



BALANÇO. AS EXPERIÊNCIAS DAS NOSSAS *STARTUPS* E INVESTIDORES

FOI TÃO BOM PARA TI COMO PARA MIM?

Entre *itches*, cartões, novos contratos e reuniões, a maioria garante: o evento foi um SUCESSO. Por Ana Taborda, Beatriz Ferreira e Tânia Pereirinha

Não é uma receita complicada (apesar do elevado grau de dificuldade logística): basta juntar empreendedores e investidores numa taça grande, estilo FIL ou Meo Arena, e ir mexendo. Quatro dias depois deve estar pronto a ir ao forno – o tempo de cozedura dependerá sempre dos ingredientes. Para a Science4You,

como conta à SÁBADO o CEO, Miguel Pina Martins, os primeiros resultados da presença na Web Summit (WS) deverão tornar-se visíveis já na próxima semana, quando a investidora chinesa que achou o objectivo da empresa portuguesa um absurdo – “Dez milhões?! No mínimo 50 ou nem vale a pena conversar!” – voltar a Portugal para visitar a fábrica de

▲ A cerimónia de abertura da WS foi acompanhada, no Meo Arena, no passado dia 7 de Novembro, por 15 mil pessoas

brinquedos científicos que facturou 11,3 milhões de euros em 2015.

Já a AgroInsider, *startup* com sede no Alentejo que fez parte das oito portuguesas à partida no top 50 das mais requisitadas do evento, já arranjou dois clientes novos e está, enquanto lê este artigo, a enviar *itches* [apresentações-relâmpago] complementares a potenciais investidores e clientes na Alemanha, Finlândia, Áustria, EUA, Hong Kong, Espanha e Portugal. “Na WS, mais do que negócios, fazem-se levantamentos, despistam-se ideias. Percebi que, tirando os *family offices*, como uma Jerónimo Martins ou as empresas de Belmiro de Azevedo [dono da Sonae], em que o contacto é mais pessoal, o que há mais são equipas que andam à procura de negócios no que acaba por ser uma competição interna, as conversas mais afuniladas acontecem depois”, analisa o *business manager* Mário Luís. ■

“10 MILHÕES? NO MÍNIMO 50 OU NEM VALE A PENA FALAR”, DISSE UMA INVESTIDORA À SCIENCE4YOU



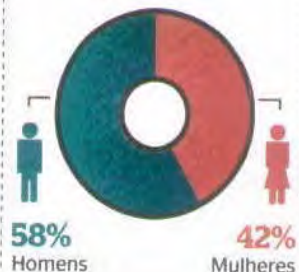
A Web Summit em números

Durante três dias, das 9h às 17h, a nata da indústria da tecnologia esteve em Lisboa. Fizeram-se centenas de *pitches*, negócios e conferências. Havia 34.700 lugares sentados. Marcaram presença mais de 53 mil pessoas



166
As nacionalidades dos participantes na cimeira

53.056
participantes



4.207.053

visualizações do *stream* da cimeira no Facebook, ao longo dos três dias



Fontes Web Summit, Delta e PT

Para avaliar o impacto real da cimeira, a **SÁBADO** falou com 32 das 67 *startups* seleccionadas pelo programa Road 2 Web Summit, da Startup Portugal, para representarem o País no evento, com as oito do referido *top 50* das mais requisitadas, e ainda com outras, que pagaram bilhete para expor – a *Abypay*, *app* que permite fazer transferências rápidas e a baixo custo em 30 moedas diferentes, foi uma delas: “Conseguimos estabelecer contacto com mais de 30 potenciais parceiros aos quais temos agora de dar seguimento. Houve um investidor que disse: “Já percebi a dimensão de investimento que precisam, se conseguirem arranjar o resto eu entro com um milhão”, conta Sebastião Lancastre, CEO da *Easypay* (dona da *app*).

Só uma empresa diz que a presença na cimeira não foi especialmente proveitosa: “Foi tudo muito interessante, mas ainda bem que não precisámos de pagar o bilhete completo: é uma boa conferência, com *talks* engraçadas, mas somos uma empresa de ciências da vida e este não é de todo o fórum ideal para nos apresentarmos. Já estive em muitas conferências, por todo o mundo, a WS é, de facto, muito engraçada, mas pouco mais”, admite João Pereira, doutorado em Cambridge, um dos fundadores da *Magnomics*, *startup* de biotecnologia que está a desenvolver testes de diagnóstico molecular portáteis. Outras empresas, apesar de não terem fechado ou adiantado qualquer negócio, garantem que, só pela oportunidade de se terem exibido naquela montra e de terem podido trocar experiências com colegas empreendedores, valeu a pena.

Porque a receita não se faz sem o ingrediente capital, também conver-

sámos com os grandes investidores nacionais presentes. Como a PT, responsável pela cobertura *wi-fi* do evento, que aproveitou a WS para fazer a primeira demonstração em Portugal da rede móvel 4,5G – “Foram atingidas velocidades de 1,7 Gbps, mais de cinco vezes a velocidade actual da rede móvel e duas vezes superior à velocidade *premium* de fibra óptica”, ou a TAP que apresentou, em parceria com a Airbus, o A330neo (que a companhia será a primeira do mundo a estrear), numa maquete em tamanho real da classe executiva, com as cadeiras que serão de facto instaladas nos aviões, e que também colocou à disposição dos participan-



Realidade aumentada

“É uma das grandes tendências da próxima década”, diz a NOS, que levou a tecnologia ao evento

tes uma experiência de realidade virtual. “Algumas pessoas tentavam abrir as bagageiras e as portas com as mãos! Outras diziam que estavam a ver assistentes de bordo e tentavam agarrar as nossas promotoras – quando nem sequer aparecem assistentes na aplicação”, conta à **SÁBADO** fonte da empresa.

Todos queriam falar com a Codacy

Brincadeiras à parte, eis o saldo final do evento: muitas gargantas doridas e roucas, tantas foram as visitas aos *stands* – a *Codacy*, que em 2014, em Dublin, venceu o Pitch WS (este ano entregue à dinamarquesa *Kubo Robot*), foi a quarta *startup* mais procurada de todo o evento – e as reuniões feitas. Neste campeonato, a *Science4You* venceu, com 60; a *DefinedCrowd*, fundada em Seattle e convidada pela Microsoft a marcar presença na WS, teve menos encontros, mas igualmente promissores: “Neste momento não estamos a fazer *fundraising*, fechámos uma ronda de investimento em Setembro com três grandes investidores: Amazon, Portugal Ventures e Sony. Reunimo-nos com uma série de investidores da Bay Area [São Francisco], sociedades de capital de risco que têm investido em empresas-unicórnio [avaliadas em mais de mil milhões de dólares]. Cinco ou seis ficaram muito interessados”, revela a CEO, Daniela Braga.

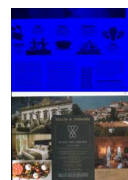
Também se fizeram alguns negócios e fecharam clientes: foram muitos os contactos agendados, e centenas os cartões-de-visita trocados – a *SPINDOTS* entregou 300; a *Fol lowInspiration*, responsável pela patente do *wiigo* e pelo *Delta Coffee Qoffe* Jar, um robô que serviu cafés de forma autónoma e gratuita ao longo dos quatro dias do evento, recebeu mais



ALEXANDRE AZEVEDO



JÓRGE PAZDEIRO



1.835.841
mensagens
trocadas
pela *app* do
evento

5.081
maratonas foram
feitas pelo *staff*
da Web Summit



97.000
pastéis de nata
consumidos. Cafés
servidos pela Delta
foram 210 mil



37.000 km
de cabos de fibra -
o suficiente para chegar
ao cume do Everest
quatro vezes



1.490
startups de todo o
mundo marcaram
presença

de 100, a que vai agora dar seguimento. Já a InoCrowd, plataforma tecnológica que liga, em todo o mundo, investigadores, universidades, *startups* e afins a empresas e organizações que precisam de soluções inovadoras, diz que foi contactada por empresas como Amazon, Cisco, Facebook, Dow, Shell e Logitech – e que os investidores de topo são avessos a deixar contactos. “Um destes clientes veio ter connosco ao nosso

stand e, de início, disse-nos que não tinha cartão-de-visita para nos dar, mas no final lá nos deu o cartão e pediu-nos para não o partilharmos com ninguém: tínhamos sido a única *startup* a conseguir atrair a atenção deste grande *player* mundial. Estamos neste momento a fechar negócio com ele”, revela a CEO, Soraya Gadit. Já Vasco Pedro, da Unbabel, diz que aproveitou sobretudo para dar a conhecer a empresa a potenciais clien-

**“UM CLIENTE
PEDIU-NOS
PARA NÃO
PARTILHAR-
MOS O CAR-
TÃO COM
NINGUÉM”,
DIZ A CEO DA
INOCROWD**

tes e investidores – de forma desinteressada. “A melhor altura para falar com os investidores é quando não precisamos deles. É o caso, acabámos recentemente uma ronda de investimento” – 4,5 milhões de euros, fechados a 31 de Outubro.

O que dizem os investidores?

Do lado dos participantes da WS com credencial encarnada, que é como quem diz dos investidores, Luís Pais

17-11-2016

**1.300**

investidores internacionais, da área da tecnologia, estiveram lá

**677**

oradores convidados participaram em 21 conferências, em 17 palcos

**1**

iPhone foi esmagado por dois jogadores da NFL

**2.000**

melos de comunicação internacionais cobriram o evento

**67.000**

equipamentos ligados às redes wi-fi e mais de 20 TB processados



R.S./F.R.

Entrevista a PADDY COSGRAVE

"Já temos 2.251 candidaturas de voluntários para 2017"

Os bilhetes para a Web Summit 2017 já estão à venda. Há muitos compradores? E mais novidades? Já temos milhares de pessoas registadas para a promoção de dois bilhetes pelo preço de um. E 2.251 candidaturas para voluntários, o que é incrível. Além disso, temos de montar o nosso escritório em Lisboa. Vamos focar-nos nisso no início do ano.

A próxima edição vai ter 80 mil pessoas, como foi dito?

Não foi isso que dissemos. Estamos a rever objectivos. A Meo Arena e a FIL, juntos, têm capacidade para 80 mil pessoas, há margem para crescer. **"15 mil nerds a ouvir outros nerds", disse. O mais nerd em si é?** Viu-me em palco?

Onde comprou a camisola de lá com que o vimos sempre?

Foi a minha mulher que ma ofereceu. Tentei usá-la sempre que pude, mas o tempo estava demasiado quente em Lisboa! Agora já estou de volta a Dublin, a cumprir todas as funções de pai que negligencie.



"NO ÚLTIMO DIA SÓ DEIXÁMOS DE TER FILA UMA HORA DEPOIS DO ENCERRAMENTO", GARANTE A NOS

15 minutos

de reunião: "No fim vinha alguém da organização dizer que o tempo estava a terminar", diz a CEO da DefinedCrowd

Paddy Cosgrave ao lado do robô que não parou de servir cafés



O carrossel da EDP teve 169 pitches de startups. No total, a empresa gerou 1.500 contactos no evento

FOTOS ALEXANDRE AZEVEDO

Antunes, managing partner da PLMJ, sociedade de advogados associada ao lançamento de startups como a Farfetch, o primeiro unicórnio português, ou a Uniplaces, apontada por muitos como o próximo, revela à SÁBADO que a aposta também foi ganha: "Tivemos excelentes resultados em termos de networking e aprendizagem, e podemos confirmar que já recebemos pelo menos três mandatos de assessoria jurídica, na área de investimento estrangeiro em Portugal."

Pitches a andar à roda

A EDP, que montou um carrossel no recinto, onde convidava os representantes de empresas a dar uma voltinha e fazer um pitch, também saiu satisfeita do evento: "Recebemos 169 pitches de startups de todo o mundo com conceitos aplicáveis aos vários níveis da cadeia de valor da energia eléctrica e com particular enfoque na digitalização. Com base nos pitches realizámos 43 conversas mais aprofundadas com as startups" escolhidas. Alexandre Teixeira dos Santos, di-

rector de portfolio development da Sonae Investment Management, que tenciona "posicionar-se como investidor de referência em Portugal quando se fala em empresas de tecnologia", não revela muito, mas diz que o evento serviu o propósito de sinalizar novas "startups interessantes". Para o ano, garante, a empresa não só voltará a marcar presença como reforçará até a comitiva — este ano foram 20 os colaboradores na cimeira.

A NOS, apesar de não avançar já um aumento de pessoal para a WS 2017, muito provavelmente ver-se-á obrigada a fazer o mesmo. E a aumentar também o stand da empresa: foram tantos os participantes a querer testemunhar a primeira experiência de TV em realidade aumentada, que em vez de acontecer apenas durante umas horas, como previsto, passou a ser possível fazê-lo das 9h às 17h, todos os dias do evento. Não foi suficiente: "No último dia só deixámos de ter fila uma hora depois do encerramento, quando começámos a desmontar o stand."