



# Quando o EIT impulsiona startups portuguesas: a visão dos investidores

Rui Ferreira

30 de maio 2025



Direção Regional da Ciência, Inovação e Desenvolvimento



**.01**

**A VISÃO DOS  
INVESTIDORES**

## O dilema do "mismatch"

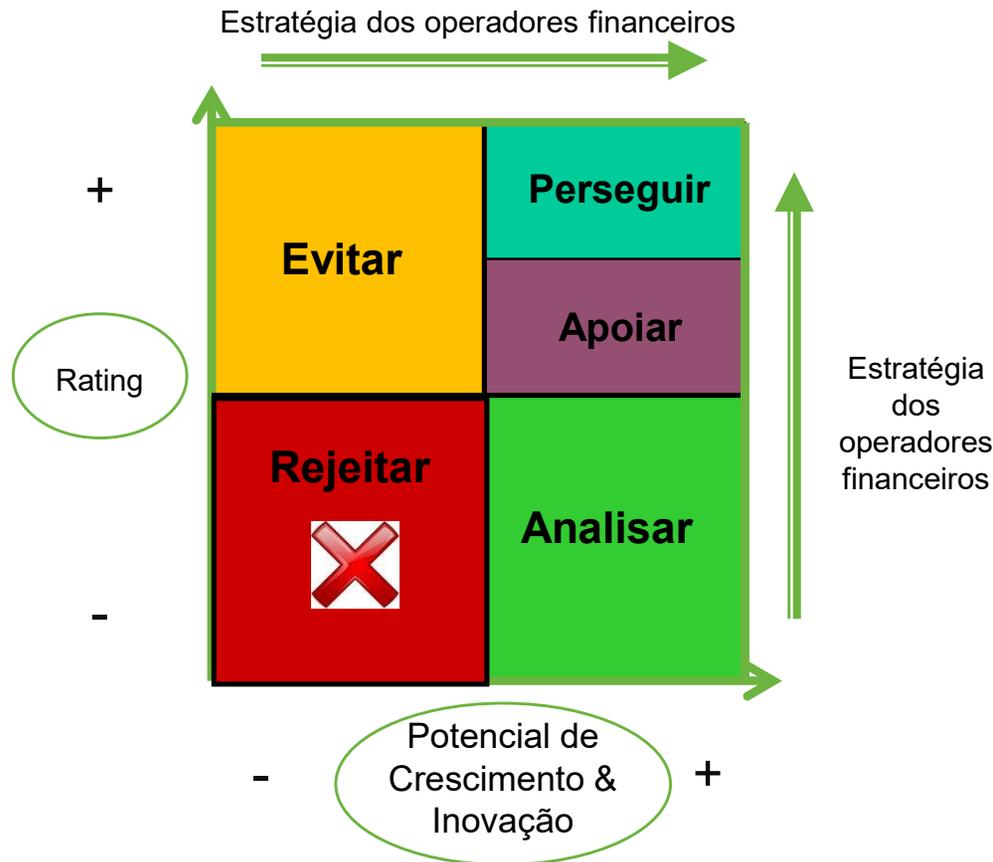
- No mercado de financiamento em Portugal há um problema estrutural de mismatch, ao invés de um problema de gap:



- 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"

- 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”

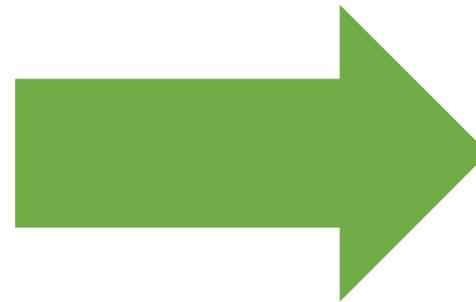


- Constrangimentos de tesouraria
- Menor capacidade de retenção de talento
- Menor poder negocial com fornecedores
- Menor competitividade no mercado
- Maior risco operacional (*break-even*)
- Menor capacidade de investimento em inovação...

E o perfil de risco continuará a aumentar...

## O lado da “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 “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.

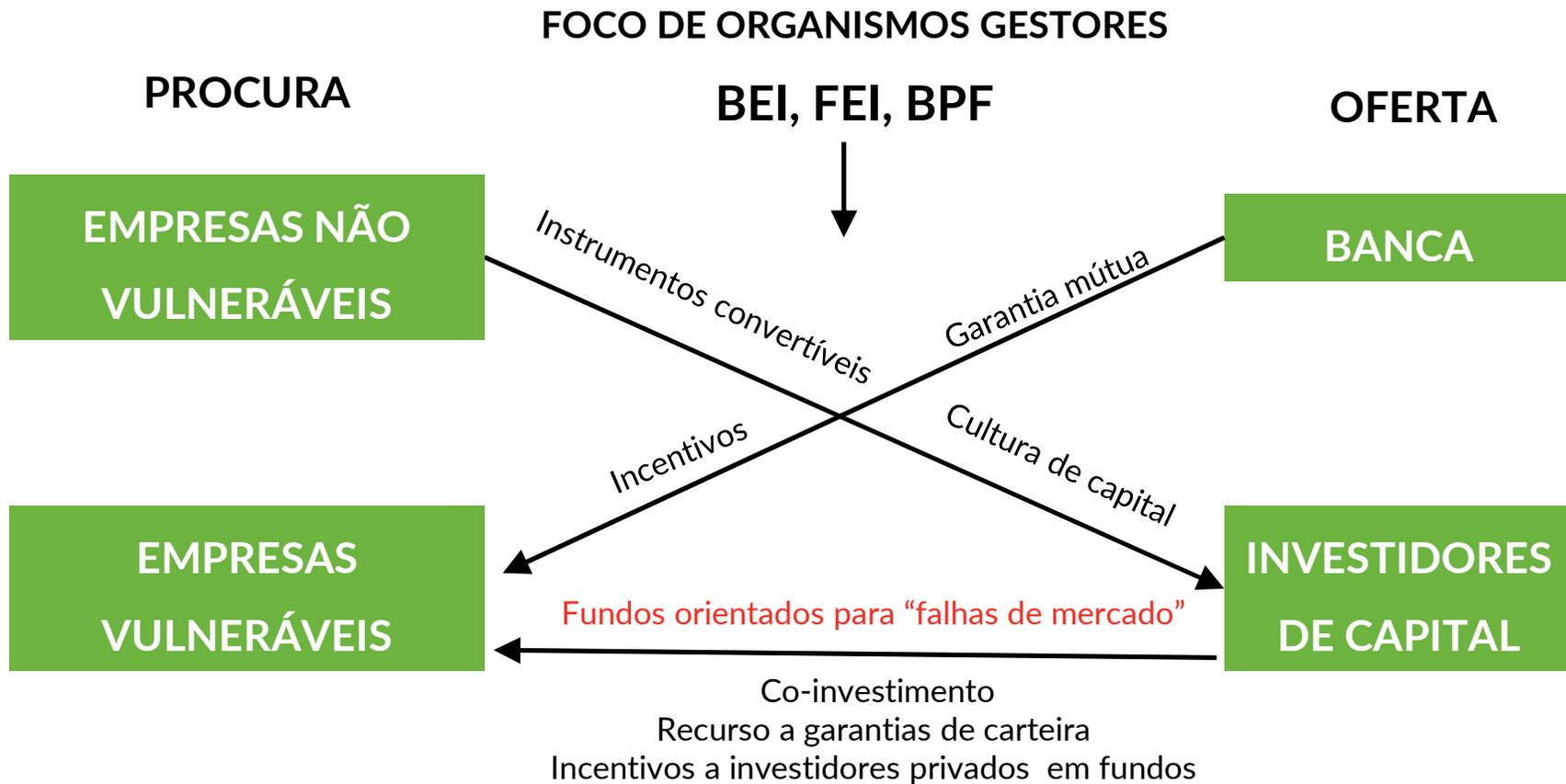


### OFERTA

- 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 perspectivas de saída (*unicorns & dragons quest*).

FOCO DA ATENÇÃO DOS ORGANISMOS GESTORES DE POLÍTICA PÚBLICA

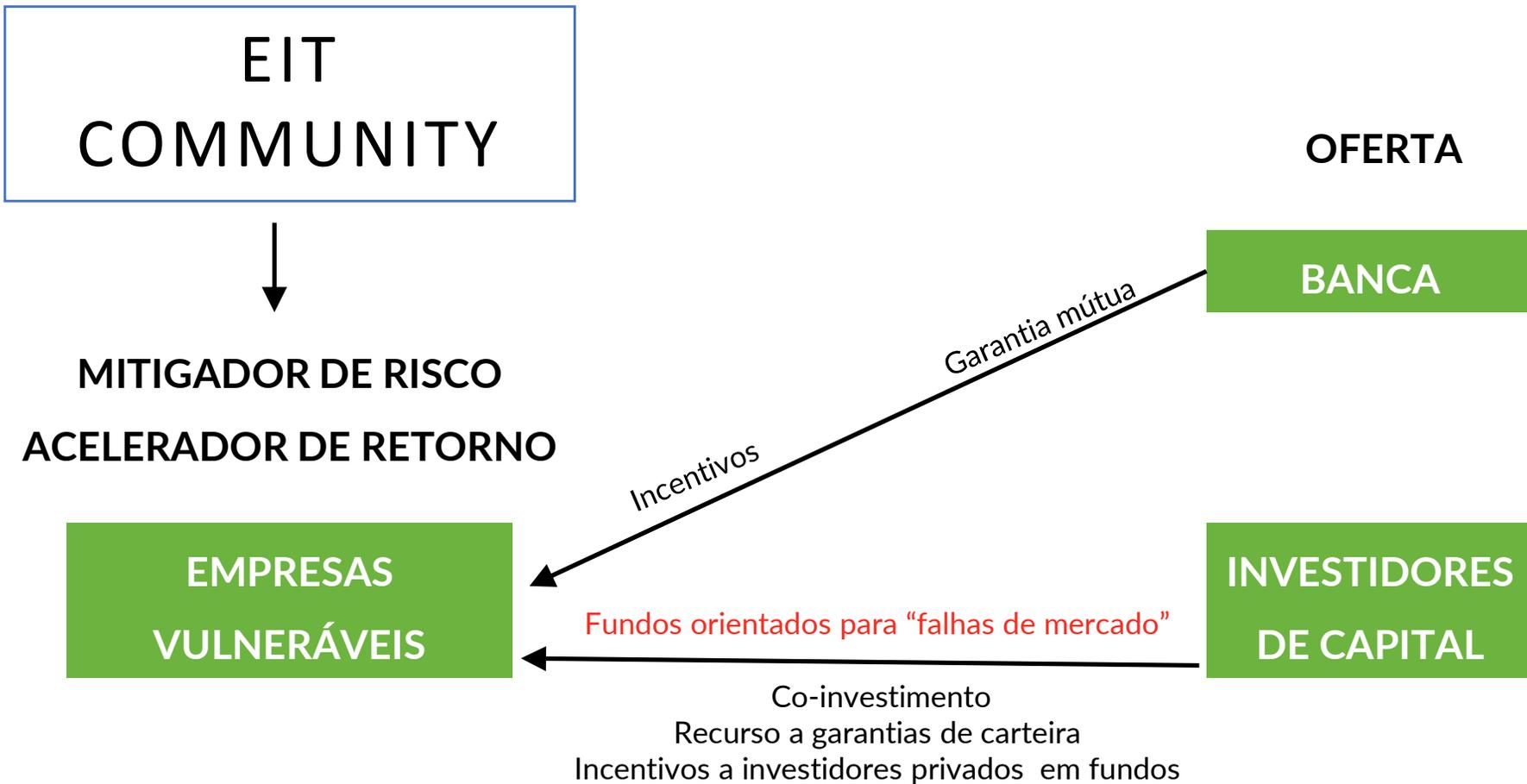
## Possíveis soluções



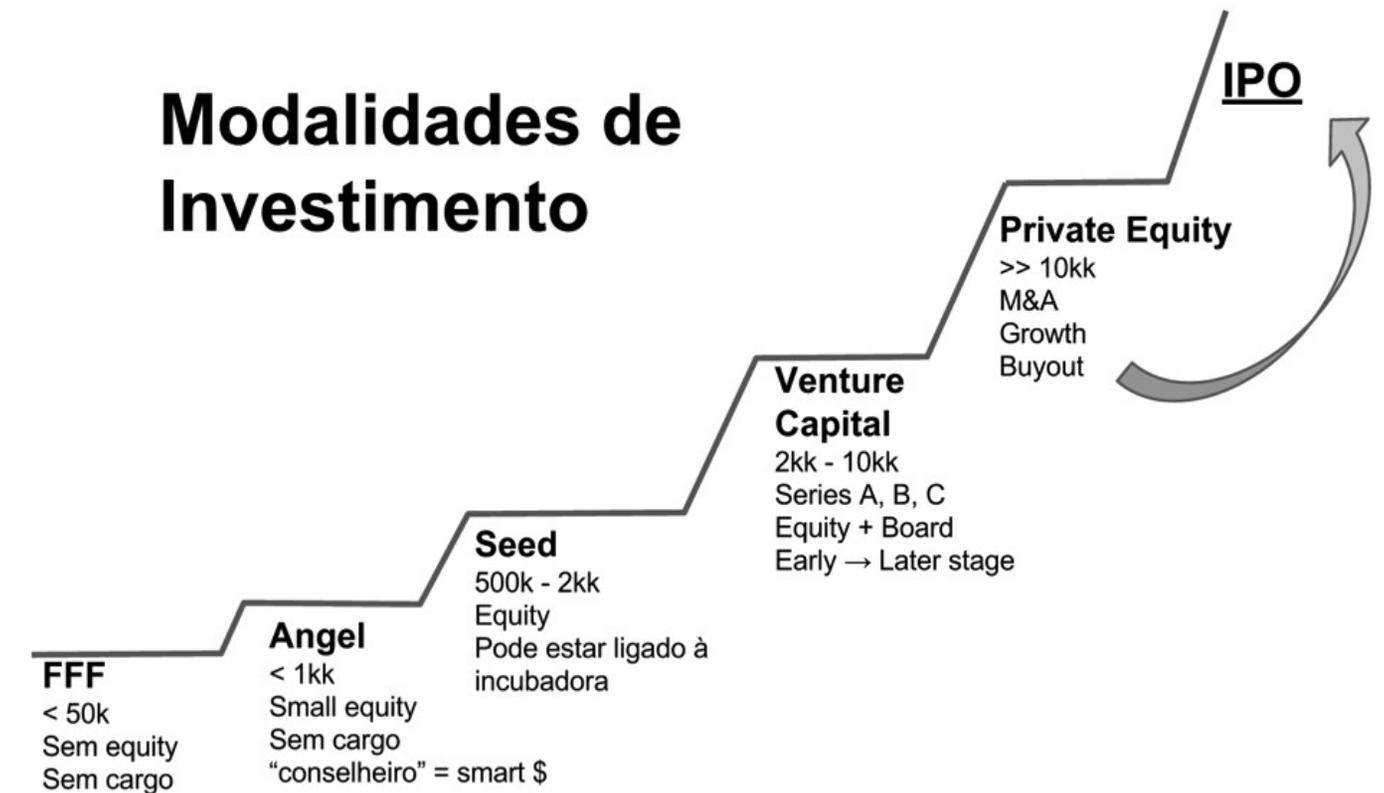


**.02**

**O PAPEL DO  
EIT**



# Um parceiro para todas as fases do ciclo de vida de uma start-up



## Um parceiro para todas as fases típicas do ciclo de investimento

1. Elaboração do business plan
2. Apresentação do business plan a potenciais investidores (pitch de investimento)
3. Negociação do acordo parassocial com todos os detalhes da operação de investimento
4. Acompanhamento e aceleração do crescimento da empresa (alinhamento de interesses com os investidores e valorização)
5. Apoio ao desinvestimento (busca de retorno)

### EIT COMMUNITY

“Network of interconnected knowledge and innovation communities driving innovation in strategic sectors”.

“Focus on bridging the gap between research and market”.

“Provide easier access to non-dillutive funding, acceleration, education, and ecosystem development”.

## Casos de sucesso?

EIT COMMUNITY SÓ TERÁ SUCESSO NOS CASOS QUE APOIA SE...

Houver uma **equipa de gestão capaz**. Esta equipa deve estar **alinhada com os objetivos do projeto e comprometida em cumprir todas as métricas** necessárias para o crescimento da empresa e seu desenvolvimento e logo passar a ser atrativa para potenciais investidores.

*Teams that **K**now the market  
Teams that **K**now well people in the market  
Teams that are well **K**nown in the market*

**“Business Plans do not Get Funded. People Get Funded”**



**OBRIGADO!**

[rpsferreira@netcabo.pt](mailto:rpsferreira@netcabo.pt)

939 354 569