido de raiz pela Universidade Corporativa do BES e pela Universidade Católica, contou com 30 participantes de 17 empresas/projectos.

Os participantes foram seleccionados a partir de uma avaliação global dos 'curriculum vitae' dos candidatos, que teve em linha de conta parâmetros como o grau académico, a frequência de programas de empreendedorismo e a participação no desen-

volvimento de uma ideia de negócio. A selecção ainda considerou o potencial do projecto/ideia que se pretendia desenvolver.

Este novo programa destina-se a empreendedores de elevado potencial que possuem uma empre-



Bernardo S. Lobo

## EMPRESAS PARTICIPANTES QUE CONCLUÍRAM O CURSO



### FEEDZAI

A FeedZai, premiada no Concurso Nacional de Inovação BES de 2009, faz desenvolvimento de 'software' numa lógica de produto, sendo especializada, sobretudo, em processamento de dados em tempo real. O FeedZaiPulse é o seu 'flagship product'.



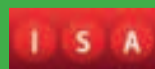
### WI-SOCIAL

Rede Social Móvel Wi-Social e Sistema de Bluetooth Marketing WS-Blue, um produto inovador por não necessitar de uma infra-estrutura cablada para a gestão centralizada de conteúdos. Estes produtos são o resultado de duas dissertações de mestrado em Engenharia de Redes de Comunicação, do Instituto Superior Técnico.



### BUBBLE NET

A Bubble Net é uma tecnologia patenteada que se destina ao mercado global das pescas. Trata-se de um novo dispositivo de pesca baseado no processo de bolhas praticado pelas baleias. A tecnologia assume-se como substituto da tradicional arte do cerco.



### ISA

A ISA desenvolve e fornece produtos, aplicações e soluções inovadoras nas áreas da electrónica, desenvolvimento de 'software', telemetria e controlo, aplicados aos sectores do Ambiente, Energia, Oil & Gas, Gestão Integrada de Edifícios e Saúde. Em projecto está a expansão para o Brasil.



### ZUVINOVA

A Zuvinova é a empresa responsável pelo TTR, um "verdadeiro Google de transacções", como já foi descrito por um banco internacional. Em causa está uma base de dados com todas as transacções de empresas espanholas e portuguesas, que permite aceder ao 'track record' de todos os protagonistas envolvidos em cada operação, em quatro áreas de negócio: Fusões e Aquisições, Mercado de Capitais, Project Finance e Financiamento de Aquisições.



### WAVECOM

A Wavecom – Soluções Rádio SA baseia-se num modelo de negócio operador, disponibilizando infra-estruturas de redes 'wireless'. A Go Wireless providencia soluções com base em equipamentos 'state-of-the-art', associada ao forte 'know-how' em engenharia de redes. Garantem ligações com 'performance' acima do normal no mercado de telecomunicações.



### AST

A AST é a empresa responsável pelo sistema passivo para painéis solares, que permite melhorias de 'performance' (geração de energia) entre 30% a 40%. Trata-se de um seguidor solar, passivo e baseado em biométrica.



### CRITICAL MATERIALS

A Critical Materials actua no sector de aplicações de materiais inteligentes e está focada no mercado de ASD e Energia. É responsável pelo Proddia, um



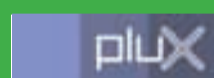
**Da esquerda para a direita:** Paulo Marques, Bruno Carvalho, Joaquim Sérvulo Rodrigues, José Meliço, Tiago Almeida, Paulo Jesus, Cláudia Correia, Joaquim Goes, Fátima Barros, Ricardo Salgado, Francisco Veloso, Cristina Neves, João Neto, Pedro Amaral, André Meliço, Paulo Glórias, Hugo Gamboa, Filipe Silva, Hugo Silva, José Ferreira, Ricardo, e Rui Marques.

sa recente. Do plano curricular, ajustado às necessidades dos destinatários, constam disciplinas sobre estratégia e internacionalização, inovação e valorização da tecnologia, 'marketing' e vendas, gestão financeira e contabilidade, e liderança e comu-

nicação. Além de 110 horas de formação em sala, ao longo de três a quatro meses, o programa contempla ainda três meses de acompanhamento individual de cerca de dez equipas empreendedoras, com sessões de trabalho para discussão de planos de de-

envolvimento de negócios, reforçadas por um ciclo de seminários, com intervenções de gestores de referência como Alexandre Relvas, da Logoplaste, António Murta, da Pathena, Pedro Pacheco, da BERD e José Epifânio da Franca, da Chipidea. ■

produto que permite a gestão, na íntegra, da saúde de sistemas estruturais complexos, como sistemas 'off-shore' de geração eólica.



#### PLUX

A Plux está focada na criação de soluções inovadoras para as áreas da saúde, desporto e investigação, através de técnicas avançadas de processamento de sinal e de dispositivos sem fios e monitorizados para medição de sinais ('biofeedback').



#### FRONTWAVE

A Frontwave é responsável pelo criação do Prestone, um painel de pedra natural pré-esforçada. Este produto, completamente novo no mercado internacional, permite a montagem de painéis de pedra natural pré-esforçados como solução de fachada. A solução final está em fase de pedido de patente.



#### TELBIT

A Telbit oferece produtos, soluções e serviços que facilitam a gestão integrada do ciclo de vida de desenvolvimento de 'software'. Aposta em definitivo nas soluções de baixo custo e na flexibilidade 'open-source'.



#### WIT

A WIT é uma empresa de desenvolvimento de 'software' para operadores de telecomunicações e banca. Desenvolveu um produto que permite a qualquer 'website' disponibilizar comunicações móveis (SMS, MMS, voz, vídeo) em qualquer parte do mundo e também de forma integrada com operadores móveis.



#### VOICEINTERACTION

A VOICEInteraction trabalha no desenvolvimento de tecnologias de processamento da fala, com aplicação na área multimédia e do audiovisual.



#### EIDT

A EIDT desenvolveu o ZYPHO 900, um sistema que aproveita a energia térmica contida na água quente escoada durante o banho para o esgoto, de modo a pré-aquecer a água fria da rede utilizada no banho. A tecnologia usada está protegida por duas patentes.



#### EMOVE

A Emove desenvolveu um conceito inovador de produção de energia eléctrica: o ESG, um gerador eléctrico esférico, cuja patente se encontra pendente. Trata-se de um gerador único que absorve todos os movimentos de oscilações e as converte em energia eléctrica.



#### CONTROLVET

A Controlvet desenvolveu o Webhaccap, uma ferramenta informática que permite acompanhar e monitorizar todo o sistema de segurança alimentar à distância de um clique. Este acompanhamento pode ser realizado por elementos internos ou externos à organização. Trata-se de uma ferramenta intuitiva e de simples utilização, que permite gerir todos os alertas de forma automática.

“O formato geral do curso foi muito bem conseguido, uma vez que as sessões teóricas foram complementadas com uma forte componente prática.”

**Hugo Gamboa,**  
Accionista da PLUX



## Ideias inovadoras, com pernas para vencer no mercado

**OS RESPONSÁVEIS MÁXIMOS DE TRÊS DAS EMPRESAS QUE PARTICIPARAM NO PROGRAMA AVANÇADO DE GESTÃO E INOVAÇÃO PARA EMPREENDEDORES FAZEM O BALANÇO DA FORMAÇÃO E FALAM DOS PROJECTOS JÁ NA CALHA.**

### “ESTAMOS EM FASE DE APROXIMAÇÃO A PARCEIROS ESTRATÉGICOS”

**Hugo Gamboa, Filipe Silva e Hugo Silva**  
Accionistas da PLUX

1 – Foi uma excelente oportunidade para reforçar e expandir as competências da equipa nas áreas de gestão. O formato geral do curso foi muito bem conseguido, uma vez que as sessões teóricas foram complementadas com uma forte componente prática, múltiplas palestras com empreendedores responsáveis por casos de sucesso a nível global, e tivemos ao nosso dispor um tutor para nos apoiar na validação e desenvolvimento do plano de negócios.

2 – Reunimos alguns contactos que estamos a seguir e que poderão, no futuro, vir a ter um papel relevante no desenvolvimento do projecto.

3 – A PLUX – Wireless Biosignals, S.A. está focada na criação de soluções inovadoras para as áreas da saúde e da investigação científica, através do desenvolvimento de tecnologias inovadoras de monitorização de biosinais, transmissão sem fios e interoperabilidade com tecnologias de comunicação pessoal. Foi pioneira na investigação e no desenvolvimento de dispositivos sem fios altamente integrados e com níveis de usabilidade melhorados, direccionados para a medição de sinais electrofisiológicos e outras grandezas relacionadas com o corpo humano, como sinais musculares, respiração, movimento, entre outros. Neste Programa participámos com o aalPLUX, um produto inovador destinado a Ambient Assisted Living, uma das áreas de ponta no domínio da saúde. Através de

dispositivos individuais altamente integrados – colar, pulseira ou faixa de peito –, a solução apresenta funcionalidades muito distintas das que se encontram disponíveis no mercado, como localização dentro de edifícios, detecção de quedas, monitorização contínua da frequência cardíaca. O produto está já materializado sob a forma de protótipos funcionais.

4 – Encontramo-nos em fase de aproximação a parceiros estratégicos. Desenvolvemos contactos com potenciais parceiros que estão já a avançar com a integração técnica. Os próximos passos envolvem o ‘scale-up’ da produção, finalização dos formatos finais através de apoio ao nível do ‘design’ industrial, e negociação de contratos de distribuição. A estratégia da empresa passa pelo levantamento de capital que permita a alavancagem do ‘roll-out’ comercial.

### A PLUX EM NÚMEROS:

Mais de **500 mil euros** de proveitos em 2010, 24 colaboradores altamente qualificados e uma base de clientes distribuída por mais de 15 países.

### “ESTAMOS NUMA FASE DE EXPANSÃO INTERNACIONAL”

**João Neto**

Professor do Instituto Superior Técnico e Director da VoicelInteraction

1 – Excedeu as minhas expectativas. Obrigou-me a analisar a empresa de diferentes prismas

## QUESTÕES

1 – Que balanço fazem da participação no Programa?

2 – A cerimónia de entrega de diplomas envolveu o “Million Dollar Minute”, frente a uma plateia de investidores. Já recolheram frutos dessa promoção?

3 – Em pouco mais que um “Million Dollar Minute”, quais são os grandes factores de diferenciação da empresa e a estratégia para os materializar?

4 – Em que fase se encontra a empresa e quais os próximos passos?

Existem oportunidades de negócio interessantes; falta sobretudo é capacidade de investimento.

**João Neto,**  
Professor do Instituto Superior Técnico e Director da VoicelInteraction



Fotos: Bernardo S. Lobo

É um projecto de talentos, que contribuem com o seu 'know-how', enriquecido com uma enorme dose de empreendedorismo.

**Pedro Amaral,**  
Founder e Senior Partner da Frontwave

e a complementar a análise e a inovação técnica com outras vertentes mais empresariais, como uma estratégia de mercado adequada. Ter outras empresas com inovações técnicas completamente diferentes, mas com dúvidas de gestão e de estratégia semelhantes, foi enriquecedor.

2 – O facto de as empresas terem a possibilidade de apresentarem os seus projectos foi interessante, mas mais numa óptica generalista, porque as pessoas e as instituições com capacidade de investimento são informadas e estão atentas às novidades do mercado. Existem oportunidades de negócio interessantes, como se viu na sessão; falta sobretudo é capacidade de investimento.

3 – A VoicelInteraction é uma empresa de base tecnológica, 'spin-off' do INESC-ID, que desenvolve tecnologias na área do processamento da fala. A fala será, no futuro, a 'interface' privilegiada no acesso às tecnologias de informação, e pretendemos ser a entidade de referência na área. Sobre uma base sólida de I&D, oferecemos soluções inovadoras, gerando vantagens competitivas nos produtos dos nossos parceiros e clientes. Somos responsáveis pelo sistema de legendagem na RTP, desenvolvemos sistemas de transcrição de fala para tribunais, assembleias, câmaras, sistemas de monitorização de notícias de TV e rádio para as empresas de 'clipping' e sistemas de atendimento automático. A VoicelInteraction tem procurado agir segundo dois vectores: uma procura constante de inovação, com ligação forte à I&D, mas ao mesmo tempo criando produtos, produzindo as so-

luções, com uma forte componente técnica e de desenvolvimento.

4 – Estamos numa fase de expansão internacional. A nível europeu – em mercados sofisticados como o alemão, o francês, o italiano e o espanhol – estamos a ter solicitações do nosso sistema de legendagem pelas suas características únicas e diferenciadoras. No Brasil temos tido uma receptividade significativa, principalmente na área dos tribunais. A nossa procura de investimento vai no sentido de nos ajudar neste processo de expansão para o Brasil, de forma a termos capacidade para responder às necessidades do mercado.

**A VOICEINTERACTION EM NÚMEROS:**

**150 a 200 milhões de euros** é quanto representa, por ano, o mercado brasileiro que a empresa pretende conquistar.

**“É POSSÍVEL ANTEVER JÁ ALGUMAS PARCERIAS DE RELEVO”**

**Pedro Amaral** | Founder e Senior Partner da Frontwave

**Cristina Nunes** | COO da Frontwave

1 – O balanço é, no geral, bastante positivo. O curso constituiu uma experiência de aprendizagem riquíssima a todos os níveis, pessoal e profissional.

2 – Foram efectuados contactos com outras empresas, no sentido de poder desenvolver parcerias

e até dar continuidade ao desenvolvimento de novas soluções/utilizações para o nosso produto. É possível antever já algumas parcerias de relevo.

3 – O projecto 'spin-off' da FrontWave, o PRESSTONE, é uma ideia com um mercado potencial muito grande, uma vez que, na prática, o produto é solução não só para os problemas correntes, como para muitos outros no futuro. Apresenta um modelo de negócio ganhador, uma vez que a forma como é implementado permite uma clara vantagem competitiva para todos os 'players' envolvidos, com retorno real. Tem uma estrutura orientada para o mercado, simples, que através de uma estratégia de 'marketing' diferenciadora demonstra aos diversos 'players' uma capacidade fluida de trabalho e conhecimento. Faria ainda referência ao forte compromisso da equipa: é um projecto de talentos, que contribuem com o seu 'know-how', enriquecido com uma enorme dose de empreendedorismo.

4 – Estamos na fase de demonstração do produto em fachada e definição do sistema de produção para fabrico em larga escala do produto actual. Estão a ser dados passos muito significativos para o aumento do valor da propriedade já gerada, bem como a incorporação de funcionalidades importantes para garantia de diferenciação no futuro.

**A FRONTWAVE EM NÚMEROS:**

**12,5 milhões de euros** é quanto podem atingir as vendas da FrontWave em cinco anos, com apenas um mercado exportador. A taxa de retorno do investimento será facilmente superior a 300%. ■

# Espírito Santo Ventures investe dois milhões na BERD

**COM O INVESTIMENTO DE DOIS MILHÕES DE EUROS DA ESPÍRITO SANTO VENTURES, A BERD FICA MAIS PREPARADA PARA ENFRENTAR NOVOS DESAFIOS. AS EXPLICAÇÕES SÃO DADAS PELO CEO DESTA INOVADORA EMPRESA DE ENGENHARIA DE PONTES.**

A Espírito Santo Ventures investiu dois milhões de euros na BERD, uma empresa de engenharia, premiada no Concurso Nacional de Inovação BES, que desenvolveu um inovador processo para a construção de pontes em betão armado, com vãos largos, no local, e com vantagens económicas muito significativas.

O investimento da Espírito Santo Ventures foi repartido, na mesma proporção, por dois dos seus fundos: o Espírito Santo Ventures III e Espírito Santo Ventures Inovação e Internacionalização, este último patrocinado pelo COMPETE – Programa Operacional Factores de Competitividade.

Embora a operar num nicho do mercado da construção – a construção, no local, de pontes com vãos entre os 30 e os 70 metros – a tecnologia desenvolvida pela BERD permite ir mais longe e endereçar outros nichos, nomeadamente o do pré-fabrico de pontes, e o das pontes com vãos entre os 70 e os 90 metros.

A empresa, cujo nome traduz a sigla de Bridge Engineering Research & Design, fornece as máquinas para construir aquele tipo de pontes e tem estado envolvida com empreiteiros de pontes em países como os Estados Unidos, México, Colômbia, Brasil, por toda a Europa, Angola, Moçambique, Etiópia, Costa do Marfim, Turquia, Médio Oriente, Rússia, Índia e Coreia do Sul.

Actualmente, segundo Pedro Pacheco, CEO da empresa, a BERD está menos focada na Europa e está mais activa em países como o Brasil, a Colômbia, a Turquia, a Índia e os Estados Unidos, mercados avaliados em milhares de milhões de euros.

“A BERD enfrenta grandes desafios vindos dos seus clientes. Os seus produtos e soluções têm de responder ao que os empreiteiros de pontes procuram, ou seja, novas soluções que lhes permitam custos de construção mais baixos, menor tempo de construção e maior qualidade e segurança. A rapidez de

construção é particularmente importante nos mercados emergentes, onde o crescimento ultrapassou, frequentemente, o desenvolvimento das infraestruturas”, explica o responsável.

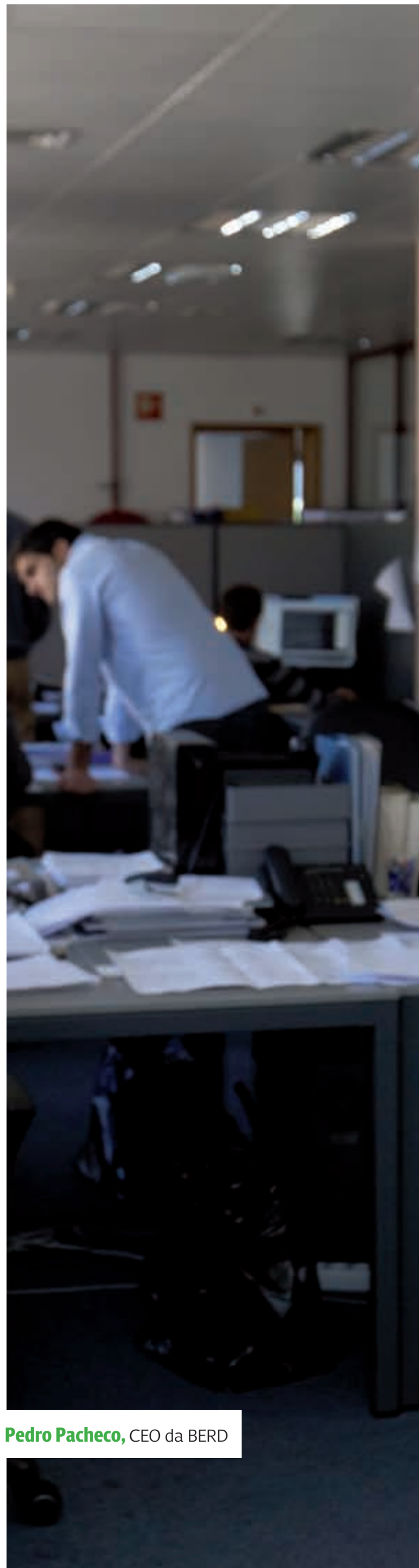
Mas os desafios não ficam por aqui. Pedro Pacheco lembra que, em simultâneo, e depois da crise económica, “os empreiteiros tendem a evitar o investimento em máquinas que exigem um longo período de amortização, e procuram novas formas de acesso a equipamento de construção de pontes, um desafio a que a BERD está a responder com soluções de aluguer”.

Mas que tecnologia é essa que garante hoje a presença da BERD nos quatro cantos do mundo? Em causa está a aplicação de um sistema inovador, mundialmente patenteado pela BERD e designado por OPS (Organic Prestressing System), aos Movable Scaffolding Systems (MSS), as máquinas (cimbres autolançáveis) utilizadas desde final da década de 70 na construção de pontes no local.

O OPS baseou-se no estudo da interacção entre o músculo humano e os ossos, e a sua aplicação ao MMS apresenta inúmeras vantagens: estruturas mais leves (menos aço), melhoria da qualidade da construção (controlo de deformação), melhor estrutura, mais segurança no trabalho e redução de custos operacionais, entre outros.

Mas existem mais vantagens. Segundo Pedro Pacheco, “provavelmente o maior passo que a BERD deu ao introduzir o OPS foi o de abrir a possibilidade de construir pontes com vãos entre 70 a 90 metros, com um método de construção vão-a-vão, no local: o cimbra M1”.

O valor acrescentado pelas soluções da BERD para pontes com vãos entre 70 a 90 metros está patente na possibilidade de reduzir o custo total do seu tabuleiro em, pelo menos, 10%, podendo em alguns casos atingir os 20%. Além da redução de custos, o M1 (ou



Pedro Pacheco, CEO da BERD



## COMO FUNCIONA O SISTEMA OPS?

O sistema OPS tem por base um princípio físico elementar: o de que os músculos permitem aumentar rigidez à custa de energia, em vez de massa, com a grande vantagem de a energia não pesar. A sua introdução na engenharia de pontes representou um salto histórico no estado da arte da construção destas infra-estruturas. Pela primeira vez, foram construídas pontes de enorme porte com a participação activa de tecnologias comandadas por 'software'.

seja, o MSS para pontes com vãos de 70 a 90 metros) permite um ciclo de construção mais rápido. Pedro Pacheco lembra ainda que o sistema OPS encerra outras possíveis e futuras utilizações, além dos equipamentos de construção de pontes, nas quais a BERD não está ainda focada.

### “ESTE INVESTIMENTO PERMITE À EMPRESA ESTAR MAIS BEM PREPARADA”

O futuro da BERD surge ainda mais brilhante com o recente investimento dos fundos da Espírito Santo Ventures, reconhece Pedro Pacheco. “Este investimento permite à empresa estar mais bem preparada para enfrentar os novos desafios futuros: novos mercados e novos produtos. Com a queda acentuada do mercado de construção de pontes na Europa, a BERD teve de começar a operar em muitos outros países que exigem um investimento inicial em tempo e recursos”, explica o CEO da empresa.

Por outro lado, a BERD tinha identificado, no seu plano de negócios inicial, a possibilidade de investir na diversificação do portefólio, desenvolvendo máquinas para construir pontes pré-fabricadas, e com o investimento da Espírito Santo Ventures “é agora possível responder a vários pedidos de clientes neste sentido”, lembra o responsável.

Pedro Pacheco recorda que a BERD é uma empresa de “crescimento rápido” e, como tal, “precisa de fazer um investimento na organização, para ser capaz de responder a um ainda mais rápido crescimento do que o que havia sido previsto”.

Adicionalmente, “a cultura internacional, uma abordagem rigorosa e séria, as elevadas expectativas, e a visão do que um negócio deve ser, por parte da Espírito Santo Ventures, representam um importante contributo no sentido de ajudar a BERD a atingir os seus objectivos”, conclui o responsável. ■

Hernâni Pereira

# O céu como limite

**A PASSAGEM PELA AGÊNCIA ESPACIAL EUROPEIA INSPIROU DOIS JOVENS PORTUGUESES A CRIAREM A PRÓPRIA EMPRESA, VOCACIONADA PARA UMA ÁREA TECNOLÓGICA DE PONTA. PARA A ACTIVE SPACE TECHNOLOGIES, O CÉU É, LITERALMENTE, O LIMITE.**

A passagem pela Agência Espacial Europeia (ESA), na Holanda, durante alguns anos, deu a Bruno Carvalho, licenciado em Engenharia Informática pela Universidade Nova Lisboa, e a Ricardo Patrício, licenciado em Engenharia Mecânica pela Universidade de Coimbra, as competências e os conhecimentos para avançarem com um projecto pessoal.

E assim foi. Em 2004 criaram a Active Space Technologies e estrearam-se como empreendedores na incubadora da própria Agência.

É na Active Space Technologies, sediada no Instituto Pedro Nunes, em Coimbra, desde o final de 2005, que dão continuidade ao trabalho desenvolvido na área espacial, prestando serviços avançados de investigação e desenvolvendo produtos e soluções inovadoras naquela área. “Diferenciamos-nos pela capacidade de produzir, em curto tempo, sistemas de engenharia integrados e únicos. Temos preferência por sectores nicho, onde cada projecto é único e diferenciado dos anteriores, como o espacial, o nuclear e o de ‘large research facilities’”, explica Ricardo Patrício.

A diferenciação da empresa é sustentada pela inovação, resultado do investimento de um valor significativo da facturação em I&D, mas também na qualidade e, acima de tudo, na flexibilidade e em tempos de entrega reduzidos.

A Active Space Technologies tem tido um crescimento baseado em três vectores: contratação e formação de recursos humanos, aposta clara na I&D para criação de produtos, e criação de parcerias, de modo a conseguir massa crítica para alargar a capacidade de fornecimento de serviços em toda a cadeia de valor e chegar a novos mercados.

Com uma equipa constituída por engenheiros e cientistas especializados, com longa experiência em actividades espaciais, aeronáuticas, em automóveis e em moldes, a Active Space Technologies fornece serviços de valor acrescentado em Engenharia Mecânica (térmicas, estruturas, CAD) e Engenharia Electrotécnica (controlo digital e sistemas embebidos), posicionando-se nas indústrias espacial, aeronáutica e nuclear.

“A gestão térmica de sub-sistemas é a aplicação mais comum e mais reconhecida da empresa. Num satélite em órbita de um planeta, como o quente Mercúrio, em que ora está sob a acção da radiação solar – muito quente –, ora está em eclipse – muito frio –, a Active Space Technologies garante o funcionamento de, por exemplo,

um instrumento científico em condições de operação óptimas. Por exemplo, uma gama de temperaturas muito curta em torno dos 20°C”, exemplifica o jovem empresário.

A empresa movimenta-se num mercado de milhões e com grande potencial de crescimento. O sector espacial está avaliado em mais de 28 mil milhões de dólares nos EUA e em mais de seis mil milhões de euros na Europa, segundo valores de 2005. De acordo com essas mesmas estimativas, o sector aeronáutico, por seu lado, valia na altura 180 mil milhões de dólares nos EUA, e 80 mil milhões de euros na Europa.

O valor do mercado de actuação justifica o potencial de crescimento da empresa e o facto de se prever que a facturação deste ano quase duplique face a 2010, para os 850 milhares de euros.

O valor das exportações ascendeu, o ano passado, a 98% da facturação, um rácio que a empresa pretende manter. No que toca a mercados-alvo, a par da Europa, a Active Space Technologies está atenta e a explorar oportunidades nos mercados japonês, brasileiro e dos EUA, os mais estratégicos para a sua actividade, sobretudo o dos EUA, pela dimensão crítica e tecnológica que possui em actividades aeroespaciais.

## PRINCIPAL PRODUTO VAI VOAR EM 2016

O principal produto da Active Space Technologies são os aerogéis. Em causa estão mantas de super isolamento térmico, que estão já a vender para aplicações espaciais, e que irão voar em 2016, a bordo de um instrumento do ExoMars, rover de exploração de Marte.

Actualmente, a empresa está a fazer um esforço de “produtização” de projectos de I&D nos quais investiu nos últimos anos, e de que os aerogéis são exemplo.

“A I&D continua a ser uma aposta clara da empresa. Neste momento, estamos na fase final de negociação de um projecto de 2,6 milhões de euros, que lideramos e submetemos à Comissão Europeia no âmbito dos FP7. E tivemos recentemente alguns projectos QREN aprovados”, lembra Ricardo Patrício.

Embora a Active Space Technologies seja uma empresa de serviços e I&D, o objectivo passa por desenvolver produtos que possam ser lançados no mercado, de forma sustentável, numa lógica de ‘spin-off’, ou vendendo propriedade intelectual.



Fotos: Hermâni Pereira

Em curso estão também novas contratações – três a quatro nos próximos meses, sobretudo na área mecânica – e o objectivo de reforçar a posição nos mercados espacial, aeronáutico e nuclear.

O objectivo passa por vir a ser “um actor incontornável no sector aeroespacial e no mercado Europeu em projecto e fabrico de sub-sistemas electromecânicos”. Para o materializar, os jovens empresários implementaram e certificaram a Active Space Technologies com a norma aeronáutica AS9100, de forma a reforçar a sua visibilidade junto dos líderes do sector. E a estratégia prevê uma actuação em duas frentes: no fortalecimento da estrutura de vendas e no alargamento das competências técnicas, quer ao nível dos recursos humanos, quer ao nível dos equipamentos. Para a Active Space Technologies, o céu será sempre o limite. ■



**Bruno Carvalho e Ricardo Patrício.** Os fundadores da Active Space Technologies com a sua equipa de investigação, constituída por engenheiros e cientistas especializados nas áreas espacial, aeronáutica, automóveis e moldes.

## ACTIVE SPACE TECHNOLOGIES EM NÚMEROS

- 12 colaboradores
- 462 milhares de euros de facturação em 2010
- 850 milhares de euros de facturação prevista para 2011
- 8 colaboradores na Alemanha
- 685 milhares de euros de facturação naquele país em 2010

## TRABALHO PREMIADO E CLIENTES DE RENOME

O trabalho desenvolvido pelos fundadores da Active Space Technologies valeu-lhes prémios como o "Young Professionals Entrepreneurship Prize", em 2008 (Luigi Gerardo Napolitano Society) e o "The Entrepreneur of the Year Award", também em 2008 (Ruban d'Honneur). A estes acrescem outras provas de reconhecimento, como a eleição de Jovem Empreendedor do Ano (ANJE), em 2007, e a obtenção de estatuto PME Líder, em 2010 (IAPMEI). Sonante é também a carteira de clientes, ao incluir nomes como a Agência Espacial Europeia (ESA), a Galileo Avionica, o JET/UKAEA, o ITER/EFDA e a Fusion for Energy. A lista prossegue com insígnias como a Zeiss Optics, Thales Alenia Space, OHB, Sener, DLR (Agência Espacial Alemã) e JAXA (Agência Espacial Japonesa).



**Mercury Sodium Atmosphere Spectral Imager**, ou MSASI, é um instrumento científico espacial, desenhado pela Active Space Technologies, a ser integrado no satélite japonês MMO, que irá orbitar o planeta Mercúrio. Trata-se de um sistema óptico que, através da medição dos níveis de sódio da atmosfera de Mercúrio, fornece informação que permite inferir acerca dos mecanismos de transformação daquele planeta e, por "Planetologia Comparativa", estimar a evolução da atmosfera terrestre.



# A ESPÍRITO SANTO VENTURES INVESTE

A **Espírito Santo Ventures**, empresa de venture capital do grupo Banco Espírito Santo, acredita no potencial das empresas inovadoras. Com mais de 230 milhões de euros de investimentos em 38 empresas nas áreas das **Novas Energias** e do **Ambiente, Tecnologias de Informação e Saúde e Bem-estar**, a Espírito Santo Ventures traz a cada empresa a que se associa o rigor, a liquidez, o know-how e uma visão internacional acrescida. O aumento de vendas das suas participadas desde a data dos respectivos investimentos, de 134ME para 524ME, e a criação de emprego - crescimento dos postos de trabalho de 2.400 para 5.300 - atestam essa capacidade. Fale connosco e levaremos a sua empresa para um novo patamar de competitividade. Juntos, faremos do êxito a nossa bandeira.

Saiba mais em [www.es-ventures.com](http://www.es-ventures.com)