

Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL

GRUPO **BP**

**Encontro Mafra INVEST**  
**Oferta de instrumentos de**  
**capital para as empresas da região**

RUI FERREIRA

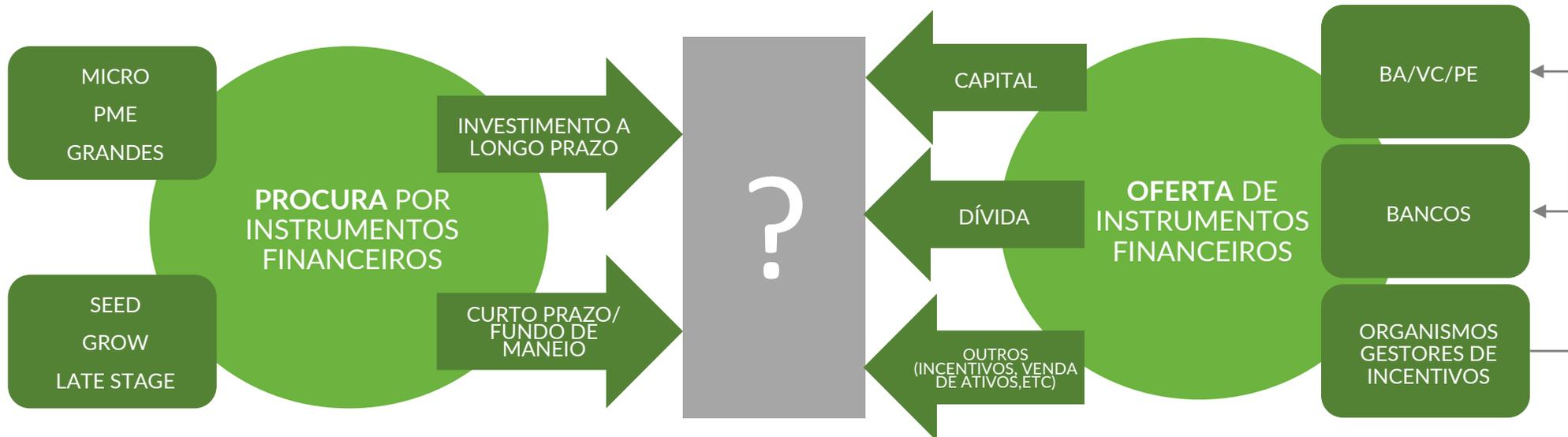
18/10/22



# O dilema do “mismatch”



- No mercado de financiamento em Portugal há um problema estrutural de mismatch, ao invés de um problema de gap:



- Gap = diferença entre variações na procura e oferta de financiamento
- Mismatch = segmentos de necessidades de financiamento de empresas não cobertos pelos instrumentos financeiros existentes (falha ou ineficiência de mercado)

# O dilema do “mismatch”



## Factos (antes da guerra da Ucrânia)

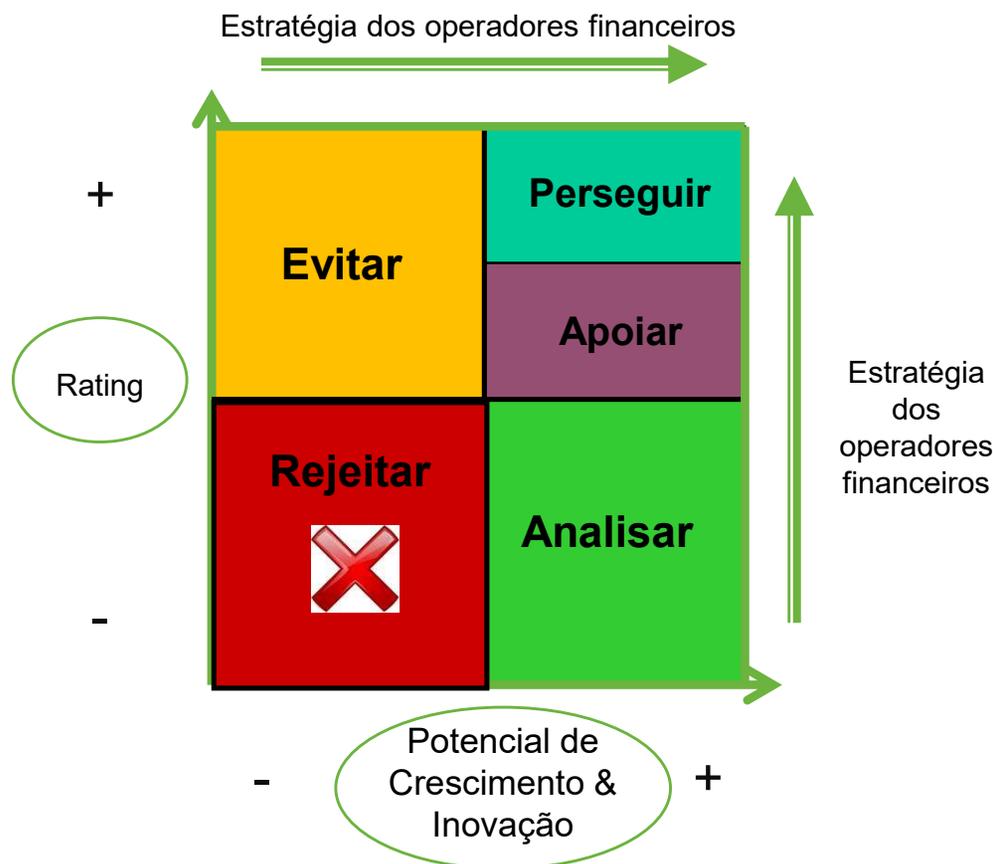
Source: Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area April to September 2021, European Central Bank

- The external financing gap for euro area SMEs returned to negative territory, as it was before the beginning of the pandemic (-2% down from 4%) .
- At the level of individual euro area countries, the financing gaps remained positive in France (2%), Greece (8%), Belgium (4%) and Portugal (1%) where concerns among SMEs regarding access to finance is still a very important issue.
- Large companies continued to report a negative external financing gap (-7%, up from -2%).
- Conditions for access to finance improved, and the availability of external finance was considered higher than the demand for it.

Provavelmente não haverá hoje em dia um gap no mercado de financiamento na Europa e em Portugal...

# O dilema do “mismatch”

- Tudo se restringe ao balanceamento entre risco e retorno
- A dimensão, maturidade e saúde financeira das empresas é importante
- Cash-flow e colaterais “são reis”
- Temos que olhar para as “dores” de ambos os lados



- O problema adicional das empresas “vulneráveis”: *“Vulnerable firms are those that simultaneously report lower turnover, decreasing profits, higher interest expenses and a higher or unchanged debt-to-assets ratio”.*

# O lado da “procura”



## Factos (antes da guerra da Ucrânia):

Source: Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area April to September 2021, European Central Bank

- The lack of skilled labour was considered the main concern for euro area SMEs (28%), followed by the difficulty in finding customers (18%), production costs (13%), regulatory burden (11%) competition (9%). Concerns about access to finance declined in the euro area as a whole (7%).
- SMEs had an increase in turnover and at the same time, continued to signal declining profits in most countries and sectors, reflecting increases in labour costs, materials and energy costs and interest&other financial costs.

**O risco continua a existir e com tendência para aumentar devido ao contexto de maior incerteza...**

# O lado da “procura”



- Constrangimentos de tesouraria
- Menor capacidade de retenção de talento
- Menor poder negocial com fornecedores
- Menor competitividade no mercado
- Maior risco operacional (*break-even*)
- Menor capacidade de investimento em inovação...

E o perfil de risco continuará a aumentar...

# O lado da “procura”



## Factos (antes da guerra da Ucrânia):

Source: Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area April to September 2021, European Central Bank

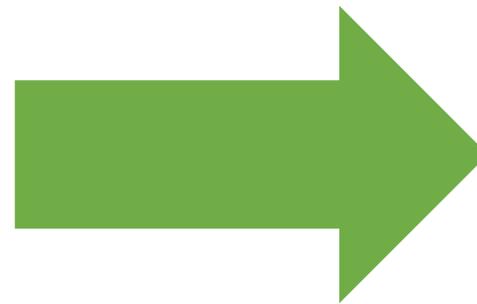
- 49% of the SMEs indicated that bank loans were not a relevant source of financing for them. In the vast majority (77%) of cases, SMEs had no need for financing via bank loans. A small percentage of SMEs pointed to high interest rates or prices as the primary reason for not using bank loans (7%), with the highest percentages seen in Portugal (14%), and Greece (27%).
- Vulnerable firms were much more likely to resort to credit lines (41%), subsidized loans (30%) and banks loans (23%). In turn, profitable firms were more likely to opt for leasing or hire-purchase (21%) or internal funds (18%), compared with vulnerable firms .

**A dívida bancária aumenta o risco financeiro das empresas e logo a exigibilidade de mais colaterais e “covenants” e consequente degradação das autonomias financeiras.**

## O lado da “oferta”



- Foco dos Bancos: minimizar perdas potenciais *versus* cobertura de risco com colaterais.
- Foco dos BA/VC/PE: avaliação das empresas (*pre* e *post-money*), potencial de crescimento/escalabilidade, saída, retorno dos seus investidores.



**Potenciais  
constrangimentos  
nos seus processos  
de fundraising**

## O lado da “oferta”



Procura de ativos “não core” para investimento alternativo

Foco na gestão de ativos já investidos (*runaways* e perdas potenciais podem originar *follow-on investments*)

Foco na geração de retorno da sua carteira atual

Fundraising torna-se num desafio para os gestores de capital e o aumento dos rácios de transformação de depósitos em crédito para os bancos

# Voltando ao dilema do “mismatch”



## PROCURA

- Empresas não vulneráveis: vão continuar a financiar a sua atividade através de fundos próprios ou junto da banca enquanto apresentarem risco baixo (*cash-flows* estáveis e colaterais interessantes) = *gap* negativo.
- Empresas vulneráveis: vão continuar a sofrer com a elevada incerteza dos mercados, aumentando o seu perfil de risco (PME, *start-ups* e as empresas em dificuldades), enfrentando um problema de adequação de fontes de financiamento a longo e curto prazo = *gap* positivo.

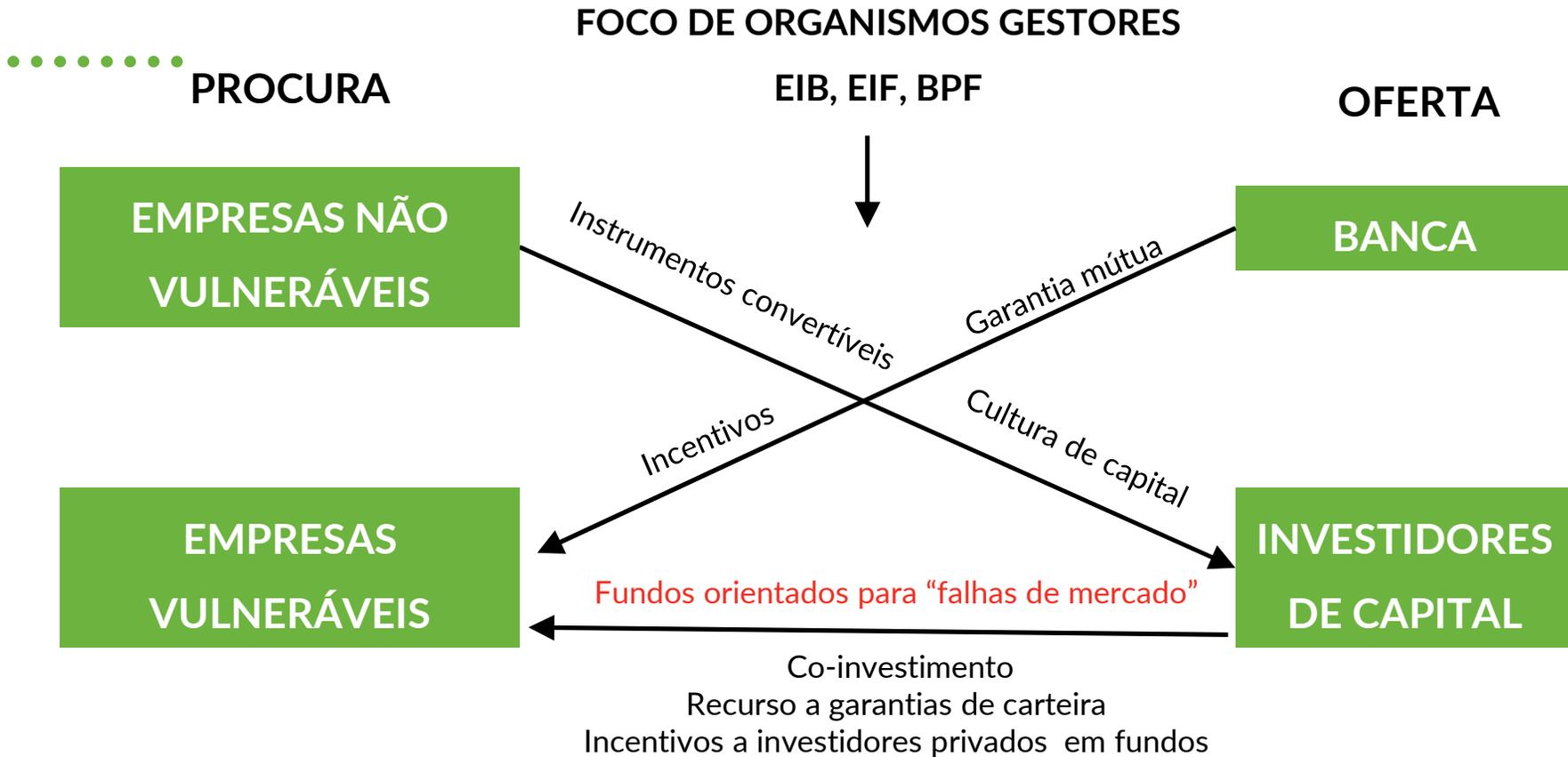


## OFERTA

- Banca: vão continuar com políticas de risco muito restritivas, perseguindo apenas segmentos com risco inferior, com *cash-flows* estáveis e ativos fixos adequados para garantias.
- Investidores de capital: vão continuar a perseguir empresas com grande potencial de crescimento ou geração de *cash-flow* a médio prazo e com boas perspetivas de saída (*unicorns* & *dragons quest*).

**FOCO DA ATENÇÃO DOS ORGANISMOS GESTORES DE POLÍTICA PÚBLICA**

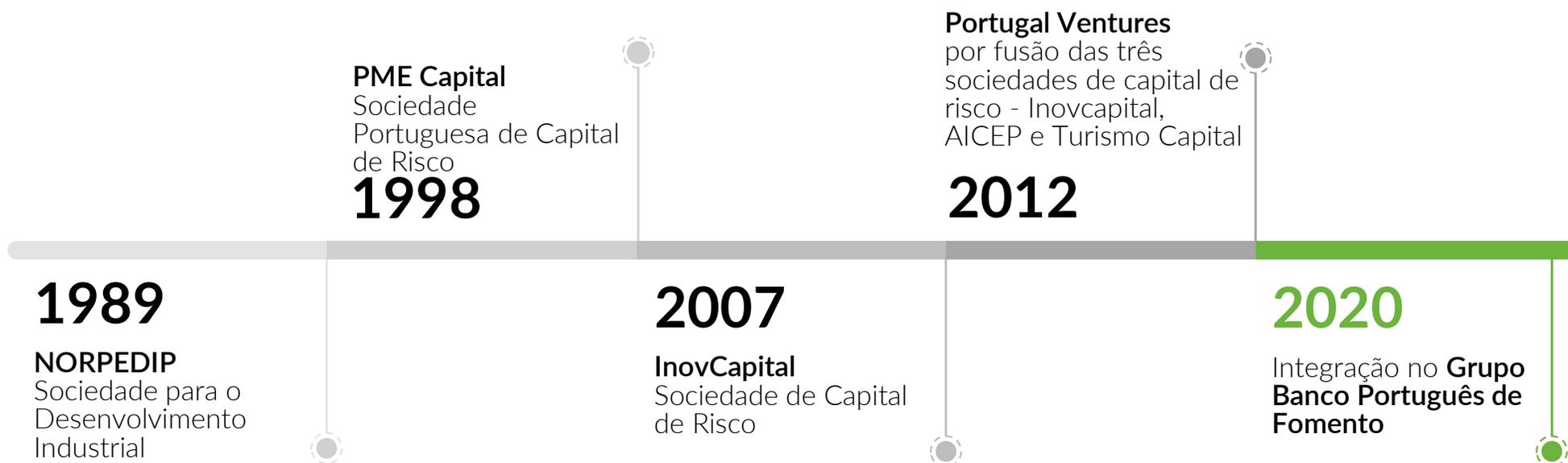
# Possíveis soluções



# A NOSSA HISTÓRIA



Desde 2012, que a **Portugal Ventures** assume um papel determinante no **financiamento e apoio pró-ativo ao ecossistema nacional** do empreendedorismo.



# ACIONISTAS E ÓRGÃOS SOCIAIS



A **Portugal Ventures** tem 45 colaboradores e na sua estrutura acionista, entidades públicas e privadas que se dedicam a promover a competitividade e o crescimento empresarial e a assegurar o apoio à conceção, execução e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial, garantindo o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento.

## Assembleia Geral

Presidente

**Sara Alexandra Duarte Ambrósio**

Secretário

Paula Viegas Rosa



Banco Português de Fomento



Banco Comercial Português



Banco BPI



Novo Banco



Banco Santander Totta



Petrolgal SA



Generali Seguros



Citibank Europe



Banco Efisa



Montepio Geral



Banco BIC Português

## Conselho Fiscal

Presidente

Dra. Ana Sofia Ferreira Pires da Silva

Vogal

Dr. António Henrique Gomes de Almeida

Vogal

Santos Carvalho & Associados SROC, SA representada por Dr. André Miguel Andrade e Silva Junqueira Mendonça

Suplente

Dr. José António Fraga de Sousa

# A NOSSA ATIVIDADE | Desde 2012



**261**

MILHÕES DE EUROS  
SOB GESTÃO



**190**

NOVAS EMPRESAS  
Desde 2012



**181**

MILHÕES DE EUROS  
INVESTIDOS  
Desde 2012



**9**

SERIES A  
Desde 2012



**2**

SERIES B  
Desde 2012

Dados a junho 2022

# A NOSSA ATIVIDADE | Desde 2012

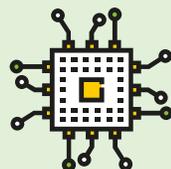


Desde 2012, a **Portugal Ventures** já investiu **181M€** em **190** startups, distribuídos da seguinte forma pelos 4 verticais:



**76M€**

DIGITAL  
& TECNOLOGIA



**35M€**

INDÚSTRIA  
& TECNOLOGIA



**39M€**

TECNOLOGIAS  
DA SAÚDE



**31M€**

TURISMO

Dados a junho 2022

Ao longo destes anos, temos trabalhado com o objetivo de **fazer da Portugal Ventures o parceiro de referência na área do capital de risco em Portugal.**

Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL

Europe: Venture Capital Continent  
The Most Active Venture Capital Investor In Each Country, 2012-2017 YTD (08/30/17)

Somos considerados  
“A Capital de Risco mais ativa em Portugal”,  
segundo a CB Insights

TOP 50

dealroom.co

Em 2019, estivemos no  
TOP 50 das Venture Capital Firms na  
Europa com mais investimento, segundo o  
DealRoom

Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL  
GRUPO BPF

99°\*

VC Prominence Rank by  
dealroom.co

\*Num total de 3000 Fundos de Capital de Risco | In a total of 3000 Venture Capital Funds

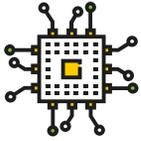
Em 2021, estivemos no  
TOP 100 dos Fundos de Capital de Risco  
com mais investimento em mais de 3000  
fundos, segundo o DealRoom

# A NOSSA ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO

## Verticais



DIGITAL &  
TECNOLOGIA



INDÚSTRIA &  
TECNOLOGIA



TECNOLOGIAS  
DA SAÚDE



TURISMO



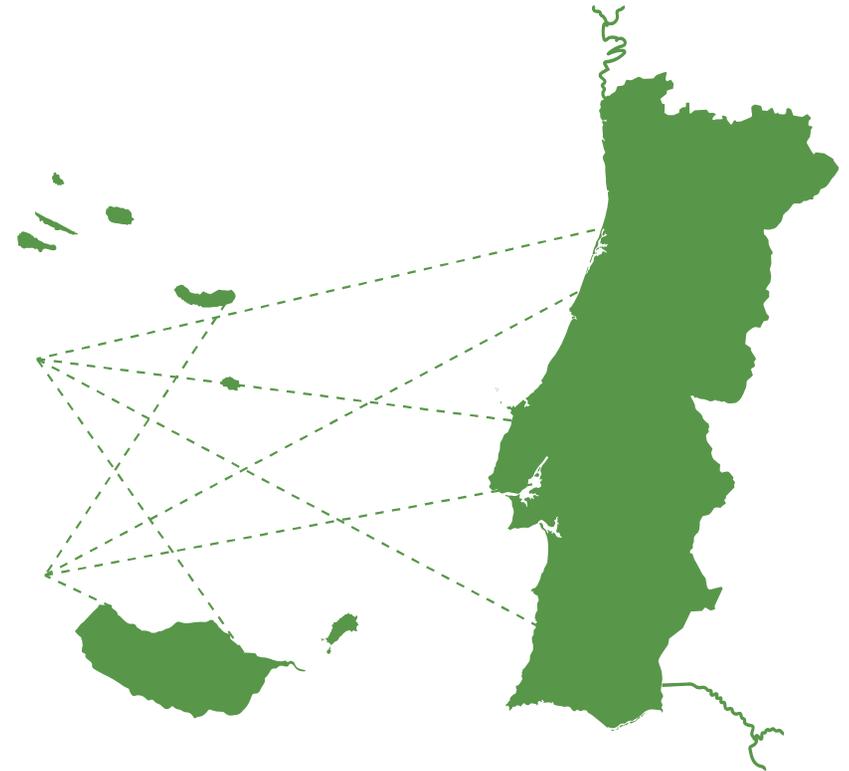
## Estágios

- PRE-SEED
- SEED
- SERIES A



## Localização

- STARTUPS COM SEDE EM PORTUGAL



# COMO INVESTIMOS



Investimos de 50k€ até 1,5M€ de acordo com o setor e estágio



Privilegiamos o co-investimento com parceiros nacionais e internacionais



Investimos por tranches de acordo com o cumprimento de *milestones* estratégicas



Detemos uma participação na estrutura acionista da empresa



Integramos o Conselho de Administração da empresa

# A NOSSA PROPOSTA DE VALOR



## SMART INVESTMENTS

### As vossas metas são as nossas metas.

Criamos valor no acompanhamento de cada startup em que investimos, desenvolvendo estratégias diferenciadoras que garantam uma gestão objetiva de *milestones* e o cumprimento de metas que levam ao sucesso global do negócio.



**Equipa com +20 anos de experiência relevante e especializada** na gestão de investimentos de capital de risco, apoiando ativamente os novos investimentos e os da carteira, com competências *in-house* nas indústrias em que investimos.



## REDE DE CONTACTOS

**Promovemos a ligação das startups a parceiros comerciais, experts industriais e potenciais clientes e investidores**, com o objetivo de apoiar os CEOs na entrada em mercados-chave e acelerar o pipeline das vendas. Facilitamos o acesso a uma vasta rede de investidores, nacionais e internacionais, para futuras rondas de investimento.



## KNOW-HOW E TRACK RECORD

**Desde 2012, 181M€ foram investidos em 190 empresas.** Desenvolvemos a atividade de capital de risco há +10 anos, acumulando experiência de acompanhamento de negócios em mais de 20 indústrias. Para cada empresa em que investimos, desenvolvemos estratégias diferenciadoras que apoiam a estruturação dos modelos de negócio, a criação de valor nos mercados-chave onde operam e o lançamento de novos produtos e a entrada em novos mercados.

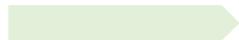
# O NOSSO PROCESSO DE INVESTIMENTO



01

## CANDIDATURA ONLINE

Preenchimento do formulário e envio da candidatura em [portugalventures.pt](http://portugalventures.pt).



02

## PRÉ-SELEÇÃO

Após a submissão online, as candidaturas são analisadas pela equipa da PV em 15 dias úteis.



03

## PAINEL DE AVALIAÇÃO

As startups fazem pitch a um painel de peritos nacionais e internacionais.



04

## AVALIAÇÃO INTERNA

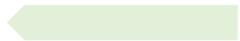
As startups são convidadas a fazer Pitch ao Conselho de Administração da Portugal Ventures.



06

## CONTRATO

Redação e assinatura de contratos (Acordo de investimento e Acordo Parassocial)

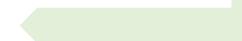


Estrutura de investimento e proposta de Term Sheet até 90 dias após a candidatura.

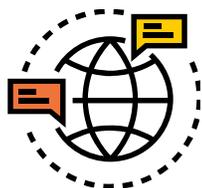


05

## TERM-SHEET



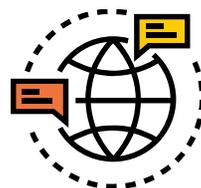
# AS NOSSAS REDES DE PARCEIROS



125

## REDE DE PARCEIROS DE IGNIÇÃO

Esta rede permite-nos aproximar dos principais agentes ativos do ecossistema empreendedor, criando um envolvimento próximo e regular com incubadoras e aceleradoras, universidades, associações empresariais, clusters e centros de I&D, para identificar oportunidades de investimento em projetos que associem a ciência e a tecnologia ao empreendedorismo.



20

## REDE DE PARCEIROS DE CAPITAL

Esta rede permite-nos alargar o leque de oportunidades de co-investimento para as empresas do nosso portefólio, bem como potenciar novos investimentos para a carteira, em sindicacão com outros operadores de capital de risco e business angels.



15

## REDE DE PARCEIROS CORPORATE

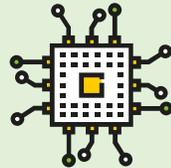
Esta rede intensifica as sinergias e as oportunidades comerciais entre as empresas do nosso portefólio e empresas multinacionais que as apoiem no desenvolvimento de produtos e serviços, alavancando os negócios e contribuindo para o seu crescimento, valorizacão e expansão internacional.

# NÚMERO DE STARTUPS | Por vertical



**46**

DIGITAL  
& TECNOLOGIA



**42**

INDÚSTRIA  
& TECNOLOGIA



**21**

TECNOLOGIAS  
DA SAÚDE



**31**

TURISMO

# OS NOSSOS UNICÓRNIOS



## TRÊS UNICÓRNIOS INTERNACIONAIS NO ATUAL PORTEFÓLIO



## DOIS EXITS DO NOSSO PORTEFÓLIO



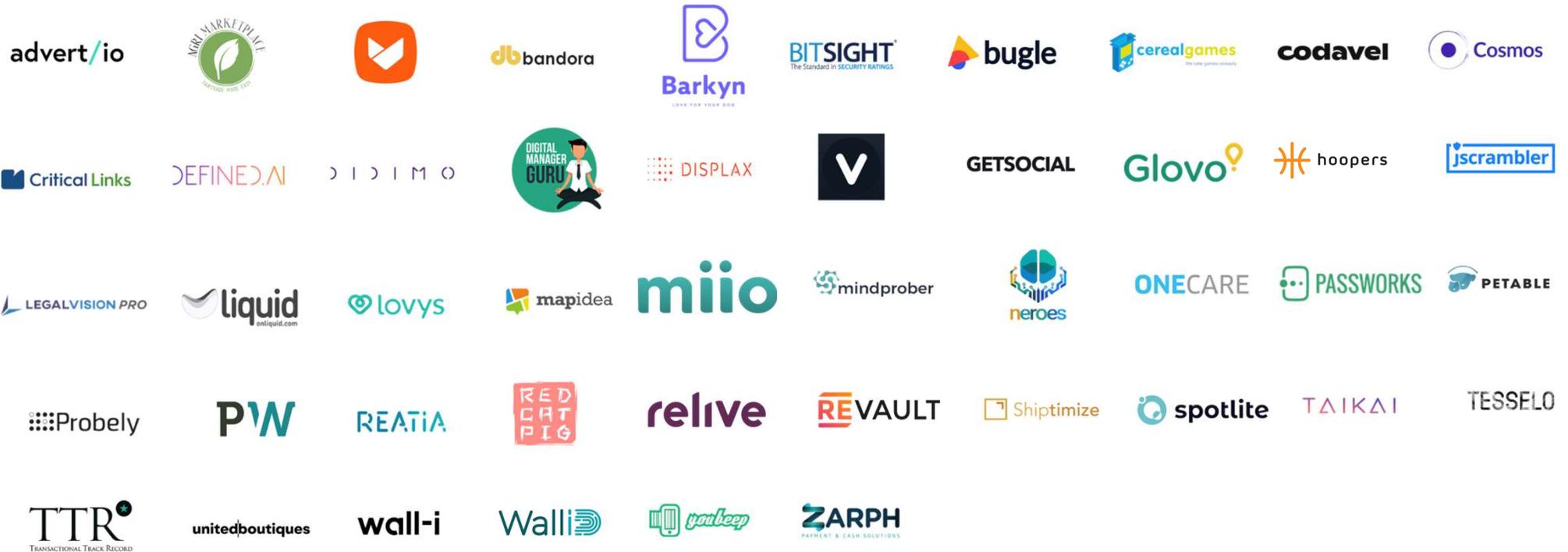
**FARFETCH**



# PORTEFÓLIO | DIGITAL & TECNOLOGIA



Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL



# PORTEFÓLIO | INDÚSTRIA & TECNOLOGIA



Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL



# PORTEFÓLIO | TECNOLOGIAS DA SAÚDE



Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL



# PORTEFÓLIO | TURISMO



Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL



# EXEMPLOS DE CO-INVESTIMENTO (1/2)

**BITSIGHT**<sup>®</sup> \$250M Series E  
The Standard in SECURITY RATINGS

**Moody's**

**WARBURG PINCUS** **GGVCAPITAL** **Singtel innov8** **MENLO VENTURES**

**DEFINED.AI** \$50.5M Series B

**amazon** **edp** **kiboventures** **Hermes GPE**

**MasterCard** **evolution EQUITY PARTNERS** **Semapa** | **NEXT**

**fever** \$30M Series D

**Convivialité Ventures** **ACCEL PARTNERS**

**Rakuten Capital** **ATRESMEDIA**

**lovys** €17M Series A

**MAIF AVENIR** **RAISE** **NEW ALPHA ASSET MANAGEMENT**

**HEARTCORE**

# EXEMPLOS DE CO-INVESTIMENTO (2/2)



 **€8M Series A**  


 **€4.25M Seed Series**  
  
  
  


**ENEIDA .IO €4.5M Series B**  
  
Invest. Inspire.

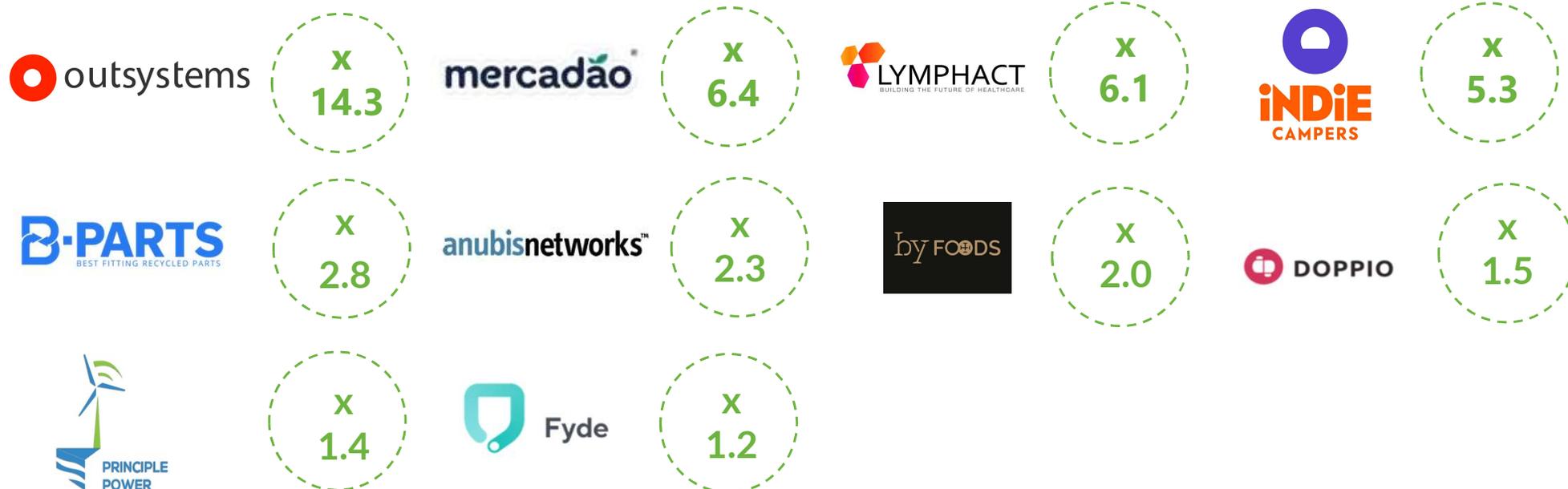
 **€3.7M Series B**  
  
  
  
  


 **€3.5M Series A**  
  
  


 **€3M Series A**  
  
GROSVENOR  
House of Investments

 **€2M Series A**  


# MULTIPLoS - EXITS DE SUCESSO



# INICIATIVAS



## OPEN DAY

Todos meses, a Portugal Ventures abre portas para conhecer novos projetos.



### Próximas Datas

- 11 novembro
- 2 dezembro



## CALL FIT

Investimento em projetos finalistas dos programas de aceleração de Turismo.



Candidaturas abertas até 6 de janeiro



## CALL INNOV-ID

Financiamento de capital de risco a projetos de âmbito científico e tecnológico,



Candidaturas a abrir a 21 de outubro

# INICIATIVAS



## CALL AÇORES

Investimento para projetos com atividade na Região Autónoma dos Açores.



Candidaturas encerradas



## CALL MADEIRA

Investimento para projetos com atividade na Região Autónoma da Madeira.



Candidaturas encerradas



## CALL TOURISM

Investimento em projetos Tecnológicos e Não Tecnológicos no setor do Turismo.



Candidaturas encerradas



## CALL FOR DEEP TECH

Financiamento para projetos com soluções para empresas e consumidores finais, em Fintech e Identidade Digital.



Candidaturas encerradas

# O EXEMPLO DOS FUNDOS REGIONAIS



A Portugal Ventures, seguindo a experiência desenvolvida nas Regiões Autónomas dos Açores e Madeira, gere atualmente dois Fundos com foco exclusivo de investimento regional nessas duas regiões, o FCR Azores Ventures (1 M€), detido maioritariamente pelo Governo Regional, orientado para investimento em start-ups (fase seed) da R.A.A. e o FCR Atlântico (9 M€), com participação do Fundo de Capital e Quase Capital (FC&QC) gerido pelo Banco Português de Fomento e investidores privados. A Portugal Ventures contou com uma parceria com os respetivos Governos Regionais (via Programas Operacionais Regionais) e no caso do FCR Atlântico, com o BPF e o parceiro internacional privado.

A Portugal Ventures iniciou contactos com diversos Municípios, com vista a estruturar um modelo de Fundo de Capital de Risco com diversas gavetas regionais, endereçando as necessidades específicas de cada região, cobrindo assim “falhas de mercado”.

Através deste Fundo Regional será possível investir em projetos que contribuam para desencadear um impacto estruturante nos setores de atividade que vierem a ser definidos como prioritários para cada área geográfica. No caso de Maфра, as áreas prioritárias de investimento em estudo são a Agro-indústria e as Indústrias Criativas de Base Tecnológica.

Portugal  
Ventures  
GROWING GLOBAL

**OBRIGADO!**

[rui.ferreira@portugalventures.pt](mailto:rui.ferreira@portugalventures.pt)

[portugalventures.pt](http://portugalventures.pt)