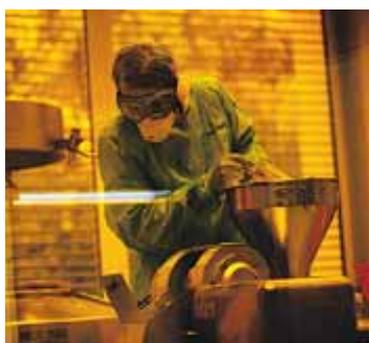


# PME Inovação

## Os anos COTEC-BPI

Neste Ano Português da Inovação, a COTEC Portugal vai propor ao Governo “uma alteração de grande agressividade” no tratamento fiscal das *start-ups*, sobretudo as de base tecnológica. Nestas páginas, faz-se o balanço de oito anos de prémios PME Inovação COTEC-BPI, através de um inquérito às empresas distinguidas desde 2005, e Daniel Bessa, director-geral da COTEC, passa em revista os dez anos em que esteve à frente da associação.

**Proposta para 2013**  
No Ano Português da Inovação COTEC quer alteração “de grande agressividade” no tratamento fiscal das *start-ups*



**Oito anos de prémios**  
Empresas distinguidas nos últimos anos pela COTEC apostam em mercados alternativos e novas formas de vender produtos. Mas não desistem do mercado nacional



**“A valorização do conhecimento é uma das áreas onde Portugal está a fazer pior”, diz Daniel Bessa**

Director-geral da COTEC afirma, em entrevista, que o futuro continua a passar pelo apoio às PME mais inovadoras, mas com maior reforço no trabalho com as universidades portuguesas

# Crise testa competitividade das empresas mais inovadoras

Empresas distinguidas nos últimos anos pela COTEC apostam em mercados alternativos e novas formas de vender produtos. Mas não desistem do mercado nacional

## Prémios PME Inovação Ana Rute Silva

É um desafio à capacidade de investir em inovação. Quando questionados sobre os principais obstáculos que enfrentam, a maior parte dos gestores que lideram as oito empresas distinguidas pela COTEC Portugal desde 2006 (em 2005 o Prémio PME Inovação foi ganho pela Chipidea, entretanto comprada pela americana Synopsys) apontam a crise como o maior entrave ao desenvolvimento do negócio. Com a economia a diminuir na Europa e o resto do mundo ocidental a tentar sair da turbulência, a pressão sobre as empresas é maior do que nunca. E inovar em tempo de crise, com menos dinheiro a circular e aperto no financiamento bancário, é um duplo desafio.

“Sendo Portugal o principal mercado da Primavera e dada a conjuntura socio-económica do país, os obstáculos associados à actividade da empresa são, na sua essência, partilhados com o restante tecido empresarial nacional”, diz José Dionísio, um dos presidentes executivos da empresa de Braga, que ganhou em 2006 o Prémio PME Inovação da COTEC. A

crise obrigou a uma redução de custos, transversal a todas as actividades do país, e tem “condicionado a forma como o mercado está a gerir os seus recursos tecnológicos”, continua. Neste cenário, as empresas recuam na hora de investir em novas tecnologias de gestão e focam toda uma estratégia de sobrevivência apenas na redução de custos, analisa.

Para tentar contornar dificuldades, a Primavera tem apostado em “soluções para as empresas que olham para as tecnologias como um investimento gerador de valor”. Além disso, mudou o modelo de comercialização, adoptando também o modelo *software as a service*, e investiu esforços em soluções que promovam a digitalização das empresas e o eBusiness.

A forte exposição ao mercado europeu e a queda do consumo das famílias – que têm alterado padrões de consumo e travado os gastos de forma expressiva – levou a Frulact a apostar na diversificação de clientes e geografias. Nesta altura, crescer pelo aumento da procura, não é tarefa fácil, sobretudo, nos produtos de alto valor acrescentado, segmento onde opera a empresa de preparados de fruta para lacticínios, gelados, pas-

telaria e bebidas. João Miranda, presidente e co-fundador, explica que neste contexto, o crescimento do negócio assenta na conquista de quotas de mercado aos concorrentes, “o que normalmente implica gestão de portefólio de produtos com menor rentabilidade”.

“Esta realidade fez com que a Frulact focalizasse a aposta e reforço na diversificação geográfica e na abordagem a mercados alternativos, nomeadamente fora da Europa”, revela.

Mas nem sempre apostar no mercado externo é a solução. No caso da Alert, que desenvolve software clínico, é fundamental “manter os seus clientes e projectos nacionais como alavanca das suas conquistas internacionais”. “É menos expectável que outros países optem pela implementação do [software] ALERT em projectos regionais ou nacionais se esse tipo de projectos não existir em Portugal”, destaca Jorge Guimarães, que fundou a empresa em 1999.

Os cortes na saúde têm afectado o negócio da Alert que assiste a uma tendência para a “suspensão ou regressão” de investimento por parte das unidades hospitalares (públicas e privadas). Em Portugal, num movimento concertado a nível nacional



A Chipidea foi a primeira a receber, em 2005, o Prémio PME Inovação

“voltamos a assistir a um Estado que tenta desenvolver as suas próprias soluções informáticas, distribuindo-as de forma ‘gratuita’ – apesar dos pesados custos de desenvolvimento – aos hospitais”, diz Jorge Guimarães, acrescentando que esta medida é um “enorme condicionamento para as empresas portuguesas”.

A opção por contratar multinacionais estrangeiras “para todo o componente financeiro do Ministério da Saúde”, preocupa o gestor, que defende a opção por soluções criadas e desenvolvidas por empresas nacionais.

Perante a conjuntura actual, há “redobrados desafios de competi-

## VENCEDORAS PRÉMIO PME INOVAÇÃO 2005-2012

**2005**  
**Chipidea**  
**Fundação:** 1997  
**Actividade:** Licenciamento de *intellectual property* para produtos electrónicos de grande consumo  
**Receitas em 2005:** 13 milhões de euros  
**Trabalhadores em 2005:** 180  
**Situação actual:** A Chipidea foi fundada por Epifânio da Franca, actual presidente da Portugal Ventures (capital de risco do Estado), Carlos Leme e João Vital, todos docentes do Instituto Superior Técnico. Tinha como clientes a Motorola ou a Toshiba e crescia entre 30 a 40% ao ano. Em 2006, um ano depois de ter recebido o prémio da COTEC, facturava 20 milhões de euros. Em Agosto de 2007 foi comprada

pela norte-americana MIPS Technologies por 107,5 milhões de euros, numa operação que criou o maior grupo mundial de fabricantes de semicondutores. Contudo, seis meses depois, a integração das duas empresas não correu como esperado em termos de receitas. Em 2009, a Chipidea foi vendida por 15 milhões de euros à Synopsys, empresa norte-americana fundada em 1986.

**2006**  
**Primavera Software**  
**Fundação:** 1993  
**Actividade:** Desenvolvimento de software de gestão  
**Vendas em 2006:** 7,1 milhões de euros  
**Vendas em 2012:** 15,4 milhões de euros, mais 12% face a 2011

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 42% (6,7 milhões de euros)  
**Mercados:** 10 (Europa e África)  
**Trabalhadores em 2006:** 120  
**Trabalhadores em 2012:** 220  
**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** 25% do volume de negócios, ou seja, 3,8 milhões de euros em 2012  
**Impacto do Prémio PME Inovação:** José Dionísio, que fundou a Primavera em conjunto com Jorge Baptista e Carlos Morais, refere que, além da visibilidade que trouxe à marca, o prémio é um barómetro das boas práticas de inovação do tecido empresarial português. “Sendo uma tecnológica portuguesa especializada no desenvolvimento e comercialização de soluções de

gestão empresariais, a Primavera viu com este prémio ser reconhecido o seu investimento contínuo em práticas e princípios de gestão inovadores”, afirma. A distinção, continua, traduziu-se “num incentivo para que a empresa continuasse a investir em diferenciais competitivos como a inovação e a qualidade”.  
**Como mantém a aposta na inovação:** A empresa tem mantido uma “política de investimento em I&D ‘intramuros’” e incentivado a participação “da sua massa crítica em programas de I&D de centros de investigação e universidades”. A actividade de I&D está centrada em Braga, numa equipa de 80 engenheiros informáticos. Foi das primeiras tecnológicas portuguesas a disponibilizar ao

mercado soluções de gestão em cloud computing. A inovação, diz José Dionísio, é assumida na empresa como um “factor estratégico”, ligado aos valores e à missão da Primavera desde a sua fundação.

**2007 (ex-aequo)**  
**Frulact**  
**Fundação:** 1987  
**Actividade:** Preparados de fruta para lacticínios, gelados, pastelaria e bebidas  
**Vendas em 2007:** 40 milhões de euros  
**Vendas em 2012:** 90 milhões de euros  
**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 96% (86 milhões de euros)  
**Mercados:** Europa, toda a região do Médio Oriente e

9

**empresas (duas delas ex-aequo) foram distinguidas desde 2005 até 2012 com o prémio PME Inovação, uma iniciativa da COTEC com apoio do BPI**



RUI GAUDÊNCIO

dicamento”, que criam “condicionalismos que podem retirar definitivamente as empresas deste ciclo de inovação, com prejuízos claros a nível da economia do país e do acesso à saúde dos utentes”, defende. As mudanças legislativas somam-se, assim, à lista de dificuldades encaradas diariamente pelas empresas.

O clima económico na União Europeia está a deixar marcas no mercado dos motociclos e as vendas da Polisport, que cria e produz componentes plásticos de veículos para duas rodas, reflectem todas as flutuações “no ritmo de produção de novas motos”, explica Pedro Araújo, CEO da empresa, que recebeu o prémio da COTEC em 2010. Como fornecedora dos principais construtores europeus assiste à redução da procura e ao agravamento do preço das matérias-primas, “que resulta numa diminuição sensível das margens de negócio”. “Este obstáculo afecta também as vendas no mercado de bicicleta, que é aquele que actualmente regista uma melhor evolução”, adianta.

Independentemente do sector onde operam, as empresas mais inovadoras sentem impactos semelhantes. E, como refere Amândio Santos, administrador executivo da Derovo, têm de fazer mais, com menos. “A pressão colocada pelos mercados, a enorme competitividade global e a necessidade de racionalização de recursos obriga-nos a sermos muito selectivos nos processos de inovação,

fazendo muito mais, em menos tempo e com menos recursos”.

#### Além da crise

Contudo, nem todas as empresas identificam a crise e o contexto económico como o maior desafio que têm pela frente. Marco Costa, CEO da Critical Software, acredita que os principais constrangimentos de Portugal são as “competências comerciais e a sua ligação ao mercado”. Temos “excelente engenharia” e capacidade de produzir tecnologia, mas dificuldade em vender. “Diria que é normal porque essas competências precisam de tempo e do contexto certo para se desenvolverem e ainda não há muito tempo não se produzia tecnologia em Portugal”, sublinha.

O gestor acredita que só é possível competir no palco internacional com uma indústria baseada no conhecimento intensivo. E essa indústria só se desenvolve se se apostar na inovação. “É necessário incorporar a inovação na oferta que temos disponível para os nossos clientes”, resume.

Por seu lado, Sérgio Silvestre, vice-presidente pelo desenvolvimento de negócios em novos mercados e responsável de marketing da WeDo Technologies, diz que a ambição da empresa é atingir um volume de negócios superior a 100 milhões de dólares no final de 2015. Os obstáculos que enfrentam “variam consoante o ponto do globo e esse é em si mesmo um dos maiores desafios que enfrentamos”, sublinha.

19

**de Julho é quando termina o prazo para as empresas apresentarem as suas candidaturas ao Prémio Inovação COTEC-BPI 2013**

## COTEC quer alteração “de grande agressividade” no tratamento fiscal das *start-ups*

No Ano Português da Inovação, a COTEC Portugal vai propor ao Governo “uma alteração de grande agressividade” no tratamento fiscal das *start-ups*, sobretudo de base tecnológica. De acordo com as propostas de acções a realizar a propósito do Ano Português da Inovação, que se assinala em 2013, estas alterações poderão ser veiculadas através do Conselho Nacional para o Empreendedorismo.

Na lista de intenções da COTEC está também uma proposta, a ser feita ao Ministério da Educação, de introduzir a título experimental “uma pequena componente de financiamento” das instituições de ensino superior que “premeia o sucesso na colocação dos seus alunos no mercado de trabalho” (em concreto, a percentagem de emprego e o salário médio no imediato pós-licenciatura).

A COTEC, que atribui três prémios em 2013 – Produto Inovação, PME Inovadora e Empreendedor na Diáspora – quer ainda convidar as universidades a “submeter à apreciação do júri casos de sucesso em colaborações prolongadas entre os

seus departamentos de Investigação e Desenvolvimento e uma ou várias empresas”. A COTEC assegura a publicação em livro dos casos que lhe sejam apresentados.

Outra iniciativa a propor é uma experiência-piloto de “melhoria da componente do ensino experimental no terceiro ciclo do ensino básico e no ensino secundário dos



A COTEC atribui três prémios em 2013 – Produto Inovação, PME Inovadora e Empreendedor na Diáspora

agrupamentos escolares” dos municípios de Lisboa e Porto. Além disso, a associação quer avançar com um estudo sobre a melhoria de produção e absorção de talento (replicando um relatório feito em Espanha pela Everis).

O prazo para as empresas entregarem as suas candidaturas ao Prémio PME Inovação COTEC-BPI de 2013 termina no dia 19 de Julho.

tividade”, diz, por seu lado, Paulo Barradas Rebelo, presidente executivo da Bluepharma, que desenvolve e produz medicamentos. A crise também é “propícia à inovação”, garante. O sector farmacêutico é “organizado e de qualidade”, mas há entraves “no plano legislativo ao desenvolvimento do sector do me-

Norte de África. Com a recente aquisição de uma nova unidade de produção na África do Sul tenciona ganhar posição importante neste mercado e alargar zona de actuação aos países SADC (Southern African Development Community).

**Trabalhadores em 2007:** 250  
**Trabalhadores em 2012:** cerca de 500

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** 2,5% do volume de negócios

**Impacto do Prémio PME Inovação:** A Frulact ganhou o prémio no mesmo ano em que aderiu à Rede PME Inovação o que foi “um motivo de forte orgulho e uma responsabilidade acrescida”. João Miranda, presidente e um dos fundadores da empresa, defende que a distinção poderia

dar uma “imagem diferente à agro-indústria em Portugal, associando-lhe as variáveis de inovação e modernidade, facto que veio a acontecer de forma meritória”.

#### Como mantém a aposta na inovação:

A Frulact gere cerca de 2000 novos projectos por ano. João Miranda sublinha que a capacidade de inovação constante é “fundamental” para o negócio da Frulact, onde centenas de produtos à base de fruta terminam o seu ciclo de vida. “É através do investimento continuado em I&D e do reforço do capital humano, que suportam estas actividades, que a Frulact supera o desafio de ano após ano recuperar o volume de negócios perdido em fim de ciclo e, ao mesmo

tempo, continuar a sua dinâmica de crescimento”. O grupo disponibilizou, recentemente, uma plataforma única no país - o Centro de Inovação e Tecnologia Agro-Alimentar (Frutech) – com um investimento superior a três milhões de euros. De acordo com João Miranda, o projecto serve de “elemento aglutinador, com forte interacção com o departamento de marketing, visando responder às tendências de consumo a nível global e às exigências” dos clientes. Neste centro trabalha uma equipa de 45 técnicos especializados.

#### 2007 (ex-aequo) Alert Life Sciences

**Fundação:** 1999

**Actividade:** Software clínico

**Vendas em 2007:** 12,5 milhões de

euros (1,8 milhões de EBITDA)

**EBITDA em 2012:** Mais de 10 milhões de euros

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 90%

**Mercados:** 12

**Trabalhadores em 2007:** 237

**Trabalhadores em 2012:** 350

**Investimento em Inovação e**

**Desenvolvimento:** Pesa 18% nas receitas

#### Impacto do Prémio PME

**Inovação:** Jorge Guimarães, que fundou a Alert e é presidente do conselho de administração, adianta que a atribuição do prémio “contribuiu fortemente para o reforço da percepção dos resultados inovadores obtidos pela Alert, conferindo-lhe maior notoriedade nacional e internacional”.

**Como mantém a aposta na**

**inovação:** Os produtos da Alert competem nos mercados internacionais, cada um com “o seu grau de competitividade e necessidades específicas de certificação”. Por isso, a empresa inova “constantemente para ultrapassar todos esses desafios” e conseguir diferenciar-se pela fiabilidade, design e qualidade, diz Jorge Guimarães. Todos os produtos são desenvolvidos em Portugal “a partir de uma linha de código única e são configurados de forma diferente para se adaptarem aos diferentes mercados”. “É uma operação de alta complexidade”, continua.

#### 2008

**Critical Software**

**Fundação:** 1998

**Actividade:** Criação e

VENCEDORAS PRÉMIO PME INOVAÇÃO 2005-2012

desenvolvimento de software de suporte a sistemas críticos

**Vendas em 2008:** 13,7 milhões de euros

**Vendas em 2012:** 22 milhões de euros

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 75%

**Mercados:** 12

**Trabalhadores em 2008:** 250

**Trabalhadores em 2012:** 260

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** Mais de 10% do volume de negócios anual

**Impacto do Prémio PME**

**Inovação:** Marco Costa, CEO da Critical Software, lembra que o prémio permitiu não só difundir “uma cultura e uma prática de inovação”, promovendo o aumento da competitividade das empresas portuguesas, mas também ajudou a identificar os pontos fortes e oportunidades de melhoria da gestão da inovação.

**Como mantém a aposta na inovação:** A inovação é a base de sucesso da empresa,

garante Marco Costa. Ao investir continuamente na área de I&D, geram-se novos produtos e tecnologias para os mercados de todo o mundo. “Um resultado visível da inovação da Critical Software foi o lançamento em 2012 de vários produtos (RightsWatch, Oversee, SEM, EnergyDeal, Verticala, etc)”, exemplifica.

2009

**WeDo Technologies**

**Fundação:** 2001

**Actividade:** Consultoria, desenvolvimento e fornecimento de produtos de software

**Vendas em 2009:** 43,9 milhões de euros

**Vendas em 2012:** 62,5 milhões de euros

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** mais de 70%

**Mercados:** 80

**Trabalhadores em 2009:** 380

**Trabalhadores em 2012:** cerca de 500

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** O

investimento mais recente (Business Assurance RAID 7.0) correspondeu a perto de 5% das receitas

**Impacto do Prémio PME**

**Inovação:** O prémio foi encarado pela empresa como um “incentivo ao contínuo investimento na investigação, desenvolvimento e inovação”, refere Sérgio Silvestre, vice-presidente pelo desenvolvimento de negócios em novos mercados e responsável de marketing.

**Como mantém a aposta na inovação:** A WeDo Technologies desenvolveu um produto de

software que é líder mundial na sua área específica de negócio, o Business Assurance RAID. “É impossível atingir este patamar sem investimento contínuo na gestão da inovação”, diz Sérgio Silvestre. “Fazemos investimento a nível do produto, de marketing e de desenvolvimento da organização e dos processos”, continua.

2010

**Polisport**

**Fundação:** 1982

**Actividade:** Criação e produção de componentes plásticos de veículos para duas rodas (motas ou bicicletas).

**Vendas em 2010:** 14,79 milhões de euros

**Vendas em 2012:** 19,474 milhões de euros

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 93%

**Mercados:** 59

**Trabalhadores em 2010:** 160

**Trabalhadores em 2012:** 223

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** 2,5%

**Impacto do Prémio PME**

**Inovação:** A atribuição do prémio foi a “derradeira validação do percurso de esforço e investimento em inovação levado a cabo desde o ano de 2005, ano da constituição do departamento de inovação”, refere Pedro Araújo, CEO da Polisport. O reconhecimento da COTEC resultou numa “forte exposição mediática e num reforço de credibilidade da organização”. Pedro Araújo acredita que o carácter inovador de uma empresa “nunca está totalmente reflectido nos seus produtos” e, por isso, o prémio permitiu dar visibilidade a aspectos de organização interna e do próprio sistema de inovação.

**Como mantém a aposta na inovação:** A inovação faz parte da filosofia empresarial da Polisport. Já este ano, a empresa passou a integrar na sua actividade a produção de moldes, controlando todo o processo de produção. “Este factor permite uma maior flexibilidade nos métodos de produção, abrindo caminho ao desenvolvimento de novas tecnologias e soluções técnicas”, refere Pedro Araújo. Além disso, criou um núcleo interno de design de produto e um centro de prototipagem – um “investimento que permitiu agilizar todo o trabalho de I&D”. Em 2013 a empresa já conquistou prémios de inovação ambiental.



Primavera Software



Frulact



Alert Life Sciences



Critical Software



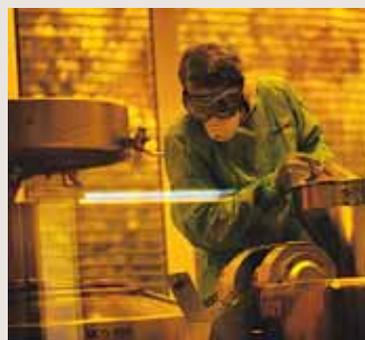
WeDo Technologies



Polisport



Derovo



Bluepharma

2011

**Derovo**

**Fundação:** 1994

**Actividade:** Produção e comercialização de ovos e produtos à base de ovos

**Vendas em 2011:** não disponível (66,7 milhões de euros de receitas em 2010)

**Vendas em 2012:** 40,826 milhões de euros

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 41,5%

**Mercados:** 105

**Trabalhadores em 2011:** 210 (60 em Espanha)

**Trabalhadores em 2012:** 105

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** 0,75% das

receitas (com a partilha de processos com outras entidades, a optimização de recurso tem sido maior, refere a empresa)

**Impacto do Prémio PME**

**Inovação:** Amândio Santos, administrador executivo da Derovo, diz que o reconhecimento funciona “primeiro como estímulo, seguindo como uma enorme responsabilidade”. “Ser reconhecida com o Prémio PME Inovação COTEC credibiliza todo o trabalho que a empresa tem vindo a desenvolver e motiva toda a estrutura a continuar a apostar neste caminho, fundamental

para a diferenciação e competitividade”.

**Como mantém a aposta na inovação:** A aposta na inovação tem sido feita cada vez mais em parceria com o sistema científico e promovendo a criação de consórcios, refere Amândio Santos. Esta opção torna mais fácil o investimento e acentua “as relações com outras entidades do mercado que possam aproveitar os desenvolvimentos”, aponta.

2012

**Bluepharma**

**Fundação:** 2001

**Actividade:** I&D e produção de medicamentos para outras companhias

**Vendas em 2012:** 32,6 milhões de euros (20,1 milhões de euros em 2011)

**Peso das exportações nas vendas em 2012:** 81%

**Mercados:** 31

**Trabalhadores em 2012:** 294

(303 actualmente)

**Investimento em Inovação e Desenvolvimento:** Em 2012 foi 10% superior face a 2011

**Impacto do Prémio PME**

**Inovação:** Paulo Barradas Rebelo, presidente executivo da Bluepharma, afirma que o prémio “trouxe um maior reconhecimento à empresa, divulgando junto de um público mais alargado a sua estratégia diferenciadora”. Dentro da empresa, “reforçou a convicção de que os procedimentos implementados são correctos e consequentes”. “Ao premiar a acção colaborativa e o trabalho em rede e parceria, esperamos que o prémio possa ainda contribuir para promover uma maior cooperação dentro do sector farmacêutico e entre este e o poder político, com o objectivo de promover a sua estabilidade e sustentabilidade”.

**Como mantém a aposta na inovação:** A inovação está presente em todas as actividades da empresa e envolve a participação de todos os colaboradores. A Bluepharma reforçou o investimento nesta área: “Por um lado, a inovação de produto/tecnologia que se concretiza por via das suas empresas participadas, detentoras de patentes inovadoras que esperamos poderem vir a concretizar-se a médio prazo em novas soluções terapêuticas. Por outro lado, a inovação organizacional, patente no incentivo à criatividade dos colaboradores, na partilha de ideias e na gestão do conhecimento, orientados para a melhoria contínua”.

# “A valorização do conhecimento é das áreas onde Portugal está a fazer pior”

**Daniel Bessa** Director-geral da COTEC diz que o futuro continua a passar pelo apoio às PME mais inovadoras, a par de um maior reforço no trabalho com as universidades, que têm mais patentes do que empresas criadas

## Entrevista Rosa Soares

A COTEC está a transferir para o IAPME alguns dos instrumentos que criou, de forma a libertar-se para novas apostas, manifestando-se disponível para trabalhar com o Governo naquilo que considera uma mudança “fantástica”, que passa pela análise, feita pelo Ministério da Educação e Secretaria de Estado da Ciência, “de um Portugal de média-baixa tecnologia que é necessário fazer crescer”, aproveitando, nomeadamente, os próximos fundo comunitários. No âmbito da comemoração do Ano Português da Inovação, a COTEC desafia as universidades a apresentar um exemplo de cooperação com uma empresa, e Daniel Bessa tem um sonho, o transformá-lo num caso de estudo numa universidade de prestígio mundial.

### A COTEC completou 10 anos, que balanço é possível fazer?

A COTEC ajudou a trazer a inovação para o topo das agendas. Não há hoje nenhum discurso de nível relativamente elevado, político ou empresarial, em Portugal, em que o termo inovação não apareça. Não era seguramente assim há 10 anos. Este resultado não se deve apenas à COTEC, mas demos um contributo importante. Produzimos um instrumento de *scoring*, para as empresas, sobretudo as PME, se auto-avaliarem em termos de inovação, e um barómetro de inovação. Criamos um portal onde é difundida muita informação em matéria de inovação. Contribuímos, de forma decisiva, para a introdução em Portugal das primeiras normas em matéria de inovação: há hoje mais de uma centena de empresas portuguesas certificadas em gestão de inovação. Contribuímos para que se adoptassem, em Portugal, sistemas de classificação e de reporte de despesas em linha com o que se faz noutros países - o que ajuda a explicar, em parte, a subida do nosso País nos rankings e nos indicadores de desempenho em matéria de inovação



### Então nem tudo foi verdadeira inovação?

É verdade que alguma dessa subida nos indicadores de inovação tem a ver com a forma como a informação começou a ser trabalhada. Não há mal nenhum nisso. Os outros faziam-no, e nós não, e por isso aparecíamos com resultados que nos desfavoreciam. O crescimento nos indicadores esteve também muito ligado à legislação em matéria de incentivos, nomeadamente o SIFIDE, que chegou a ser considerado um dos sistemas de incentivos fiscais à inovação mais generosos, pelo menos ao nível da União Europeia.

### E daqui para a frente, qual é o principal desafio da COTEC?

O tema da inovação não se banalizou, mas difundiu-se. Coisas em que éramos distintivos, como a atribuição de prémios, distinguindo produtos inovadores e PME inovadoras, são hoje iniciativa de várias empresas, algumas delas nossas associadas, como o BES, a EDP, a PT e a ZON, apenas para dar alguns exemplos. Alguns destes prémios são de valor muito superior àquele que nós alguma vez poderemos oferecer. O guia de boas práticas

de inovação e o instrumento de *scoring* criados pela COTEC podem passar a ser difundidos pelo IAPMEI, que chega a centenas de milhares de empresas, dispondo de uma rede com muito maior capilaridade do que a nossa. O desafio maior que se põe à COTEC, hoje como sempre, é encontrar nichos onde possamos continuar a fazer a diferença.

### Que nichos são esses?

Em resultado de um trabalho feito internamente, nos últimos dois anos, estão identificados dois nichos, um na área da valorização do conhecimento criado nas universidades, outro na aceleração do crescimento das PME. A valorização do conhecimento é uma das áreas onde Portugal está a fazer pior. Todos os indicadores mostram que as coisas até estão a correr bem a montante na cadeia de valor: os licenciados e os doutorados têm aumentado, os universitários produzem muito mais patentes. Mas há uma coisa que ainda não mudou de forma significativa, que é transformar tudo isso em valor, em produtos, em empregos e em receitas fiscais. A COTEC propõe-se continuar a trabalhar com as universidades

e institutos politécnicos nessa frente. Neste domínio, o nosso projecto mais conhecido é o COHiTEC, um programa de formação em que alunos e professores universitários nos chegam com as suas tecnologias e são envolvidos por nós num processo tendente a avaliar o potencial de mercado e de criação de valor dessas tecnologias. Foram criados fundos que nos permitem, numa fase inicial, apoiar esses projectos, e nós vamos continuar a realizar esta actividade porque consideramos que ainda ninguém o está a fazer suficientemente bem. Vamos também continuar a trabalhar com as PME mais inovadoras. Das cerca de mil PME que se submeteram ao exercício de avaliação das suas capacidades de inovação, há duas centenas que estão muito próximas de nós. Vão passar a associadas e nós vamos continuar a trabalhar com elas no sentido de ver como é que as podemos ajudar a crescer, a criar mais valor.

### O financiamento dos projectos continua a ser o maior entrave à inovação?

As empresas queixam-se de grandes dificuldades no acesso ao crédito, por estar mais

caro e porque, mesmo que estejam dispostas a pagar, não o conseguem obter. Por outro lado, os bancos não podem emprestar muito e muito mais barato, porque eles próprios têm um custo de *funding* elevado; e também dizem que têm de estar atentos aos graus de risco. A COTEC não está neste mercado. Os fundos criados no âmbito da nossa actividade não se destinam a emprestar, mas a entrar no capital das empresas, saindo depois, quando as empresas mudarem de accionistas. Até agora, os fundos foram suficientes. Dispomos de três linhas de intervenção, os fundos de capital de risco InovCapital ACTec I e II, com dotação global de 11,4 milhões de euros, um fundo de 300 mil euros disponibilizado pelo IAPMEI e o fundo de capital de risco F-Hitec, no valor de 3,4 milhões de euros, que agrega capitais exclusivamente privados, de associados da COTEC.

### Quantas empresas já foram apoiadas?

No mercado, estão duas empresas apoiadas pelo F-Hitec. A mais conhecida, a Consumo em Verde, destina-se a produzir e a comercializar um fungicida de base natural com propriedades muito particulares. Estamos a falar de dezenas de milhões de euros de investimento, acabando de se iniciar o processo de comercialização do produto. Tem por primeiro e único cliente, até este momento, uma grande empresa de distribuição de produtos agrícolas nos Estados Unidos. É o nosso caso de maior sucesso. A outra empresa, chama-se Advanced Cyclone Systems, e também já está no mercado. Através de processos de natureza física, avaliam o estado dos motores, permitindo identificar perigos de funcionamento desses motores em fases suficientemente precoces. Pelos fundos ACTec encontram-se financiadas mais cinco empresas, que ainda não chegaram ao mercado. Não é isto que salva Portugal, como não é isto que salva país nenhum. Mesmo em países que apresentam resultados melhores nestas actividades, como Israel, Coreia

do Sul, estamos sempre a falar de coisas de muito pequena escala. O que não significa que não se possa fazer melhor do que aquilo que estamos a fazer.

#### **E quantos projectos passaram pelo COHiTEC?**

Cerca de uma centena. Ter sete empresas vivas a partir de 100 tecnologias avaliadas não é mau. Como só apoiamos empresas que se destinem a mercados globais e com um potencial de crescimento muito rápido, é provável que, no total de projectos que passaram pelo COHiTEC, haja outros que ainda estejam vivos, mas saíram da nossa órbita. O que talvez não seja tão bom é só ter conseguido trabalhar cerca de 100 tecnologias em 10 anos. Era de supor que a Universidade portuguesa pudesse ter gerado mais projectos. Se considerássemos que esta actividade estava “oleada”, em pleno funcionamento, teríamos saído, mas, pelo contrário, achamos que se trata de uma actividade que ainda não está madura. As universidades têm mais patentes do que empresas criadas, ou do que conseguem ganhar a partir dessas patentes, seja por venda, seja por licenciamento. Alguma coisa não está ainda a correr bem e, por isso, nós cá continuamos, e continuaremos.

#### **O que é preciso fazer para transformar o conhecimento em negócio?**

Estamos a trabalhar nesse sentido com as reitorias das universidades, com as presidências dos institutos politécnicos e com as agências governamentais. Ainda recentemente houve um encontro promovido pelo Ministério da Educação e pela Secretaria de Estado da Ciência, onde foi analisada a questão da transferência do conhecimento. A COTEC esteve nessa discussão, que foi feita porque vai haver um novo ciclo dos fundos estruturais e alguns recursos terão de ser afectos a essas actividades. **No último barómetro da inovação, Portugal apenas caiu uma posição, mas continua a ser classificado de “país cigarra”. Acredita que vai continuar a cair e a manter o mesmo estatuto?**

Vamos cair mais, seguramente. No que se refere à classificação de país cigarra, não teremos

necessariamente de a manter. É provável que venhamos a cair mais porque os resultados são apurados com atraso. Os dados tornados públicos em Março de 2013 são relativos a 2011 e alguns mesmo a anos anteriores, ou seja, anteriores à fase mais aguda da crise que estamos a atravessar. Ser cigarra é outra questão: significa que Portugal dispõe de condições e de recursos melhores que os resultados que apresenta em matéria de inovação. Isso prova que temos um problema de produtividade e de eficiência no nosso sistema de inovação. Passam-se coisas parecidas na área da justiça e na educação. Como há um problema de eficiência, leva-me a não ser tão pessimista, porque se conseguirmos ser mais eficientes, talvez consigamos melhores resultados, mesmo gastando menos dinheiro. Acresce que o factor que mais contribuiu para a descida de posição do nosso País nos resultados acabados de publicar foi o financiamento: descemos 21 posições, de 10.º

**“Em termos de exportações, os sectores de alta tecnologia estão estagnados. Os de baixa tecnologia estão a desaparecer. Crescem as exportações de produtos de média tecnologia, em sectores que continuam a ser vistos como tradicionais”**

para 31.º. O financiamento é um indicador muito volátil, reflecte a subida das taxas de juro e as dificuldades de acesso ao crédito. Depois da melhoria das condições de financiamento do Estado, quero acreditar que as condições do acesso ao financiamento por parte do sector privado também melhorem, e acho que isso já está a acontecer.

E, depois, espero que com as condições que temos, consigamos melhores resultados. Portugal é líder na disponibilização de serviços públicos na Internet. O multibanco faz hoje parte do dia a dia das pessoas. O pagamento automático nas auto-estradas é um caso de sucesso. Portugal distingue-se claramente em coisas dessas a nível mundial. Vamos ter de fazer melhor com menos dinheiro.

#### **Havendo menos dinheiro, que empresas ou sectores devem ser apoiados? O discurso tem estado focado nas tecnológicas?**

As exportações que estão a crescer mais rapidamente, são as de média e baixa tecnologia. Estamos a falar de calçado, de têxtil e vestuário, de agro-alimentar, de vinho, de moldes.

#### **Mas não é para aí que tem estado apontado o discurso da inovação?**

Numa conferência muito recente, promovida pelo Ministério da Educação e pela Secretaria de Estado da Ciência, a propósito dos dinheiros geridos pela Fundação para a Ciência e para a Tecnologia, vi dois mapas de Portugal, retratando os vários sectores da nossa economia, onde estão localizados, o nível de emprego gerado por cada um – representados por bolinhas de maior ou menor dimensão, conforme o volume de emprego criado. Um desses mapas representava os sectores de média-baixa tecnologia, com muitas bolinhas, de várias dimensões, distribuídas um pouco por todo o País. O outro mapa representava os sectores de mais elevada intensidade tecnológica, com poucas bolinhas, pequeninas, muito concentradas da região da Grande Lisboa, e um pouco também na área metropolitana do Porto, em Braga-Guimarães, em Coimbra. Em termos de exportações, os sectores de alta tecnologia estão estagnados. Os de baixa tecnologia estão a desaparecer. Crescem as exportações de produtos de média tecnologia, em sectores que continuam a ser vistos como tradicionais. Nunca, como nessa reunião, vi o Ministério da Educação e a própria Secretaria de Estado da Ciência tão disponíveis para trabalhar com estes sectores de actividade e não apenas com os sectores de elevada



intensidade tecnológica, como era habitual no nosso País. O que a COTEC pôde dizer, nessa reunião, é que temos alguma experiência de trabalho com estas empresas e com esta gente, sobretudo com os pólos e os clusters de competitividade, e que estamos aí, para ajudar nesse caminho. **Então a agulha vai ser redireccionada para os sectores exportadores, incluindo os ditos tradicionais?** Ninguém sabe, de ciência certa, como é que isso se faz. Cada um pode dar a sua ideia, o seu palpite. Daí a bater certo, só vendo. Há caminhos que precisam de ser tentados, experimentados, ver como se faz em outros países. Uma vez vai dar certo, outras

vezes vai correr mal. O que disse aos dois membros do Governo atrás referidos é que há 10 anos que estamos preocupados com estas questões e estamos disponíveis para fazer algumas experiências, mais com as empresas exportadoras dos sectores ditos tradicionais do que com as empresas tecnológicas, até porque estas últimas saberão certamente como é que as coisas se fazem, não necessitando tanto do nosso apoio. Nunca tinha visto num trabalho do Ministério da Educação e da Secretaria de Estado da Ciência um mapa como o primeiro dos dois atrás referidos, de um Portugal de média-baixa tecnologia que também é necessário fazer crescer

## “Espero, no mínimo, que um dia o País consiga fazer regressar estes emigrantes qualificados”

Daniel Bessa

Director-geral da COTEC

tecnologicamente, até porque é o Portugal que temos. Trata-se de uma mudança real, que considero fantástica.

### Como vai ser assinalado, por parte da COTEC, o Ano Português da Inovação?

Como fazemos 10 anos, o Presidente da República desafiou-nos a ter no nosso plano de trabalhos algumas acções que pudessem ser distintivas, de forma a chamar a atenção do país para a importância da inovação. Nesse sentido, e a título de exemplo, desafiamos alguns dos nossos associados, para construirmos uma espécie de plataforma conjunta, que mostre ao país e ao mundo todos os prémios de inovação atribuídos em Portugal. Iniciamos esse trabalho com o BES, a EDP e a ZON e, com acordo destes associados, vamos tentar aproveitar um portal que sabemos estar a ser desenvolvido pela AICEP. A ideia é fazermos uma comunicação integrada destes e de outros prémios, que levem os portugueses em geral, e os estrangeiros, a ver que há aqui um foco muito grande na inovação e que Portugal é um país que valoriza e se preocupa com esse tema. Outra iniciativa está associada ao concurso que lançamos no ano passado, entre universidades, no sentido de ver quais as que estavam a obter melhores resultados nos domínios da transferência do conhecimento e do fomento ao empreendedorismo. Preparamo-nos para convidar os institutos politécnicos portugueses a submeterem-se ao mesmo exercício, criando um sistema de informação fidedigno para estas actividades. Com as Universidades, este ano, vamos convidá-las a mostrarem-nos exemplos de uma cooperação particularmente aprofundada, não ocasional, mas continuada ao longo do tempo, entre uma universidade e uma empresa ou um grupo empresarial. Por exemplo, e para irmos a um caso conhecido, provavelmente não haveria Universidade de Aveiro sem PT. Mas a PT inovação também não existiria sem a Universidade de Aveiro. A Unicer e a Efacec não existiriam sem a Universidade do Porto. A grande maioria dos quadros da Efacec saiu da Faculdade de Engenharia

da UP. A Adira, há poucos anos, contava com a colaboração de Professores da FEUP, e julgo que continuará a contar. Estes são os casos que conheço melhor, mas há outros. O objectivo é reuni-los num livro, e, no que se refere ao melhor caso, gostaria de o transformar num caso de estudo universitário em matéria de cooperação universidade/empresa. O meu sonho é conseguir chegar a Harvard, à LBS ou ao INSEAD, e mostrar-lhes que Portugal tem casos exemplares de cooperação universidade empresa, que podem ser exibidos como casos de estudo nas salas de aulas de maior qualidade, e mais exigentes, no Mundo inteiro. **Com a vaga de emigração de jovens licenciados o país também perde capacidade de inovação?**

Essa afirmação é normalmente acompanhada de um lamento. A formação destas pessoas custou muito dinheiro e agora vão-se embora, e não tiramos partido do dinheiro que gastamos. Procuro ser pragmático. Não resolvo nada se continuar a dizer coisas como as acabadas de referir e as pessoas não arranjam emprego. A primeira conclusão a que cheguei é que a emigração é uma forma de resolver o problema. As pessoas encontram um caminho, o seu caminho. Cheguei a afirmar que cada português que emigra resolve dois problemas, o dele e o dos que ficam, porque é menos um a quem temos de acudir. Mas, no que se refere a esta afirmação, à medida que o tempo vai passando, e a emigração se vai intensificando, tenho mais dúvidas. Não posso dizer que as pessoas não devem emigrar, porque isso não resolveria coisa nenhuma. A emigração continua a ser uma solução. Não sei se se continuarei a dizer que cada português que emigra resolve dois problemas. Isso é verdade para uma escala pequena mas, à escala em que está a processar-se e que se anuncia, deixa de ser verdade. As pessoas encontram o seu caminho, mas o país fica cada vez mais longe de uma solução. Mantermos as pessoas cá dentro, sem emprego, também não é solução. Espero, no mínimo, que, um dia, o País consiga fazer regressar estes emigrantes qualificados, mas esse é já um outro problema.

## Medidas fiscais do Governo “não vão salvar o mundo” mas “são positivas”

Daniel Bessa considera positivas as recentes medidas de incentivo ao investimento apresentadas pelo Governo, mas o antigo ministro da Economia defende medidas fiscais mais ambiciosas. Mostra-se ainda apreensivo com os vendedores de ilusões e desafia o líder do PS tirar “um coelho da cartola”

### As recentes medidas de incentivo fiscal anunciadas pelo Governo são positivas?

As medidas para estimular o investimento são as possíveis. E não gosto, quando um Governo toma uma boa medida, como é o caso, de vir logo denegri-la, dizendo que chega tarde ou que deveria ser mais generosa, o que sempre se pode dizer de uma boa medida, qualquer que ela seja. No essencial, são fiscalmente apoiados investimentos realizados até final do ano de 2013, até um máximo de 5 milhões de Euros. A medida dirige-se sobretudo a PME, dado que 5 milhões de Euros é um montante relativamente reduzido e espera-se que possa antecipar para 2013 investimentos que já estarão decididos mas que poderiam vir a ser executados mais tarde. Em suma: não vão “salvar o Mundo” mas, em qualquer caso, trata-se de medidas positivas, do lado da solução, como gosto de dizer.

### Tem defendido algumas medidas fiscais bem mais revolucionárias para incentivar o crescimento...

Já não tenho idade para revoluções. O que defendi foi uma taxa de IRC zero para *start ups* tecnológicas e que se considere dedutível à matéria colectável do IRC o aumento da massa salarial para as restantes empresas. Reduzir à matéria colectável de IRC o aumento da massa salarial é vantajoso em matéria de receitas fiscais, porque a massa salarial paga contribuições para a segurança social e IRS. O Estado fica a ganhar com esta medida, recebendo mais em CSS e em IRS do que perde em IRC.

### O que poderia fazer essa medida pelo país?

Em primeiro lugar, talvez empregasse alguém. Em segundo

lugar, talvez permitisse pagar melhores salários a alguém, e contribuiria para dinamizar o mercado interno. Quando me falam em dinamizar o mercado interno, fico logo com os cabelos em pé. Mercado interno é o que Portugal mais tem e mais teve e não resolveu problema nenhum. Portugal tem é de exportar e ir à procura de oportunidades no mercado externo, porque é onde pode crescer.

### Por que é que este tipo de medidas não são tomadas?

Não sei. Se dependesse de mim, tomava-as. Bruxelas, que costuma pôr objecções a este tipo de medidas, dizendo que prejudicam a concorrência, não tem que se meter nesta matéria. O que estou a fazer é a majorar, para efeito de cálculo de IRC, alguns custos. Não acredito que Bruxelas se oponha a uma majoração da massa salarial para efeitos de cálculo da matéria colectável do IRC.

### E isso não torna as empresas menos competitivas?

Não. Tanto me vale que as empresas empreguem mais gente ou que aumentem os salários aos seus trabalhadores actuais. E ninguém é obrigado a aumentar salários. Uma coisa seria certa: quem aumentasse salários pouparia em IRC vinte e tal por cento do aumento da massa salarial.

### Tem defendido que há quem ande a vender ilusões, como a de que não é preciso o programa de austeridade?

Vou deixar à porta o politicamente correcto. Para um país que em 2010/2011 esteve muito perto de não poder pagar os salários e as pensões, dizer que estamos mais perto da bancarrota não faz sentido. Há um acordo assinado, de onde vem dinheiro para evitar isso mesmo. Mas há um problema. A razão mais grave para as dificuldades do estado português é a dívida e o peso da dívida no PIB e esse é hoje maior do que era há dois anos. Uma dívida de mais de 120% do PIB, que cresce em cada minuto que passa, é o nosso maior problema e enquanto não for estancado não deixará

de se agravar. Depois, há umas boas almas, muito sensíveis, que em vez de pararem para pensar e de reconhecerem que isto é absolutamente verdade e que não temos como sair daqui, põe-se aos berros e a dizer que é uma heresia [a afirmação de que temos de continuar com a austeridade para impedir o aumento do peso da dívida pública no PIB].

### E a pedir eleições antecipadas?

Esse não é o maior problema, estamos numa democracia. O problema é que quem pede eleições antecipadas em relação a essa questão da dívida parece querer apenas mais tempo e mais crédito e, portanto, mais dívida.

### Essa é a proposta do PS?

E não só. Mas a maioria da opinião pública vai achar bem esta abordagem. Tem alguma dúvida sobre o resultado das próximas eleições? Eu não tenho: entre os chamados partidos “do arco da governação”, quem propuser mais dívida, terá mais votos.

### Não é compreensível um certo cansaço das pessoas ao nível de austeridade a que estão submetidas?

Claro que é compreensível, este cansaço. Mas o país este ano vai pagar dívida externa. Empresas, famílias, Estado, tudo junto vai ter um resultado positivo na balança de transacções correntes, e no fim de 2013 o país deverá menos do que devia no primeiro dia do ano. Entrou numa trajectória descendente. O país não precisa de mais austeridade, está em condições de começar a reembolsar ainda que lentamente a dívida externa. Quem não está nessas condições é o Estado. Temos de ser capazes de aplicar ao Estado uma política de austeridade porque ele precisa de reduzir o défice, e ainda está muito longe de começar a reduzir a sua dívida. Gostaria muito de ouvir a António José Seguro algo do género: tenho aqui uma política que vai continuar, manter a austeridade no Estado, de forma a reduzir o défice público, e que ao mesmo tempo permite ao país crescer. A isso, eu chamaria “tirar um coelho da cartola”. **R.S.**

## Linha BPI/FEI Inovação

# 60 milhões de euros para Empresas Inovadoras.

### **BPI lança linha de financiamento para empresas inovadoras com a garantia do Fundo Europeu de Investimento.**

O BPI acaba de assinar com o Fundo Europeu de Investimento (FEI) um acordo de garantia, que visa facilitar o crédito a empresas inovadoras com menos de 500 colaboradores, em particular PME.

No âmbito deste acordo é lançada a Linha BPI/FEI Inovação, no montante de 60 milhões de euros, vocacionada para responder às necessidades de financiamento, para investimento ou fundo de maneo, de empresas inovadoras ou que desenvolvam actividades de investigação e desenvolvimento.

O FEI garante 50% dos montantes emprestados ao abrigo desta linha, permitindo por essa via uma redução do risco de crédito das operações. O BPI transferirá para o Cliente o benefício associado a essa garantia, praticando condições muito competitivas.

O BPI é o primeiro banco português seleccionado pelo FEI para actuar como intermediário financeiro no contexto do Risk Sharing Instrument (RSI) - instrumento financeiro de partilha de risco criado no âmbito do 7º Programa Quadro de I&DT da Comissão Europeia e da “Risk Sharing Finance Facility” do Banco Europeu de Investimento (BEI).

