

FINANÇAS O SEU DINHEIRO**DICA**

As empresas de menor dimensão têm habitualmente uma liquidez reduzida em bolsa, o que aconselha cautelas na altura de investir. Porque, com menos acções a serem negociadas no mercado, menos hipótese terá de vender os seus títulos, se e quando o desejar.

Novas empresas portuguesas a caminho da bolsa

Quidgest e Special Situations preparam-se para entrar no Alternext mas também na bolsa alemã.

Marta Marques Silva

marta.marquessilva@economico.pt

O Alternext prepara-se para receber novas empresas portuguesas. As pequenas e médias empresas (PME) nacionais procuram financiamento além da banca mas não só: procuram visibilidade. Razão que as levará igualmente até à bolsa de Frankfurt. Duas entradas estão já garantidas, em simultâneo no mercado português e alemão: Quidgest e Special Situations. O Diário Económico sabe que existem conversações com a portuguesa Y Robotics para a sua entrada, neste caso, apenas no mercado alemão. No entanto, o responsável pela empresa, António Câmara refere que: “Estamos ainda numa fase preliminar, ainda nada está fechado”.

A primeira entrada está estimada para Novembro deste ano e, ao contrário do que possa parecer óbvio, o principal objectivo não passa pela obtenção de financiamento. “Temos um nível de autonomia financeira invejável nos tempos que correm. Não temos dívida e recorremos à banca apenas para assegurar garantias que são necessárias, nomeadamente em contratos internacionais”, explica João Paulo Carvalho, ‘senior partner’ da Quidgest. Então porquê a bolsa? “Por vezes, o nível de autonomia financeira que temos pode jogar contra nós. Vemo-nos como uma empresa global e acreditamos que temos a possibilidade de ter um mercado global. Mas para isso precisamos de ter acesso a um ‘networking’ também glo-

bal, que está precisamente no sistema financeiro. São eles que têm essa rede, onde não estamos inseridos, precisamente por não necessitarmos de financiamento bancário”, explica o mesmo responsável. Um obstáculo a ser ultrapassado com a entrada no mercado de capitais.

A Quidgest tem 24 anos e orgulha-se de nunca ter registado prejuízos. Trata-se de uma empresa de software que, ao contrário da maioria dos concorrentes – nas quais os programas são construídos em grande parte de forma manual – desenvolve todos os seus sistemas com base na modelação e geração automática. Significa isto que cerca de 98% dos programas que constrói são feitos de forma automática e adaptados às necessidades específicas de cada cliente, entre os quais a Assembleia da República, o Governo Regional dos Açores, mas tam-

“Precisamos de ter acesso a um ‘networking’ global, que está nas mãos do sistema financeiro, e ao qual não temos acesso precisamente porque não precisamos de crédito bancário”, explica a Quidgest.

bém empresas privadas. “Isso permite-nos realizar projectos de grande complexidade em um décimo do tempo e com um décimo das pessoas”, nota João Paulo Carvalho. Uma vantagem competitiva, especialmente face a países desenvolvidos, com elevados custos de mão-de-obra.

E se a bolsa de Frankfurt dá visibilidade, a bolsa portuguesa é quase uma questão patriótica: “Os custos de estarmos em dois mercados não é muito diferente. E principalmente, não me parecia razoável, e até ético, que não estivéssemos em Portugal. É um desafio”, diz o responsável da empresa.

Um desafio que o próprio dinamizador das recentes entradas de PME portuguesas na bolsa alemã – e da própria Quidgest – se prepara para abraçar. A Special Situations tem cinco anos e é liderada por Alexander Coenen (ver entrevista). Uma empresa que presta consultoria em diferentes áreas de negócio mas que se tem afirmado principalmente na angariação de investidores para as colocações em bolsa. Arqueonautas, Biopremier e Ynvisible entraram na bolsa de Frankfurt pela sua mão. Em números: “A minha empresa angariou mais de 20 milhões de euros nos últimos cinco anos”, diz. Para a entrada em bolsa da Special Situations, também no Alternext e em Frankfurt: “O objectivo é angariar cinco milhões de euros, os quais já estão colocados, através de investidores principalmente de Angola, Alemanha e Suíça”. A entrada no mercado está prevista para a primeira metade de 2013. ■

Alexander Coenen é alemão, está há cinco anos em Portugal, e é o dinamizador da entrada em bolsa de várias empresas portuguesas.

ENTREVISTA ALEXANDER COENEN Director executivo da Special

“A Euronext abre

É alemão e já levou três PME portuguesas para a bolsa de Frankfurt.

Tem 37 anos e é casado com uma portuguesa que conheceu há 13 anos em Berlim. Diz que Portugal foi amor à primeira vista, um sítio onde nunca se sentiu um estrangeiro. Aos 23 anos fundou a versão alemã da Special Situations, a qual oito mais tarde entraria em bolsa avaliada em dez milhões de euros. Há cinco anos em Portugal já levou três empresas portuguesas para a bolsa alemã e promete não ficar por aqui.

Ao contrário do que aconteceu com as outras três empresas que já se estrearam na bolsa de Frankfurt, duas destas irão ser listadas tanto na Alemanha como em Portugal. Porquê?

A primeira razão tem a ver com o perfil dos investidores. Por

exemplo, a Quidgest teve bastante procura por parte de Portugal mas também por parte de investidores alemães. A segunda razão é burocrática. Existiram alterações na bolsa alemã e portanto agora uma empresa não pode entrar em bolsa sem um prospecto. Significa que as empresas têm de lidar com a CMVM e ainda não existe nenhum prospecto aprovado pela CMVM para as empresas portuguesas presentes na bolsa alemã. No caso da Arqueonautas já passaram quase três anos desde que submeteram o prospecto pela primeira vez e isso assusta os investidores. Portanto para evitar isso temos a dupla listagem. Vamos para a Alternext em Portugal, lidamos com a Euronext, e isso abre-nos a porta para fazer uma segunda listagem na Alemanha, sem o prospecto. Precisamos apenas de uma circular de oferta pública, um género

AS PRÓXIMAS ENTRADAS EM BOLSA

1

Quidgest tem lucros há 24 anos

A Quidgest foi fundada há 24 anos e nunca teve um ano de prejuízos. Produz ‘software’ à medida de cada cliente, utilizando o que apelida de processo “disruptivo” face à concorrência e acreditam que no futuro todo o ‘software’ será desenvolvido da forma que o fazem. Com presença nos quatro continentes e clientes de peso em Portugal, como a Assembleia da República.

2

Y Robotics pondera entrada em bolsa

A Y Robotics produz, como o nome indica, robots. Desenvolveram recentemente um sistema que permite a utilização de smartphones como “cérebro” dos robots – que podem ir desde uma lâmpada a um pequeno submarino – permitindo guiá-los ou dar-lhes ordens de voz. Quanto à entrada em bolsa dizem que “ainda nada está fechado”.

3

Special Situations capta cinco milhões

É a empresa cujo negócio é levar as outras empresas para a bolsa. Tem cinco anos, período durante o qual já angariou mais de 20 milhões de euros para os seus clientes. Também a Special Situations prepara a sua própria entrada no mercado de capitais, em Portugal e na Alemanha. Investidores já existem, são angolanos, alemães e suíços.



Paula Nunes



Situations

a porta para a Alemanha"

de um prospecto ‘light’, que é aprovado em cerca de um mês. **Porque é que acha que o Alternext não tem conseguido atrair mais empresas? É um problema cultural ou um problema do Alternext?** Não é de todo um problema da Alternext ou da Euronext. Eles são muito prestáveis, tentam oferecer suporte em tudo o que estiver ao seu alcance. Tenho falado com alguns investidores sobre isso e o que me dizem é que os investidores portugueses não gostam de assumir riscos. Noutros países existe essa mentalidade. E por isso não existe uma procura efectiva por este tipo de pequenas empresas que entram em bolsa. **Como é que decidiu vir para Portugal?** Basicamente aquilo que faço aqui já o fazia na Alemanha, daí a minha ‘network’. E a minha

empresa teve muito sucesso. Comecei em 1998 e a empresa teve tal sucesso que em 2006 a empresa entrou em bolsa. E nesse momento eu vendi a maioria das minhas acções e

“**Faço aqui o que já fazia na Alemanha, daí a minha ‘network’. Comecei em 1998 e a empresa teve tal sucesso que em 2006 entrou em bolsa, avaliada em dez milhões de euros.**

basicamente fiquei com muito dinheiro. E vontade de tentar algo novo. **Qual era a avaliação da empresa quando entrou em bolsa?** Foi avaliada em dez milhões de euros. Obviamente não fiz todo esse dinheiro. **E veio para Portugal porque precisava de uma mudança?** Sim. Mas quando cheguei a Portugal decidi fazer algo diferente e comecei por investir no mercado imobiliário. Comprei algumas propriedades no Algarve e fiz também alguns investimentos nos media, porque queria promover Portugal na Alemanha. Porque adoro Portugal e queria promove-lo. **E como é que correu?** Não correu bem. Porque tivemos uma crise e porque eu não tinha muita experiência neste negócio. E foi quando decidi que devia voltar ao que sabia fazer. ■**M.M.S.**

SOCIEDADE ABERTA

O erro de Bolonha



António Gaspar
Prof. Universitário
e Consultor

O chamado processo de Bolonha iniciou-se informalmente em Maio 1998, com a declaração de Sorbonne, e arrancou oficialmente com a Declaração de Bolonha em Junho de 1999, a qual define um conjunto de etapas e de passos a dar pelos sistemas de ensino superior europeus no sentido de construir, um espaço europeu de ensino superior globalmente harmonizado, replicado em cada um dos países membros.

A ideia foi rebuscada no ensino anglo-saxónico, e que está estruturado no pressuposto que o cidadão, passará três vezes na vida pela universidade. O primeiro momento, é a licenciatura em três anos, e que terminará por volta dos 20 anos de idade; o segundo momento, dá-se passado 10 anos, quando o cidadão tiver 30 anos de idade e o último e definitivo “refreshing” ocorrerá por volta dos 40 anos de idade, portanto passados mais 10 anos sobre o segundo momento. A ideia, é transmitir de forma sustentada, mais conhecimento aos cidadãos que alicerçado numa experiência crescente, os possa tornar mais competitivos na sua actividade profissional e mais competentes.

Tendo em conta como o processo de Bolonha foi concebido, veio a verificar-se que tinha sido um erro em toda a linha. Um pouco por toda a Europa e particularmente em Portugal, destroçaram-se por completo as poucas virtudes que o processo era portador na sua origem e concepção. Vejamos.

Um aluno que sai de uma licenciatura de 3 anos, de forma sistemática, é encaminhado para o passo seguinte, a que chamam mestrado. Para mim e para muitos colegas docentes, mais não é, do que um prolongamento da licenciatura, representado numa monografia, que atrasadamente, muitos alunos eram obrigados a elaborar, no final da sua licenciatura de 5 anos. Ora um Mestrado só deverá ser feito, depois do aluno tomar um contacto relativamente prolongado com uma actividade profissional, e que fruto da sua experiência, venha a sentir necessidade em aprofundar um tema com o qual é confrontado diariamente, dando um contributo importante para o conhecimento, na área e no tema que se propõe abordar. Como é que alguém acabado de fazer 3 anos numa universidade, tem a ‘entourage’ suficiente, adequada e necessária, para discernir e perceber verdadeiramente o tema que irá tratar? Irá desenvolver um tema exclusivamente com base em suposições – nada de mais errado.

Estou de acordo que deverá existir uma harmonização entre o ensino superior no espaço europeu. Agora o que me parece, é que o Processo de Bolonha tal como está estruturado, não é o veículo adequado para que tal aconteça.

A ilusão vendida aos alunos de que o mestrado lhe confere mais competências e os coloca numa favorável ‘pole position’ para o mercado de trabalho, não passa disso mesmo. Ilusão! Só vai retardar a entrada nessa imensa auto-estrada que é o contingente de desempregados. ■

<http://endividamentoantonioagaspar.blogspot.com>

Apostilla: Há cerca de 6 anos, sugeri nestas páginas, um Terreiro do Paço, como verdadeiro ponto de encontro da cidade – com restaurantes, esplanadas, galerias de arte e dois hotéis – um em cada torreão. Hoje vejo com agrado que seguiram a minha sugestão, mas ficam a faltar as galerias de arte e os hotéis! Para quando?