

Miguel Fontes

“Já nos bateram à porta mais de 3000 projectos”

Foi secretário de Estado da Juventude nos séculos entre a mecanização e o digital. Sociólogo, com especialização em Gestão, Miguel Fontes lidera aquela que é “comummente aceite como a maior incubadora de *start-ups* do país”. Ao fim do seu primeiro semestre como director da Startup Lisboa, sossega-nos quando lhe perguntamos se não há uma bolha prestes a rebentar. E assegura que há muito talento a florescer em Portugal, nacional e estrangeiro.

TEXTO DE ALEXANDRE FRADE BATISTA FOTOS DE VICTOR MACHADO







Miguel Fontes

Idade: 44 anos

Percurso académico:

Licenciatura em Sociologia no ISCTE e pós-graduação em Gestão Empresarial pelo INDEG/ISCTE

Percurso profissional: Secretário de Estado da Juventude (1997-2002); administrador executivo da AICEP Global Parques

Cargo: Director da incubadora Startup Lisboa desde Janeiro

Filme preferido: "Era uma vez na América", de Sérgio Leone

Livro de eleição: Tetratologia de Nápoles, de Elena Ferrante

Com o número de *start-ups* a disparar nos últimos anos, pode temer-se, como verbalizou Donald Trump há dias, que há uma bolha a formar-se. Miguel Fontes, director da Startup Lisboa, discorda, mas assume que "nem todas as que hoje parecem estar a dar cartas estarão cá daqui a cinco anos". As estatísticas dão-lhe razão: apenas uma em dez *start-ups* acaba por sobreviver. Mas não contam toda a história.

Em Lisboa há a "comunidade vibrante" e a "componente orgânica" necessárias às *start-ups* digitais, a ponto de atrair gente além-fronteiras, uns com empresas já montadas, outros que as vêm cá criar, porque, explica Miguel, no negócio do digital, a geografia conta muito menos que na indústria tradicional em que uma fábrica construída em Portugal fica, irremediavelmente, no extremo da Europa. Com um pouco mais de uma centena de empresas alojadas, a Startup Lisboa já soma três localizações em Lisboa, num ecossistema cada vez mais concorrido por de-

zenas de outras incubadoras, espaços de coworking e "fablabs", sobretudo desde que a Web Summit foi conquistada para a capital portuguesa para os próximos três anos. Ao som do afã cosmopolita, da campanha dos eléctricos alfacinhas e até de uma banda filarmónica que, fruto do acaso, foi actuar naquela altura em plena baixa lisboeta, Miguel abriu a porta de "sua" casa à FORBES para apresentar alguns dos seus inquilinos e dar-nos a conhecer o que reservam aquelas salas para o futuro de Portugal.

O que aconteceu à nossa volta para sermos invadidos por uma vaga de *start-ups*?

Não seria possível assistir a este boom de empreendedores se não tivesse havido nos últimos 20 anos uma aposta tão significativa na formação e qualificação das novas gerações. O conhecimento, ter muito mundo, é um factor estrutural. O segundo motivo é de natureza mais cultural. Há parte de uma geração para quem a ideia de ingressar numa carreira profissional não é suficientemente motivante e entende que aí não terá condições de fazer a diferença.

E acha que a melhor maneira de o fazer é através do empreendedorismo e de montar os seus próprios projectos. Gente que tem hoje algum background profissional, que se sente suficientemente robusta para arriscar, empreender, e que teve experiências de vida suficientes, nomeadamente profissionais, que lhe permitiram ter forte aprendizagem.

Foi secretário de Estado no tempo da bolha das "dot.com". Não é esta uma nova bolha, como Donald Trump veio há dias dizer numa entrevista à Reuters?



Nem todas as *start-ups* que hoje parecem estar a dar cartas estarão cá daqui a cinco anos. Mas é normal, como em todas as outras actividades, ter um universo com uma base muito alargada para a própria dinâmica se ir encarregando de fazer alguma selectividade. Acho importante – sobretudo para quem tem algumas responsabilidades neste mundo do empreendedorismo – a perspectiva mais pedagógica de o dizer com toda a clareza, para que daqui a algum tempo não se diga “isto caiu tudo”. Não significa que em cada *start-up* portuguesa haja um novo

Com um orçamento anual a rondar 200 mil euros, a Startup Lisboa nasceu da vontade dos lisboetas, que a apelaram através do orçamento participativo do município. Sediada no número 80 da Rua da Prata, e a actuar sob a identidade de uma associação sem fins lucrativos, de direito privado, a Startup Lisboa foi fundada em 2011 pela Câmara Municipal de Lisboa, Montepio e IAPMEI. O orçamento com que trabalha Miguel Fontes e a sua equipa advém do orçamento participativo, do apoio do Montepio e de uma área de prestação de serviços – como é a renda que os seus inquilinos pagam, e que varia entre “os cento e algo euros mensais nas salas mais pequenas e talvez os 300 euros”, refere Miguel.

“Não seria possível assistir a este boom de empreendedores se não tivesse havido nos últimos 20 anos uma aposta tão significativa na formação e qualificação das novas gerações.”

Facebook, um novo Mark Zuckerberg. Isso é obviamente ridículo. Mas também não significa que, pelo facto de hoje haver muita gente a tentar e se calhar daqui a uns anos só alguns o terem conseguido, tudo isto falhou. Não! O processo em si é altamente enriquecedor.

Há obviamente riscos com tanta gente envolvida.

É uma questão de alinhamento de expectativa. Se acho que há o risco de alguns destes projectos, mesmo dos mais conhecidos, não vingarem? Há. É assim em Portugal, como em Silicon Valley, em Berlim e em todo o lado. Devemos desdramatizar, e por isso não compara muito com as “dot.com”. Essa situação no final dos anos 1990 foi um surto inflacionista de sucessivas valorizações em que, sem se perceber bem como ou porquê, as empresas estavam cotadas e avaliadas de forma absolutamente desproporcionada face ao real valor. Hoje, a questão prende-se mais com uma inflação de expectativas, porque, em bom rigor, não há assim tantos casos nacionais que possamos apontar como estando já avaliada ou valorizada em “x”.

Quantas empresas da Startup Lisboa já ficaram pelo caminho?

Não consigo dar uma métrica exacta. Desde que a Startup Lisboa existe, há quatro anos e meio, já apoiou mais de 200 empresas, foi responsável pela criação de mais de 800 postos de trabalho. Números que nos deixam muito satisfeitos. Houve mais de 3000 projectos que bateram à porta da Startup Lisboa. Tenho neste momento 46 fisicamente incubadas e um pouco mais de meia centena incubadas virtualmente.

Por que selecção passaram estas empresas?

Temos uma *call* sempre aberta no nosso *site*. Toda e qualquer *start-up* se pode submeter a candidatura. Fazemos primeiro um processo de triagem e só leva-

MIGUEL FONTES

“No mundo das start-ups, nem se fala muito em internacionalizar, isso é uma linguagem que nem é das start-ups, porque elas nascem logo internacionais.”

mos parte a júri, constituído por diferentes pessoas e entidades, e que nos dá garantia de cobrir as áreas nas quais a Startup Lisboa tem o seu foco.

Que áreas são essas?

Tecnologia, turismo e comércio. Esse júri decide quais as empresas incubadas na Startup Lisboa, seja incubação física ou virtual. Eu, enquanto director, reúno com as futuras incubadas e avallamos em conjunto se a questão de ter um espaço físico é uma dimensão crítica ou não. Se for, é um dos critérios para que venha para cá. Muitas vezes, são as próprias start-ups que nos dizem que o espaço não é a principal motivação e ficam no modelo virtual.

Qual é a vossa proposta de valor para atrair esses empreendedores?

Em primeiro lugar, mentoria. Temos uma rede de mentores, pessoas que convidamos, vamos conhecendo, e que entendemos que pelo perfil, competências, pelas experiências profissionais, estão bem posicionadas para ajudar as start-ups. A segunda área, a rede de parceiros. Pode ser uma boa sociedade de advogados, temos várias, que oferecem serviços *pro bono*, no início, de apoio jurídico, de forma muito tutorial. A terceira é o tipo de eventos e programação que fazemos, e a quarta é a da comunicação. Numa fase em que se estão a dar a conhecer, beneficiam da possibilidade de, ao serem comunicadas como incubadas na Startup Lisboa, terem um efeito muito mais forte. Por último, facilitamos muito a ligação das incubadas ao mundo dos investidores.

Também são proactivos a procurar incubadas?

Os nossos mentores podem funcionar como elementos que nos referenciam de projectos que conhecem. Eu próprio, na qualidade de director, tenho prerrogativa e obrigação de fazer algum *scouting* a esse nível.



LISBOA NO CENTRO DO UNIVERSO DAS START-UPS

Assegurado para os próximos três anos em Lisboa, a Web Summit, que se realizará em Lisboa de 8 a 10 de Novembro, já abriu as portas da cidade a uma corrida de investidores.

Como conquistou Lisboa este evento a Dublin?

Razão importantíssima foi a Codacy, que começou também na Startup Lisboa. Concorreu a um concurso de melhor start-up em 2014, em Dublin, e para surpresa de muitos, a começou pelo próprio Paddy Cosgrave [co-fundador e presidente executivo do evento], chegou à final, a par de duas empresas de Silicon Valley. Foi a primeira vez – e é o Paddy

que o diz e reconhece – que a campanha lhe tocou: “como é que uma empresa de Lisboa tem condições para chegar à final?”. Isso fez-lo despertar a atenção. A seguir, é preciso creditar o trabalho e mérito a quem, no governo e no município, criou as condições para trazer o evento para Lisboa. E, nas próprias palavras dos organizadores, reconhecerem que Lisboa tem tudo para um grande evento, coisa que Dublin já não tinha.

Sabendo-se que há eventos que aportam benefícios materiais, como a reabilitação da zona oriental com a Expo 98, o que deixará a Web Summit em Lisboa?

Muita coisa, material e imaterial. A atenção do mundo que se move à volta desta área do empreendedorismo estará

concentrada em Lisboa. Vamos ter os maiores fundos de investimento de capital de risco, de *business angels*, os *media* mais especializados nesta área a descobrir Portugal, muitas das start-ups do mundo que vêm participar na conferência e vão descobrir Lisboa e Portugal. Isso vai significar que o evento não se esgotará no dia do encerramento. A expectativa legítima é que muitos desses que constituem o ecossistema internacional, ao descobrirem Lisboa e Portugal, percebam que há aqui um país onde vale a pena empreender, investir, desenvolver talento. Que isso crie uma dinâmica muitíssimo mais forte do que a que já estamos a sentir. **Que iniciativas terá a Startup Lisboa?** Colocámos, por exemplo,



o Paddy Cosgrave em contacto com as start-ups incubadas na Startup Lisboa para se apresentarem, a desafiá-las a assistir à Web Summit. Procuramos dinamizar alguns eventos, que a pretexto da Web Summit, motivem e ajudem os nossos empreendedores a preparar uma boa participação.

O que significa uma "boa participação"?

Quando ela acontecer, cada um tenha feito o seu trabalho de casa. Saiba quem quer conhecer. Com quem se quer encontrar, com quem quer trocar cartão-de-visita, endereçar o convite, marcar uma reunião.

E da vossa parte?

Aproveitar a dinâmica que a Web Summit cria para fazer o nosso trabalho quotidiano, porventura com mais entusiasmo, motivação e

desafio. Acredito que depois de um evento da dimensão da Web Summit passar por Lisboa, haverá mais gente, mesmo cá, a descobrir esta vontade de empreender.

Já se sentem alterações?

Ao dia de hoje já trouxe muitos outros players para a cidade. A Secondhome de Londres, a Impact Hubs, já cá estão. Incubadoras internacionais, espaços de cowork, que estão a descobrir Lisboa e a instalar-se, e isso tem a ver com a Web Summit. Cria também um desafio acrescido para a Startup Lisboa: estaremos num contexto felizmente mais aberto, mais concorrencial, e temos de fazer melhor o nosso trabalho e reforçar ainda mais a nossa proposta de valor para continuarmos a gerar atracção dos melhores projectos.

Qual o vosso ângulo de abordagem aos investidores?

Temos uma relação próxima, em concreto com a Caixa Capital, a Portugal Ventures, a Faber Ventures, entre outras. Quando entendemos que temos gente entre portas que está naquela fase em que necessita de investimento e em condições de procurar esse investimento, tomamos a iniciativa de a apresentar e pôr em contacto com esses investidores. Ou, ao contrário, facilitamos que esses investidores, com alguma periodicidade, mapeiem o que existe de projectos na Startup Lisboa.

O que significam as start-ups para a economia? Daqui a 10 ou 20 anos, o que veremos de produção deste movimento de empreendedores a que assistimos?

Isso é a pergunta para um milhão de dólares. A vontade de inovar é uma marca muito distintiva deste mundo das start-ups e velo para ficar. A segunda marca é olhar desde o início para o mundo como destino do projecto empresarial, e não para o mercado doméstico. No mundo das start-ups, nem se fala muito em internacionalizar, isso é uma linguagem que nem é das start-ups, porque elas nascem logo internacionais.

Há alguma Uniplaces aqui dentro?

Acho que sim. Não quero ser excessivamente optimista, mas acho que há mais que uma a florescer na Startup Lisboa. A Uniplaces é um caso que muito nos orgulha. Nasceu aqui dentro e o Miguel Santo Amaro [co-fundador desta plataforma de arrendamento de alojamento a estudantes] faz sempre, e bem, questão de referir isso, e é sinal de que reconhece a importância que a Startup Lisboa teve para o seu desenvolvimento e crescimento. Mas acho que há outras empresas que irão dar cartas no futuro e ser conhecidas. A Uniplaces situa-se num modelo de negócio facilmente compreendido, por um lado, o que torna a comunicação percebida por toda a gente. É uma empresa que tem necessidade de muita mão-de-obra, tem aqueles números impactantes, de que começaram três e já são 140, e isso é muito forte em termos de imagem. Mas há outras empresas que porventura possam não ter tanta necessidade em termos de recrutamento ou que não seja tão facilmente percebida o que fazem, mas que do ponto de vista da tracção, do dinheiro que venham a ganhar, do dinheiro que serão capazes de levantar em rondas de investimento, vão dar cartas tal como a Uniplaces. ●

START-UPS PARA COLOCAR DEBAIXO DE OLHO

Apontámos uma empresa por cada sector de acção da Startup Lisboa e pedimos a Miguel Fontes que as descrevesse.

Crowdprocess (tecnologia)

Empresa portuguesa recentemente considerada em Copenhaga a melhor fintech a nível europeu. Desenvolveu um produto, "James", para a prevenção do risco de crédito malparado. É uma solução algorítmica que permite à banca uma gestão mais prudential da concessão de crédito e evitar crédito malparado. Recebeu diversas distinções internacionais e tem registado uma procura enorme de clientes reais interessados em os conhecer. É uma equipa altamente qualificada, gente que trabalha em data science, de áreas muito específicas de conhecimento.

Yoochai (comércio)

Começa a despertar atenção no comércio, apesar de estar numa fase mais incipiente. Procura ser uma espécie de Airbnb para espaços comerciais nas cidades, desocupados, vazios, com alugueres de curta duração para activação de marca, pop-up, situações que permitam rentabilizar esses espaços.

Impactrip (turismo)

É um modelo novo em Portugal. Posicionou-se como operador turístico que associa a proposta de turismo à ideia de promoção do voluntariado para os turistas que querem conhecer melhor a realidade portuguesa. Para lá de fazer turismo, querem ser convidados para uma experiência mais genuína, real, e colaborar com o país em alguns projectos. Está a ter um crescimento muito significativo.